

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

**HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA SALVADOREÑA, PERIODO 1990-2011.**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

PÉREZ RIVERA, MARCELO GUADALUPE
RODRÍGUEZ OCHOA, BALMORE ALEXIS

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

CIUDAD UNIVERSITARIA, JULIO DE 2014

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	: Ing. Mario Roberto Nieto Lovo
Vice-Rectora Académica	: MSc. Ana María Glower De Alvarado
Vice-Rector Administrativo	: MSc. Oscar Noé Navarrete
Secretaria General	: Dra. Ana Leticia Zavaleta De Amaya
Fiscal General	: Lic. Francisco Cruz Letona

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano	: MSc. Roger Armando Arias Alvarado
Vice decano	: Lic. Álvaro Edgardo Calero Rodas
Secretario	: M.A.E. José Ciriaco Gutiérrez Contreras
Director de Escuela de Economía	: Lic. Gustavo Mendoza
Docente Director	: Lic. Walter Escobar Carranza
Coordinador de Seminario de Graduación	: Lic. Erick Francisco Castillo

Ciudad Universitaria, Julio de 2014

INDICE DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	i
SIGLAS	iv
AGRADECIMIENTOS/DEDICATORIA	vii
INTRODUCCIÓN.....	x
1. CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	1
1.1. Teoría estructuralista y neoestructuralista del desarrollo.....	1
1.1.1. Teoría estructuralista del desarrollo económico.	1
1.1.2. Teoría neoestructuralista del desarrollo económico.	4
1.1.3. Paradigma del cambio estructural para la igualdad.....	7
1.1.4. Política industrial del cambio estructural para la igualdad	8
1.1.5. Indicadores del cambio estructural para la igualdad.....	11
1.2. Teoría de la heterogeneidad estructural.	12
1.2.1. Definición conceptual de la heterogeneidad estructural	12
1.2.2. Desarrollo histórico del concepto de heterogeneidad estructural.	14
1.2.3. Dimensiones de la heterogeneidad estructural.....	15
1.2.4. Heterogeneidad y cambio estructural para la igualdad.....	17
1.2.5. Heterogeneidad estructural y desigualdad social.	20
1.3. Teorías de la competitividad internacional.....	22
1.3.1. Definiciones de competitividad.	22
1.3.2. Enfoque y dimensiones de la competitividad.....	24
1.3.3. Teoría clásica-neoclásica de la competitividad.....	26
1.3.4. Definición de las ventajas competitivas.	29
1.3.5. Aproximación al concepto de competitividad sistémica	33

1.4. Teoría neoestructuralista de la competitividad.	35
1.4.1. El marco de la transformación productiva con equidad.	35
1.4.2. Definición de competitividad estructural o auténtica.	37
1.4.3. Políticas de fomento a la competitividad auténtica.	38
1.4.4. Inserción externa y competitividad auténtica.	42
1.4.5. Teoría de la competitividad del sector manufacturero.	44
2. CAPÍTULO II: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONÓMICO E INSERCIÓN EXTERNA DE LA ECONOMÍA SALVADOREÑA.	45
2.1. Reseñas del Modelo Agroexportador en la economía salvadoreña (1840-1950).	46
2.1.1. Impulso de la economía exportadora de añil.	46
2.1.2. Transición del cultivo de añil a la producción de café.	48
2.1.3. Desarrollo e importancia de la economía cafetalera.	49
2.1.4. Evolución y desempeño de la productividad.	52
2.1.5. Fomento de la producción industrial.	53
2.2. El Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (1950-1989).	55
2.2.1. Medidas de política económica y marco normativo.	55
2.2.2. Estructura productiva y heterogeneidad intersectorial.	57
2.2.3. La heterogeneidad al interior de la industria manufacturera.	62
2.2.4. Competitividad de la industria manufacturera salvadoreña.	66
2.2.5. Decadencia agroexportadora y declive industrializador.	68
2.3. Aspectos teóricos e implementación de los Programas de Ajuste Estructural en El Salvador.	71
2.3.1. Contexto económico general de América Latina.	71
2.3.2. Principales objetivos de los PEE/PAE.	72
2.3.3. Las Políticas de Estabilización Económica (PEE).	74

2.3.4. Los Programas de Ajuste Estructural (PAE)	76
2.3.5. Implementación de los PEE/PAE en El Salvador.....	78
2.4. Análisis de la política de competitividad de El Salvador en el contexto del Modelo Neoliberal (1990-2012).....	80
2.4.1. Política comercial- cambiaria.	80
2.4.2. Política educativa o capacitación de mano de obra.....	88
2.4.3. Lineamientos de la política tecnológica.....	93
2.4.4. Política de creación de empresas	97
2.4.5. Evaluación de la política industrial	100
3. CAPÍTULO III: HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA.....	103
3.1. Panorama general: Heterogeneidad estructural intersectorial.....	103
3.1.1. El cambio estructural en el largo plazo.....	103
3.1.2. Evolución de la heterogeneidad productiva.....	107
3.1.3. Heterogeneidad ocupacional y salarios.....	112
3.1.4. Convergencia productividad laboral y salarios.....	116
3.1.5. Las fuentes del comportamiento de la productividad laboral.....	118
3.2. La Heterogeneidad estructural al interior de la industria manufacturera.....	120
3.2.1. Estructura del valor agregado en la industria manufacturera.....	120
3.2.2. Estructura ocupacional de la industria manufacturera.....	123
3.2.3. Profundidad de la heterogeneidad estructural en la industria manufacturera.....	124
3.2.4. Distribución del ingreso al interior de industria manufacturera.....	127
3.2.5. Estructura de la producción manufacturera según grado de intensidad tecnológica.....	135
3.2.6. Salarios, productividad, costos laborales y distribución del ingreso por subsector.....	139

3.2.7.	Evolución de la productividad, costos laborales unitarios y salarios reales en la industria manufacturera.....	141
3.3.	El cambio estructural y la competitividad de la industria manufactura salvadoreña.	143
3.3.1	La experiencia del impulso industrializador en países del sudeste asiático: desarrollo productivo y crecimiento económico.	143
3.3.2	Especialización, cambio estructural y resultados comerciales en la industria manufactura salvadoreña.....	148
3.3.3	La restricción externa al crecimiento: las elasticidades ingreso del comercio e inferencias sobre el estado competitivo de la manufactura y su sustentabilidad en el largo plazo	163
4.	CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	166
4.1.	Conclusiones.....	166
4.2.	Recomendaciones.....	175
	BIBLIOGRAFÍA.....	179
	APÉNDICE METODOLÓGICO.	183
	ANEXOS	189

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1.	Unidades básicas y contextos de la noción de heterogeneidad estructural.	15
Tabla 1.2.	Definiciones del termino competitividad.....	22
Tabla 1.3.	Cuadro comparativo de políticas de fomento a la competitividad internacional.	41
Tabla 2.1.	El Salvador: Destino de las exportaciones de café por país (en %).	51
Tabla 2.2.	El Salvador: Composición de las importaciones industriales, 1909 (en %).	54
Tabla 2.3.	Reformas ejecutadas durante la implementación del modelo industrialización por sustitución de importaciones.	58
Tabla 2.4.	Dispersión de la productividad laboral (DP) y concentración del empleo por rama de actividad económica 1961- 1980.	62

Tabla 2.5. Empresas manufactureras: personal ocupado, producción bruta, valor agregado y remuneraciones, 1956 (millones de colones).	63
Tabla 2.6. Indicadores de la heterogeneidad en la industria manufacturera, 1959.	63
Tabla 2.7. Participación de la Grande y de la Pequeña Empresa en el Valor de la Producción Bruta por ramas de actividad industrial, 1956 (millones de colones).	65
Tabla 2.8 Estructura de la disposición interna de manufacturas por origen y destino (en %)	68
Tabla 2.9. Aporte porcentual de la industria manufacturera a la economía salvadoreña (1978 y 1990).....	70
Tabla 2.10. El Salvador: Distribución del ingreso por hogar, varios años.....	71
Tabla 2.11. Principales medidas para la implementación de los PAE/PEE en El Salvador.	80
Tabla 2.12. El Salvador: desgravación arancelaria, 1989-1994.	82
Tabla 2.13. Programa de desgravación arancelaria para El Salvador (1996-1999).	84
Tabla 2.14. Apuestas estratégicas del Plan Nacional de Educación 2021.....	90
Tabla 2.15. Principales líneas de acción en la estrategia de competitividad.....	91
Tabla 2.16. El Salvador: Principales objetivos de las políticas tecnológicas de 1996, 2006 y 2012.	94
Tabla 2.17. El Salvador: Diferencias y similitudes de los principales componentes de las políticas tecnológicas de 1996, 2006 y 2012.	96
Tabla 2.18. El Salvador: Resumen de las estrategias de la política industrial 2012-2024.	102
Tabla 3. 1. El Salvador: Índice de Cambio Estructural, 1953-2012 (en %).	106
Tabla 3. 2. El Salvador: Índice de cambio estructural por rama de actividad, 1955-2012 (en %).	107
Tabla 3. 3. El Salvador: Índices de producción por rama de actividad económica, por quinquenio, 1991-2012. (1991=100).	108
Tabla 3. 4. El Salvador: Índices de empleo por rama de actividad económica, por quinquenio, 1991-2012. (1991=100).	109
Tabla 3. 5. El Salvador: Índices de productividad sectoriales, por quinquenio, 1991-2012. (1991=100). ...	110
Tabla 3. 6. El Salvador: Brechas de productividad intersectorial, por quinquenio, 1991-2012.....	111
Tabla 3. 7. El Salvador: Salarios reales sectoriales cotizables en ISSS, 1992-2012 (en US\$).	115

Tabla 3. 8. El Salvador: Ratios salariales por quinquenio, 1992-2012 (Promedio mensual).....	115
Tabla 3. 9. El Salvador: Relación productividad y salarios, por rama de actividad económica, 1992-2012 (en quinquenios).....	117
Tabla 3. 10. El Salvador: Costos laborales unitarios por rama de actividad económica, 1992-2012 (en quinquenios).....	118
Tabla 3. 11. El Salvador: Descomposición del crecimiento de la productividad laboral, 1993-2012 por quinquenios (en %).....	119
Tabla 3. 12. El Salvador: Contribución sectorial al crecimiento de la productividad laboral, 1993-2012, por quinquenios (en %).....	120
Tabla 3. 13. El Salvador: Estructura del aparato productivo y del valor agregado manufacturero, según tamaño de empresas, año 2005.....	121
Tabla 3. 14. Brecha productiva entre estratos empresariales de la manufactura salvadoreña, 2005.	125
Tabla 3. 15. Productividad relativa en algunos países latinoamericanos de los distintos estratos	126
Tabla 3. 16. Remuneración según tamaño de empresas en la manufactura salvadoreña, año 2005.....	128
Tabla 3. 17. Coeficientes de variación de salarios y productividad de la industria manufacturera salvadoreña, según tamaño de empresas, 2005.....	129
Tabla 3. 18. Distribución del PIB industrial por factor productivo, según tamaño de empresa, 2005.....	131
Tabla 3. 19. Estructura productiva y del empleo, según el nivel de intensidad tecnológica, en la industria manufacturera salvadoreña, 2005.....	136
Tabla 3. 20. Productividad, salarios y costos laborales por rama en la manufactura salvadoreña, 2005..	140
Tabla 3. 21. Impulso industrializador como fuente de competitividad, por quinquenio, 1995- 2010. (% del PIB).....	144
Tabla 3. 22. Peso de las exportaciones e importaciones de productos manufacturados, por quinquenio, 1993-2012. (En % de exportaciones e importaciones de mercaderías).....	145
Tabla 3. 23. Exportaciones de productos de alta tecnología, por quinquenio, 1993-2012 (% en relación a productos manufacturados).....	146

Tabla 3. 24. Crecimiento económico y peso de la industria en el crecimiento económico, por quinquenio, 1993-2012 (en %)	146
Tabla 3. 25. Estructura del comercio en la manufactura salvadoreña, por quinquenio, 1990-2011	149
Tabla 3. 26. Cambio estructural en la industria manufacturera salvadoreña, 1990-2011	153
Tabla 3. 27. Cuotas comerciales de USA con sus socios comerciales, El Salvador, Nicaragua y México, por quinquenio, 1991-2009 (en %)	156
Tabla 3. 28. Saldos comerciales manufactureros de USA con El Salvador, Nicaragua y México	157
Tabla 3. 29. Cierre de la brecha tecnológica de El Salvador con sus socios comerciales, por quinquenio, 1991-2010 (En %)	159
Tabla 3. 30. Elasticidad ingreso de exportaciones e importaciones y tasa de crecimiento de la producción del sector manufacturero en el largo plazo, por quinquenio, 1992-2011	164

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1. Dinámica del cambio estructural y la heterogeneidad	19
Gráfico 1.2. Circulo virtuoso del cambio estructural y reducción de la heterogeneidad	20
Gráfico 1.3. Modelo del diamante de las ventajas competitivas de las naciones	32
Gráfico 1.4. Determinantes de la competitividad sistémica	34
Gráfico 2.1. El Salvador: Peso del añil y el café en las exportaciones totales, 1865-1908 (en %)	47
Gráfico 2.2. El Salvador: Peso del café en las exportaciones totales y tasa de cobertura de las importaciones, 1912-1929 (en %)	50
Gráfico 2.3. El Salvador: Índice de producción y exportación de café, 1860-1940	51
Gráfico 2.4. El Salvador: Hectáreas cultivadas de café y productividad por hectárea cultivada 1901-1940	53
Gráfico 2.5. El Salvador: Tasa de crecimiento de la industria manufacturera, 1951-1989 (en %)	59
Gráfico 2.6 El Salvador: Composición del PIB por rama de actividad económica, 1950-1980 (en %)	60

Gráfico 2.7. El Salvador: Peso de la industria manufacturera en las exportaciones e importaciones totales, 1963-1990 (en %)	66
Gráfico 2. 8. El Salvador: Tasa de apertura comercial de la industria manufacturera, 1963-1990	67
Gráfico 2.9. El Salvador: Presupuesto en educación (en millones de US\$) y gasto en educación respecto del PIB (en %), 1995-2009.	92
Gráfico 2.10. Gasto en I+D (en miles de U\$) y gasto en I+D respecto del PIB (en %), 2000-2008	97
Gráfico 2.11. El Salvador: Evolución de la creación de nuevas empresas industriales, 1951-2010 (en décadas)	99
Gráfico 3.1. El Salvador: composición del PIB por rama de actividad, 1990-2012 (en%)	105
Gráfico 3.2. El Salvador: Coeficiente de variación de la productividad intersectorial, 1991-2012.	112
Gráfico 3.3. El Salvador: Estructura ocupacional de la PEA por rama de actividad económica, 1991-2012 (en %)	113
Gráfico 3.4. El Salvador: Estructura del empleo sectorial según nivel de productividad, 1991-2012 (en %)	114
Gráfico 3.5. Estructura empresarial en la industria manufacturera salvadoreña, 2005.	122
Gráfico 3.6. Estructura del PIB manufacturero salvadoreño, según tamaño de empresas, 2005.	122
Gráfico 3.7. Participación relativa del empleo de la industria manufacturera salvadoreña, según tamaño empresarial, año 2005 (En %)	123
Gráfico 3.8. Distribución del valor agregado industrial según remuneración a factores productivos, por tamaño de empresa, año 2005.	132
Gráfico 3.9. Curvas de Lorenz según salarios y beneficios en la manufactura salvadoreña, 2005	134
Gráfico 3.10. Estructura del PIB, empleo y aparato productivo manufacturero salvadoreño, 2005.	136
Gráfico 3.11. Salario real, productividad y costos laborales unitarios en la manufactura, 1992-2012	142

Gráfico 3.12. Crecimiento económico y heterogeneidad estructural en América Latina, 1990-2007.	147
Gráfico 3.13. Estructura de las exportaciones manufactureras salvadoreñas, 1990-2011 (en %).	151
Gráfico 3.14. Brecha tecnológica de la industria manufacturera de El Salvador con su par en USA, México y Nicaragua, 1991-2010. (1991=100).	155
Gráfico 3.15. Productividad y cuotas de exportación industriales El Salvador y USA, 1991-2010.	158
Gráfico 3.16. Productividad y cuotas de exportación industriales El Salvador y México, 1991-2010.	158
Gráfico 3. 17. Productividad y cuotas de exportación industrial El Salvador -Nicaragua, 1991-2010.	159
Gráfico 3. 18. Saldos comerciales de la balanza industrial de El Salvador con sus socios comerciales, por quinquenio, 1990-2011, a precios corrientes (En millones de US\$).	161
Gráfico 3. 19. Índice de términos de intercambio de la manufactura salvadoreña con sus socios comerciales, 1992-2011. (1992=100).	163
Gráfico 3. 20. Elasticidades ingreso del comercio manufacturero de El Salvador, por quinquenio, 1992-2011.	165

ÍNDICE DE ANEXOS.

Anexo N° 1. El Salvador: Peso del añil y el café en las exportaciones totales, 1865-1908 (%).	189
Anexo N° 2. El Salvador: Balanza comercial, 1912-1929 (en miles de colones salvadoreños).	189
Anexo N° 3. El Salvador. Valor agregado por rama de actividad económica, 1950-2012 (en miles de US\$; a/ b)	190
Anexo N° 4. El Salvador: PEA por rama de actividad económica, varios años (miles de personas).	192
Anexo N° 5. El Salvador. Indicadores de competitividad del sector industrial, 1963-1990.	192
Anexo N° 6. El Salvador: Producto interno bruto por rama de actividad económica, a precios constantes de 1990, 1991-2012 (en millones de US\$)	193

Anexo N° 7. El Salvador: Salario real promedio mensual, sector formal, periodo 1992-2012 precios constantes 1992. (En US\$)	194
Anexo N° 8. El Salvador. Clasificación de los estratos empresariales según personal empleado.....	195
Anexo N° 9. El Salvador. Estadísticas de los estratos empresariales en la manufactura: MICRO, PYME y Gran Empresa.	195
Anexo N° 10. El Salvador. Coeficientes de variación en salarios y productividad en la industria manufacturera.	196
Anexo N° 11. El Salvador. Costos laborales y costos laborales unitarios en la industria manufacturera.	196
Anexo N° 12. El Salvador. Estructura del valor agregado manufacturero según factor productivo, por estrato empresarial.....	196
Anexo N° 13. El Salvador. Beneficios o ingresos de capital en los estratos empresariales de la manufactura.....	197
Anexo N° 14. El Salvador. Coeficientes de Gini para beneficios y salarios en la industria manufacturera.	197
Anexo N° 15. El Salvador. Estructura del PIB de la industria manufacturera.....	198
Anexo N° 16. El Salvador. Estructura del PIB manufacturero según intensidad tecnológica (OCDE, 2001).	201
Anexo N° 17. El Salvador. Estructura de las exportaciones e importaciones de la industria manufacturera, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. Clasificación en base a CEPAL. (En %).....	202
Anexo N° 18. El Salvador. Estructura del comercio en la industria manufacturera, por quinquenio 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En %)	202
Anexo N° 19. El Salvador. Cambio estructural en las exportaciones e importaciones manufactureras, por quinquenio, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En %).....	203
Anexo N° 20. El Salvador. Gráficos de la estructura de exportaciones e importaciones manufactureras,	203
Anexo N° 21. Productividad laboral de la manufactura El Salvador, en US\$ ppa, a precios constantes 2005.....	205

Anexo N° 22. Productividad laboral de la manufactura de México, en US\$ ppa, a precios constantes 2005.	205
Anexo N° 23. Productividad laboral de la manufactura de USA, en US\$ ppa y a precios constantes 2005.	206
Anexo N° 24. Productividad laboral de manufactura en Nicaragua, en US\$ ppa y a precios constantes 2005.....	206
Anexo N° 25. Productividad laboral relativa de la manufactura salvadoreña con sus socios comerciales, 1991-2010.	207
Anexo N° 26. Cuotas comerciales manufactura: exportación y de importación de países en estudio.	207
Anexo N° 27. Saldo comercial manufacturero de los países periféricos con el Centro: Nicaragua, El Salvador y México con USA, a precios corrientes de mercado. (En millones de US\$)	211
Anexo N° 28. Saldos de la balanza comercial industrial entre Periferia y Centro: USA con El Salvador, Nicaragua y México, por quinquenios, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En millones de US\$)	211
Anexo N° 29. Saldos e índices de saldos de balanza comercial manufacturera de El Salvador con sus socios comerciales, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En millones de US\$)	212
Anexo N° 30. Saldos de balanza comercial manufacturera de El Salvador con sus socios comerciales, por quinquenio, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En millones de US\$).....	212
Anexo N° 31. Saldos de balanza comercial manufacturera de El Salvador con sus socios comerciales, 213	
Anexo N° 32. Saldos de la balanza comercial manufacturera de El Salvador con socios comerciales: Nicaragua, México y USA, por quinquenio, a precios constantes de 1991. (En millones de US\$)	213
Anexo N° 33. Saldo de la balanza comercial manufacturera entre El Salvador y sus socios comerciales: Nicaragua, México y USA, por quinquenio, 1991-2011, a precios constantes de 1991. (En millones de US\$.)	214
Anexo N° 34. Gráfico de Índices de saldos comerciales manufactureros entre El Salvador y sus socios comerciales, 1990-2011. (1990=100).....	214
Anexo N° 35. Gráfico de saldo de balanza comercial global de la industria manufacturera salvadoreña, a precios corrientes de mercado, 1991-2011. (En miles de dólares)	215

Anexo N° 36. Elasticidad Ingreso de exportaciones manufactureras de El Salvador con el Resto Mundo (USA, México y Nicaragua.), 1991-2011.	215
Anexo N° 37. Elasticidad Ingreso de importaciones manufactureras de El Salvador con el Resto del Mundo (USA, México y Nicaragua.), 1992-2011.	216
Anexo N° 38 . Tasa de crecimiento de largo plazo de la manufactura salvadoreña en relación con el Resto del Mundo (USA, México y Nicaragua), 1991-2011. (En %).....	217
Anexo N° 39. Índice de términos de intercambio de la industria manufacturera de El Salvador con sus socios comerciales USA, México y Nicaragua, 1991-2011. (1991=100).....	218

RESUMEN EJECUTIVO

El pensamiento estructuralista latinoamericano planteó desde sus orígenes la necesidad de equilibrar las relaciones económicas entre los países del centro (desarrollados) y la periferia (subdesarrollados); en esa senda, los países de la periferia debían transformar sus estructuras productivas incorporando mayor progreso técnico y, de esta forma, alcanzar mayor eficiencia productiva e insertarse al comercio internacional con mayores posibilidades de beneficio. Más recientemente, el pensamiento neoestructuralista retoma estas ideas para centrarse en la forma de inserción de los países de la periferia al comercio mundial; surge entonces la noción de competitividad, basada fundamentalmente en aumentos de la productividad resultado de la incorporación de mayor progreso técnico en el aparato productivo –la denominan competitividad auténtica-; pero además, sostienen que esta competitividad debe estar cimentada en la creación de nuevos sectores, principalmente de aquellos con una demanda interna y externa más dinámica que proviene de sectores intensivos en conocimiento y tecnología.

La propuesta neoestructuralista del cambio estructural para la igualdad considera que uno de los principales problemas a superar es el de la heterogeneidad estructural; problemática que se caracteriza principalmente por la coexistencia de marcadas diferencias de productividad entre los sectores económicos, así como al interior de ellos; siendo los sectores o estratos empresariales de más baja productividad los que concentran un elevado porcentaje del empleo total. Esta situación incluye –per se-, una desigual distribución del ingreso, en la medida que concentra la mayor fuerza de trabajo en sectores y empresas de baja productividad, lo que se traduce en una baja remuneración salarial y en una limitante estructural para mejorar la competitividad internacional en el mercado mundial.

La estructura productiva salvadoreña se adapta justamente al diagnóstico estructuralista y neoestructuralista del subdesarrollo. La estrategia agroexportadora, que insertó la economía nacional al comercio mundial a mediados del siglo XIV, en primer momento con el cultivo de añil y posteriormente, con mayor profundidad con el cultivo de café, configuró la matriz productiva en torno a la exportación de materias primas; esta especialización, se traduciría en el largo plazo en un deterioro de los términos de intercambio. Se suscitó además, un condicionamiento –acentuada dependencia- de la estructura productiva nacional, a las exigencias de las estructuras productivas de los países del centro, dejando la economía abierta y frágil a ulteriores impactos de crisis económicas internacionales.

Posteriormente, se implementó en El Salvador en la década de los 50's, el Modelo de Sustitución de Importaciones (ISI), una iniciativa por entrar en amplio y gradual proceso de industrialización como fuente de superación del subdesarrollo. El éxito del modelo ISI, se planteó entorno a la integración centroamericana como estrategia para ensanchar los mercados de exportación y obtener una variedad de beneficios fiscales, monetarios, cambiarios, entre otros; pero el proceso de integración, no definió una agenda para articular los mercados de forma gradual y el esfuerzo, que tuvo algunos beneficios para los países del área, terminó por frustrarse. Otra limitante estructural, fue la poca capacidad por romper con la dependencia de las importaciones de insumos para el sector industrial, que imposibilitó un cambio sustancial en la estructura productiva y un despegue dinámico de las exportaciones manufactureras.

Consecutivamente, a inicios de la década de los noventa, una vez agotadas las estrategias de agroexportación e industrialización, se implementa el Modelo Neoliberal en El Salvador. La apuesta neoliberal consistía en fomentar de la exportación productos no tradicionales, mediante una mayor apertura al comercio internacional, esto vendría a mejorar la competitividad del país. En esa lógica, se promovió una progresiva desgravación arancelaria; primeramente con la firma de acuerdos multilaterales – incorporación al GATT y luego con la OMC-, así como la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC). Estas medidas, revelaron la fragilidad de la estructura productiva para competir en el mercado mundial y denotaron que el problema no es arancelario, ya que la mayoría de aranceles bajaron a su mínimo y las exportaciones no se dinamizaron con fuente activa para generar un mayor crecimiento económico.

La política comercial neoliberal no supo identificar sectores estratégicos sobre los cuales debía existir protección en la etapa de desarrollo –industrias nacientes- para fomentar la competitividad. De igual forma, la política cambiaria no fue un instrumento que se utilizó para mejorar la competitividad del país, más aún con la dolarización de la economía. La vinculación de la política comercial con otras políticas, necesarias para fortalecer la competitividad, necesitó de una fuerte articulación institucional: el sistema educativo no se adaptó a las nuevas exigencias del modelo, y la política tecnológica, necesaria para adquirir y producir tecnología, no se complementó con la política educativa para mejorar la competitividad; la política industrial, fundamento de la articulación productiva y del cambio estructural, ni siquiera existió.

En la evaluación que se hace de la heterogeneidad estructural en el contexto del Modelo Neoliberal, se encuentra que ésta se caracteriza por el alto peso de los sectores menos productivos, concretamente Agricultura y Servicios, en la producción y el empleo global. La clasificación de la profundización de este

problema en “moderada-intermedia y severa”, permite catalogar a la economía salvadoreña con una heterogeneidad estructural severa a nivel intersectorial. La debilidad y la tendencia del cambio estructural a incrementar el peso de los servicios en el PIB global, es una situación que ha ido en detrimento de la producción de bienes, que viene a limitar una inserción externa con productos de mayor competitividad, especialmente de aquellos intensivos en conocimiento y tecnología.

En el estudio que se hace al de la industria manufacturera salvadoreña - heterogeneidad intraindustrial-, se encontró que la industria manufacturera presenta un grado moderado de heterogeneidad, diferente al grado de heterogeneidad severa que presentan los sectores económicos en su conjunto. Esta situación, se explica en buena medida por la coexistencia de empresas con alto desarrollo tecnológico, productivo y financiero, que generan un mayor valor agregado en el PIB industrial y lideran la productividad; en contraposición con la mayoría de empresas del sector industrial (Micro y PYME), que tienen un escaso desarrollo productivo y competitivo. Estas diferencias, se reflejan en las brechas en producción, productividad, salarios y beneficios que hay entre los distintos estratos empresariales, afectando con ello la distribución del ingreso, tanto en las empresas como en los trabajadores.

Por último, se encuentra que la heterogeneidad estructural es un fuerte obstáculo para lograr mayores niveles de competitividad. El escaso progreso técnico que incorpora la industria manufacturera salvadoreña se refleja en bajos y decrecientes niveles de productividad relativa en comparación con los Estados Unidos, a este indicador se le denomina la frontera tecnológica internacional. La especialización de la manufactura salvadoreña en bienes de baja productividad, intensivos en recursos naturales y mano de obra no calificada, como la industria de alimentos y bebidas o la textil últimamente, no permite fomentar el dinamismo de la productividad sectorial relativa; ya que mientras la industria salvadoreña produce este tipo de bienes, que son de baja elasticidad ingreso de la demanda, la industria manufacturera estadounidense se especializa, así como cualquier país central con alto desarrollo industrial, en productos intensivos en alta tecnología y difusores del conocimiento. Esta tipología de bienes, que no se producen en el país y que son los que generan un mayor valor agregado en el mercado y responden a demandas más dinámicas con alta elasticidad ingreso, generan resultados distintos y desfavorables en términos de productividad relativa, cuotas de mercado y saldos comerciales, cuando el país se enfrenta competitivamente con países de mayor desarrollo industrial.

SIGLAS

AdA:	Acuerdo de Asociación con la Unión Europea
ALCA:	Área de Libre Comercio de las Américas
ARENA:	Alianza Republicana Nacionalista
ASI:	Asociación Salvadoreña de Industriales
BADECEL:	Base de Datos Estadísticos de Comercio Exterior
BCR:	Banco Central de Reserva
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo
BM:	Banco Mundial
C y T:	Ciencia y Tecnología
CAFTA-DR:	Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos)
CE:	Crecimiento Económico
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina
CEPRODE:	Centro de Protección para Desastres
CIIU:	Clasificación Internacional Industrial Uniforme
CLU:	costos laborales unitarios
CONACYT:	Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología
CONAMYPE:	Comisión Nacional de Micro y Pequeña
CV:	Coficiente de Variación
DAI:	Derechos Arancelarios de Importación
DFC:	Difusores del conocimiento
DIGESTYC:	Dirección General de Estadísticas y Censos
DP:	Dispersión de la Productividad
EHPM:	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples
ES:	El Salvador
ET:	Empresas Transnacionales
EXPY:	Sofisticación de las exportaciones
FBK:	Formación Bruta de Capital
FIS:	Fondo de Inversión Social
FMI:	Fondo Monetario Internacional

FOEX:	Fondo de Fomento de las Exportaciones
GATT:	General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio)
GE:	Gran Empresa
GOES:	Gobierno de El Salvador
H - O -S:	Heckscher-Ohlin-Samuelson
H - O:	Heckscher-Ohlin
I&D:	Investigación y Desarrollo
I&D&i:	Investigación, Desarrollo e innovación
IA:	Índice de Adaptabilidad
ICE:	Índice Cambio Estructural
IED:	Inversión Extranjera Directa
IERAL:	Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana
IFI's:	Organismos Financieros Internacionales
ILPES:	Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social
INAZUCAR:	Instituito Nacional del Azúcar
INCAFE:	Instituto Nacional del Café
INSAFI:	Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial
IPC:	Índice de Precios al Consumidor
IRA:	Instituto Regulador de Abastecimientos
ISI:	Modelo de Sustitución de Importaciones
ISSS:	Instituto Salvadoreño del Seguro Social
ITCA:	Instituto Tecnológico Centroamericano
IVA:	Impuesto al Valor Agregado
LABORSTA:	Database on International Labor Statistics
LES:	Ley de Educación Superior
LIM:	Ley de Integración Monetaria
LZFR:	Ley de Zonas y Recintos Fiscales
MCCA:	Mercado Común Centroamericano
MH:	Ministerio de Hacienda
MINEC:	Ministerio de Educación de El Salvador
NAFTA:	North American Free Trade Agreement (Tratado Comercial entre Estados Unidos, Canadá y México)

NMF:	Nación Más Favorecida
OCDE:	Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo
OIT:	Organización Internacional del Trabajo
OMC:	Organización Mundial del Comercio
ONU:	Naciones Unidas
PAE:	Programas de Ajuste Estructural
PE:	Pequeña Empresa
PEA:	Población Económicamente Activa
PEE:	Programas de Estabilización Económica
PGN:	Presupuesto General de la Nación
PIB:	Producto Interno Bruto
PRISA:	Programa de Reformas e Inversión Sectorial Agrícola
PWT:	Penn World Table
PYME:	Pequeña y Mediana Empresa
RR. NN.:	Recursos Naturales
SAPRIN:	Red Ciudadana por el Desarrollo
SGP:	Sistema Generalizado de Preferencias
SIN:	Sistema Nacional de Innovación
TBI:	Tratado Bilaterales de Inversión
TC:	Tasa de Crecimiento del PIB
TLC:	Tratado de Libre Comercio
TRIPS:	Derechos de Propiedad Intelectual
UCA:	Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”
UE:	Unión Europea
UNTAD:	Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo
USA:	United States of America
VA:	Valor Agregado
VBP:	Valor Bruto de la Producción
WEF:	World Economic Forum

AGRADECIMIENTOS/DEDICATORIA

Agradezco a todos los que me han brindado la fuerza necesaria para salir adelante en el devenir de la vida. En primer lugar a Dios como principio permanente de vida por permitirme dar un escaño más en mi carrera profesional, en segundo lugar a mis padres por estar siempre pendientes de mi desarrollo académico y personal, mi Padre por su amor y por brindarme su sabiduría y compañía en momentos difíciles, a mi Madre por amarme y brindarme esa ayuda adecuada para resolver las distintas necesidades que surgían a lo largo de mi carrera académica. Agradezco a mis hermanos por ayudar aunque haya sido de forma indirecta a la finalización de mis estudios, su compañía y presencia física están siempre dándome fuerzas espirituales para seguir adelante, a mi familia en general y demás seres queridos por todo la ayuda brindada para poder seguir adelante y crecer como ser humano.

Los estudios universitarios me han permitido aclarar muchos aspectos del conocimiento y de la realidad económica y social nacional e internacional, ello ha sido posible al esfuerzo de los docentes de la facultad de ciencias económicas, en particular los de la escuela de economía, a quienes quiero expresar mis más sinceros agradecimientos por las enseñanzas y formación profesional brindada.

Agradezco a mi compañero de tesis, Balmore Rodríguez, por el esfuerzo, la paciencia y el empeño en finalizar exitosamente este trabajo de graduación, con quien pude crecer intelectualmente a partir de los debates generados en torno al trabajo de investigación.

Quiero expresar agradecimientos también a la labor y el apoyo incondicional de nuestro asesor de tesis, el Lic. Walter Escobar y al Coordinador de los Procesos de Graduación de la Escuela de Economía, el Lic. Erick Castillo, quienes con sus asesorías y atenciones nos permitieron superar las distintas dificultades que se presentaron a lo largo del desarrollo de esta investigación.

Por último, quiero agradecer a mis amigos y compañeros que con sus conversaciones, consejos y ayudas permitieron elevar mi formación intelectual, los aprecio y agradezco cada detalle. Muchas gracias a todos.

Marcelo Guadalupe Pérez Rivera.

Estas líneas son insuficientes para agradecer a tantas personas que han contribuido en mi proceso de formación, que no es únicamente profesional, sino también una formación para la vida en comunidad. Lo que hoy soy, es el resultado de un largo proceso de convivencia, de contradicciones, de enseñanzas, es el reflejo de un propósito que va en buen rumbo y que seguirá su curso mientras exista voluntad y vida. El aprendizaje es un proceso infinito, cada día que transcurre nos deja algo nuevo, pero nos enseña también, que nada de lo aprendido tiene sentido, si no se sabe compartir.

Agradezco primeramente a Dios, por darme sabiduría, por darle sentido a mi vida, por darme ánimos y no permitirme desmayar en el proceso, por enseñarme que hay caminos que aunque dolorosos, son eternos. Agradezco y dedico este logro, con gran amor y suma sinceridad, a mi madre: María del Carmen Ochoa y, a mi padre: José Pedro Rodríguez; gracias por confiar en mí, por su apoyo incondicional, por su amor, este triunfo también es de ustedes. Agradezco también, a mis hermanos: Samuel, Vanessa, Wendy y Pedro Jr.; gracias por enseñarme el amor de familia y mostrarme su apoyo. Agradezco a mis abuelas: María dolores Sandoval (Q.E.P.D) y, a Rosa Aminta Cruz, gracias por sus consejos y su apoyo. Agradezco a todos mis tíos y tías: en especial a Francisco Rodríguez y a Sara Gómez, gracias por sus consejos y su ayuda para solventar algunas necesidades en el proceso de formación. Gracias infinitas también, a todos mis primos por su incondicional amistad y sus muestras de cariño.

Agradezco a todos mis maestros: primeramente, a los del Centro Escolar Cas. Las Lajas, en especial a José Udberto Pérez; a mis maestros, del Centro Escolar José Evaristo Mejía, en especial a la Profa. Brenda Marleni; Agradezco también, a mis maestros del Instituto Nacional de Chinameca, gracias a todos ellos por sus enseñanzas y consejos. Sinceros agradecimientos también, a mis maestros de la Facultad Multidisciplinaria Oriental: al Lic. Rodolfo Martínez, al Lic. Israel López y, al Lic. Luis Alonso Argueta, gracias por sus consejos y enseñanzas. Agradezco, a mis maestros de la sede central: al Lic. Roberto Mena, que inicio este trabajo junto a nosotros, pero que ya no pudo seguir en su culminación; al Lic. Gustavo Mendoza, por mostrar siempre su disposición a ayudar; mención especial al Dr. Raúl Moreno, gracias por ser mi mentor, por su amistad, por sus consejos, gracias por enseñarme una educación diferente.

Agradezco infinitivamente, al Lic. Walter Escobar, nuestro asesor de tesis, por siempre estar dispuesto a ayudarnos y por brindarnos su amistad, su ayuda ha sido fundamental para lograr la realización de este trabajo. Agradecimientos infinitos también, al Lic. Erick Castillo, gracias por mostrar siempre esa disposición a ayudar, por su paciencia, por sus consejos y por las sugerencias y aportes hechos para la finalización de este trabajo.

Agradezco a todos mis compañeros y amigos de la Universidad: Especial mención a Javier Andrés Moreno, con quien compartimos este venturoso proceso de formación profesional; de igual forma, sinceros agradecimientos a: José Funes, Jacob Moto, Abraham Garay, Gregorio Espino, Walter Gómez, Manuel Blanco, Rubén Rovira y Patricio Quintanilla, gracias por su apoyo y amistad. A mis compañeras y amigas: Karen Gómez, Fanis Orellana, Denisse Cortez, Deysi Borja, Osiris Batres, Paulina Mira, Claudia Luna, Teresa Barahona, Svetlana Marín, gracias por su amistad y cariño.

Agradezco a mis camaradas de la Asociación de Estudiantes de Economía (AEE), que ahora forman parte del Colectivo del Estudio de Pensamiento Crítico (CEPC): Edward Argueta, Evelyn Martínez, Alberto Quiñonez; gracias por compartir su espíritu organizativo, su filosofía de vida, su pensamiento académico, gracias a ustedes he podido formarme una educación crítica, emancipadora, de contaste lucha, solidaria. Agradezco también, a la nueva generación de la AEE: Lenin Valle, Spencer Canales y Jhony Bonilla, gracias por su amistad y mostrar ánimos y voluntad para seguir trabajando por una educación alternativa.

Agradezco además, a los miembros de la Primera Iglesia Bautista de Lolotique, hermanos en la fe. Especial mención a: el Pastor Jaime Torres y su familia, Odil Sandoval, Joel Gómez y Virgilio Sarabia, a todos ellos gracias por su apoyo, su amistad, por sus muestras de solidaridad y trabajo desinteresado.

Agradezco profundamente también, a la gente de mi comunidad Las Lajas, gracias por brindarme su afecto y su estima, sus experiencias, su cultura, sus valores. Especial mención a los jóvenes del Colectivo Juvenil Las Lajas y a los miembros del C.D Arco Iris, organizaciones a las cuales pertenezco y de las cuales he aprendido esenciales lecciones en mi formación.

Por último, mención especial a dos personas: a Marcelo Pérez, amigo y compañero de tesis, gracias por compartir esta experiencia en la realización del trabajo de tesis; fue un camino largo, agotador, trabajoso, pero al final hemos aprendido nuevos conocimientos, a valorar el trabajo en equipo y a seguir luchando por una formación más integral. Agradezco a Karen Valladares, gracias por tu apoyo incondicional, por estar pendiente de la realización de este trabajo y por tu disposición a ayudarme en la elaboración del mismo, gracias por tu paciencia y tu comprensión; ahora comprendo a plenitud que siempre existe un momento idóneo para esperar, conocer y compartir con personas tan especiales como tú, que motivan a seguir luchando por nuestros propósitos. ¡Gracias infinitas!

Balmore Rodríguez.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación revela las repercusiones de la heterogeneidad estructural en la competitividad de la industria manufacturera salvadoreña, fundamenta con basta evidencia empírica cuatro grandes hipótesis, que son planteadas y desarrolladas a largo del trabajo, estas hipótesis son: a) Existe alta heterogeneidad estructural entre los sectores de la economía salvadoreña, es decir, marcadas diferencias de productividad entre los sectores económicos; b) La mayor proporción del empleo se concentra en los estratos empresariales de menor productividad y menor remuneración salarial; c) Existe un alto grado de heterogeneidad estructural al interior de la industria manufacturera salvadoreña lo que provoca una distribución desigual del ingreso y una baja remuneración salarial; d) La baja productividad laboral relativa de la industria manufacturera salvadoreña es un determinante estructural que limita su capacidad competitiva en el comercio internacional.

El planteamiento de la investigación se ha hecho desde una perspectiva descriptiva-correlacional, validándose por el método deductivo de investigación, -probación de teoría-. La evidencia empírica que se presenta, tiene como fuentes: la base de datos oficial del Banco Central de Reserva (BCR) y Matriz Insumo Producto de varios años; la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples (EHPM) y Censo Económico 2005, ambos de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC). Entre los organismos internacionales: base de datos BADECEL y base de datos CEPALSTAT (series históricas), ambas de la CEPAL; la base de datos del Banco Mundial (BM); la base de datos LABORSTAT, de la Organización Mundial del Trabajo (OIT) y; la base de datos Penn World Table, 8.0.

El trabajo se ha estructurado en cuatro capítulos, que se describen a continuación:

El capítulo I, se divide en cuatro apartados: En el primero se hace un resumen del pensamiento estructuralista y neoestructuralista del desarrollo -subdesarrollo- económico; la vertiente neoestructuralista constituye el enfoque teórico de la presente investigación, enmarcado en la propuesta del cambio estructural con equidad y el fomento de la competitividad estructural o auténtica. En el segundo apartado, se conceptualiza y se establece el desarrollo teórico de la categoría heterogeneidad estructural -concepto perteneciente al enfoque estructuralista latinoamericano -; además, se relaciona el término principalmente con el cambio estructural y la desigualdad social. El tercer apartado, contiene una revisión del desarrollo teórico del concepto de competitividad y como ha sido abordado por diferentes escuelas de pensamiento económico. Por último, se detalla la concepción neoestructuralista de la competitividad, que se

denominada competitividad estructural o autentica, que se basa en aumentos de la productividad y la incorporación de progreso tecnológico en el aparato productivo para reducir la desigual económica.

El capítulo II: contiene una aproximación histórica de la relación entre los modelos de económicos, -implementados en la económica salvadoreña desde la independencia política de España- con la forma de inserción en el mercado exterior. En esa línea, se identifican tres grandes modelos económicos a estudiar: el primero, es Modelo es el Agroexportador; fundado en la exportación de añil y profundizado con la exportación de café. El segundo modelo, es el Modelo de Sustitución por Importaciones, con énfasis en sustituir las importaciones manufactureras y ampliar la base industrial para promover un cambio estructural con mayor crecimiento. Por último, y más recientemente, el Modelo Neoliberal, que corresponde a un análisis crítico de política económica, específicamente de las estrategias dirigidas a fomentar la competitividad internacional, tomando como punto de referencia para el análisis la propuesta "Transformación productiva con equidad", documento focal de la CEPAL en la teoría de la competitividad.

El capítulo III, se divide en tres apartados: el primero, es el estudio de la heterogeneidad estructural intersectorial -estructura productiva y ocupacional- de la economía salvadoreña, que contiene una evaluación de las diferencias de productividades entre los diferentes sectores y en qué medida las brechas encontradas han tendido a reducirse o ampliarse; el segundo apartado, es un estudio de la heterogeneidad al interior de la industria manufacturera, cuyo objetivo es conocer las brechas de productividad entre los estratos empresariales (micro, mediana y gran empresa) para verificar en que dimensiones la gran empresa mejora su productividad resultado de mayor incorporación de progreso técnico; por último, se relaciona el impacto de la heterogeneidad estructural en la competitividad de la industria manufacturera, con el objetivo de explicar en qué medida la existencia de heterogeneidad anula las posibilidades de una mayor competitividad en el comercio exterior; principalmente de una competitividad caracterizada por bajos niveles de productividad e incorporación de progreso técnico.

Por último, el capítulo IV: contiene los principales hallazgos de la investigación, es decir, el análisis de la comprobación de las hipótesis planteadas, pero también trasciende a consideraciones históricas del desarrollo de la problemática nacional. En las recomendaciones, se proponen insumos para superar la heterogeneidad estructural y mejorar la posición competitiva del país en el mercado internacional; es decir, se dan insumos para una política industrial, de competitividad y distribución de ingresos, principalmente.

1. CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.

El presente capítulo está constituido por cuatro apartados. En el primero, se desarrolla el pensamiento estructuralista y neoestructuralista del desarrollo –subdesarrollo- económico; la vertiente neoestructuralista constituye el enfoque teórico de la presente investigación, enmarcado en la propuesta del cambio estructural con equidad y el fomento de la competitividad estructural o auténtica. En el segundo, se conceptualiza y se establece el desarrollo teórico de la categoría heterogeneidad estructural -concepto perteneciente al enfoque estructuralista latinoamericano -; además, se relaciona el término principalmente con el cambio estructural y la desigualdad social. El tercer apartado, contiene una revisión del desarrollo teórico del concepto de competitividad y como ha sido abordado por diferentes escuelas de pensamiento económico. Por último, se detalla la concepción neoestructuralista de la competitividad, que se denominada competitividad estructural o autentica, que se basa en aumentos de la productividad y la incorporación de progreso tecnológico en el aparato productivo para reducir la desigual económica.

1.1. Teoría estructuralista y neoestructuralista del desarrollo.

1.1.1. Teoría estructuralista del desarrollo económico.

La gran depresión de la década de los treinta y la segunda guerra mundial en los cuarenta, son vicisitudes de enorme impacto en la teoría y en la realidad económica de Latinoamérica. Por una parte, la teoría económica dominante había quedado obsoleta y no podía explicar -ni resolver- la problemática existente; por otra parte, el Modelo Agroexportador o Hacia Afuera, que se venía impulsando hasta entonces, colapso bruscamente¹. Dados estos sucesos, surge la necesidad de plantear nuevas alternativas al problema del subdesarrollo en los países de América Latina; siendo menester romper con la dependencia de los modelos de desarrollo occidentales, que habían sido dominantes en la región. Estas ideas fueron bien concebidas en el seno de Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que a inicio de la década de los cincuenta propuso el Modelo de Desarrollo Hacia Adentro o Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). La propuesta de la CEPAL gozaba de originalidad y su enfoque teórico era el estructuralismo Latinoamericano.

¹Sánchez, Ivett Sonia; “Lecciones de estructuralismo” Realidad: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades; Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”; N°65, septiembre-octubre, 1998; Pp.509-525.

Raúl Prebisch, en su obra “El Desarrollo Económico de América Latina”, fue uno de los primeros y principales precursores del pensamiento de la CEPAL en la región Latinoamericana. Prebisch, sostenía que cualquier estudio enfocado a superar la situación de subdesarrollo de las economías latinoamericanas había de superar, principalmente: a) el escollo del desconocimiento de la estructura económica de los países; b) las tendencias generales de su desarrollo y; c) la situación del bajo crecimiento económico². Los análisis de la CEPAL y su método de análisis -el estructuralismo- se caracterizan justamente por vencer este escollo, identificando las tendencias del desarrollo y la dinámica de las estructuras económicas de los países latinoamericanos en concreto.

Desde sus inicios, en su visión de desarrollo económico, la CEPAL concibió el mundo separado en dos polos; en un polo, estaban los países del centro, con estructuras económicas más o menos homogéneas y diversificadas; en el otro polo, estaban los países de la periferia, caracterizados por una estructura económica bastante heterogénea y especializada³. Esta nueva concepción, supuso una seria crítica a la teoría ortodoxa del comercio internacional, basada en las Ventajas Comparativas de David Ricardo, esto porque los países subdesarrollados no habían obtenido los beneficios de la división internacional del trabajo, a pesar de haberse especializado en la producción de aquellos bienes en los que poseía dicha Ventaja Comparativa⁴. En este sentido, el problema del subdesarrollo en el pensamiento de la CEPAL se debía explicar por las rigideces de la estructura económica y las políticas económicas dirigidas a superarlo⁵.

Las políticas económicas propuestas por la CEPAL tenían como objetivo el incremento del ingreso real per cápita y los niveles de vida de la población, haciendo énfasis en 4 esferas básicas⁶:

- a) Incremento de la productividad vía promoción industrial y tecnológica, dados los obstáculos para la difusión uniforme del progreso técnico.

² Salazar Xirinachs, José Manuel; El Papel del Estado y del Mercado en el Desarrollo Económico; El Trimestre Económico, 1991; Compilado por Osvaldo Sunkel. P.457.

³ Di Filippo, Armando; “Estructuralismo latinoamericano y teoría económica”; Revista CEPAL N° 98, agosto de 2009; Pp. 181-202.

⁴ En David Ricardo, el principio Ventajas Comparativas consiste: “...un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo coste relativo respecto a otros bienes en el propio país sea menor al correspondiente coste relativo existente en otro país”.

⁵ Sánchez, Ivett Sonia; “Lecciones de estructuralismo”; *Op. Cit.*; P.510.

⁶ Salazar Xirinachs, José Manuel; *Op. Cit.*; P.457.

- b) Aumento del ahorro nacional y de la capacidad de importar.
- c) Necesidad de intervencionismo en el comercio internacional y la creación de ventajas comparativas dinámicas para reducir asimetrías centro-periferia.
- d) Por último, la importancia de una perspectiva estratégica del desarrollo desde la periferia, dando un papel protagónico al Estado en su definición y posterior ejecución.

La CEPAL siempre planteó la necesidad de intervencionismo en el mercado; sin embargo, este debería ser racional y no excesivo, preponderando siempre la iniciativa privada y los mercados. Postulaban que había de conjugarse la iniciativa empresarial privada con una firme política del Estado, con incentivos promotores del desarrollo, creando las condiciones para que el empresario se sienta estimulado a invertir, sin regular sus decisiones individuales; esto sin duda, incluye la acción firme del Estado y utilizando para ello los resortes de la política económica y sus inversiones básicas⁷.

Entre las funciones que debería adoptar la intervención estatal en los países latinoamericanos, que considera el estructuralismo de los años 50, se encuentran las siguientes⁸:

- a) Elaboración de un programa de inversiones que combine la inversión pública en infraestructura (capital social) y en producción directa con la inversión del sector privado, teniendo en cuenta los incentivos y facilidades con las que se estimula inversión privada.
- b) Acciones tendientes a incrementar el ahorro nacional, con especial énfasis en la política fiscal.
- c) Elaboración y continuo ajuste de una política comercial y de protección del mercado interno que induzca la industrialización con base en la sustitución de importaciones.
- d) Acciones tanto internas como concertadas a nivel internacional que reduzcan la vulnerabilidad externa de la economía.
- e) Intermediación financiera y la orientación del crédito a los sectores productivos y a la inversión real, tanto a los recursos internos como a la captación y canalización de los externos.
- f) Finalmente, una política de desarrollo económico que exige del Estado una acción profunda y persistente en el campo tecnológico.

⁷ *Ibíd.*; P.458.

⁸ *Ibíd.*; Pp. 459-460.

1.1.2. Teoría neoestructuralista del desarrollo económico.

En ligazón teórica con el pensamiento estructuralista surge, a finales de los ochenta e inicios de los noventa, una renovada concepción del pensamiento de la CEPAL – el neoestructuralismo-, atendiendo los nuevos desafíos de la economía internacional. Por una parte, la corriente neoestructuralista mantiene su capacidad de sugerir una agenda de los problemas centrales de las economías latinoamericanas; por otra parte, deriva de esta agenda propuestas operacionales que se integren en estrategias viables para los actores sociales existentes e interrelacionados. La norma evaluativa del pensamiento neoestructuralista es mucho más compleja que la utilizada por la teoría neoliberal del desarrollo⁹, ya que el neoestructuralismo incluye un número de elementos cualitativos que son característicos de esta corriente de pensamiento, desde la cual se analiza la realidad. En general se plantea lo siguiente¹⁰:

Los mercados considerados como estructuras institucionales y el desarrollo desde adentro: El neoestructuralismo mantiene la misma postura analítica de Prebisch en el sentido que el desarrollo desde adentro hace su hincapié en los factores internos de la oferta, en la importancia de inducir una dinámica industrial y tecnológica endógena basada en la generación, acumulación y difusión del progreso técnico y en incrementos de productividad; así también, en la necesidad de una perspectiva estratégica, donde el Estado tome un papel protagónico en la definición y ejecución de dicha visión estratégica. Además, el neoestructuralismo se alimenta de la naciente teoría de la estructura de mercados en condiciones de competencia imperfecta, haciendo sus propias contribuciones y aplicándolas a las condiciones de los mercados de capital, trabajo y de productos en economías específicas.

La restauración de los equilibrios macroeconómicos básicos: Es una de las funciones clásicas del estado; sin embargo, es junto con la función distributiva, donde más ha fallado el Estado. Una insuficiencia del estructuralismo, ampliamente señalada, fue la limitada preocupación por el manejo de variables macroeconómicas de corto plazo y su concentración en el largo plazo. Es responsabilidad del Estado, promover y coordinar mecanismos institucionales de concertación, que hagan viables determinadas políticas de estabilización, como la restauración de los equilibrios macroeconómicos, que requiere: i) reducir o revertir las transferencias al exterior; ii) políticas antiinflacionarias que trabajen en las expectativas, pero con un manejo adecuado de la concertación y los consensos sociales que permita la

⁹ Competencia perfecta y paradigma de los precios.

¹⁰ Salazar Xirinachs, José Manuel; *Op. Cit.*; Pp.476-490.

ejecución de los compromisos de los diferentes sectores; iii) políticas internas que reduzcan los déficit fiscales y controlen la demanda, pero que simultáneamente estimulen la producción de bienes y servicios transables y las exportaciones.

Industrialización y promoción de las exportaciones: Existe un replanteamiento a la estrategia de industrialización que difiere con la propuesta del estructuralismo; por una parte, se promovía una estrategia de crecimiento “keynesiana” que aseguró el mercado (la demanda) mediante protección, pero descuido la eficiencia productiva (la oferta); la nueva visión, respecto a la estrategia de crecimiento e industrialización, tiene matices en ambas dimensiones, tanto demanda y oferta, una vez superada la “etapa fácil” de la sustitución de importaciones, y en vista del alto peso de la deuda y de la estrechez de divisas se requiere promover las exportaciones como fuente dinámica de la demanda y de economías de escala. Por el lado de la oferta, se plantea necesario seguir un enfoque “shumpeteriano”, cuyo objetivo central sea elevar la eficiencia, modernizar y reconvertir la planta industrial, desarrollo de sectores con alta productividad y fomento de ventajas competitivas.

El neoestructuralismo reconoce la necesidad de eliminar el sesgo anti-exportador; favoreciendo la neutralidad compensada¹¹, en el sentido de darle incentivos a la exportación y de políticas selectivas dirigidas a impulsar las industrias nacientes. Se hace hincapié en el nuevo paradigma tecnoeconómico, de la economía en su conjunto como de las empresas y organizaciones individuales. Este paradigma se funda sobre dos grandes componentes: i) las tecnologías de la información basadas en la microelectrónica, (computación, telecomunicaciones, control electrónico de equipo y sistemas computarizados de manufactura) y; ii) un nuevo modelo gerencia y organizativo que considere como base conceptos de máxima flexibilidad y agilidad de respuesta, mínimo inventario y cero defectos. Estos dos

¹¹ Se trata de un régimen comercial que mantiene cierto nivel de protección al mercado interno, pero compensa al sector exportador con incentivos específicos. Conocer la dimensión de los conceptos relativos a la neutralidad estatal (limpia, compensada y compensada ampliada) es de mucha importancia porque la firma de acuerdos comerciales - sean de alcance parcial o tratados de libre comercio- obliga a las autoridades a definir con precisión y seriedad los riesgos que puede originar la instrumentación de un patrón de liberación comercial apresurado. Un gobierno que no ofrezca los mínimos mecanismos de apoyo a sus actividades directas o indirectas de exportación afecta el desarrollo empresarial y posiblemente limite su presencia en los mercados mundiales, (Cetré, Moisés; “Liberalización comercial y neutralidad estatal”; Revista de comercio exterior, 1994-1995; México, Universidad de Colima, 1996; P.515).

componentes convergen en un nuevo modelo de eficiencia productiva y su incorporación en una rama tras otra va estableciendo mayores niveles de productividad, calidad y capacidad de respuesta¹².

Hacia una estrategia de reforma del Estado: En general se plantea que los Estados latinoamericanos están sobrecargados de demandas, una gestión gerencial y de servicios bastante deteriorada y una situación financiera debilitada y vulnerable que los hace entrar en crisis fiscales recurrentes. A continuación se mencionan los puntos de agenda pertinentes para una transformación del Estado y su papel como promotor del desarrollo¹³:

- i) El papel o función económica del Estado: la función económica central del Estado puede definirse como la de plantear una visión estratégica del proceso de desarrollo, se plantea la necesidad de un Estado concertador, que promueva el dialogo y la concertación entre todos los sectores sociales y políticos.
- ii) Funciones básicas, clásicas y auxiliares: los Estados latinoamericanos necesitan fortalecer sus funciones básicas (infraestructura, educación y salud) y clásicas (marco legal, seguridad ciudadana, política de relaciones exteriores, equilibrios macroeconómicos y equidad, cuidar estrangulamientos en divisas, ahorro e inversión) más que sus funciones empresariales o productivas (administración de empresas, producción directa de bienes).
- iii) Funciones auxiliares o de apoyo a la competitividad estructural: incluye el fomento del desarrollo y regulación adecuada de mercados asociados directamente con la producción, el desarrollo de mecanismos eficientes de intermediación financiera y de acceso al crédito, la construcción de infraestructura científica y tecnológica y otros servicios de apoyo a la reconversión industrial y agrícola.
- iv) Finanzas públicas: se plantea la necesidad de reordenar las finanzas del Estado, tanto en la reestructuración del gasto como en la consolidación de fuentes de ingresos.
- v) Mejoramiento de la eficiencia y de la gestión de las empresas públicas: para lograr este objetivo, no se considera simplemente la privatización como plantean los neoliberales, sino lograr la eficiencia del sector público a través de una serie de medidas que les otorgue mayor autonomía.

¹² Pérez, Carlota; "Cambio Técnico, Reestructuración Competitiva y Reforma Institucional en los Países en Desarrollo"; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); El Trimestre Económico, N° 223, enero-marzo de 1992; Pp. 23-64.

¹³ Salazar Xirinachs, José Manuel; *Op. Cit.*; Pp. 480-490.

1.1.3. Paradigma del cambio estructural para la igualdad.

El cambio estructural con equidad, es una propuesta ampliamente promovida por la CEPAL para que los países subdesarrollados de Latinoamérica puedan superar su estado actual y encontrar la vía por la cual puedan alcanzar mejores niveles de productividad, inversión, reducción de la desigualdad y de la pobreza. Para saber si un cambio estructural favorece el desarrollo es necesario analizar cómo cambian en el tiempo los niveles de productividad y empleo. En un proceso de crecimiento virtuoso, la productividad y el empleo se expanden al mismo tiempo (aunque no necesariamente a la misma velocidad), sin que el crecimiento genere presiones insostenibles sobre el sector externo. En países exitosos fuera de la región se observa la continuidad, a lo largo del tiempo, de los aumentos del empleo y la productividad; para el caso de América Latina, se registran períodos en los que predomina la creación de empleo (con rezago o caída de la productividad) y otros en los que resulta preponderante el aumento de la productividad, con muy baja generación de empleos¹⁴.

El cambio estructural en la visión neoestructuralista, resulta virtuoso cuando se rige por dos ámbitos interconectados: por un lado; la mayor presencia relativa, tanto en la producción como en el comercio, de los sectores más intensivos en conocimiento; por otro lado, es necesario diversificarse hacia sectores con rápido crecimiento de la demanda interna y externa de tal forma que esta demanda pueda ser atendida con oferta interna, y que las exportaciones e importaciones crezcan de forma equilibrada sin generar presiones insostenibles en la balanza de pagos. Para promover un cambio estructural virtuoso son indispensables las políticas industriales, esto implica, claro está, una decisión de orden político, pues el rol del Estado es central para llevar adelante políticas en esta materia¹⁵.

El diagnóstico estructuralista, base del planteamiento neoestructuralista para el cambio estructural con equidad, pone énfasis en tres áreas:¹⁶

- a) Un patrón de inserción comercial que conduce a una especialización empobrecedora.
- b) Un patrón productivo desarticulado y vulnerable, altamente heterogéneo que concentra el progreso técnico, incapaz de absorber productivamente el incremento de la fuerza de trabajo.

¹⁴ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); Cambio estructural para la igualdad, una visión integrada del desarrollo; LC/G.2524(SES.34/3), Santiago, Chile; julio de 2012; P.39.

¹⁵ *Ibid.*; P.17.

¹⁶ Rosales, Osvaldo; "Marco externo, estrategias de desarrollo y ajuste estructural"; ILPES (CEPAL), Santiago de Chile, 1989; P.19.

- c) Una distribución del ingreso altamente concentrada y excluyente que evidencia la incapacidad del sistema económico para reducir significativamente la evolución de la pobreza extrema.

Estas limitantes de las economías latinoamericanas están altamente relacionadas y exigen un tratamiento integral y simultáneo. Esto es lo que se ha querido incluir en la economía del desarrollo¹⁷ de la región con la expresión "cambio estructural", que expresa la necesidad de conformar una estructura productiva que mejore la posición e inserción comercial de nuestros países con sus socios y competidores, luchando constantemente por captar mayores cuotas de comercio y logrando no sólo mejores posiciones externas sino también internas, en cuanto a incrementar la generación de mayores y mejores empleos productivos, atenuando la heterogeneidad estructural que permitiría a su vez mejorar la distribución del ingreso y reducir la pobreza extrema¹⁸.

Dadas estas preocupaciones, el cambio estructural no puede reducirse a promover la maximización del crecimiento; se requiere prestar mucha atención por: i) la composición de este crecimiento, ii) el carácter de las políticas tecnológicas, iii) el tipo de inversión, iv) el tipo de vínculo entre agricultura e industria, v) la composición del empleo, vi) el tipo de financiamiento. Para ello es necesario, el debate sobre la necesidad de una economía política para el cambio estructural; dicha economía política admite como único contexto económico válido, dinamismo y equidad. En lo político, la viabilidad del cambio estructural se consolida y se desarrolla mejor en un escenario de concertación social que gire en torno a un proyecto nacional de desarrollo¹⁹.

1.1.4. Política industrial del cambio estructural para la igualdad

La CEPAL hace notar una destacada centralidad de las políticas industriales para el cambio estructural con igualdad. Reconocen asimismo, que el camino hacia un nuevo paradigma debe ser consistente con una mayor sostenibilidad ambiental y una mayor eficiencia energética, esto será posible si se transita hacia un cambio profundo en las estructuras productivas que aborde la urgencia de dar un salto tecnológico. Sus estudios concluyen que la región adolece de una aguda falta de políticas industriales y,

¹⁷ Así se le denomina al conjunto de teorías de la Economía del Desarrollo, en este caso haciendo referencia a los postulados Neoestructuralistas.

¹⁸ Rosales, Osvaldo; "Marco externo, estrategias de desarrollo y ajuste estructural"; *Op. Cit.*; P.19.

¹⁹ *Ídem*.

sobre todo, de una institucionalidad pública coherente para poder llevar adelante estas políticas de manera sostenida, selectiva, financiada y en sintonía con los actuales desafíos tecnológicos, productivos, ambientales y de inserción global²⁰.

Surge en ese sentido, un componente central de la política industrial, la construcción de un prioritario y sólido marco institucional. Según la CEPAL, este marco institucional permitirá promover y conjugar los intereses de los distintos agentes en torno al cambio estructural, y proveer un marco de legitimidad institucional y probidad técnica para tomar decisiones que no son fáciles, por ejemplo: qué sectores privilegiar en el cambio, cómo difundir capacidades tecnológicas, cómo articular políticas industriales con el manejo macroeconómico, dónde invertir recursos fiscales para potenciar los alcances y la velocidad del cambio estructural, y cómo incorporar al proceso de transformación a aquellos sectores cuyas inversiones y puestos de trabajo se pueden ver amenazados por la aceleración del progreso técnico. Sin una institucionalidad apropiada, no existe viabilidad, ni en capacidad de gestión ni en voluntad política para avanzar de modo consecuente, y con una mirada selectiva y de largo plazo, en materia de política industrial²¹.

En la perspectiva de hacer política industrial, el Estado debe actuar en direcciones complementarias, con miras a dotar de mayores capacidades y competitividad a sectores existentes con claro potencial de especialización e incorporación de progreso técnico, y diversificar la estructura productiva mediante la creación o consolidación de nuevos sectores de alta productividad y mayor eficiencia ambiental. A esto se agrega la urgente necesidad de promover mayor productividad en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas y de las microempresas, sobre todo por su capacidad para generar empleo y convertirse en difusores del conocimiento y de la apropiación de la tecnología. Este cambio de modos de producción exige conocimientos y sinergias científico-técnicas para combinar los avances en la biotecnología, la nanotecnología y las tecnologías digitales que permitan dar un salto al futuro en materia de reducción de uso de materiales, reciclaje de residuos y nuevos conocimientos derivados de la biodiversidad²².

²⁰ (CEPAL); Cambio estructural para la igualdad, una visión integrada del desarrollo; *Op. Cit.*; P.293.

²¹ *Ídem*.

²² *Ibid.*; Pp.293-294.

Entre los distintos agentes, solo el Estado, mediante una institucionalidad y una capacidad tecnopolítica adecuadas, puede coordinar los componentes del cambio estructural para promover sinergias en el conjunto de la economía, con encadenamientos hacia atrás y hacia delante, incluido el apoyo a los sectores de productividad intermedia para vincularse de manera más dinámica con empresas más grandes o sectores de mayor liderazgo en productividad. Por otro lado, desde una institucionalidad estatal con la capacidad técnica pertinente se puede evaluar el impacto de las políticas en función de sus objetivos finales: crecimiento económico, innovación y progreso tecnológico, y aumento de la productividad y de las capacidades. La sustentabilidad de esta propuesta de desarrollo depende de la posibilidad de mantener la integridad de la base material de la economía —agua, energía, aire y biodiversidad— en un contexto de creciente urbanización.

La centralidad del Estado se relaciona también con el financiamiento de la política industrial. En el marco de economías abiertas en que no deberían usarse instrumentos de protección comercial generalizada y permanente, se debilita la señal económica (rentabilidad esperada) que se envía a los potenciales inversores en las nuevas actividades. Por lo mismo, una parte importante del costo y el riesgo de las actividades de fomento debe recaer en el Estado. En este punto una institucionalidad sólida y con autonomía relativa es importante porque la política industrial debe sostenerse en sus prioridades y presupuestos, incluso en períodos de restricción fiscal.

El financiamiento estatal no solo importa en políticas de fomento sino también como inversión directa del Estado, para lo cual existen importantes márgenes de acción, aunque con fuertes variaciones entre países o subregiones. Estas variaciones no implican que países con menor tamaño o desarrollo institucional deban renunciar a hacer políticas de alcance sectorial. Siempre se pueden concertar actividades sectoriales en subsectores, segmentos o incluso productos que estén al alcance de las capacidades existentes. En este sentido, la experiencia en la región latinoamericana con las políticas de fomento de los conglomerados productivos revela que incluso los países pequeños han podido formular políticas para mejorar su patrón de especialización. En esto, nuevamente, el Estado debe velar por fomentar e invertir en el desarrollo de los sectores o subsectores de mayor potencial y sinergia. No debe olvidarse, además, que el papel del Estado no es solo ofrecer incentivos favorables a aquellos dispuestos a invertir en el

cambio estructural, sino también penalizar a los que se beneficiaron de estos incentivos sin realizar inversiones²³.

1.1.5. Indicadores del cambio estructural para la igualdad²⁴

En sintonía con el pensamiento de la CEPAL, se tiene claro que la construcción de indicadores que reflejen la eficiencia dinámica de la estructura productiva requiere identificar adecuadamente las variables que revelen sus características; por otro lado, en algunos casos las variables se miden a nivel sectorial y para ello es necesario definir el nivel de agregación del análisis por las distintas agrupaciones sectoriales. Como no es posible obtener indicadores sin sesgos analíticos ni imperfecciones, la estrategia seguida para medir la eficiencia dinámica ha sido reunir un conjunto diverso de indicadores. Si todos ellos apuntan en una misma dirección, se puede obtener una conclusión firme acerca del nivel de eficiencia dinámica de la estructura productiva de un país. Cuando esto no ocurre, si se conocen las debilidades y fortalezas de cada indicador, estos pueden ayudar a reflexionar sobre qué factores explican la divergencia de resultados.

A continuación, se presentan algunos de estos indicadores²⁵:

- a) Los indicadores de esfuerzo y resultado tecnológico: la inversión en Investigación y Desarrollo(I+D) y el número de patentes por habitante, respectivamente;
- b) La productividad relativa, concebida como el cociente entre el nivel de la productividad del trabajo de una economía y la productividad de una economía avanzada de referencia (en general, se usa a los Estados Unidos como referencia por estar sobre la frontera tecnológica y tener fuertes vínculos de inversión y comercio con América Latina y el Caribe);
- c) El peso de las exportaciones de mediana y alta tecnología en exportaciones totales.
- d) El cociente entre la participación de los sectores intensivos en ingeniería en el valor agregado manufacturero de una economía y la participación de esos mismos sectores en un país de referencia (en este caso, los Estados Unidos);

²³ *Ídem.*

²⁴ *Ibid.*; P. 76.

²⁵ *Ídem.*

- e) El índice de adaptabilidad (IA), que consiste en la relación entre la participación de los sectores dinámicos y no dinámicos en las exportaciones totales, los sectores dinámicos son aquellos cuya demanda global, medida por el valor de las exportaciones mundiales, crece arriba del promedio;
- f) El indicador de sofisticación de las exportaciones (EXPY). Este indicador se construye a partir de datos muy desagregados de comercio y con éste se busca identificar diferencias en la calidad o el nivel de sofisticación de las exportaciones. Se considera que las exportaciones que se originan en países con un alto nivel de ingresos tienen una intensidad de conocimientos mayor que las que se originan en países con un bajo nivel de ingresos.

Los indicadores i) y iv) son indicadores para medir capacidades definidas en sentido amplio y captan, principalmente, la eficiencia schumpeteriana. El indicador v), en cambio, es un indicador de la dinámica de la demanda externa y captura los sectores dinámicos, independientemente de su base productiva y tecnológica (revela, sobre todo, la eficiencia keynesiana). Por último, el indicador vi) capta los dos tipos de eficiencia, en vista que se refiere a la capacidad de producir bienes más sofisticados y para mercados de altos ingresos²⁶.

1.2. Teoría de la heterogeneidad estructural.

1.2.1. Definición conceptual de la heterogeneidad estructural

La heterogeneidad estructural puede definirse como una situación en la que coexisten amplias diferencias, en cuanto a niveles de productividad del trabajo, tanto a nivel intersectorial como al interior de los sectores económicos. Tales diferencias deben ser lo suficientemente ostensibles como para que se produzca una clara segmentación del sistema productivo y del mercado laboral en estratos diversos, con condiciones tecnológicas y de remuneración muy asimétricas²⁷.

La CEPAL (retomando a Prebisch y otros teóricos de la *Economía del Desarrollo*) retoma sus análisis económicos de países y entre países reconociendo las asimetrías internas y externas que provocan marcadas desigualdades estructurales y por ello reconoce que hay dos polos de desarrollo económico claramente definidos: el Centro y la Periferia en términos de economías capitalistas, el análisis se puede

²⁶ *Ibid.*; P. 77.

²⁷ (CEPAL); El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad; LC/G.2500-P; Ricardo Infante, Editor; Santiago de Chile, 2011. P.31.

desglosar entonces en economías del centro y economías de la periferia²⁸. Lo que distingue a las economías de la Periferia, de aquellas del Centro, es que las diferencias de productividad entre los diversos estratos son más acentuadas. En las Economías de la Periferia acontece inclusive que las capas de muy baja productividad absorben una parte sustancial del empleo total, lo que refleja una modernización parcial e imperfecta de su sistema productivo conduciendo a su vez a una mayor desigualdad en los flujos de ingreso obtenido por empresas y sus trabajadores.

En los trabajos pioneros de Raúl Prebisch el tema de la heterogeneidad estructural emergió como una dimensión clave para la interpretación del subdesarrollo en la región. Tal interpretación fue mantenida y ampliada por otros autores del ámbito de la CEPAL, como uno de los elementos que identifican el pensamiento latinoamericano en materia de teoría del desarrollo. En efecto, el concepto de heterogeneidad es un componente definitorio de la estructura de relaciones entre la periferia y el centro y, por ende, es explicativo tanto de la condición de subdesarrollo como de su persistencia. Su interacción con las dinámicas tecnológicas y de comercio contribuye a reproducir esta estructura en el tiempo²⁹.

Una de las implicaciones económicas más significativas de la persistencia de la heterogeneidad estructural es que incidiría negativamente tanto en la capacidad de crecimiento del producto como en la dinámica de la productividad. Al respecto, los datos económicos sugieren que las tasas de crecimiento del PIB están positivamente asociadas al grado de homogeneidad productiva de los países³⁰. Es decir, aquellos países con una estructura económica más balanceada y compleja ostentan tasas de crecimiento superiores a las registradas por las economías de los países con alta heterogeneidad estructural y especializada en productos que provienen de las ramas menos productivas y competitivas a nivel internacional. Esto permitiría señalar que los avances en la homogeneización de la estructura productiva podrían vincularse a un crecimiento económico elevado y sostenido.³¹

²⁸ Di Filippo, Armando; "Estructuralismo latinoamericano y teoría económica"; *Op. Cit.*; Pp.181-202.

²⁹ (CEPAL); El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad; *Op. Cit.*; P.31.

³⁰ *Ídem.*

³¹ *Ídem.*

1.2.2. Desarrollo histórico del concepto de heterogeneidad estructural.

Existe una variedad de autores que han tratado de formular conceptos que permitan conocer lo que comprende la heterogeneidad estructural; esto debido a que el concepto se ha convertido en una noción central en el debate del desarrollo de los países subdesarrollados³². En el ámbito académico, el uso del concepto ha sido históricamente exitoso, y ha pasado de ser catalogado de categoría descriptiva a una teoría explicativa³³. Acerca de las causas de la heterogeneidad estructural, el cambio de categoría dirige la atención hacia las relaciones asimétricas entre centros y periferias capitalistas, permitiendo convertir en un problema analítico los factores externos del subdesarrollo, que estaban hasta entonces fuera del debate político del desarrollo. En la noción de heterogeneidad estructural, el concepto de estructura puede ser empleado para la descripción de un fenómeno, como cuando se le usa para describir un tejido articulado de ciertos elementos.

Acerca del tratamiento histórico que se le ha dado al concepto, podemos decir que Prebisch (ver tabla 1.1), concebía la heterogeneidad estructural como el desequilibrio en la estructura de la producción (sector exportador, sector agrario); Furtado, la veía como los niveles diversos de desarrollo (grado de modernización, de progreso, de monto de ingreso). Más adelante, Pinto (1969) y Di Filippo (1978), avanzan en la concreción del concepto de manera de poder cuantificarla y ofrece una concepción explícita referida a las diferencias inter e intrasectoriales en la productividad. Existen otros autores que han tratado al respecto; sin embargo, ha sido Elsenhans quien dio un aporte a la formación del concepto dominante y aceptado generalmente hasta hoy en día por diversos autores y economistas, éste la concibe como las diferencias en la productividad por ramas, coincidiendo con la visión de Pinto y Di Filippo³⁴.

En la actualidad, economistas como Octavio Rodríguez (1998) y más recientemente, Ricardo Infante (2011), son los que más han sobresalido estudiando el tema de la heterogeneidad estructural, profundizando en las diferencias de productividad intrasectoriales entre los diferentes estratos (Micro,

³² Dieter Nohlen y Roland Sturm; "La Heterogeneidad Estructural Como Concepto Básico en la Teoría de Desarrollo", *Revista de Estudios Políticos*, núm. 28; julio-agosto de 1982; Pp. 45-74.

³³ *Ibid.*; Pp.45.

³⁴ *Ibid.*; P.50.

Pequeña, Mediana y Gran Empresa). De esta manera, es como la heterogeneidad estructural como concepto ha ido evolucionando y siendo discutida en el debate teórico del desarrollo.

Tabla 1. 1. Unidades básicas y contextos de la noción de heterogeneidad estructural.

Prebisch (1952-1980)	Desequilibrio en la estructura de producción (sector exportador, sector agrario).
Sunkel (1968-1978)	Niveles diversos de desarrollo (grado de modernización, de progreso, de monto del ingreso).
Furtado (1969-1972)	Desequilibrios en los factores de la producción (superávit estructural permanente de fuerzas de trabajo).
Pinto (1969-1971); Pinto/Di Filippo(1978)	Diferencias Ínter e intrasectoriales en la productividad.
Córdova/Silva Michelena (1969)	Relaciones de producción diversas (esto es, relaciones de propiedad).
Cardoso/Faletto (1969)	Diferentes relaciones de producción y niveles técnicos, diferencias de productividad e ingresos.
Amin (1973-1979) / Colectivo de autores de Hamburgo (1974)	La más próxima coexistencia específica de diversos modos de producción.
Senghaas (1974)	La más próxima coexistencia específica de diversos modos de producción y (trascendiendo lo económico) la sociedad periférica en todas sus dimensiones importantes.
Evers (1977)	El grado de imposición de las relaciones de producción capitalistas muestra un desnivel sectorial, social y local.
Elsenhans (1981)	Diferencias en la productividad por ramas.

Fuente: Dieter Nohlen y Roland Sturm: "La Heterogeneidad Estructural Como Concepto Básico en la Teoría del Desarrollo"; P.48.

1.2.3. Dimensiones de la heterogeneidad estructural.

La heterogeneidad estructural, tal como se ha planteado por distintos autores de la CEPAL: Prebisch (1949), Pinto (1976), O. Rodríguez (1998) y recientemente Ricardo Infante (2011), se puede definir desde dos puntos de puntos de vista generales; desde el punto de vista de la estructura productiva como de la estructura ocupacional. Estas dimensiones básicas territorialmente, es posible estudiarlas tanto desde el punto de vista regional como al interior de los países. Sin embargo, es de acotar que la brecha interna en

un país o región tiene dos dimensiones: las diferencias entre sectores y las diferencias entre agentes o actividades de un mismo sector. Es decir, lo que se conoce como heterogeneidad estructural intersectorial y heterogeneidad intrasectorial. La aclaración es importante en vista que es posible también analizar las brechas externas, considerado así el estudio comparativo de productividades entre los países periféricos y los países centrales.

El análisis de la productividad del trabajo, en lo que se refiere a la estructura productiva, se divide en dos ópticas: a) El análisis de las diferencias entre sectores dentro de un país o región(en este caso la CEPAL toma como referencia la región Latinoamericana³⁵), es decir comparando la productividad de cada sector con relación a la media de la economía y; b) La comparación de la productividad de cada sector del país(o región) con la de un mismo sector en un país desarrollado (denominado brecha externa)³⁶. Este último, más que indicador del estudio de la heterogeneidad estructural, sirve como indicador básico de la competitividad, pero permite observar a su vez una heterogeneidad en un grado más amplio: el entorno de la economía regional y mundial.

Respecto a la brecha externa, es necesario recalcar que las mayores brechas de productividad en el caso de los países de la región latinoamericana, en comparación con los países desarrollados, tal como apunta la CEPAL, se traducen en mayores brechas salariales y en un empeoramiento en la distribución del ingreso, volviéndola más desigual. Por ello, el objetivo es la convergencia en los niveles de productividad sectorial, lo que se conoce como convergencia interna tanto desde el ángulo del interior de los países como regiones, y esto debería generar una mejor distribución del ingreso y una reducción en exclusión social, algo a lo que deben aspirar los gobiernos latinoamericanos y que podría atenuarse en la medida que se planten acuerdos cooperativos entre los países.

En este sentido, los países más adelantados de América Latina (Brasil, Argentina, Chile y México) pueden jugar un papel fundamental para la reducción de la desigualdad regional, promoviendo la difusión de conocimientos y de tecnologías, y ello no sólo beneficiaría a los países menos desarrollados sino a la región en general que tendría mayor capacidad de hacer frente al entorno competitivo mundial, dónde los

³⁵ Sin embargo, el análisis es extrapolable a cualquier región en específico, siempre y cuando exista la información estadística necesaria y homogénea para llevar a cabo las comparaciones.

³⁶ En general, la CEPAL toma como referencia a Estados Unidos, que se considera como un representante de la frontera tecnológica internacional.

países asiáticos³⁷ están sobresaliendo, alcanzando los niveles de productividad de los países más industrializados y logrando crecientes mayores cuotas de mercados en distintos productos a nivel mundial.

Por otra parte, la reducción de la brecha de productividad con los países desarrollados, en este caso los Estados Unidos (la denominada convergencia externa), supone mayores niveles de competitividad y la posibilidad de reducción de las asimetrías en la distribución del ingreso entre los países subdesarrollados con el mundo desarrollado. Al respecto menciona CEPAL: “supone sinergias en la difusión del conocimiento (mejoras complementarias de capacidades productivas y distribución social de capacidades) y, al elevar la competitividad, da mayor continuidad al crecimiento económico, lo que incide positivamente en los recursos fiscales y en la capacidad del Estado para transferir recursos y servicios a los sectores más vulnerables”.

1.2.4. Heterogeneidad y cambio estructural para la igualdad.

Ricardo Infante, especifica la relación entre las dos variables claves que definen la condición periférica de las economías latinoamericanas: heterogeneidad estructural y debilidad del cambio estructural (ver gráfico 1.1, dividido en tres cuadrantes). Desarrolló un modelo sencillo para explicar dicha relación: donde la heterogeneidad estructural (h) y la debilidad del cambio estructural (que determina bajos valores de N ; cabe recordar que N es la relación entre el número de sectores en la periferia y su número en el centro)³⁸. Los cambios de h se representan por medio de flechas verticales en el cuadrante A (hacia arriba indican que la heterogeneidad aumenta en el tiempo).

Para que la heterogeneidad se reduzca es necesario que la demanda de empleo en los sectores modernos aumente a una tasa superior a la del crecimiento de la población, de manera tal que se creen empleos no solo para los nuevos trabajadores que ingresan al mercado de trabajo, sino también para aquellos ocupados en actividades de subsistencia. La demanda de empleo, a su vez, depende de la estructura productiva. Una estructura muy especializada, concentrada en pocos sectores con baja elasticidad ingreso de la demanda, no tendrá la capacidad de generar los encadenamientos hacia atrás y

³⁷ En específico, los dragones asiáticos (Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong) y China.

³⁸ Este apartado se ha desarrollado en base a: CEPAL); El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad; *Op. Cit.*; Pp.33-39.

hacia adelante necesarios para lograr una expansión vigorosa de las demandas externa e interna. Como resultado, el empleo crecerá poco y la heterogeneidad aumentará.

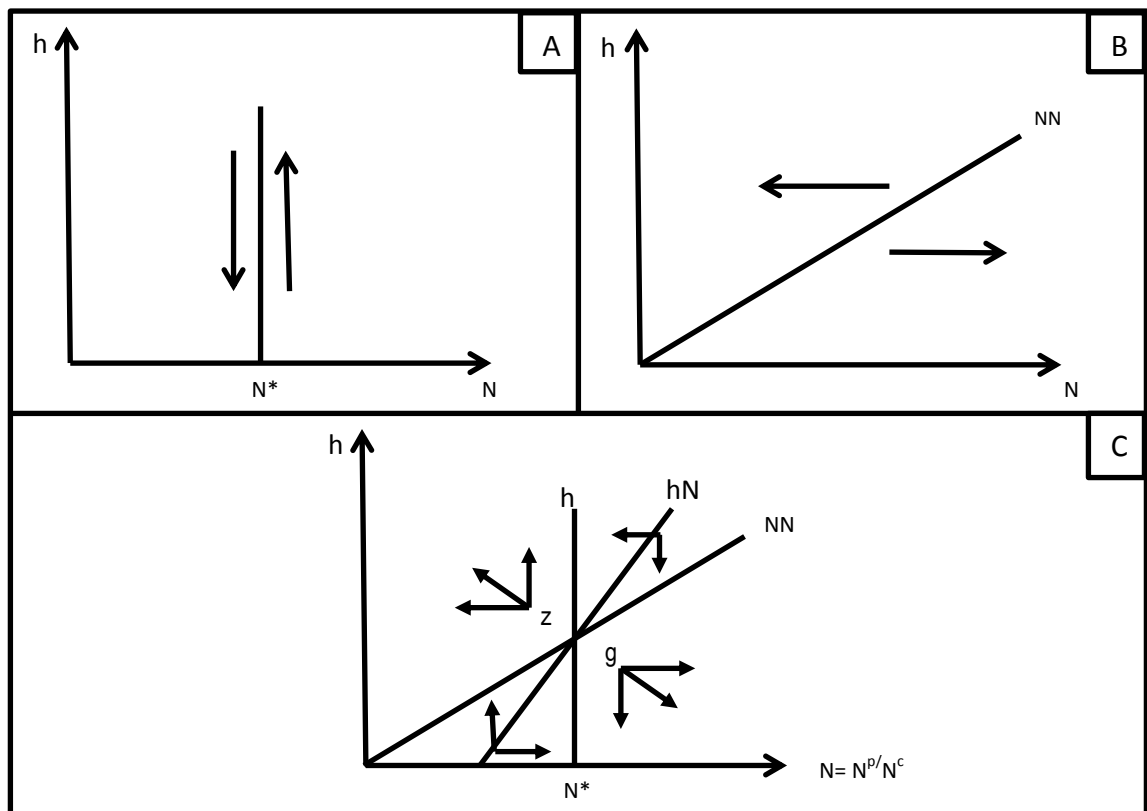
Existe un punto de diversificación mínima de la estructura productiva, a partir del cual se consigue evitar que aumente la heterogeneidad. Con esa estructura productiva, representada en el gráfico 1 por N^* (marcada con la línea vertical hh), el empleo crece exactamente a la misma tasa que la oferta efectiva de trabajo (dada por el incremento de la población más la tasa de progreso técnico). Para valores inferiores a N^* (a la izquierda de hh), el dinamismo de la demanda de trabajo será insuficiente para acompañar el aumento de la oferta de trabajo y h aumenta. Lo inverso ocurre cuando $N > N^*$ y el sector de subsistencia se reduce (h descende).

Sin embargo, lo que ocurre con la heterogeneidad h es solo parte de la historia. La estructura productiva N (que representa el grado de diversificación relativo de la periferia con respecto a la estructura del centro), no puede considerarse estática, como tampoco lo es la del centro. La evolución de la estructura productiva de los polos se ilustra en el cuadrante B por medio de flechas horizontales. Dicha evolución está sujeta a dos tipos de influencias, ya analizadas, que conviene revisar muy brevemente: i) Por una parte, existen efectos acumulativos (círculos virtuosos), que derivan de la propia diversificación, ya que una estructura más compleja favorece la instalación de nuevos sectores, el desborde de conocimientos y la creación de capacidades tecnológicas que se difunden al resto de la economía y promueven el cambio estructural. ii) Por la otra, cuanto más se reduce el peso del sector de subsistencia en el empleo total, más fácil se vuelve el cambio estructural, puesto que la heterogeneidad deprime la cohesión social y el aprendizaje.

En otras palabras, el cambio estructural se hará más intenso cuanto más diversificado sea el sector moderno (mayor sea N), y más baja la participación del sector de subsistencia en el empleo total (menor sea h). Interesa señalar que siempre es posible encontrar un par de valores de h y N que estabilizan la estructura productiva, esto es, que equilibran exactamente las fuerzas que favorezcan la diversificación con las que la deprimen. Tales pares están representados en la línea NN , que es ascendente porque el equilibrio exige que a un h más elevado se le contraponga un N más alto. A la derecha de esa línea el efecto positivo de los retornos crecientes, vinculados a la estructura productiva, supera el efecto negativo del peso de la heterogeneidad, por lo que la estructura tiende a diversificarse cada vez más. Lo opuesto ocurre con las combinaciones que están a la izquierda de NN , tal como lo indican las flechas que señalan el movimiento de la estructura hacia una menor diversificación.

¿Qué resultados surgen de la combinación de los efectos anteriores en lo que respecta a los cambios de la heterogeneidad (cuadrante A) y la estructura productiva (cuadrante B)? Esos resultados se muestran en el cuadrante C del gráfico 1.1. En forma simplificada, se puede sostener que si en el momento inicial la economía se encuentra en un punto como *z*, con alta heterogeneidad y baja diversificación productiva, la trayectoria resultante será de heterogeneidad y rezago creciente de la estructura. Ese es justamente el escenario que se esperaría encontrar en el caso de una economía periférica. Los propios mecanismos espontáneos vinculados a los retornos crecientes tienden a reproducir la condición periférica en forma agravada. En lugar de aproximarse al centro, la periferia se aleja progresivamente de él. Para escapar de esta trampa de bajo crecimiento se necesitan políticas que posibiliten cambios coordinados de la estructura y del nivel de heterogeneidad, para así conducir la economía, por ejemplo, al punto *g*. A partir de ahí las fuerzas acumulativas de la inversión y el aprendizaje tecnológico darían lugar a un proceso autosostenible de cambio estructural que, eventualmente, llevaría la heterogeneidad a cero.

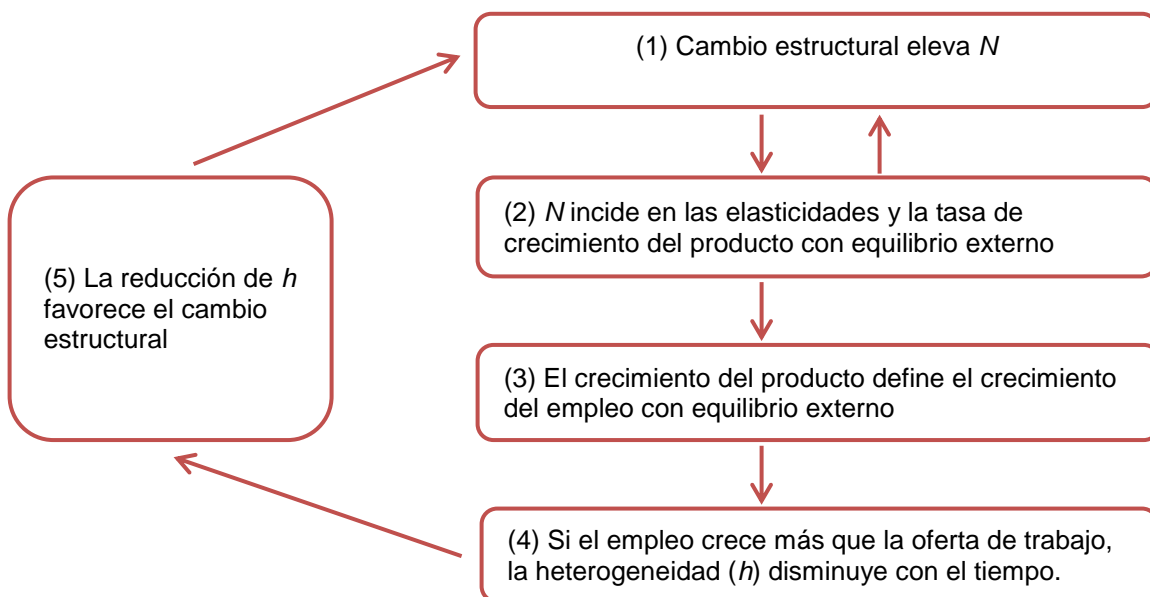
Gráfico 1. 1. Dinámica del cambio estructural y la heterogeneidad.



Fuente: CEPAL; "El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad"; P.54.

En el gráfico 1.2, se presenta en forma esquemática el círculo virtuoso de cambio estructural y la reducción de la heterogeneidad. El cambio estructural impulsa el crecimiento al modificar las elasticidades (y el crecimiento, a su vez, retroalimenta ese cambio, como lo indican las flechas en las dos direcciones entre (1) y (2)). Dado el aumento de la productividad, el crecimiento del producto con equilibrio externo define el del empleo (3). Si este supera el incremento de la oferta efectiva de trabajo, entonces habrá migración desde la heterogeneidad al sector moderno y la magnitud de esta disminuirá (4). Esta reducción de la heterogeneidad fortalece, a su vez, el cambio estructural (a raíz de sus efectos sobre la cohesión social y la capacidad de aprendizaje).

Gráfico 1. 2. Círculo virtuoso del cambio estructural y reducción de la heterogeneidad.



Fuente: CEPAL; “El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad”; P.55.

1.2.5. Heterogeneidad estructural y desigualdad social.

La CEPAL ha destacado a lo largo de las últimas décadas dos características distintivas de la estructura económica y social de la región: la alta heterogeneidad de la estructura productiva y los elevados niveles de desigualdad en diversos ámbitos, que suelen resumirse en elevados índices de desigualdad de los ingresos. Como se ha planteado en el seno de la CEPAL, la heterogeneidad estructural constituye un

elemento fundamental a considerar en la formulación de políticas que tengan como objetivo armonizar el aumento del crecimiento y la igualdad³⁹.

En los estudios que dieron lugar al concepto de heterogeneidad estructural se señalaba que existían tres sectores: uno tradicional, con bajos niveles de productividad e ingresos; otro moderno, integrado por actividades fundamentalmente exportadoras y grandes empresas; y un estrato intermedio, compuesto por sectores cuya productividad era similar a la del promedio de los países de la región. La heterogeneidad estructural se caracteriza por la coexistencia en una misma economía de sectores productivos que serían característicos de las economías en distintos momentos de su desarrollo, junto con un gran peso relativo de los sectores de baja productividad. En los países de la región existe una estructura exportadora basada en las materias primas y poco diversificada, con el consiguiente efecto en la estructura productiva, donde las dificultades para la propagación del progreso técnico impiden superar la situación y perpetúan las brechas de productividad⁴⁰.

Los ingresos de los trabajadores son un eslabón fundamental que vincula la heterogeneidad estructural y la desigualdad del ingreso. Para comprender mejor las diferencias en materia de ingresos laborales, no solo hay que tener en cuenta las diferencias de productividad entre los distintos sectores de actividad o estratos productivos, sino también las diferencias en cuanto al desarrollo de la capacidad, que están muy determinadas por el origen socioeconómico de la población ocupada, así como las asimetrías de poder entre los empleadores y los trabajadores, que se manifiestan en las negociaciones salariales. De hecho, las desigualdades en materia de productividad no se dan solamente entre los sectores y estratos productivos de la economía, sino también en el seno de esos estratos y sectores, donde conviven trabajadores que tienen productividades muy diferentes, asociadas a las diferencias de nivel educativo. Por ello, es menester armonizar la promoción del cambio estructural virtuoso (y la expansión del empleo en sectores de mayor productividad) con un gran esfuerzo destinado a igualar las oportunidades de desarrollo de la capacidad, tanto en el sistema educativo formal como en los sistemas de capacitación⁴¹.

³⁹ CEPAL; Cambio estructural para la igualdad, una visión integrada del desarrollo; *Op. Cit.*; P. 212.

⁴⁰ *Ídem.*

⁴¹ *Ídem.*

Como ya se ha indicado, la heterogeneidad de la estructura productiva implica diferencias sustantivas en materia de productividad entre los distintos sectores y estratos productivos. Asimismo, esas diferencias están relacionadas con las diferencias de nivel educativo de la población económicamente activa. La otra característica de las estructuras productivas de la región es el importante peso del sector de baja productividad, donde suelen emplearse los trabajadores que tienen un bajo nivel educativo. Cabe señalar además que la cobertura de seguridad social de los sectores cuya productividad es más baja suele ser muy escasa⁴².

1.3. Teorías de la competitividad internacional.

1.3.1. Definiciones de competitividad.

El término competitividad aparece actualmente, en el debate académico y político, de forma usual, como un elemento central para explicar el éxito de los países en el mercado internacional y la forma en como estos se insertan al mismo con mejores posibilidades de beneficio. A pesar de ello, aun no hay consenso único sobre su definición, algo que hace difícil su medición y aplicación. En este sentido, el concepto está impregnado de controversia porque encierra un debate ideológico que aún lo mantiene en el campo científico, como lo manifiesta Diego Guerrero: “al concepto se le suma una impregnación ideológica en el terreno del debate público⁴³”. A continuación presentan algunas definiciones del término (cuadro 1.2) que permitan aclarar, aunque de forma aproximada, el concepto de competitividad.

“Existen palabras que tienen el don de ser excepcionalmente precisas, específicas y, al mismo tiempo, extremadamente genéricas, ilimitadas; altamente operacionales y medibles, y, al mismo tiempo, considerablemente abstractas y extensas. Sin embargo, cualquiera que sea el caso, estas palabras tienen el privilegio de moldear conductas y perspectivas, así como, pareciéndose más a herramientas de evaluación, ejercer influencia en la vida práctica. Una de éstas palabras mágicas es competitividad⁴⁴”.

⁴² *Ibid.*; P.214.

⁴³ Guerrero, Diego; Competitividad: Teoría y Política; Editorial Ariel; Barcelona, 1995; P.14.

⁴⁴ Müller, G. “The Kaleidoscope of Competitiveness”. Revista Espacios, Vol. 15. 1994. Citado en: Rojas, Patricia; Sepúlveda Sergio; ¿Qué es la competitividad?; San José, Costa Rica, 1999; IICA, series de cuadernos técnicos N°9; P.10.

Esta afirmación establece lo difícil que resulta establecer un concepto específico del término competitividad. Algo que no solo se relaciona directamente con el enfoque que se utiliza, sino también tiene que ver con el nivel de competitividad al que se haga referencia: a nivel país, industria o región, o a nivel de empresa. Esta acotación permitirá enfocar la forma en como se ha de medir la competitividad y sus posibles impactos, pero también establece un marco para la generación de política económica.

Tabla 1. 2. Definiciones del término competitividad.

Definición de competitividad	Autores/Obra
La capacidad de una industria (o empresa) de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto período de tiempo.	Haguenauer, L. "Competitividade, Conceitos e Medidas. uma Resenha da Bibliografia Recente com Ênfase no Caso Brasileiro". 1989.
La capacidad de un país (o grupo de países) de enfrentar la competencia a nivel mundial. Incluye tanto la capacidad de un país de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de las importaciones.	World Economic Forum (WEF). "Global Competitiveness Report 1996".
La capacidad de un país de lograr objetivos fundamentales de la política económica, tales como el crecimiento en el ingreso y el empleo, sin incurrir en dificultades en la balanza de pagos.	Fagerberg, J. "International Competitiveness". The Economic Journal. 1988.
Desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico.	Fajnzylber, F. "Competitividad Internacional, Evolución y Lecciones". CEPAL, 1988.
La habilidad de las firmas, industrias, regiones, naciones o regiones supra-nacionales de generar altos niveles de empleo y de ingresos de los factores, mientras están expuestas a la competencia internacional.	OCDE. "Industrial Competitiveness: Benchmarking Business Environments In The Global Economy". 1996.
La capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad.	Porter, M. "The Competitive Advantage of Nations". 1990.

Fuente: Tomado de, "Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires"; P.11.

1.3.2. Enfoque y dimensiones de la competitividad.

Como ya se ha mencionado anteriormente, es de vital importancia especificar el enfoque y las dimensiones a las que hace referencia el término competitividad. Estas aclaraciones han de facilitar una definición más precisa del término y contribuyen a clarificar una serie de propuestas de indicadores necesarios para medir la competitividad en base a determinados enfoques.

Siguiendo el trabajo de Nelson, citado en G. Abdel y D. Romo, este autor identifica tres grupos de estudios referidos a la competitividad⁴⁵:

- a) Estudios enfocados en empresas individuales.
- b) Estudios enfocados en el desempeño macroeconómico de las economías nacionales.
- c) Estudios enfocados en la formulación de políticas industriales.

El primer grupo, se refiere a la teoría administrativa, que han impulsado fuertemente las escuelas de negocios, para medir la competitividad de las empresas (enfoque microeconómico). El segundo grupo, está referido a la teoría económica, específicamente a un grupo de intelectuales economistas, que consideran el entorno macroeconómico como determinante sustancial del comportamiento individual de las empresas (enfoque macroeconómico). En el tercer grupo, están los que sostienen que el estado juega un papel determinante en la formulación de políticas microeconómicas, dirigidas a desarrollar la industria, donde se encuentran y compiten las empresas (enfoque meso o sectorial).

En cuanto a las dimensiones de la competitividad se pueden identificar cuatro grandes niveles: la empresa, la industria, la región, y el país, que se detallan a continuación:

- a) Nivel de empresa: La discusión sobre la competitividad a nivel de empresa, en cierta medida, es bastante acertada y clarificada. Los factores que condicionan el comportamiento de la empresa en este ámbito son: como la productividad, los costes, los procesos de organización, la innovación tecnológica, la gestión empresarial, el tamaño de empresa, las prácticas culturales en el campo, inversión en I+D, conciencia ambiental de la empresa, diversificación y control de calidad de los

⁴⁵ Nelson, Richard (1992), "Recent Writings on Competitiveness: Boxing the Compass", California Management Review, Vol. 34, No. 2, pp. 127-137. Citado en: Abdel Musik, Guillermo y Romo Murillo, David; "Sobre el concepto de competitividad"; Centro de Estudios de Competitividad, Instituto Autónomo de México, ITAM; México, 2004; Pp. 9-19.

productos, avance en esquemas de comercialización y distancias entre fuentes de materias primas, empresa y mercados⁴⁶.

- b) Nivel de industria: Una industria es el conjunto de todas las empresas que se dedican a actividades económicas similares; por tanto, la discusión referida en epígrafes anteriores (nivel de empresa) aplica también en buena medida a este nivel. De esta manera, la competitividad de una industria deriva de una productividad superior, ya sea enfrentando costes menores a los de sus rivales internacionales en la misma actividad, o mediante la capacidad de ofrecer productos con un valor agregado más elevado. Dada la definición de industria, se desprende que su competitividad es el resultado, en gran medida, de la competitividad de empresas individuales, pero al mismo tiempo la competitividad de las empresas se verá incrementada por el ambiente competitivo prevaleciente en la industria. Las empresas que forman parte de una industria competitiva tienden a verse beneficiadas en distintas formas, al crearse un círculo virtuoso entre el desempeño de la empresa y el desempeño de la industria.⁴⁷

- c) Nivel de región: La competitividad a nivel de región aun no esta tan esclarecida como a nivel de industria, pero hay ciertas nociones de significa importancia para entender la competitividad a este nivel. La noción básica es que las regiones compiten por empresas que buscan una ubicación estratégica, así como por personas talentosas en busca de empleo. Asimismo, y de conformidad con el marco de los niveles concéntricos de competitividad ilustrados en la figura 1, se debe reconocer que el desempeño y el desarrollo de una empresa se determinan en gran medida por las condiciones prevalecientes en su entorno, especialmente las condiciones en su proximidad geográfica inmediata⁴⁸.

- d) Nivel de país: La competitividad vista a nivel nacional resulta ser un nivel de competitividad trascendental para logro de mayores beneficios en la economía, porque determina los niveles inferiores de competitividad. Un asunto fundamental con respecto a la cuestión de la competitividad nacional es si los países realmente compiten entre sí, o si el término competitividad

⁴⁶ Rojas, Patricia; Sepúlveda Sergio. *Op Cit.*; P. 14.

⁴⁷ *Ibid.*; P.11.

⁴⁸ *Ibid.*; P.12.

es una forma inadecuada de evaluar de forma general el éxito de una economía en el comercio internacional. Para Michael Porter, la competitividad de un país depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorarse continuamente. A pesar de que Porter analiza la competitividad al nivel de la nación, su marco de análisis es sistémico, en el sentido de que incorpora de manera implícita los niveles de la empresa, la región y la industria. Sostiene que la ventaja competitiva es creada y sustentada a través de un proceso altamente localizado. Las diferencias en los valores, cultura, estructuras económicas, instituciones e historias de los distintos países contribuyen a sus respectivos éxitos competitivos⁴⁹.

1.3.3. Teoría clásica-neoclásica de la competitividad.

La noción de competitividad se empieza a dilucidar desde la corriente de pensamiento mercantilista; quienes sostenían que un país se beneficia del comercio internacional cuando tiene una balanza comercial superavitaria, es decir, cuando el nivel de exportaciones de un país supera el nivel de sus importaciones, estas ventajas provenían de la acumulación de metales preciosos, principalmente oro y plata⁵⁰. Para lograr el deseado superávit comercial los mercantilistas proponían el intervencionismo del Estado, que debía, por una parte, dificultar la entrada al país de importaciones mediante políticas proteccionistas y, por otra parte, fomentar las exportaciones de productos nacionales. Los autores y escuelas de pensamiento posteriores realizaron numerosas críticas a la doctrina que acabamos de explicar; por ejemplo, que representa una visión errónea del conjunto de la economía, porque asimila la riqueza con la disponibilidad de metales preciosos y supone también, que la ganancia de unos es necesariamente la pérdida de otros⁵¹.

Posterior a la escuela mercantilista surge un nuevo marco doctrinal para la economía, el de Adam Smith, en 1776 publica su obra "Investigación sobre la Naturaleza y la Riqueza de las Naciones". Para Smith la fuente de riqueza y del crecimiento de la productividad de los trabajadores provenía de la división del trabajo. Con esta división se podían abaratar los costes de producción y con conseguir economías de escala en la producción. En este sentido, estos principios debían aplicarse al comercio internacional -una

⁴⁹ *Ídem*.

⁵⁰ Appleyard, Dennis R y Field, Jr. Alfred J; Economía Internacional; McGraw-Hill, Cuarta edición; Bogotá, Colombia, 2003; P.18.

⁵¹ *Ídem*.

división internacional del trabajo- que era posible mediante una liberación comercial, donde los países pudiesen ubicar sus excedentes productivos en otros sin mayores barreras. Para que el comercio fuese beneficioso simultáneamente para los países que intercambian, Adam Smith postuló el principio de la ventaja absoluta: *“un país exportará (importará) las mercancías en las que tenga ventaja (desventaja) absoluta de costes, es decir, un coste laboral menor”*⁵².

Un poco más tarde, David Ricardo en su obra “Principios de Economía Política y Tributación” realizada serias críticas a teoría de las ventajas absolutas de Smith. Ricardo parte de una serie de hipótesis, de las que cabe destacar las siguientes: al igual que Smith, parte de la teoría del valor-trabajo, es decir, el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que éstos incorporan; además, el trabajo se considera móvil dentro de un país, pero inmóvil entre países. La productividad es constante dentro de cada país, pero puede variar internacionalmente debido a la utilización de diferentes técnicas productivas. Hay competencia perfecta, los costes unitarios son constantes, los costes de transporte no se tienen en cuenta y no existen obstáculos al comercio internacional⁵³.

Bajo estos supuestos, Ricardo establece la teoría de la Ventaja Comparativa (o de la ventaja relativa), por la que un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo coste relativo respecto a otros bienes en el propio país sea menor al correspondiente coste relativo existente en otro país⁵⁴. Nótese que, de este modo, las mercancías que un país debe exportar no tienen necesariamente que ser las de menor coste internacional, como proponía Smith. Por último, Ricardo señala que las diferencias en la productividad del trabajo en los distintos países representan la causa del comercio internacional, suponiendo ello otra nueva superación del análisis realizado por Smith.

Una de las lagunas del análisis de Ricardo se encuentra en que no precisó la relación de precios a que se intercambiarían internacionalmente las mercancías. Como se ha mencionado, la condición ricardiana era que tal precio se situase entre los precios relativos nacionales, de modo que quedarían justificadas las ganancias por comerciar. Sería John Stuart Mill, en su obra Principios de economía Política, original de

⁵² Camaya, Héctor; Osman, Amelia, et. al.; “Teorías del comercio internacional”; Delamarre, Roberto, editor; Universidad de San Juan; Abril de 2009; P.5.

⁵³ Krugman, Paul R; Obstfeld, Maurice; Economía internacional, teoría y política; Séptima edición, Pearson; Madrid, España. 2006; P.54.

⁵⁴ *Ídem*.

1848, quien arrojaría luz sobre la cuestión, exponiendo su Teoría de la Demanda Recíproca (o de los valores internacionales)⁵⁵.

A través de esta teoría, Mill introduciría la demanda en el modelo de Ricardo, que sólo contemplaba la oferta. Y llegaría a la conclusión de que el precio de intercambio internacional (de equilibrio) de una mercancía sería aquél para el que la cantidad ofrecida por un país y la cantidad demandada por otro coincidiesen. Recurriendo a la ley de la oferta y la demanda, si existiese en el comercio internacional un exceso de oferta de un bien y un exceso de demanda de otro, sus precios descenderían y aumentarían, respectivamente, hasta alcanzar la relación real de intercambio de equilibrio⁵⁶.

En el último tercio del siglo XIX, empezó a cobrar relevancia en la teoría económica la escuela neoclásica, donde resultarían decisivas aportaciones a la teoría del comercio internacional y de la noción misma de competitividad. Los neoclásicos descartaron la teoría del valor-trabajo empleada por Smith y Ricardo, afirmando que el valor de los bienes debe medirse en función de la utilidad que proporcionan (teoría del valor-utilidad) en vez del trabajo que llevan incorporado. Entre los supuestos del modelo neoclásico proponen dos factores productivos, trabajo y capital, superando así el supuesto clásico de un solo factor de producción, el trabajo. La productividad de los factores ya no se considera constante, tanto al trabajo como al capital, tiene rendimientos decrecientes, de modo que si, en un proceso productivo, se mantiene constante la cantidad empleada de uno de los factores, las sucesivas unidades suplementarias del otro que se apliquen llevarán a obtener cantidades decrecientes de producto. No obstante, en el nuevo marco neoclásico de competencia perfecta, la Teoría de la Ventaja Comparativa sigue vigente⁵⁷.

La principal contribución de la teoría neoclásica para el análisis del comercio internacional reside en la explicación de las ventajas comparativas y de la especialización de un país a partir de su dotación factorial. Dicha aportación fue consagrada con el nombre de modelo Heckscher-Ohlin (modelo H-O), que explica la existencia y composición del comercio internacional a partir de un nuevo concepto, el de la abundancia relativa de los factores de producción de cada país, lo cual originará la ventaja comparativa.

⁵⁵ Camaya, Héctor; Osman, Amelia, et. al; "Teorías del comercio internacional"; *Op. Cit.*; P.6.

⁵⁶ *Ibid.*; P.7.

⁵⁷ Krugman, Paul R; Obstfeld, Maurice; Economía internacional, teoría y política. *Op. Cit.*; P.54.

En el modelo H-O, tanto la tecnología como las preferencias de los consumidores son consideradas idénticas en los dos países. Por tanto, los bienes en ambos países se producen a partir de técnicas distintas, pero cada bien es fabricado con funciones de producción idénticas para los dos países. Así, siguiendo el teorema de Heckscher-Ohlin, cada país tenderá a especializarse en producir el bien que utiliza, de modo más intensivo, el factor productivo en que está mejor dotado (su factor abundante).

De este modo, los diferentes precios relativos de los factores, debido a las distintas dotaciones factoriales de los países, explican las diferencias de costes relativos en la producción de ambos bienes. El comercio internacional equivale, por lo tanto, al intercambio de factores productivos, de modo que, en última instancia, cada país compra del exterior su factor escaso y vende al exterior su factor abundante. Esto llevará a que, en el largo plazo, las dotaciones relativas y los precios de los factores productivos se igualen internacionalmente y, en consecuencia, también se equiparán los precios de los bienes comerciados. Es lo que se conoce como el Teorema de la Igualación del Precio de los Factores esta ampliación del modelo fue propuesta por Paul Samuelson, es por eso que se le conoce como el modelo (modelo H-O-S)⁵⁸.

1.3.4. Definición de las ventajas competitivas.

Dada la necesidad de explicar la forma de cómo se estaba configurando la nueva economía internacional, surgieron en las ochenta nuevas líneas de investigación sobre la competitividad, cuyos resultados mostraron con creciente claridad que los países más desarrollados no se especializaron necesariamente en el sentido que señalaba la teoría tradicional del comercio. Los intentos por explicar qué tan exitosas son las industrias y el comercio de un país, con base en su dotación de factores de la producción o en las economías de escala, no permite comprender fácil o concluyentemente la competitividad de las naciones. A partir de esto, las variables explicativas de la competitividad dentro de los nuevos enfoques pasan a ser: la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías de producción, la iniciativa empresarial, la inversión en capital humano, el conocimiento, las interrelaciones productivas, el learning by doing, entre otras⁵⁹.

⁵⁸ Camaya, Héctor; et al. "Teorías del comercio internacional"; *Op. Cit.*; P.8.

⁵⁹ Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires; "Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires"; Cuadernos de economía N°74; La Plata, Argentina; junio de 2006; P. 17.

Un avance principal en estos desarrollos fue dado por la contribución de Porter (1990), quien acuñó el término de “ventaja competitiva” de las naciones en contraposición al de “ventaja comparativa” vigente hasta el momento. Porter señala, en primer lugar, que la prosperidad nacional no se hereda, sino que se crea. Por lo tanto, no puede surgir de las dotaciones factoriales, ni tampoco de medidas que promueven la competitividad de manera espuria como la devaluación, tasas de interés subsidiadas⁶⁰.

El elemento clave de la competitividad nacional en esta teoría es la capacidad de la industria para innovar y mejorar, de manera permanente. La importancia asignada a la innovación requiere que se explicité qué se entiende por ella, definiendo el autor este concepto, en sentido estratégico y amplio, como una composición de además de las tecnologías nuevas, métodos nuevos o maneras de hacer las cosas que a veces parecen bastante comunes. La innovación puede manifestarse en el diseño de un producto nuevo, en el proceso de producción, en la manera de enfocar el mercado, o en un modo nuevo de capacitar u organizar. Por lo tanto, el autor destaca el rol de la firma como generadora de competitividad nacional, ya que en ella se localizará el proceso innovador⁶¹.

Porter señala cuatro características nacionales relevantes para la formación de un ambiente propicio para el mejoramiento e innovación, que son⁶²:

- a) *La estrategia de la firma, la estructura y la rivalidad*: En primer lugar, hace referencia al sistema administrativo y de dirección de las firmas, afirmando que no existe uno universalmente apropiado, sino que contribuirá al éxito de una determinada industria si el sistema que se favorece a nivel país es el adecuado para la fuente de ventaja competitiva de esa industria. *En segundo lugar, la presencia de rivales locales poderosos*, en este sentido, contra el argumento de que la competencia a nivel nacional impide el aprovechamiento de ventajas de escala de cara a la competencia internacional, Porter subraya que la eficiencia dinámica alcanzada por medio de una mayor rivalidad local supera aquellos perjuicios estáticos, ya que fomenta la reducción de costos, la mejora de la calidad y el servicio, y la creación de productos y procesos.

⁶⁰ Porter, Michael; *“The Competitive Advantage of Nations”*; The Free Press, 1990.

⁶¹ Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires; *Op. Cit.*; P.19.

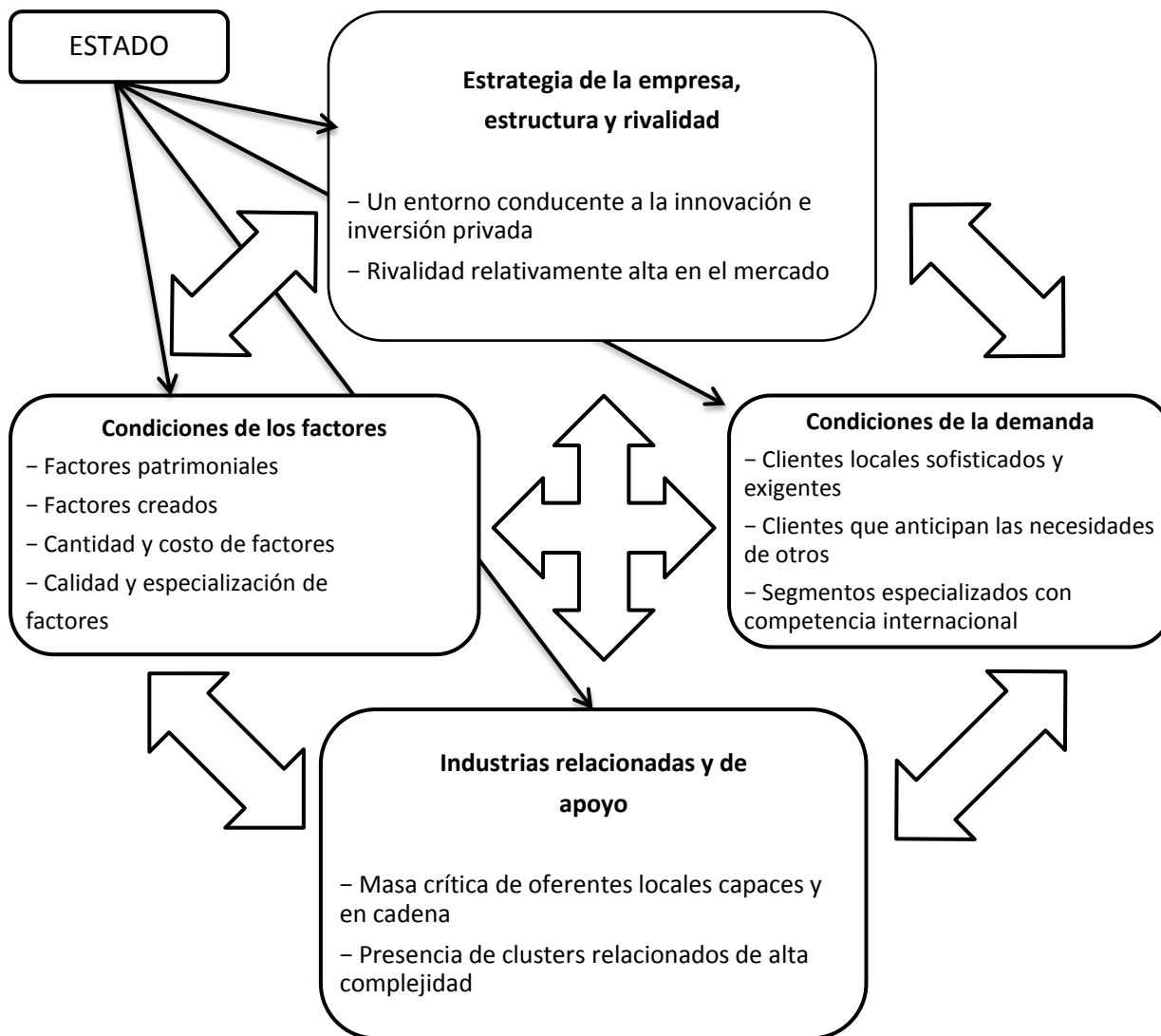
⁶² Porter, Michael; *Op. Cit.*

- b) *Condiciones de demanda*: A pesar de la expansión de la demanda originada en la creciente globalización, la demanda local juega un papel significativo en la generación de la ventaja competitiva de la industria. La utilidad de la misma radica en que, por un lado, puede permitir la identificación de potenciales o recientes necesidades a satisfacer por la industria (en términos de Porter, si se constituye en un “indicador de alerta temprana” de la evolución de las necesidades en ese rubro), y, por otro, en que consumidores exigentes repercuten sobre la innovación de las empresas, favoreciendo así la anticipación de las firmas locales ante los competidores externos en nuevos productos diferentes, de mayor calidad o sofisticación.
- c) *Industrias relacionadas y de apoyo*: Su valor para la generación de ventaja competitiva se origina en la presencia o ausencia en el país de industrias proveedoras u otras industrias relacionadas que sean competitivas a nivel internacional. La presencia de proveedores competitivos dentro del país brinda ventajas por dos motivos. En primer lugar, permite el acceso a insumos especializados con bajo costo y provistos de manera eficiente y, en ciertos casos, preferencial. En segundo lugar, la cercanía de las firmas fomenta las relaciones continuas y estrechas entre los integrantes del mismo, facilitando la innovación y la mejora por el intercambio constante de información e ideas, reduciendo el costo de adaptar el insumo a la medida de las necesidades locales y facilitando la prestación conjunta de servicios auxiliares para la producción.
- d) *Condiciones de los factores*: Contrariamente a las creencias convencionales, Porter argumenta que los factores más importantes de producción (o factores especializados) son creados, no heredados y que no es la dotación factorial en un momento dado lo que importa, sino la capacidad de crear y mejorar los recursos para industrias particulares. Los factores especializados de producción son la mano de obra calificada, capital e infraestructura científica. Para aumentar la productividad, los insumos de factores deben mejorar su eficiencia, su calidad y, en última instancia, su especialización en áreas particulares de un cluster, los factores especializados requieren grandes inversiones y son más difíciles de duplicar, y por tanto, generan una ventaja competitiva.

Este esquema de factores se denomina Diamante de Competitividad de Porter (ver figura 1.3). Porter da ciertas guías para el accionar del Estado de manera de fomentar la ventaja competitiva: debe alentar a las compañías a mejorar su desempeño promoviendo objetivos que las conduzcan a mantener un ritmo de inversiones sostenido, fomentar la demanda temprana de productos avanzados, focalizarse en la creación de

factores especializados evitando intervenir en los mercados de factores y de divisas, garantizar el cumplimiento de estándares ambientales, de seguridad y de productos, y estimular la competencia local⁶³.

Gráfico 1. 3. Modelo del diamante de las ventajas competitivas de las naciones.



Fuente: Tomado de, "Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para provincia de Buenos Aires"; P.21.

⁶³ Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires; *Op. Cit.*; P.20.

1.3.5. Aproximación al concepto de competitividad sistémica

En el marco de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), se han resumido y sistematizado los diversos enfoques de competitividad en una visión integral que se denominó "competitividad estructural"⁶⁴. Este concepto se basa en la teoría evolucionista y de la innovación, partiendo de estudios empíricos que atribuyen a las diferencias en la capacidad de innovar, la productividad del trabajo y otras particularidades sectoriales de los países un rol crucial como determinantes de brechas tecnológicas duraderas que van gestando modificaciones en las ventajas comparativas entre economías. El elemento central de este concepto es, por tanto, el énfasis en la innovación como factor primordial del desarrollo económico y el logro de la competitividad, al cual deben contribuir: una organización empresarial capaz de activar los potenciales de aprendizaje e innovación en todas las áreas de una empresa, redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones y un contexto institucional con capacidad para fomentar la innovación⁶⁵.

Sin embargo, el concepto de "competitividad sistémica" desarrollado por el Instituto Alemán de Desarrollo, intenta ir más allá del formulado por la OCDE y proporciona un marco para el análisis y la configuración de los factores que determinan la competitividad en los países en desarrollo, incluyendo los menos desarrollados. Estos autores notan que la ausencia de un entorno eficaz restringe la capacidad de las empresas para desarrollar una competitividad duradera, aún cuando las condiciones macroeconómicas sean estables. Por lo tanto, una de las diferencias con el concepto de competitividad estructural es el hincapié puesto en la dimensión política presente en la generación de competitividad, más allá de la económica. Así, la competitividad sistémica tiene como premisa la integración social, exigiendo no solo reformas económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad. La capacidad de una sociedad para incorporar la ciencia y la tecnología como factores dinámicos para su progreso depende de condiciones políticas, económicas y sociales⁶⁶. Esta visión de competitividad tiene la particularidad de proponer un modelo en el cual se plantean cuatro niveles para explicar los elementos o determinantes

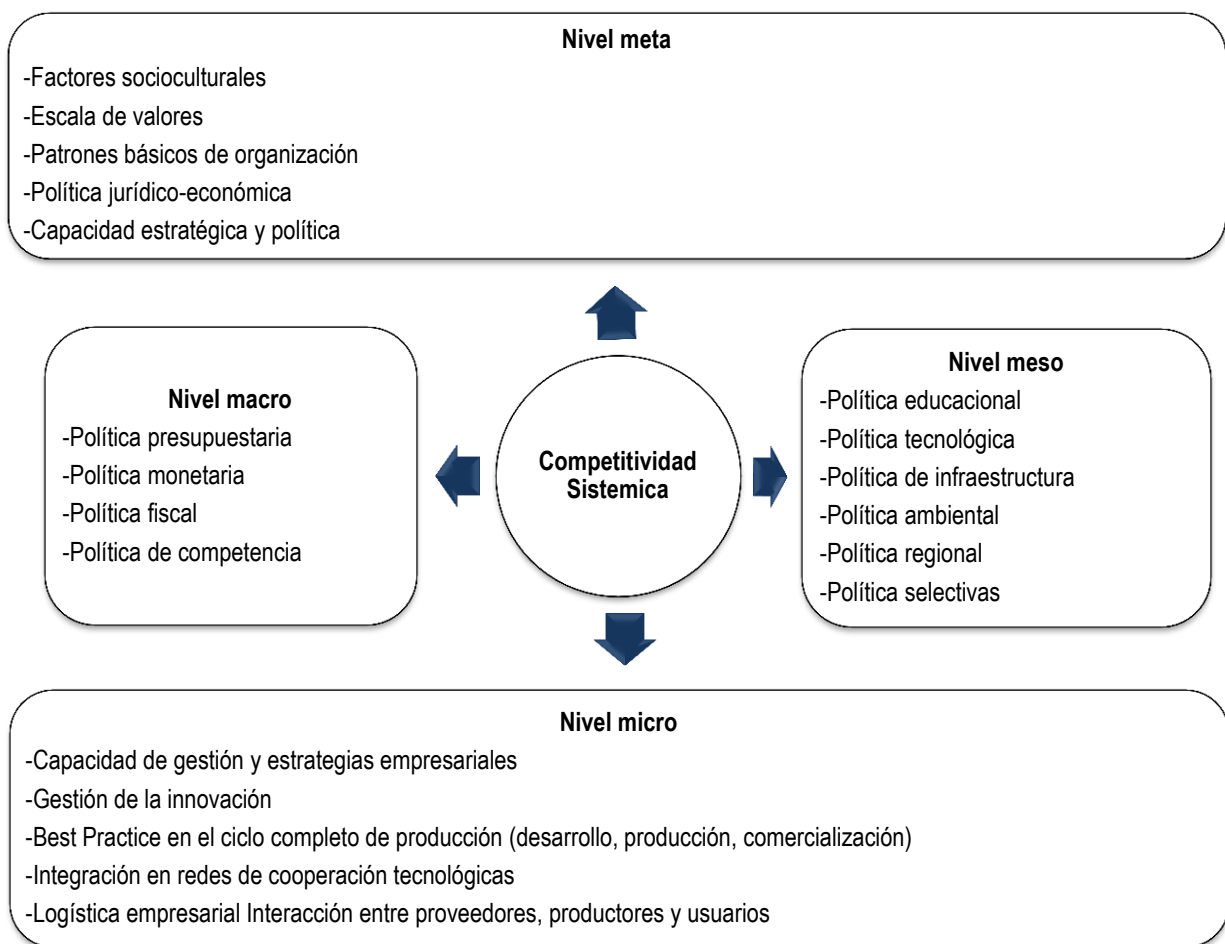
⁶⁴ OCDE; "Technology and The Economy. The Key Relationships". Technology/Economy Programme. 1992. Citado en: Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires; *Op. Cit.*; P.24.

⁶⁵ Esser, K.; Hillebrand, W.; Messne, D. y Meyer-Stamer, J. "Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío a las Empresas y a la Política". Revista de la CEPAL N° 59, 1996. Citado en: Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires; *idem*.

⁶⁶ *Ibid.*; Pp.24-25.

básicos que permiten a las empresas de un país competir internacionalmente, estos niveles son el micro, meso, meta y macro. El funcionamiento de este sistema consiste en que la articulación orgánica y de orden estructural que debe darse entre los sistemas productivo, educativo, y de investigación y desarrollo (I&D) se conceptualiza y diseña en el nivel meso, y se operacionaliza en el nivel micro. Mientras tanto, las acciones conjuntas entre ambos niveles son posibles gracias a condiciones adecuadas en los niveles macro y meta⁶⁷.

Gráfico 1. 4. Determinantes de la competitividad sistémica.



Fuente: Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires; "Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires"; P.28.

⁶⁷ Ídem; P. 25.

1.4. Teoría neoestructuralista de la competitividad.

1.4.1. El marco de la transformación productiva con equidad.

El pensamiento estructuralista entra en la década de los noventa en una profunda renovación ideológica liderada por Fernando Fajnzylber que el impulsó fuertemente el denominado pensamiento neoestructuralista. Es así, como en 1990 la CEPAL publicó un informe titulado: "Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria de América Latina y el Caribe en los años noventa". Dicho informe, además de presentar un diagnóstico alternativo al neoliberal, sobre la situación de subdesarrollo de los países que habían aplicado la industrialización por sustitución de importaciones, recogía un conjunto de recomendaciones de política económica que obedecían a una concepción neoestructuralista del problema del subdesarrollo latinoamericano y a las enseñanzas que había dejado la crisis de los años ochenta.

La propuesta de transformación productiva estaba apoyada en una serie de criterios que recogemos a continuación⁶⁸:

- a) La búsqueda de la mejora en la competitividad, por la vía de la incorporación del progreso técnico, que generase aumentos de productividad, en lugar de conseguir éstos por la vía de la depreciación de los salarios reales.
- b) La transformación integral del sistema socioeconómico, ya que la transformación productiva se insertaría en 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.
- c) La industrialización como eje de la transformación productiva, ya que este sector incorporaría y difundiría el progreso técnico, al tiempo que permitiría la vertebración intersectorial de la industria con la agricultura y los servicios.
- d) La incorporación de la dimensión ambiental y geográfico-espacial, que permitiese revertir las tendencias negativas sobre el medio ambiente y al mismo tiempo utilizar los recursos naturales sobre las bases de la investigación y la conservación.

⁶⁸ Torres, Miguel, Compilador; Fernando Fajnzylber: Una visión renovadora del desarrollo en América Latina; CEPAL/BID; Santiago de Chile, 2006; Pp.365-364.

- e) La necesidad de compatibilizar el crecimiento sostenido apoyado en la competitividad y la mejora de la equidad, priorizando en cada país según sus circunstancias entre competitividad y equidad.

La transformación productiva con equidad planteaba la necesidad de generar un círculo virtuoso entre crecimiento, competitividad, progreso técnico y equidad, al igual que hicieron otros países de industrialización tardía. La equidad favorecería el crecimiento, pues permitiría la existencia de un patrón de consumo compatible con una mayor inversión y promovería patrones de comportamiento, de valorización social y de liderazgo favorables al crecimiento. Además, la equidad reforzaría la competitividad auténtica (basada en el progreso técnico), ya que favorecería la difusión, asimilación progresiva y adaptación de patrones tecnológicos adecuados, la homogeneización de productividades y de patrones de comportamiento y, de esta forma, la capacidad de inserción internacional⁶⁹.

Sostenían además, que una economía donde no existe equidad sólo favorecería la competitividad espuria o de corta vida (basada en bajos salarios o en la explotación de los recursos naturales), dificultando que los recursos se encauzasen hacia el progreso técnico y redirigiéndolos hacia el consumo o hacia el exterior; así, al poco tiempo, la competitividad espuria se iría erosionando y el crecimiento se ralentizaría. De esta forma, los países que enfatizasen la competitividad descuidando la equidad no se insertarían sólidamente en los mercados internacionales y los que priorizasen la equidad descuidando la competitividad verían como sus economías se deterioraban, perjudicando de este modo la equidad conseguida⁷⁰.

Las formas tradicionales de intervención del Estado también deberían modificarse aumentando su eficacia y eficiencia sobre el sistema económico, sin que ello signifique necesariamente ni el aumento ni la disminución del sector público. El fortalecimiento de la competitividad, basada en la incorporación del progreso técnico y la evolución hacia una mayor equidad, pasaría a ser la prioridad de la acción pública. También serían necesarias nuevas formas de planificación que permitiesen una mejor articulación entre

⁶⁹ Hidalgo Capitán, Antonio Luis; "El cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense desde una perspectiva compleja y evolutiva (1980-1998)"; Tesis doctoral; San José, Costa Rica, 2000.

⁷⁰ *Ídem*.

las decisiones a corto, a medio y a largo plazo, una mayor articulación intersectorial y un respaldo técnico a la concertación estratégica⁷¹.

1.4.2. Definición de competitividad estructural o auténtica.

Se considera competitividad genuina o auténtica, a aquella que representa una mayor productividad, mayor eficiencia, una mejor calidad, una diferenciación del producto, un sistema de distribución más adecuado. Si el objetivo último de la competitividad consiste en obtener mejoras en el nivel de vida de la población, sólo estas mejoras en la producción y distribución consiguen alcanzarlo en el largo plazo, al mismo tiempo que las empresas y los países se ubican en una posición más ventajosa en el comercio internacional. En palabras de Fernando Fajnzylber, se puede definir como:

“Desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la competitividad auténtica es la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico⁷²”.

Los factores que promueven una competitividad genuina son, desde una perspectiva microeconómica, aquellos que se vinculan con el aprovechamiento de economías de escala o la consecución de una mayor eficiencia, la adquisición o invención de nuevas tecnologías de productos y procesos, las buenas estrategias de diferenciación de productos. Por otra parte, el gobierno puede jugar un rol destacado si se tiene en cuenta la presencia de fallas de mercado por las cuales la economía no se conduciría automáticamente a una situación óptima. Por ejemplo, las externalidades, la competencia imperfecta, los mercados incompletos, los costos de adquisición de tecnología, la información imperfecta, justifican la adopción de políticas industriales o de promoción de la competitividad. Las estrategias competitivas a nivel país son útiles, entonces, cuando existen mercados ineficientes, para mejorar la situación genuina de las firmas⁷³.

⁷¹ *Ídem.*

⁷² Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires; *Op. Cit.*; P.14.

⁷³ *Ibid.*; Pp.14-15.

La competitividad auténtica es la principal fuente de mejora en los niveles de productividad laboral, aquella que permite una mayor inserción en los mercados internacionales de productos con elevado contenido tecnológico y significativo valor agregado local. De esta manera, una mayor inversión en Investigación y Desarrollo (I&D) y una mayor vinculación de ésta con el sector de la producción, contribuye a transformar y complejizar la matriz productiva, condición necesaria para promover un crecimiento económico sostenible y con equidad⁷⁴.

Recordemos, que este enfoque introduce la condición de que el incremento de la participación en los mercados mundiales se lleve a cabo en forma simultánea a la mejora en el bienestar de la población. De esta forma, no bastará con una subida en las exportaciones para garantizar el aumento de la competitividad, sino que el mismo deberá ir de la mano de fuentes genuinas (auténticas, acumulables y sustentables) que permitan un mayor nivel de empleo y de ingresos, sin dañar al medioambiente o hacer peligrar la cohesión social⁷⁵.

Pero además, se plantea que la competitividad nacional no es la simple suma de la competitividad de las firmas. Aun partiendo de ellas, a los factores endógenos y estructurales deben agregarse los factores sistémicos de competitividad que determinan los procesos de aprendizaje, clave de la creación de fuentes de competitividad genuinas. Concibiendo como principal mecanismo de competitividad a la innovación social, debemos tratar de medir las fuentes que la fomentan. Como vimos, la interacción se constituye en un factor clave, no sólo aquella que parte de la firma, sino la interrelación y complementariedad entre cada uno de los niveles del quehacer económico, social y de políticas públicas de un país⁷⁶.

1.4.3. Políticas de fomento a la competitividad auténtica.

La políticas de fomento a la competitividad autentica se estructura en torno a la conexión y funcionamiento de cinco políticas básicas: a) la política comercial y cambiaria; b) la política tecnológica; c) la política educativa o de formación de recursos humanos; d) la política de creación de empresas y; e) la política

⁷⁴ Luciano Crisafulli; "Competitividad Espuria versus Competitividad Auténtica y el Gasto en I&D"; IERAL de Fundación Mediterránea; s.l., s.f.; Pp.1-2.

⁷⁵ Ufbal, Diego. "El concepto de competitividad. Medición y aplicación al caso argentino"; Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Buenos Aires; Documento de trabajo n°15; Buenos Aires, Argentina, 2004; Pp. 35.

⁷⁶ *Ídem*.

industrial: a continuación se resumen los principales lineamientos de cada política para fomentar la competitividad auténtica⁷⁷.

En materia de política comercial y cambiaria, alcanzar la transformación productiva exige una mayor apertura de la economía, como medio para inducir aumentos de la productividad y estimular la incorporación de progreso técnico. No hay una fórmula única para efectuar la apertura. Para que esta refuerce el proceso de crecimiento, en vez de frustrarlo, es indispensable que lleve no solo mayores importaciones, sino también a una expansión rápida y persistente de la exportaciones. Cabría, en consecuencia, graduar la apertura en función de la disponibilidad de divisas. Además, supone armonizar las políticas de protección arancelaria y para-arancelaria, la política cambiaria y la política de promoción de las exportaciones. Un requisito esencial para que la apertura contribuya al crecimiento y la transformación productiva es el mantenimiento de un tipo de cambio real alto y estable. Durante la etapa crítica que se lleve a cabo la reconversión y la modernización del aparato industrial, la intervención selectiva del Estado, mediante la concesión de incentivos tributarios, crediticios y comerciales, podría complementar la política arancelaria.

En cuanto a la política tecnológica, como orientaciones, se propone 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. Se sugiere, desarrollar a través de arreglos institucionales, una red de nexos entre el sistema de investigación y el resto de la infraestructura tecnológica, por una parte, y el sector productivo, por otra, así como fomentar en este un estrecho contacto entre usuarios y productores de bienes y servicios. Finalmente, se requerirá la aplicación de criterios de selectividad, ya que solo de esa manera es dable generar en la región núcleos endógenos de innovación tecnológica.

En lo referente a la política educativa, se trata de la materia en que mejor se conjugan las consideraciones de dinamismo económico con equidad social. La aceleración del cambio técnico, la heterogeneidad dentro

⁷⁷ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa; LG/G.1601-P; Santiago de Chile; marzo de 1996; Pp. 107-128.

y entre los países de la región, los requerimientos cambiantes en materia de habilidades laborales y la diversificación de agentes productivos, implican que no puede esperarse un agente único que tome a su cargo las tareas de formar, capacitar y re-adiestrar recursos humanos. Además, la escasez de recursos disponibles para mejorar los sistemas de capacitación obliga a aprovechar al máximo los diversos recursos aportes que distintas instituciones pueden realizar a la formación de recursos humanos. Lo anterior implica, una estrategia de largo plazo abocada a la elevación paulatina y sostenida de la oferta formativa en sus distintas fases y ámbitos: ciclos preescolar, básico y secundario, universidades, centros de investigación, sistemas de capacitación, programas de educación popular y educación de adultos, y programas de reciclaje ocupacional.

Respecto a la creación de empresas, se propone diseñar políticas de estímulo a la formación de empresas y empresarios. Se reconoce la complejidad de la tarea, en la medida en que el proceso de inversión intervienen factores no siempre incluidos en los enfoques económicos tradicionales, e incluso otros como la creatividad humana. La estrategia implica atender especialmente a la creación de grupos con potencialidad empresarial, a la formulación y ejecución de proyectos, al financiamiento de la empresa y a la racionalización de las formas de ocupación productiva en los espacios nacionales.

Los lineamientos de política industrial que se ofrecen se inscriben en el conjunto de propuestas tendientes a favorecer, entre otros aspectos, la articulación productiva. En ese conjunto se incluyen la apertura gradual y selectiva, el fomento integral de las exportaciones industriales, la incorporación y difusión de progreso técnico, y el apoyo a la pequeña y mediana empresa. Las acciones propuestas deberán ser abordadas en un contexto de restricción financiera y de debilitamiento institucional del sector público, lo que plantea tres desafíos: seleccionar en forma coherente las áreas de intervención estatal; privilegiar la reconstitución institucional estratégica del sector público y otorgar alta prioridad a la innovación institucional en la gestión del sistema productivo.

El siguiente cuadro resume las principales políticas de fomento a la competitividad internacional. Por una parte, se muestran los mecanismos propuestos por la estrategia neoliberal; por otra parte, se presentan los instrumentos de política en que se basa la propuesta de la CEPAL para fomentar la competitividad auténtica.

Tabla 1. 3. Cuadro comparativo de políticas de fomento a la competitividad internacional.

Política	Propuesta neoliberal	Propuesta Cepalina
Política comercial y cambiaria	Apertura comercial, liberalización financiera y desreglamentación simultánea y rápida.	Tendencia hacia una baja protección, poca dispersión y falta de restricciones Cuantitativas. Protección selectiva y temporal para sectores nuevos portadores de progreso técnico. Uso de mecanismos compensatorios en casos calificados.
	Neutralidad tendencial entre mercado interno y externo. En el corto plazo, generación de superávit comercial.	Criterio de neutralidad en materia arancelaria y cambiaria, combinado. Sistema integral de fomento a la exportación de manufacturas.
	Tipo de cambio determinado por el mercado.	Tipo de cambio real alto y estable para inducir la competitividad.
	Libre comercio internacional.	Integración regional orientada a fortalecer la capacidad de competir en los mercados regionales e internacionales. (Investigación y desarrollo, comercialización, comunicaciones)
Política tecnológica	Reducción de recursos fiscales para este propósito y poco apoyo institucional	Conjunto de instrumentos que cubre un amplio espectro de requerimientos empresariales, desde la fase de sensibilización hasta la comercialización. Fortalecimiento decisivo de los organismos correspondientes. Disponibilidad de recursos consecuente con la demanda creciente asociada a las exigencias que plantea la inserción internacional
Capacitación de mano de obra	Debilitamiento de las instituciones públicas de capacitación. Se recomienda delegar esa tarea en el sector empresarial.	Prioridad para estas actividades, tanto para incorporar y difundir el progreso técnico como para favorecer la equidad. Pluralismo institucional, programas diferenciados para distintos grupos de trabajadores, sistema nacional de capacitación.
Creación de empresas	Régimen de creciente competencia, interna y externa.	Apoyo sistemático a la creación de empresas y a los empresarios: valorización de la función empresarial, identificación de grupos con potencialidad emprendedora, apoyo a la elaboración y financiamiento de proyectos, simplificación burocrática, infraestructura tecnológica e "incubadoras" de empresas. Apoyo a pequeña y mediana empresa.

Fuente: CEPAL; "Trasformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa"; P.102.

1.4.4. Inserción externa y competitividad auténtica.

En la visión neoestructuralista, el crecimiento permite incorporar nuevas generaciones de equipos y productos; contribuye por esa vía, a elevar la productividad y, por consiguiente, a reforzar la competitividad internacional. La ampliación inicial del mercado interno, por la vía de la masificación del consumo de bienes simples que se sofistican a medida que aumenta la productividad, constituye la base insustituible del aprendizaje industrial-tecnológico, condición necesaria para la creciente inserción internacional. Este "círculo virtuoso" entre crecimiento y competitividad, en el cual con frecuencia suelen omitirse los requisitos de equidad, austeridad y aprendizaje tecnológico, constituye uno de los ejes centrales de las experiencias exitosas de industrialización⁷⁸.

Un sistema industrial competitivo internacionalmente, en un contexto social en que se ha superado un umbral mínimo de equidad (transformación agraria), puede tender a favorecer la equidad en el país correspondiente, por lo menos, por las siguientes vías⁷⁹:

- a) Distribución relativamente más amplia de la propiedad, asociado a la creación de pequeñas y medianas empresas;
- b) Difusión de la calificación de la mano de obra; crecimiento más rápido del empleo, asociado al dinamismo del mercado internacional;
- c) Elevación de la productividad y de las remuneraciones; difusión del sistema educativo en una base social más amplia y más integrada, como requisito imprescindible para sostener la competitividad internacional y;
- d) Difusión de la lógica industrial, tanto por vías formales como informales, al conjunto de la sociedad lo cual la hará más receptiva a absorber progreso técnico, factor que a su vez favorecerá la elevación de la productividad y, en esa medida, la difusión de los frutos del progreso técnico en forma más equitativa al conjunto de la sociedad.

Sin embargo, estos logros no necesariamente se verifican en aquellos casos en que la competitividad se logra sobre la combinación de una renta geográfica o de recursos naturales y a expensas de las

⁷⁸ Torres, Miguel, Compilador; Fernando Fajnzylber: una visión renovadora del desarrollo en América Latina; *Op. Cit.*; P.346.

⁷⁹ *Ibid.*; P.347.

remuneraciones laborales y donde, además, los recursos generados en la fase inicial, en lugar de canalizarse hacia la incorporación de progreso técnico vía inversión, se desplacen hacia el consumo o hacia el exterior. Se trata en este caso de una "competitividad espuria y efímera" que no debe confundirse, ni teórica ni históricamente, con aquella anteriormente descrita, la competitividad auténtica.

La transformación productiva con equidad ha de lograrse en el contexto de una mayor competitividad internacional. Dicha competitividad debe sustentarse más en una incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico al proceso productivo (con los consiguientes aumentos de productividad), y menos en la depreciación de los salarios reales. Al respecto debe reconocerse la dimensión de aprendizaje y difusión de los conocimientos disponibles a nivel internacional, prerrogativa insuficientemente utilizada por la región en el pasado. Se procura avanzar desde la "renta perecible" de los recursos naturales hacia la "renta dinámica" de la incorporación de progreso técnico a la actividad productiva⁸⁰.

Se enfatiza el carácter sistémico de la competitividad. 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 decididos, persistentes y sobre todo integrales⁸¹.

La industrialización constituye el 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 sobrepasar el estrecho marco sectorial en que se la ha abordado y enlazarse con las explotaciones primarias y el área de servicios de manera de integrar el sistema productivo y propender a la homogeneización progresiva de los niveles de productividad. La superación del encapsulamiento sectorial es una de las claves de la transformación productiva y de la nueva fase de la industrialización⁸².

⁸⁰ *Ibid.*; P.364.

⁸¹ *Ídem.*

⁸² *Ídem.*

1.4.5. Teoría de la competitividad del sector manufacturero.

La competitividad del sector industrial que enfrenta una demanda más dinámica que la del resto de los sectores productivos, contribuye positivamente al crecimiento. La experiencia muestra que el comercio internacional de manufacturas se expande a un ritmo más elevado que el comercio mundial y esta diferencia, se incrementa para aquellos rubros con mayor contenido de innovación tecnológica, los que en las últimas cuatro décadas han estado localizados en la industria metalmecánica y en la química. A niveles más desagregados, los rubros líderes al nivel del comercio internacional y de progreso técnico se van modificando y, por consiguiente, la capacidad de los países para insertarse sólidamente en los mercados internacionales está fuertemente condicionada por su capacidad y posibilidad de acompañar las tendencias tecnológicas internacionales⁸³

Resulta importante destacar el hecho de que el esfuerzo de innovación y desarrollo tecnológico no se distribuye homogéneamente en el conjunto de la actividad productiva. Se verifica que este esfuerzo se concentra principalmente en el sector manufacturero que, no obstante representa entre un cuarto y un tercio del producto interno bruto, en la mayor parte de los países industrializados, absorbe una proporción que en la mayor parte de los casos supera el 90% de los recursos que se destinan al propósito de investigación y desarrollo; es decir, el sector manufacturero presenta una densidad de esfuerzo y contenido tecnológico que equivale a tres o cuatro veces la densidad promedio de la actividad económica.

Al interior del sector manufacturero existen determinadas ramas en las cuales se concentra el esfuerzo tecnológico: se verifica que la rama química junto a la rama que, en términos genéricos, se denomina como *engineering products* y que corresponde a la metalmecánica, que agrupa los bienes de capital y los equipos de transporte más los electrodomésticos principalmente, reciben no menos del 80% del esfuerzo de investigación y desarrollo, en circunstancias en que su peso en la actividad manufacturera total es inferior al 40%⁸⁴.

En consecuencia, en estas ramas de *engineering products* e industria química, la "densidad tecnológica" duplica aquella que caracteriza al conjunto del sector manufacturero y equivale a no menos de seis veces la del conjunto de la actividad productiva. Estas ramas particularmente intensivas en progreso técnico,

⁸³ *Ibid.*; P.348.

⁸⁴ *Ibid.*; P.349.

presentan por lo menos tres características adicionales importantes. En primer lugar, se trata de las ramas que han experimentado el mayor crecimiento en la posguerra en distintos tipos de países con variados niveles de desarrollo. Además, son aquellas que presentan el mayor dinamismo en el comercio internacional, es decir, estas ramas intensivas en progreso técnico absorben una proporción creciente de la producción industrial y del comercio internacional y, asimismo, corresponde a aquellas ramas en que el proceso de internacionalización de la producción ha sido también el más dinámico.

La disponibilidad de la base empresarial nacional será, sin duda, un factor determinante en la posibilidad de construir un sistema industrial internacionalmente competitivo. Para efectos de abastecer el mercado interno, este no es un requisito central y, de hecho, el liderazgo de los sectores más dinámicos puede desplazarse a las empresas transnacionales (ET), cuyo comportamiento se asimilará sin dificultad a estas condiciones de mercado. Sin embargo, para penetrar en los mercados internacionales, lo cual requiere absorber progreso técnico e innovar de modo de poder mantenerse sólidamente inserto por la única vía que no se erosionará y que es aquella que consiste en agregar valor intelectual a los recursos naturales o a la mano de obra no calificada disponible, la existencia de la base empresarial nacional, incluidas variadas posibilidades y modalidades de vinculación con la inversión extranjera, será determinante⁸⁵.

2. CAPÍTULO II: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONÓMICO E INSERCIÓN EXTERNA DE LA ECONOMÍA SALVADOREÑA.

El presente capítulo, contiene una aproximación histórica de la relación entre los modelos de económicos, -implementados en la económica salvadoreña desde su independencia política de España- con la forma de inserción en el mercado exterior. En esa línea, se identifican tres grandes modelos económicos a estudiar. El primero, es modelo es el agroexportador; fundado en la exportación de añil y profundizado con la exportación de café. El segundo modelo, es el Modelo de Sustitución por Importaciones, con énfasis en sustituir las importaciones manufacturaras y ampliar una base industrial para promover un cambio estructural con mayor crecimiento. Por último, y más recientemente, el Modelo Neoliberal, fundamenta en la exportación de bienes no tradicionales al exterior y una creciente confianza en el mercado como asignador de recursos.

⁸⁵ *Ibid.*; P.350.

Es importante aclarar, que el estudio que se hace del Modelo Neoliberal en este capítulo corresponde a un análisis crítico de política económica, específicamente de las estrategias dirigidas a fomentar la competitividad internacional, tomando como punto de referencia para el análisis la propuesta “transformación productiva con equidad”, propuesta focal de la CEPAL. El capítulo tres, contiene una revisión empírica de los principales resultados alcanzados en términos de competitividad en el modelo neoliberal.

2.1. Reseñas del Modelo Agroexportador en la economía salvadoreña (1840-1950).

2.1.1. Impulso de la economía exportadora de añil.

Posterior a la independencia política de la república salvadoreña de la corona española, se abrió la posibilidad de configurar la matriz productiva hacia una diversificación de cultivos agrícolas, orientados principalmente a fortalecer el mercado interno; pero las expectativas de desarrollo de la economía nacional siempre se mantuvieron en una política económica orientada al mercado exterior. En este sentido, los países de la periferia jugarían un papel crucial en las nuevas relaciones con los países del centro: serían los exportadores netos de materias primas, y su matriz productiva terminaría siendo el resultado de las demandas de los países del centro.

Hasta mediados del siglo XIX el cultivo de cacao representaba la base de la matriz productiva, caracterizada por ser una economía agrícola de subsistencia. Producto de algunas limitaciones económicas el cultivo de cacao entra en crisis, a lo cual se volvió necesario buscar otros cultivos como alternativa a este. En esa lógica, surge como sustituto de la producción de cacao el cultivo de añil, cuya producción vendría a tener un impacto mucho más significativo y se considera que fue el producto de exportación con cual la economía salvadoreña se apertura al comercio internacional.

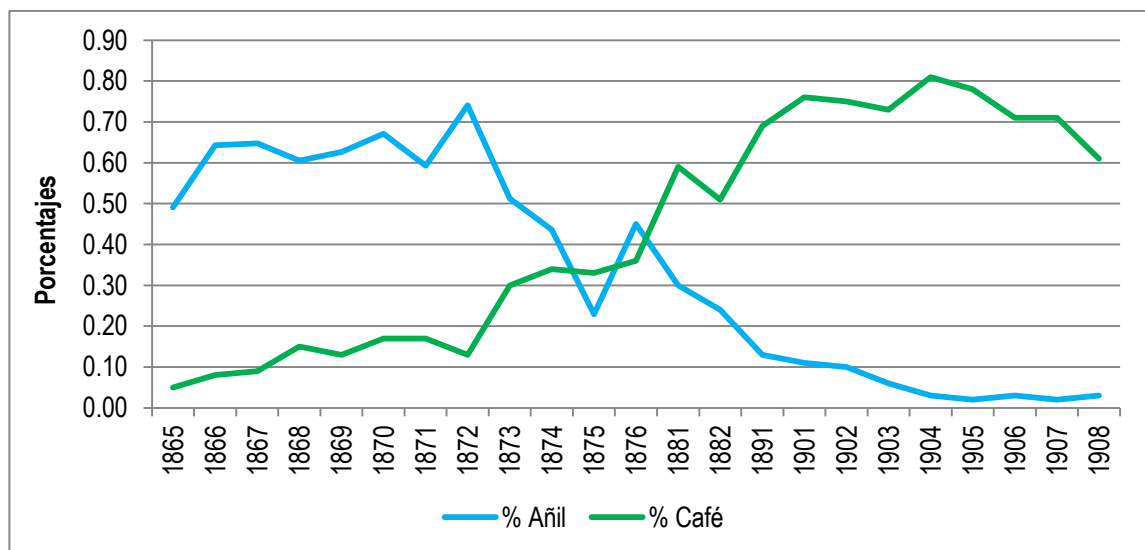
Los factores que condicionaron el éxito del nuevo cultivo y que tuvo posteriores implicaciones en el desarrollo industrial fueron⁸⁶: a) Presencia de tierras apropiadas para su cultivo; b) Mano de obra barata. c) Gran demanda del producto en el mercado internacional a fines del siglo XVIII, incide la revolución industrial en el renglón de la industria textil y; d) Facilidad en su transporte y bajo coste de su flete por la desproporción grande entre el precio y el volumen ocupado.

⁸⁶ Luna, David Alejandro; Manual de Historia económica de El Salvador; Segunda Edición, Editorial Universitaria; San Salvador, 1986; P. 92.

La producción de añil se encuentra estrechamente relacionada con la revolución industrial iniciada en Inglaterra; el fuerte desarrollo de la industria textil inglesa demandaba la producción de colorantes y el añil era un colorante natural por excelencia. En esa línea, se va expandiendo el proceso de división internacional del trabajo; por un lado, los países del centro se estaban especializando en actividades industriales y los países de la periferia en actividades de exportación en bienes primarios hacia las economías de la metrópoli; por otro lado, se va configurando un proceso desarrollo desigual, en el que los países del centro se ven ampliamente favorecidos en detrimento de los países de la periferia.

En la década de 1860 y 1870, el cultivo del añil tenía un gran peso en las exportaciones totales, representaba arriba del 60%, pero para la década de 1880 su participación se fue desplomando paulatinamente (ver gráfico 2.1). La creciente competencia de los productos asiáticos, el descubrimiento de colorantes sintéticos y la Guerra Civil Norteamericana, crearon condiciones de crisis para la producción de añil; situación que afectó gravemente la economía salvadoreña. Estos acontecimientos propician una excelente oportunidad para que el café comience a desplazar gradualmente la producción nacional de añil y se comience a posicionar como principal producto de exportación.

Gráfico 2. 1. El Salvador: Peso del añil y el café en las exportaciones totales, 1865-1908 (en %).



Fuente: Elaboración propia, en base a: David Luna, "Manual de Historia económica de El Salvador" y; Rafael Menjivar, "Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador".

Como lo señala David Luna y en refuerzo a lo que hemos estado sosteniendo: 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 la economía nacional, cada vez más, en dependiente de las economías externas⁸⁷.

2.1.2. Transición del cultivo de añil a la producción de café.

Como se mostró anteriormente, el añil había sido el principal producto de exportación (1860-1870), pero su demanda cayó bruscamente y su exportación dejó de ser rentable con la aparición de colorantes artificiales. Surge entonces, la necesidad de buscar un nuevo producto de exportación, capaz de generar una creciente entrada de divisas, ese producto fue el café.

El fomento a la producción cafetalera estaba incluido en programa de promoción de cultivos permanentes, como el henequén, la vid, el hule, el cacao, entre otros árboles frutales; es decir, estos productos gozarían también de ventajas similares a las que se le otorgaron al cultivo de café, pero fue por razones geográficas, ecológicas y económicas que la producción de café se desarrolló en el resto del país.

La Legislación Nacional incluía incentivos para fomentar las plantaciones de café, por ejemplo, en materia fiscal: había exención de impuestos para las maquinas despepitadoras de café que se utilizaban en los beneficios, también existen concesiones gratuitas de tierras para que se hagan cultivos permanentes por lo menos en las 2/3 partes de ellas. Como complemento, existen exenciones a ciertos deberes cívicos como la dispensa del servicio militar a los trabajadores agrícolas empleados en dichos cultivos; existen además, otras disposiciones como la excusa de no aceptar cargos de elección popular, tales como concejales municipales⁸⁸.

Un elemento que resulta importante resaltar en la transición, quizá el más sustancial, son las reformas que se hicieron a la propiedad y tenencia de la tierra con la emisión de dos leyes: en 1881 la “Ley de Extinción de Comunidades”, la cual establecía que los comuneros o compradores de derecho de las tierras se iban a considerar como dueños legítimos. En 1882 la “Ley de Extinción de Ejidos” cuya lógica era la misma que la anterior ley, solamente que con ésta se afectaba las tierras municipales. Se decreta también, “La Constitución del Registro de Propiedad, Raíces e Hipotecas”, que proporcionaba a la propiedad inmobiliaria cierta garantía estatal.

⁸⁷ *Ibid.*; P. 116.

⁸⁸ *Ibid.*; Pp.175-176.

Es menester puntualizar, que las leyes antes mencionadas, no se pueden considerar una verdadera reforma agraria, porque en lo sustancial no promulgaron algunos principios básicos, como el principio de “la tierra es para el que la trabaja”. Más bien, el reparto se hizo para quienes ya tenían alguna acumulación de capital: “un cultivo permanente como el café tarda cinco años en dar la primera cosecha y se necesita disponer de algún tipo de ahorro para que el cultivador subsista; el indio y el campesino no disponía de bienes de capital para una empresa semejante, por lo que quedaron fuera del reparto de las mejores tierras del país”⁸⁹.

A pesar de lo estrecho de las reformas que impulsaron el cultivo del café, sobre todo las de un generalizado beneficio en la población, estas terminaron por favorecer a la clase terrateniente más que a nadie. Pero en términos económicos, no se puede negar la importancia que ganó el cultivo del café en las exportaciones. En 1882 pasó a posicionarse como el principal producto de exportación, situación que sería histórica, porque el país pasaría a depender exclusivamente de su exportación y sería una fuente cardinal de acumulación de capital.

2.1.3. Desarrollo e importancia de la economía cafetalera.

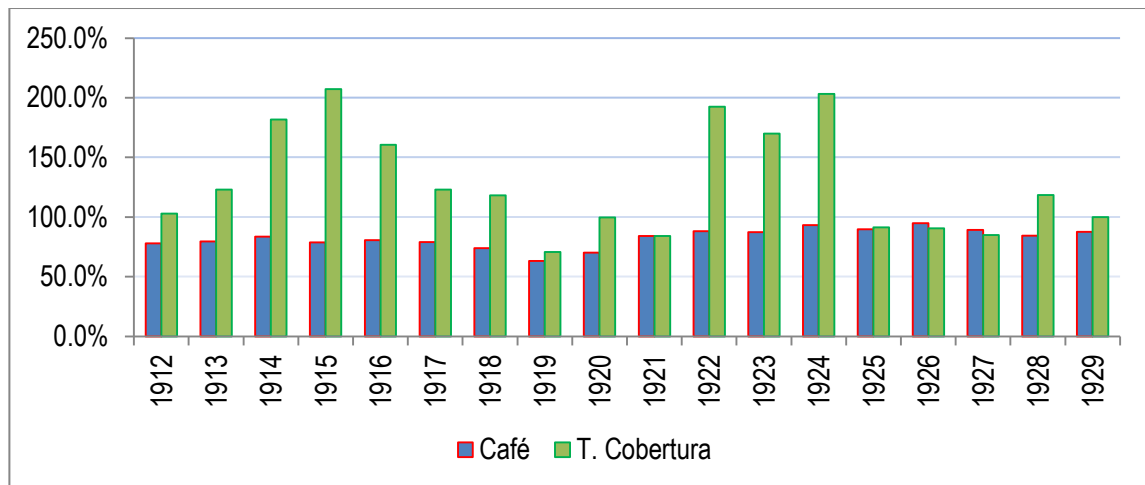
La importancia que alcanzó el café en las exportaciones y en la economía nacional en general, es mucho más significativa que la tuvo el añil; no solo términos de generación de divisas, que eran la principal fuente de acumulación de capital, sino también, por los impactos sociales (generación de empleo en época de recolección) y ambientales (expansión de un extenso bosque cafetalero). La exportación de café es el producto con el cual El Salvador se inserta de lleno al comercio internacional y se acentúa su dependencia económica de los países del centro.

Como se mencionó, el café era el principal producto de exportación a finales del siglo XIV, y siguió siéndolo a inicios del siglo XX. El peso del café en las exportaciones se mantuvo regularmente como las dos terceras partes de las exportaciones totales, lo que mostraba la importancia histórica que seguía teniendo para la economía nacional (ver gráfico 2.2). Pero no solo eso, es relevante mencionar que la balanza comercial de El Salvador era positiva, precisamente porque el café cubría en la mayoría de años, algunas excepciones, con el cien por ciento las importaciones, incluso hay años en los que llegue a cubrir

⁸⁹ *Ibid.*; P.208.

en un doscientos por ciento las importaciones totales, como se demuestra con la tasa de cobertura de las importaciones (ver gráfico 2.2).

Gráfico 2. 2. El Salvador: Peso del café en las exportaciones totales y tasa de cobertura de las importaciones, 1912-1929 (en %).



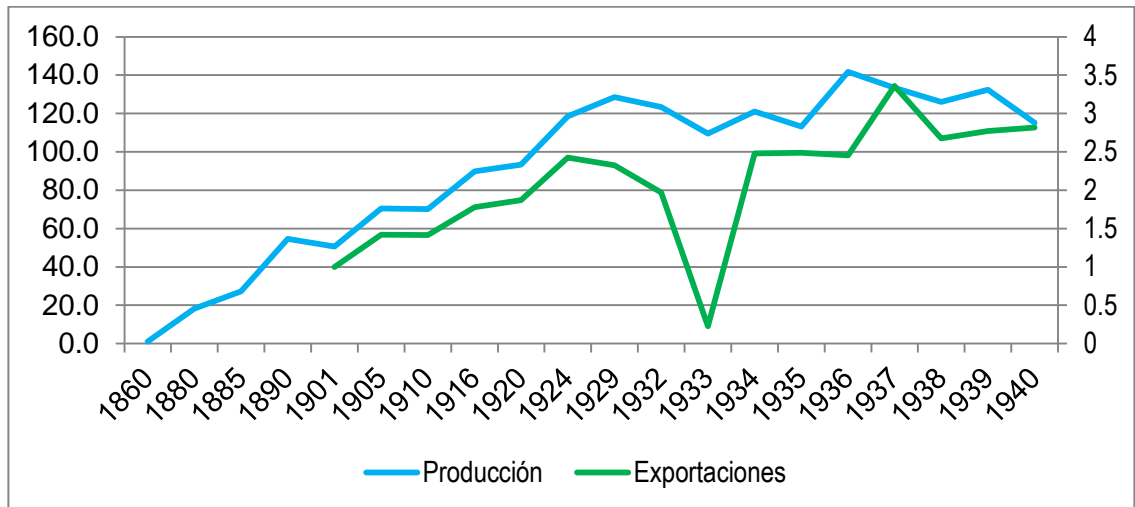
Fuente: Elaboración propia, en base a: "Historia 2 El Salvador"; MINED, 2009; P.11.

A pesar de que el mercado internacional del café era inestable, sobre todo por la volatilidad de los precios, fue desde sus inicios una exportación rentable, esto permitió que su producción se fuese incrementando en la medida que su iban adquiriendo nuevas tierras para su cultivo. El índice de producción del café⁹⁰ muestra una tendencia creciente de la producción, que se veía favorecida no solo por la demanda, sino también, por los altos precios internaciones (ver gráfico 2.3). El índice de exportaciones⁹¹ muestra una tendencia similar, lo que confirma y era de esperar, que la producción de café era mayoritariamente para el mercado externo (ver gráfico 2.3.). El índice de exportaciones muestra una brusca caída para 1930, que se explica fundamentalmente por la fuerte crisis económica que impacto directamente a la economía salvadoreña. Posterior a la crisis, los niveles de exportación del café se recuperan y muestran una tendencia creciente hacia a finales de 1940.

⁹⁰ Se tomó como año base 1860 para el cálculo del índice de producción.

⁹¹ Se tomó como año base 1901 para el cálculo del índice de exportaciones.

Gráfico 2. 3. El Salvador: Índice de producción y exportación de café, 1860-1940.



Fuente: Elaboración propia, en base a: "Historia 2 El Salvador"; MINED, 2009; P.11.

No asombra en lo absoluto, que el destino de las exportaciones de café eran hacia los países del centro, tal cual lo establece la teoría. Y es que estos –países del centro- habían condicionado las estructuras productivas de los países de la periferia para que exportaran materias primas y ellos dedicarse a actividades industriales. Uno de los principales socios comerciales de El Salvador ha sido históricamente Estados Unidos, que siempre a representando una significativa importancia en las exportaciones totales (ver tabla 2.1). También se encuentran los países de Europa, que representan el 50% de las exportaciones totales de la economía s, es de destacar el peso de las exportaciones hacia Francia. Cabe concluir, que las exportaciones totales de café tenían como destino en más del 90% los países del centro.

Tabla 2. 1. El Salvador: Destino de las exportaciones de café por país (en %).

País/año	1879	1901	1904	1913	1915
Estados Unidos	38.0	20.0	18.0	17.0	21.0
Inglaterra	36.0	17.0	13.0	5.0	4.0
Alemania	10.0	11.0	16.0	19.0	--
Francia	9.0	32.0	35.0	25.0	14.0
Italia	--	17.0	12.0	15.0	11.0
Austria-Hungría	--	--	--	6.0	--
Países escandinavos	--	--	--	--	33.0
Otros países	7.0	3.0	6.0	13.0	17.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Menjivar, Rafael; "Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador"; P.46.

2.1.4. Evolución y desempeño de la productividad.

Conocer la productividad del trabajo en la estrategia agroexportadora es sumamente difícil, dado que las estadísticas del empleo son limitadas o nulas, pero en términos cualitativos se puede decir, de forma general, que la productividad del trabajo en la producción de café era mayoritariamente baja en la primera fases del proceso productivo; dicha productividad tendía a mejorar en la fase de manufacturación para la exportación de café.

Como lo indica Héctor Dada: en la primera fase, el cultivo y la recolección de café (actividad concentradora de trabajadores) necesita una combinación de fuerzas productivas de bajo desarrollo, dentro de las cuales destaca una mano de obra con baja cualificación. En una segunda fase, en la etapa de la manufacturación del café para su exportación, se utilizan bienes de capital que incorporan cierto nivel de progreso técnico combinada con una fuerza de trabajo asalariada y con un buen grado de división del trabajo⁹².

La mano de obra no cualificada a la que anteriormente se hacía referencia, puede ser de dos tipos⁹³:

- a) Jornalero, trabajador asalariado, que puede ser minifundista o campesino sin tierra, usado en las épocas de mayor necesidad de mano de obra (principalmente la recolección)
- b) Mozo-colono, que habita en las rancherías al interior de las haciendas, recibiendo un pedazo de tierra para su subsistencia a cambio de lo cual realiza trabajo en la hacienda, a veces parcialmente asalariado.

Dada la imposibilidad de presentar la productividad laboral, es posible hacerse una idea de la productividad por hectárea de tierra de cultiva que es importante tener en cuenta ya que unas de las principales ventajas para el cultivo del café son las excelente condiciones climáticas y la tierra que se dispone en el país. Como se puede observar en el gráfico 2.4, la productividad previa a la crisis de 1930 se mantuvo entre los 13 y los 16 quintales por hectárea cultivada (la productividad más alta)⁹⁴. A partir de

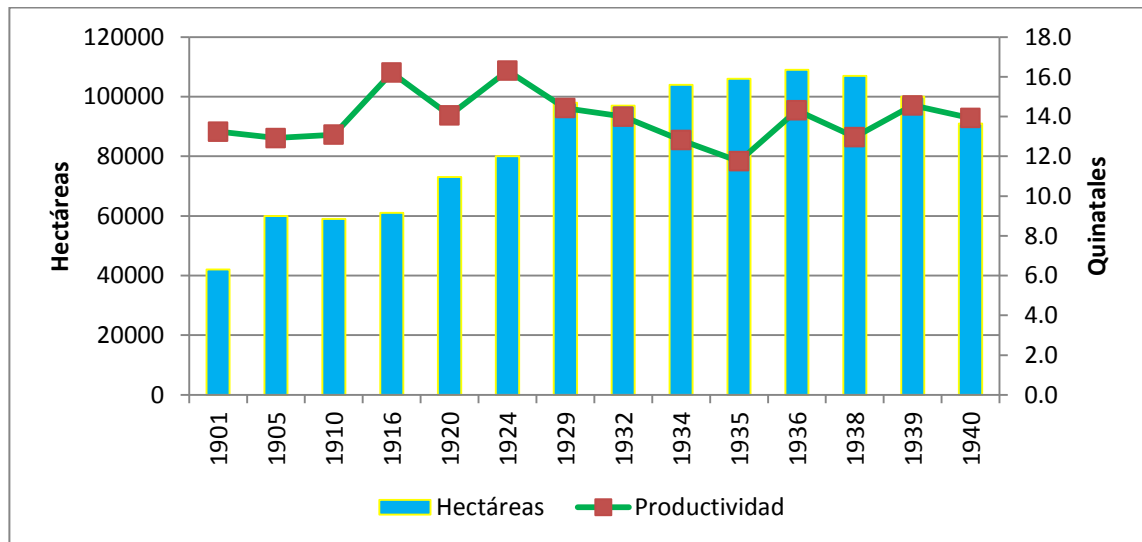
⁹² Dada Hirezi, Héctor; La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana, 1945-1960; UCA editores; San Salvador, 1987; P.15.

⁹³ *Ídem*.

⁹⁴ En el eje izquierdo del gráfico 2.4, se muestran las hectáreas de tierras cultivadas de café y; en el eje derecho, se muestra la productividad por hectárea cultivada.

esos puntos altos, en el periodo de crisis se nota cierta tendencia a la baja que no está tan significativa. Es de aclarar que la productividad de la tierra, tiende a diferir en el tipo del cultivo, la altura, la condición climática, plagas, principalmente.

Gráfico 2. 4. El Salvador: Hectáreas cultivadas de café y productividad por hectárea cultivada 1901-1940.



Fuente: Elaboración propia, en base a: en base a "Historia 2 El Salvador"; MINED, 2009; P.11.

2.1.5. Fomento de la producción industrial.

El fomento de la producción industrial estuvo siempre condicionado a las necesidades del principal producto de exportación; por ejemplo, la creación del primer banco en 1880 o la implementación de del ferrocarril de Sonsonate a Acajutla en 1882 era exigencias para la producción y exportación de café. Como lo indica Héctor Dada, a principios del siglo XIX y destinada a satisfacer las necesidades de un mercado limitado por su propia naturaleza, surge una incipiente industrialización, productora esencialmente de bebidas, textiles, tabacos, alimentos que compiten con las producciones del sector artesanal⁹⁵.

La producción industrial desde sus inicios se restringió también por la capacidad de adquisición de la sociedad. En la tabla 2.2, se muestra que los productos que más peso tienen en las importaciones industriales son los textiles, el calzado, los productos farmacéuticos, quincallería, harina y comestibles;

⁹⁵ Dada Hirezi, Héctor; *Op. Cit.*; P.18.

esto debido a que eran productos de mayor alcance en el mercado interno. El resto de productos se puede decir que corresponde a la demanda de una clase con ingresos elevados. La mejor forma de iniciar con la industrialización sería por aquellos productos con creciente demanda, como los textiles y productos alimenticios.

Tabla 2. 2. El Salvador: Composición de las importaciones industriales, 1909 (en %).

Artículos	%	Artículos	%
Aguas minerales	0.1	Libros	0.2
Hilados de algodón	3.6	Licores	0.7
Algodón textil	41.4	Porcelana	0.9
Artículos de algodón de fantasía	0.2	Maquinaria	1.5
Artículos de algodón no incluidos anteriores	8.4	Materiales para jabón y velas	2.5
Cemento	0.3	Mercería	0.6
Calzado y Accesorios	4.1	Muebles	0.3
Cerveza	0.6	Papel y materia de tapicería	0.7
Comestibles	2.9	Petróleo	0.7
Cristalería	0.7	Perfumería	0.5
Productos farmacéuticos	5.4	Quesos y mantequilla	0.4
Quincallería	5.5	Sacos para café	3.3
Harina	7.2	Sedería	2.5
Bisutería	0.1	Sombreros	0.8
Tejido de lana	1.9	Vinos	2.2

Fuente: Menjivar, Rafael; "Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador"; P.20.

Una limitante que es importante mencionar es la adquisición de equipos, como es el caso de las fábricas mecánicas textiles: la expansión de estas fábricas ocurrió poca antes y después de la segunda guerra mundial, cuando la maquinaria era cara y casi imposible de obtener. Para facilitar esta situación se promulgo una ley, en virtud de la cual se permite la introducción de maquinaria textil nueva sin pago de aranceles aduaneros. Esto permitió a muchas empresas textiles adquirir maquinaria nueva⁹⁶.

Una demanda no satisfecha apareció en el mercado salvadoreño, que abría posibilidades de realización de una inversión industrial. Lo reducido del mercado –debido a características demográficas y a la concentración del ingreso- limitaban estas posibilidades a los sectores productivos de bienes de consumo no duraderos, y a otros bienes que utilizaban una tecnología poco desarrollada. El sector textil fue el primero en aprovechar estas posibilidades, tanto en lo que podemos calificar de industria como en el sector de pequeños talleres. En 1935 operaban cuatro fábricas de tejidos, con un total de 3,000 husos y

⁹⁶ Luna, David Alejandro; *Op. Cit.*; P.230.

230 telares; en 1950 había once fábricas con 50,038 husos, 1,448 telares y once plantas de tricotar. En una primera etapa, la dinámica de crecimiento de la producción textil favoreció por igual a la grande, a la pequeña industria y a la artesanía, pero poco a poco los talleres artesanales o familiares fueron cediendo el campo a la empresa capitalista⁹⁷.

El aumento de la producción textil fue creando una demanda creciente de algodón que no podía ser suplida por la importación. Y al lado del deterioro del sector cafetalero surgió un sector dinámico agrícola, dirigido a la producción de algodón que, favorecido por una amplia política de crédito y un mercado sin competencia, paso de 1274 sembradas en 1937 a 14015 en 1942⁹⁸.

2.2. El Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (1950-1989).

2.2.1. Medidas de política económica y marco normativo.

El Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), es un conjunto de políticas económicas aplicadas en varios países de América Latina, por gobiernos de diversos signos políticos que procuraron enfrentar los problemas del atraso, el estancamiento y la insuficiencia de las economías de la región, a través de la industrialización tendiente a lograr la autosustentación económica. La (CEPAL), fue el organismo que formuló y difundió las políticas económicas dirigidas a lograr mayores niveles de industrialización en la región y cerrar la brecha la dependencia tecnológica con los países del centro.

En el año 1940, empiezan a formularse las políticas de industrialización en El Salvador. Las políticas estaban dirigidas principalmente a canalizar recursos del Estado con la finalidad de crear una infraestructura mínima de energía, transporte y comunicaciones. Además, el Estado pone en práctica políticas con cierto grado de proteccionismo para fomentar la instalación de nuevas industrias; por ejemplo, crea instituciones destinadas a orientar los recursos financieros hacia la naciente industria nacional, amplía los servicios sociales, sobre todo en educación y salud. Dicho de otra forma, surge a finales de la década de los cuarenta, un proceso de industrialización en El Salvador.

⁹⁷ Héctor Dada Hirezi; *Op. Cit.*; P.24.

⁹⁸ *Ibid.*; P.25.

A partir de 1948, el Estado adopta una serie de medidas para impulsar el sector industrial⁹⁹:

- a) Captación de mayores ingresos a través del impuesto sobre el café para trasladar excedentes del sector agroexportador a obras de infraestructura.
- b) Derogación de todas las leyes que obstaculizan la acumulación de capital y su reinversión promoviendo el incremento de la productividad.
- c) La construcción de infraestructura básica para el proceso de industrialización, carreteras, transporte interurbano y presas hidroeléctricas para reducir el costo de la producción industrial.
- d) Monetización de la economía
- e) Incremento de las tasas impositivas aplicada a la importación de café.
- f) Inicio de tratados bilaterales de comercio
- g) Medidas de seguridad social y organización sindical urbana bajo el control del gobierno.

De igual forma, es importante conocer los lineamientos básicos de la política económica, particularmente los referidos al sector industrial. Siguiendo el trabajo de Rafael Menjivar, resume el fomento a la actividad industrial en tres grandes apartados¹⁰⁰:

- a) Máximo aprovechamiento de las materias primas nacionales:

Este objetivo se plantea como un instrumento para disminuir las crecientes presiones que conducen a una posición deficitaria en la Balanza de pagos, un problema estructural de la economía nacional. Como incentivos, se creó la Ley de Fomento Industrial y el Convenio Centroamericano de incentivos Fiscales al Desarrollo industrial (ver tabla 2.3). El aumento de las exportaciones industriales y la disminución de las importaciones de estas, llevarían a equilibrar los saldos de la balanza de pagos.

⁹⁹ Hidalgo, Rosa María y Del Cid, Rosa; "Industrialización y desarrollo tecnológico en El Salvador, 1950-1987"; Tesis UCA.

¹⁰⁰ Menjivar Larín, Rafael; El Salvador: Impulso y crisis del desarrollismo. Modelo en perspectiva; San Salvador, 1973; Pp. 93-100.

Entre las acciones específicas se pueden mencionar dos: i) un programa de investigación y promoción de proyectos agro-industriales y; ii) Investigación y aprovechamiento de los recursos naturales de origen pesquero. Estas apuestas eran limitadas, sobre todo porque no se estableció la creación de nuevos sectores con alto potencial tecnológico y de aprendizaje.

b) Aumento de la productividad industrial y mejoramiento de la calidad de los productos manufacturados:

Dicha estrategia comprende básicamente: i) Seleccionar productos cuya normalización y control son prioritarios; ii) Desarrollar una campaña de divulgación de la normalización en plantas industriales, universidades y asociaciones de industriales y comerciantes; iii) Capacitar al personal técnico de las plantas industriales con los métodos de control de calidad. El fomento de la productividad, careció de una fuerte estructura de incentivos salariales, que motivara el aprendizaje continuo en los trabajadores.

c) Fomentar la expansión de productos manufacturados fuera del área, para lo cual se promovió: i) Generalización de los beneficios de la Inversión Extranjera a través de las reformas introducidas al reglamento de la ley de transferencias internacionales que se resumen: libre remisión de utilidades netas cuando estuviere invertido en empresas industriales; libre remisión de fondos por amortización de inversiones y; libre remisión de intereses y amortizaciones de capital; ii) Ley de Fomento a las Exportaciones Manufactureras, cuyas empresas tendrán derechos como los siguientes: exención total del pago de impuestos que gravan la importación de maquinaria, equipo, repuestos, accesorios, que se requieren para la producción de sus artículos; libre introducción a los recintos fiscales de las materias primas, producto semi elaborados, envases y lubricantes necesarios para su producción; exención del impuesto sobre la renta y; exención tal de impuestos sobre los activos y sobre el patrimonio; iii) Un último instrumento fue, la creación de zonas francas, en lugares alejados del núcleo urbano, en el cual se instalarían industrias netamente dedicadas a la exportación.

2.2.2. Estructura productiva y heterogeneidad intersectorial.

La base del crecimiento económico en la década de los 50's, la proporcionaba el Modelo Agroexportador, articulado en torno a la producción cafetalera desde el último cuarto del siglo XIX. Con el desarrollo de la producción cafetera, el algodón y la caña de azúcar, los dos nuevos cultivos de exportación, empezaron a adquirir una creciente importancia, aprovechando la coyuntura favorable de precios de los productos primarios en el mercado internacional. De representar sólo el 1.5% por ciento del valor de las

exportaciones en 1945, el algodón pasó a constituir el 15% en 1960, convirtiéndose en el segundo producto de exportación después del café; el dinamismo de la producción de caña de azúcar fue menor al del algodón, pero se vio ampliamente favorecida por la demanda de la industria alimentaria local¹⁰¹.

Tabla 2. 3. Reformas ejecutadas durante la implementación del modelo industrialización por sustitución de importaciones.

Clasificación	Ley aprobado o modificada
I. Legislación económica	<ul style="list-style-type: none"> – Ley de Fomento Industrial (18/01/61) – Reformas sustitutivas y adiciones a la LISR (18/09/61) – Ley de Fomento Avícola (24/11/61) – Ley de Avenamiento y Riego (11/12/61) – Ley del Fomento Agropecuario (27/11/61) – Ley Monetaria de El Salvador (11/12/61) – Ley de Control de Transferencias Internacionales (10/04/61)
II. Legislación económica centroamericana	<ul style="list-style-type: none"> – Tratado General de Integración Económica (17/02/61) – Protocolo al Convenio Centroamericano Sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación(17/02/61) – Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica (17/02/61).
III. Legislación económica-social	<ul style="list-style-type: none"> – Descanso Dominical Remunerado para los Trabajadores del Campo (27/01/61) – Estatuto Protector de Trabajadores del Campo (26/06/61) – Ley transitoria sobre compensación de alimentación para trabajadores del campo (18/09/61) – Disposición Transitoria para Leyes que Regulan las Labores de los Trabajadores del Campo (23/10/61) – Ley Transitoria de Fijación de Salarios Mínimos Empleados de Comercio (01/06/61) – Ley de Bienestar Rural (11/12/61) – Ley de Servicio Civil (24/11/61)
IV. Legislación económica-institucional	<ul style="list-style-type: none"> – Ley Reorganización de la Banca Central (20/04/61) – Modificación a la ley de creación de la compañía salvadoreña de café (27/06/61) – Ley de Creación del INSAFI (22/12/61) – Ley Orgánica del Banco Central de Reserva (15/12/61) – Ley de Creación del Consejo Nacional de Planificación (24/04/61)

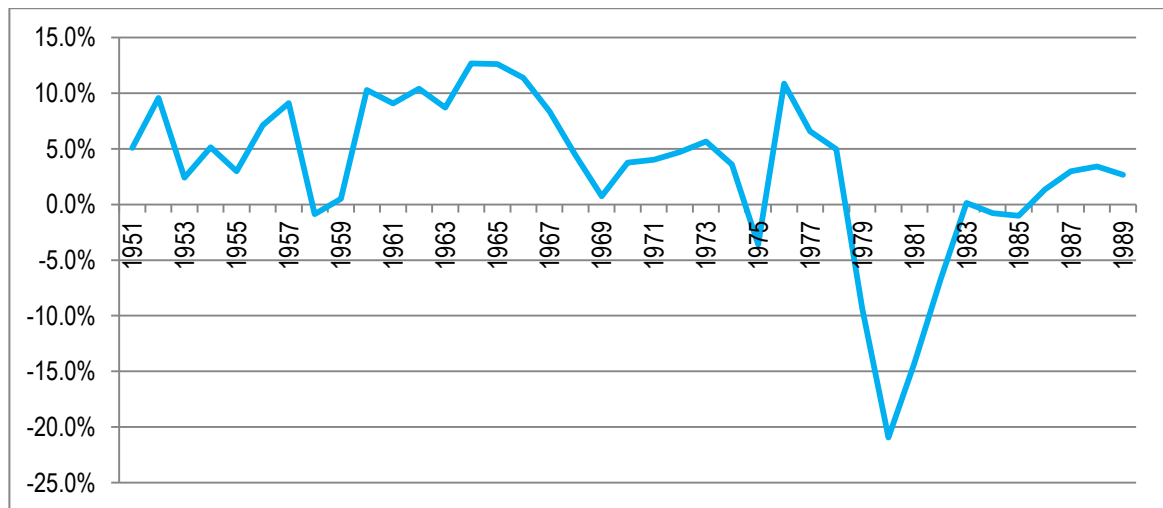
Fuente: Larios, María de Lourdes; “Modelos de Desarrollo y la Evolución de los Desastres en El Salvador”; P.25.

¹⁰¹ Acevedo, Carlos; “La experiencia del crecimiento económico en El Salvador durante el siglo XX”; Banco Interamericano de Desarrollo, Series de Estudios Económicos y Sectoriales; s.l.; agosto de 2003; P.4.

Los capitales acumulados por el Modelo Agroexportador proporcionaron buena parte del financiamiento inicial para impulsar el proceso de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) en que el país se embarcó en los 50's. El modelo ISI contó con el apoyo del Estado a través del desarrollo de una activa política proteccionista articulada en torno a la concesión de exenciones fiscales y el manejo discrecional de la política arancelaria. El proceso de desarrollo industrial enfrentó en sus inicios un importante obstáculo: la estrechez del mercado interno; que con el Tratado General de Integración Centroamericana firmado en diciembre de 1960 por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, permitió ampliar a nivel regional el mercado potencial para la industria salvadoreña¹⁰².

En el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA), la tasa de crecimiento promedio anual del sector manufacturero fue de 8,1 por ciento entre 1960 y 1970 (ver gráfico 2.5), mientras que la participación de las manufacturas en el valor total de las exportaciones se incrementó de 5,6 por ciento a 28,7 por ciento en el mismo período. A mediados de los setenta, 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.

Gráfico 2. 5. El Salvador: Tasa de crecimiento de la industria manufacturera, 1951-1989 (en %).



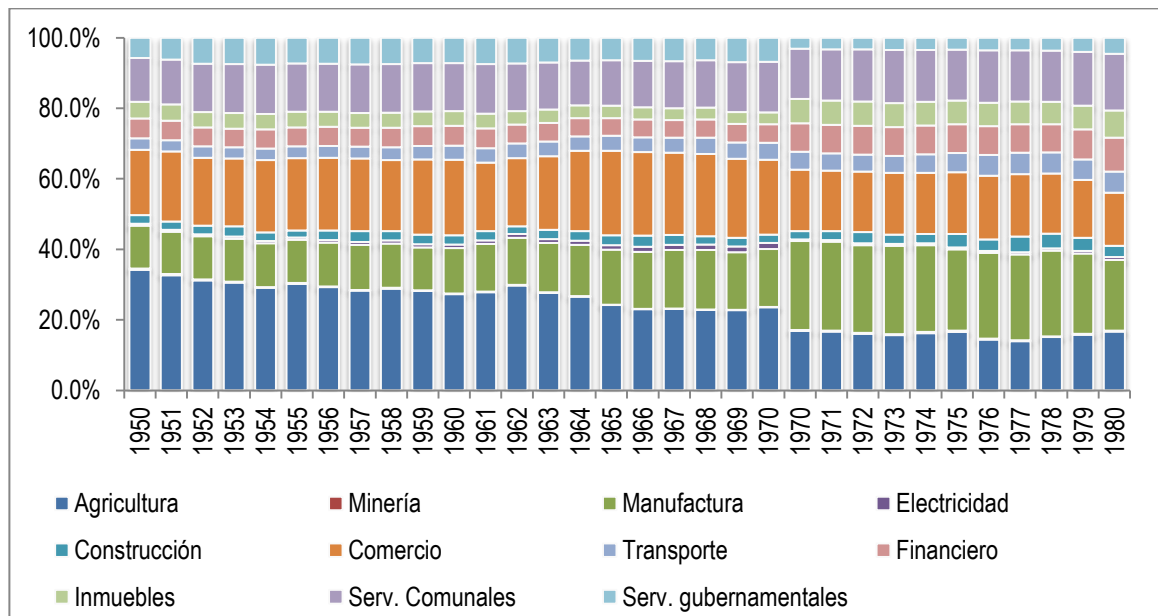
Fuente: Elaboración propia, en base de datos de CEPAL, series históricas.

¹⁰² *Ídem.*

Al evaluar la configuración de la estructura productiva salvadoreña, en razón de las estrategias económicas impulsadas -Agroexportación y Sustitución de Importaciones-, se puede decir que esta se fue conformando en una orientación completamente diferente a la inicial. Elevar el peso del Sector Servicios en la economía, no aparece de forma explícita en las estrategias impulsadas, pero son estas actividades las que fueron ganando progresivamente mayor peso relativo en la estructura del PIB, principalmente las actividades del Sector Comercio (ver gráfico 2.6).

La actividad manufactura, en el marco del Modelo ISI, debía estar ganando una mayor peso relativo en la estructura productiva; pero eso no sucedió, a excepción de las primera décadas de implementado el Modelo ISI, en adelante, su aporte al PIB se estancó y las actividades manufactureras no se diversificaron como fue el propósito inicial. Por otra parte, la economía agrícola que había sido el motor de la economía y todavía lo seguía siendo, no hizo más que perder peso en el periodo, y fue relegando importancia. Pero el impacto del declive de la actividad agrícola tiene una marca más profunda en la estructura ocupacional, compuesta principalmente por mano de obra agrícola. A medida que disminuía la actividad agrícola, el empleo escaseaba de forma progresiva y en consecuencia, el nivel de vida de la clase trabajadora se deterioraba paulatinamente.

Gráfico 2. 6. El Salvador: Composición del PIB por rama de actividad económica, 1950-1980 (en %).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL, series históricas.

La teoría estructuralista, establece que las estructuras productivas de los países de la periferia se caracterizan porque existe una marcada diferencia de productividades entre los sectores económicos y; más recientemente, establecen que esas diferencias se extiende al interior de estos sectores. Por otra parte, sostienen que las ramas de actividad con baja productividad concentran el mayor porcentaje de mano de obra. A continuación se hace una revisión de la estructura productiva salvadoreña como evidencia empírica para validar la teoría estructuralista. Los indicadores claves son la Dispersión de la Productividad (DP)¹⁰³ y la concentración del empleo por rama de actividad.

El Sector Agrícola es el de más baja productividad laboral. Se encuentre por debajo del promedio de la economía y considerablemente distante del sector más productivo (ver tabla 2.4). Para los años de estudio, la productividad de la Agricultura oscila entre 0.1 y 0.2 lo que indica que no se ha reducido y mantiene una distancia significativa respecto a la productividad media (0.9 y 0.8 respectivamente). Otra característica del Sector Agrícola, es que concentra el mayor porcentaje de empleo total de la PEA, aunque pasó de un 70% en los sesenta aun 48% en los ochenta. Esto supone, que dentro del sector existe una baja remuneración salarial.

Respecto de la industria manufacturera, su productividad laboral no sobrepasó la media y se mantuvo por debajo de esta. Apenas para 1971 igualó a la media de la economía, pero en términos generales muestra cierta tendencia a bajar y a mantenerse estancada. Esta situación de la baja productividad se correlaciona con una tendencia creciente en la concentración del empleo, pasó de concentrar el 14.8% en 1961 a 18.8% en 1980. Es decir, la movilidad de mano obra que se generó, no aumento la productividad. Seguramente era mano de obra con baja cualificación y se ubicó en actividades de baja remuneración salarial (ver tabla 2.4).

Por último, es importante aclarar la productividad ha sido concentrada en el Sector de Servicios Financieros, es el regulador la productividad de los demás sectores, es la único sector que está por encima de la productividad media de la economía con significa ventaja. Esto indica que ha sido el sector que más se ha favorecido con incrementos de la productividad; pero acontece además, que es un sector

¹⁰³ La Dispersión de la Productividad, es un indicador que cuantifica en que proporciones la productividad de un sector económico se aleja de la productividad media de la economía. Si el resultado es cada vez menor a 1, la productividad es cada vez más baja; si el resultado es cada vez mayor a 1, la productividad es cada vez más alta. La media que se utiliza en este ejercicio, no es una media global – la suma de la producción total dividida entre el empleo total-. Es una media ponderada, donde se toma el peso de cada sector para determinar la productividad total.

que concentra un muy bajo porcentaje de la Población Económicamente Activa. Es decir, los beneficios de los impactos del aumento de la productividad se pueden evaluar como reducidos en la economía global.

Tabla 2. 4. Dispersión de la productividad laboral (DP) y concentración del empleo por rama de actividad económica 1961- 1980.

Rama de actividad	1961		1971		1975		1978		1980	
	DP	%	DP	%	DP	%	DP	%	DP	%
Agricultura, caza, silvicultura	0.2	70.0	0.1	70.0	0.1	58.0	0.2	50	0.2	48.0
Minas y Canteras	0.8	0.1	1.2	0.1	0.7	0.2	0.4	0.4	0.4	0.3
Industrias Manufactureras	0.5	14.9	1.0	12.6	0.7	12.2	0.9	17.4	0.6	18.8
Electricidad, Gas y Agua	2.5	0.2	0.6	0.4	0.5	0.4	0.7	0.6	0.6	0.7
Construcción	0.3	4.8	0.3	3.6	0.3	5.1	0.4	6.6	0.3	6.1
Comercio, Restaurantes y Hoteles	1.6	7.5	0.9	9.1	0.3	20.8	0.6	19.0	0.4	19.5
Transportes, Alma. y Comunicaciones	1.0	2.5	0.9	2.7	0.7	3.0	0.8	4.6	0.7	5.0
Establecimientos Financieros	nd	nd	2.9	1.3	4.7	0.7	4.2	1.2	4.6	1.2
Productividad media ponderada	1.0		1.0		1.0		1.0		1.0	

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de CEPAL y LABORSTAT.

2.2.3. La heterogeneidad al interior de la industria manufacturera.

En datos presentados por Héctor Dada, según censo industrial de 1956; al interior de la industria manufacturera había un total de 11,423 establecimientos, donde la Micro y la Pequeña empresa representan el 98% del total y la Gran Empresa no llegaba ni al 1% (ver tabla 2.5). Pero no sucede lo mismo con la contribución al Valor Bruto de la Producción, la Micro y la Pequeña Empresa representa el 22% del total, mientras que el peso que tiene en el Valor Agregado es del 31%. Entre tanto, la Gran Empresa contribuye con un porcentaje mucho más significativo, 56% al Valor Bruto de la Producción y 47% al Valor Agregado del PIB industrial.

La situación anterior, evidencia una alta concentración de la producción manufacturera en la Gran Empresa. Según Héctor Dada, esta concentración presenta dos polos totalmente diferentes: a) el de la Gran Empresa, que incorpora mayor tecnología en sus procesos de producción que son ahorradoras de

trabajo lo que les permite ser más productivas; b) la gran mayoría de la fuerza de trabajo se concentra en pequeños talleres con procesos de producción artesanales con baja productividad¹⁰⁴.

Tabla 2. 5. Empresas manufactureras: personal ocupado, producción bruta, valor agregado y remuneraciones, 1956 (millones de colones).

Clasificación	Establecimientos	Personal ocupado	VBP	VA	Salarios (w)
Gran empresa	75	16,350	33,3873	80,662	16,223,000
Mediana empresa	209	9,535	131,981	38,579	9,034,000
Pequeña empresa	2,188	19,563	80,394	28,523	8,173,000
Micro empresa	8,951	18,168	54,558	24,798	5,276,000
TOTAL	11,423.	63,616.	600,806.	172,562.	38,706,000

Fuente: Héctor Dada Hirezi; "La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana, 1945-1960"; P.67.

Para ampliar lo que sostenemos anteriormente, las diferencias de productividad son notorias entre los estratos productivos. Como es de esperar la Gran Empresa y la Mediana son las más productivas y la diferencias de productividad con los estratos más bajos es bien marcada ya que ni llegan al promedio (ver tabla 2.6). Otro elemento a tomar en cuenta, es la concentración del empleo. Como lo indica la teoría, los estratos menos productivos son los que concentran la mayor cantidad de empleados. Pero no sucede así con la masa salarial que es concentrada por la Gran Empresa y de hecho los salarios por trabajador son notablemente mejores que los salarios de los estratos de menor productividad (ver tabla 2.6).

Tabla 2. 6. Indicadores de la heterogeneidad en la industria manufacturera, 1959.

Clasificación	Productividad laboral	Concentración del empleo (%)	Concentración de salarios (%)	W por trabajador
Gran empresa	20.4	25.7	41.9	992.2
Mediana empresa	13.8	15.0	23.3	947.5
Pequeña empresa	4.1	30.8	21.1	417.8
Micro empresa	3.0	28.6	13.6	290.4
Promedio	10.3			662.0

Fuente: Elaboración propia, en base a, "La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana, 1945-1960".

¹⁰⁴ Dada Hirezi, Héctor; *Op. Cit.*; P.70.

La siguiente información permite esclarecer como la concentración –producción y empleo- tiende a expandirse por ramas de actividad. Lo común es que la Gran Empresa concentre el mayor Valor Bruto de la Producción y la Pequeña Empresa la mayor concentración de empleos (ver tabla 2.7).

Según Héctor Dada, la concentración no es uniforme de una rama industrial a otra, y analiza particularmente la producción de la Gran Empresa, constatando las características siguientes: a) la mayoría de grandes empresas se dedican a producir para la exportación y; b) la concentración es mayor en las ramas dedicadas a la exportación y en la productoras de bienes de consumo no duraderos, donde la mecanización es más antigua (bebidas textiles)¹⁰⁵.

En efecto, de la 6 empresas de 500 o más personas, cuatro son beneficios de café y 2 empresas textiles, y de las 69 que corresponden a 100 o más personas, 44 corresponde a la rama alimenticia (un buen número de las cuales son seguramente beneficios de café o ingenios azucareros); 5 son beneficios de algodón; 5 empresas textiles; 3 productoras de bebidas gaseosas y cervezas y 1 de cigarrillos lo que suma un total de 58. De las 11 restantes: 2 son fábricas de calzado, 1 de ropa y 2 de producto químicos, ramas de bienes de consumo industrializadas después de la guerra; tenemos 3 en la producción de materiales de construcción, en donde ha habido un reciente proceso de acumulación; el resto lo componen: un taller de reparaciones mecánicas, una gran imprenta y una empresa de minería¹⁰⁶.

La importancia de la Pequeña Empresa varía grandemente de un sector a otro. Ella proporciona más de los dos tercios de la producción nacional de calzado ropa, un 40% de los alimentos si excluimos la producción de café oro, una quinta parte de los productos minerales no metálicos, una sexta parte de los textiles; pero reduce su participación en la del tabaco a 2.1% y a solo 1.8% en la ramas de bebidas¹⁰⁷. Esta situación, deja de manifiesto la baja productividad de la Pequeña Empresa, que en la mayoría de ramas representa un significativo valor en el total de establecimientos, pero representa un bajo porcentaje en el Valor Bruto de la Producción; pero también, se comprueban las marcadas diferencias de productividad entre los diferentes estratos empresariales, principalmente cuando se compara la Gran Empresa con la Pequeña Empresa.

¹⁰⁵ *Ídem.*

¹⁰⁶ *Ídem.*

¹⁰⁷ *Ibid.*; P.71.

Tabla 2. 7. Participación de la Grande y de la Pequeña Empresa en el Valor de la Producción Bruta por ramas de actividad industrial, 1956 (millones de colones).

Rama	Pequeña empresa	Gran empresa	Total rama	%PE	%GE
1. Algodón					
a) N° empresas	0	6	6	0.0%	100.0%
b) VBP	0	46,520,000	46,520,000	0.0%	100.0%
2. Alimentos					
a) N° empresas	4,437	87	4,999	88.8%	1.7%
b) VBP	45,110,000	290,590,000	398,970,000	11.3%	72.8%
3. Bebidas					
a) N° empresas	11	3	35	31.4%	8.6%
b) VBP	490,000	21,550,000	26,520,000	1.8%	81.3%
4. Tabaco					
a) N° empresas	57	1	61	93.4%	1.6%
b) VBP	300,000	13,770,000	14,160,000	2.1%	97.2%
5. Textiles					
a) N° empresas	426	9	461	92.4%	2.0%
b) VBP	3,280,000	15,330,000	20,820,000	15.8%	73.6%
6. Calzado y ropa					
a) N° empresas	3351	8	3433	97.6%	0.2%
b) VBP	18,120,000	3,640,000	27,010,000	67.1%	13.5%
7. Productos minerales no metálicos					
a) N° empresas	285	5	327	87.2%	1.5%
b) VBP	2,320,000	6,340,000	11,950,000	19.4%	53.1%
8. Productos químicos					
a) N° empresas	98	6	121	81.0%	5.0%
b) VBP	700,000	5,060,000	10,520,000	6.7%	48.1%
9. Industria mecánica					
a) N° empresas	251	6	286	87.8%	2.1%
b) VBP	2,360,000	3,290,000	7,900,000	29.9%	41.6%

Nota: El autor clasifica las empresas de acuerdo al personal ocupado: la pequeña empresa de 1 a 9 empleados y la gran empresa de 50 a más empleados.

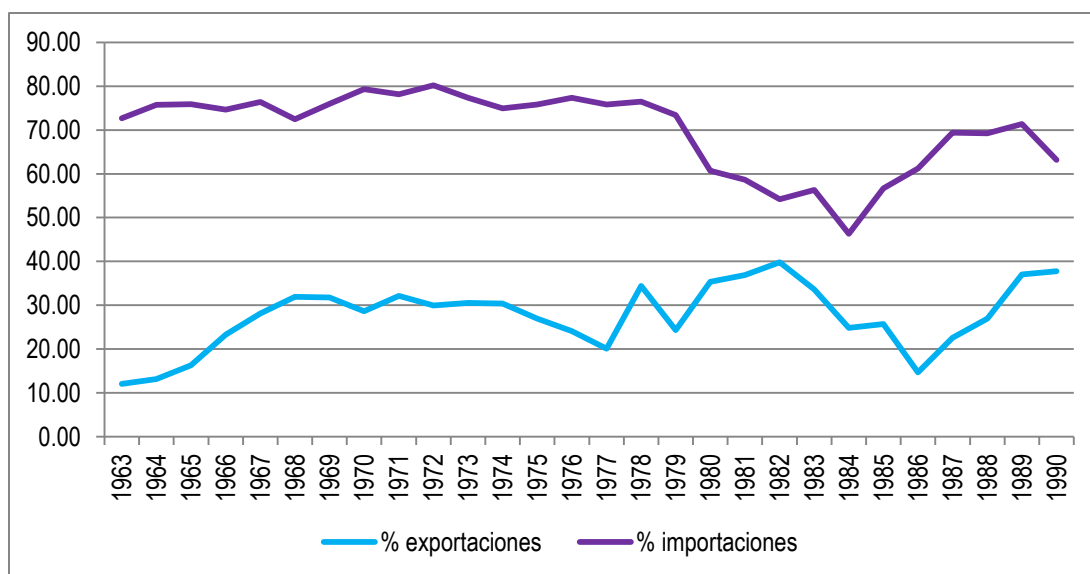
Fuente: Elaboración propia, en base a, "Héctor Dada Hirezi, "La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana, 1945-1960"; P.68-69.

2.2.4. Competitividad de la industria manufacturera salvadoreña.

En cuanto a la competitividad del Sector Manufacturero en el mercado internacional, se observa alta dependencia por los productos manufacturados, una de las características de los países de la periferia (ver gráfico 2.7). Previamente a que El Salvador entrara en el conflicto armado, la dependencia por los productos manufacturados no bajó, aunque las exportaciones mostraron una tendencia a ganar peso. Durante la guerra, las exportaciones casi igualan el peso de las importaciones, producto de una brusca caída de la demanda.

Si bien es cierto, con el Modelo de Sustitución de Importaciones, las exportaciones de bienes manufacturados tendieron a ganar peso, la dependencia por la importación de estos se mantuvo. De hecho, esta fue una de las causas del fracaso del Modelo ISI, la dependencia a la importación. Los datos evidencian la reducida competitividad de la industria manufacturera en el mercado internacional en cuanto a la promoción de las exportaciones industriales. La unión de los mercados centroamericanos fue una excelente oportunidad, pero careció de un plan estratégico de integración enfocado a mejorar la competitividad de la región.

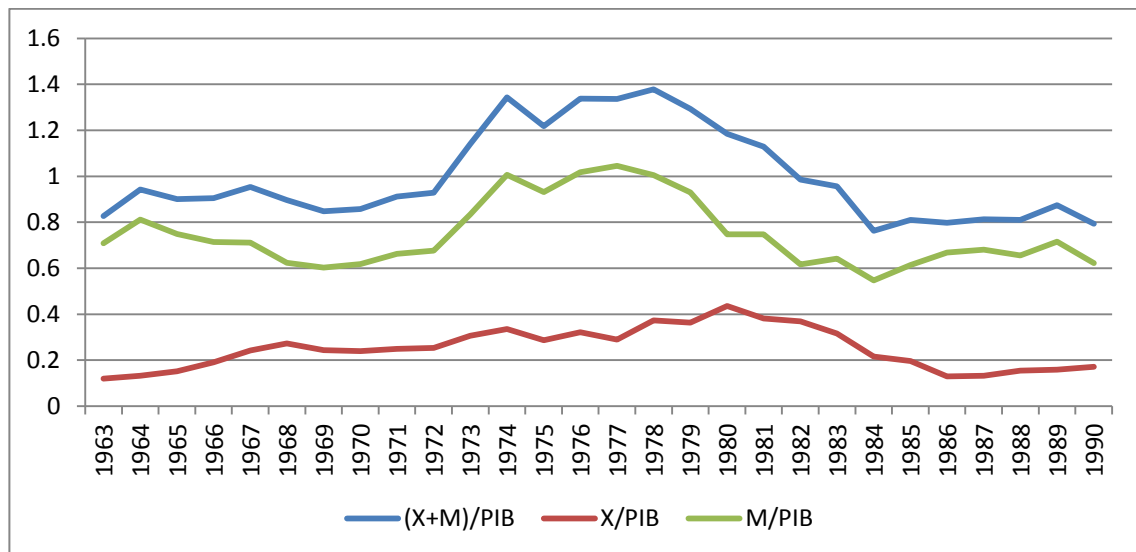
Gráfico 2. 7. El Salvador: Peso de la industria manufacturera en las exportaciones e importaciones totales, 1963-1990 (en %).



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

En consecuencia, es importante destacar la apertura de la industria manufacturera al comercio internacional, que reflejaría el peso del comercio industrial en el Valor Agregado de la manufactura. Como se observa (grafico 2.8), la tasa de apertura comercial mostro una tendencia creciente en la década de los sesenta hasta mediados de la década de los setenta, que es donde empieza a decaer. Es de notar, el peso de la importaciones el PIB industrial, es decir, la forma en que la industria manufacturara se ha aperturado al comercio internacional es como importadores y no como exportadores. Las exportaciones reflejan este hecho, se han mantenido estancadas para el periodo de estudio, los aumentos que existen son mínimos.

Gráfico 2. 8. El Salvador: Tasa de apertura comercial de la industria manufacturera, 1963-1990.



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

Los impactos de la estrategia de Sustitución de Importaciones en la balanza de pagos han sido leves y no uniformes. En la tabla 2.8 se observa que la estrategias tuvo se efecto en la consolidación de una estructura industrial para bienes de consumo, que si gano peso, un poco más del 70% era producido por la manufactura local. Pero en términos de competitividad, estos bienes no tienen una demanda creciente en el comercio internacional.

Una de las fuertes debilidades del porque la industria manufacturera no pudo entrar de lleno a competir en el mercado mundial es que nunca rompió con la dependencia del extranjero de las materias primas y los bienes de capital. Más del 50% de las materias primas eran importados dado que no se tenía la capacidad de producirlas internamente. La dependencia por los bienes de capital siempre ha sido alta ya

que representaban más del 80%. Esta tendencia no se logró romper con el paso del tiempo y fue uno de los grandes obstáculos que imposibilitó una industrialización.

Tabla 2. 8 Estructura de la disposición interna de manufacturas por origen y destino (en %)

Clasificación	1951	1956	1962
1. Bienes de consumo			
a) Nacional	75.4	74.1	79.7
b) importado	24.6	25.9	20.3
2. Materias primas			
a) Nacional	42.3	48.8	50.0
b) Importado	57.7	59.2	50.0
3. Bienes de capital			
a) Nacional	12.1	11.2	22.6
b) Importado	87.9	88.8	77.4
4. Total			
a) Nacional	61.6	60.8	67.1
b) Importado	38.4	39.2	32.9

Fuente: Héctor Dada Hirezi; "La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana, 1945-1960"; P.60.

2.2.5. Decadencia agroexportadora y declive industrializador.

Posterior al proceso de industrialización, se vivió en El Salvador un ambiente de convulsiones políticas y sociales, que propiciaron cambios drásticos en la conducción del mismo. En 1979 derrocaron al General Carlos Humberto Romero y el poder fue tomado por una Junta Revolucionaria, precedida por Ing. Napoleón Duarte. Los resultados económicos se determinaron en buena medida, por los acontecimientos políticos y sociales de la década de los 80's, donde el conflicto armado tuvo su mayor auge.

A continuación se citan algunas de las reformas implementadas en este periodo, que fueron de gran importancia para el desarrollo¹⁰⁸.

- a) Se llevó a cabo el proceso de reestructuración de la tenencia de la tierra a través de la implementación de la reforma agraria.
- b) Se nacionalizaron la banca y el comercio exterior.

¹⁰⁸ Larios, María de Lourdes; Modelos económicos y la evolución de los desastres en El Salvador; Centro de Protección para Desastres (CEPRODE); San Salvador, diciembre de 1998; Pp.31-32.

c) Se estableció un sistema de control de precios, a través de la reactivación del IRA.

En un estudio reciente¹⁰⁹, O. Cabrera muestra el desempeño de la Agricultura, la Industria Manufacturera, la Construcción y el Sector Servicios tomando de base las Matrices Insumos Producto de 1978 y 1990. Los resultados reflejan como las estrategias anteriormente impulsadas –Agroexportadora e industrialización- se fueron agotando/estancando, abriendo paso a una nueva estrategia, el Modelo Neoliberal.

La Agricultura se constituía en el segundo sector de importancia económica para 1978, donde la producción efectiva representaba un 22.6% de la economía, mientras que los consumos intermedios un 12.2% (ver tabla 2.8). El PIB desde la óptica de generación de la renta, nos muestra que las rentas del trabajo eran 22.1 mientras que las rentas del capital un 48.5%. La producción efectiva primaria era demandada para fines productivos (demanda intermedia un 14.7% y para satisfacer necesidades privadas y públicas un 21.8%). Destacan las exportaciones agrícolas dentro de las exportaciones totales en un 55.3%, lo que confirma una estructura productiva de fuerte vocación agrícola. Un punto a considerar eran los altos precios de café para ese año.

La Industria Manufacturera proveía el 50.1% de los insumos intermedio requeridos por el complejo productivo nacional y un 34% a la producción bruta. Destaca la generación de salarios en un 17.8% y las ganancias empresariales obtenidas por la industria representaban un 26.2%. La Industria Manufacturera aporta mayor capital físico por unidad de producción que el resto de sectores lo que constituye una característica intrínseca de la industria con una capacidad para mecanizar la economía. Los costes salariales son un buen indicador de la eficiencia productiva al confrontarlos con la producción generada; la industria mostraba un mayor nivel de eficiencia en costes ponderados equivalentes al 17.8% contra una generación de valor agregado de 24.1%¹¹⁰. Por el lado de la demanda, el consumo total interno se concentraba en la Industria Manufacturera y los servicios, y el consumo externo medido por las exportaciones en los sectores transables agropecuarios e industriales. El sector industrial junto a la construcción eran los pilares fundamentales de la inversión nacional (84% de la FBK).

¹⁰⁹ Cabrera Melgar, Ovidio; "Cambio estructural y productividad en la economía salvadoreña"; Departamento de Investigación Económica y Financiera, BCR de El Salvador, Documentos Ocasionales N°2012-02; Pp.5-10.

¹¹⁰ *Ídem*.

La estructura productiva según la matriz insumo producto de 1990 confirma el desestimulo a la producción de bienes respecto a 1978 (ver tabla 2.8). Se sucede un descenso acusado de las ramas primarias en valor agregado, producción bruta y consumo intermedio. El descenso del sector en la generación de la actividad productiva, el empleo y las rentas de capital, se refleja en el aporte en costos salariales (12.5% respecto a 22.1) y rentabilidad empresarial (18.3 frente a 31.1%), hay que destacar también el nulo aporte de la rama primaria a la formación bruta de capital fijo luego de aportar un 15.2% en 1978¹¹¹. La industria manufacturera presentó una leve reducción en su valor agregado y en la producción efectiva, no obstante, siguió liderando la generación de insumos intermedios en un 49.5% y una mayor eficiencia respecto a los costos salariales. Desde la óptica de la demanda, la industria manufacturera siguió dinamizando el tejido empresarial como mayor proveedor de insumos intermedios en un 59.5 y consumo final de 45,6%

La economía salvadoreña ha ido evolucionando de una estructura productiva basada en la producción de bienes primarios y una industrialización incompleta apoyada en alimentos y textiles hacia una economía donde los servicios destinados y no destinados a la venta representan un mayor aporte al Valor Agregado a precios constantes de 1990.

Tabla 2. 9. Aporte porcentual de la industria manufacturera a la economía salvadoreña (1978 y 1990).

Magnitudes	Matriz insumo producto 1978				Matriz insumo producto 1990			
	Agric.	Indus.	Const.	Serv.	Agric.	Indus.	Const.	Serv.
Producción efectiva	22.6	34.0	5.7	37.7	15.0	32.5	4.7	47.8
Consumo intermedio	12.2	50.1	7.9	29.8	10.9	49.5	6.7	32.9
Valor agregado	29.0	24.1	4.3	42.6	17.4	22.1	3.5	56.9
Costes salariales	22.1	17.8	6.3	53.8	15.5	20.7	6.3	57.5
Impuestos netos	48.5	41.1	0.0	10.4	21.1	61.9	3.5	13.5
Excedente bruto	31.3	26.2	3.6	39.0	18.3	20.0	2.0	59.8
Demanda total	21.8	52.6	5.0	20.6	14.9	49.2	4.1	31.8
Demanda intermedia	17.7	59.9	1.9	23.6	16.8	59.5	1.3	22.4
Consumo final	17.7	52.9	0.0	29.5	12.6	45.6	0.0	41.8
Consumo total	16.3	56.1	0.9	26.8	14.2	50.8	0.5	34.5
FBK	15.2	53.9	30.9	0.0	-1.0	50.6	50.3	0.0
Exportaciones	55.0	43.3	0.0	10.4	33.2	35.0	0.0	31.8

Notas:
 Demanda Total: Consumo total + FBK + Exportaciones; Consumo Final: Consumo Familiar (Consumo Privado) + Consumo Público; El Consumo Total es la suma de Demanda Intermedia y el Consumo Final.

Fuente: Ovidio Cabrera; "Cambio estructural y productividad en la economía salvadoreña".

¹¹¹ *Ídem*.

Desde inicios de la independencia política de El Salvador, se adolecía de un problema estructural, la alta concentración del ingreso, problemática que no pudo ser atendida. Con la entrada del Modelo ISI, el ingreso siguió concentrándose en el 20% más rico de la población y el 20% más pobre siguió recibiendo cada vez menos ingresos (ver tabla 2.13). Para el año de 1979 la situación empeoró, el 20% más pobre solo recibía un 2% del ingreso y el 20% más rico el 66%. En ese sentido, el cambio estructural debe ir acompañado de una deliberada política de distribución de ingresos; en palabras del pensamiento neoestructuralista, un cambio estructural para la igualdad.

Tabla 2. 10. El Salvador: Distribución del ingreso por hogar, varios años.

Años	20% más pobre	20% más rico	Dispersión
1961	6%	61%	10.2
1969	4%	51%	12.8
1979	2%	66%	33.0

Fuente: Carmen Marcela Guadalupe Gallo Mena, *et al.*; Tesis: “Análisis de la desigualdad del ingreso en El Salvador desde una perspectiva estructural”; P. 39.

2.3. Aspectos teóricos e implementación de los Programas de Ajuste Estructural en El Salvador.

2.3.1. Contexto económico general de América Latina.

En la década de los ochenta, incluso un poco antes, se ha venido observando una homogeneización de la política económica en América Latina. La mayoría de los países de han concentrado sus expectativas de crecimiento económico en el comercio internacional y en la reducción del papel del Estado en la economía, arguyendo que la excesiva burocracia, la abusiva política tributaria y la ineficiencia de las empresas públicas han contribuido negativamente al mejoramiento del desempeño económico; por lo tanto, consideraron necesario reducir el tamaño del Estado, limitándolo a sus funciones subsidiarias en áreas sociales y jurídicas¹¹². La nueva concepción de la teoría neoliberal, se basa en otorgar jerarquía absoluta al mercado como principal asignador de recursos en la economía; el Estado no puede intervenir deliberadamente, solo de forma periférica, garantizando que las fuerzas del mercado funcionen libremente.

Las políticas de corte neoliberal, se aplicaron casi de forma generalizada en la mayoría de países de América Latina. La justificación para su implementación fueron tres grandes problemas que las economías

¹¹² Lara, Edgar; “El Salvador a trece años de políticas de ajuste y estabilización económica”; s.l., s.f.; P.2.

de la región presentaban: el desajuste de la 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. Es de resaltar además, que estos países sufrían severas restricciones en sus Presupuestos Generales, producto del fuerte impacto de la creciente deuda pública, que imposibilitaba el financiamiento de nuevos programas dirigidos a superar los problemas de desarrollo económico.

En la solución de estos problemas se involucraron dos organismos internacionales de carácter multilateral: El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). El FMI se concentró desde un inicio en los problemas de ajuste de la balanza de pagos y la estabilidad de precios. Por otra parte el BM, enfatizando los cambios en el mediano y largo plazo, se ha enfrascado en los problemas relativos a los cambios en la estructura productiva. También en este caso, se considera que la influencia del Estado como asignador de recursos se halla en la base del estancamiento de la actividad económica y la imposibilidad de elevar la tasa de ahorro para alcanzar la ruta de crecimiento potencial del producto¹¹³.

A mediados de los años ochenta, el FMI incorpora las ideas de Ajuste Estructural que ya el BM venía promoviendo. Las políticas de estabilización primero y de ajuste estructural después, surgen como los medios que permitirían a las economías de la región operar de acuerdo a la concepción teórica: a través del mercado como asignador de recursos; y ello es posible solo corrigiendo las distorsiones que genera la intervención del Estado. Serían entonces, los Organismos Financieros Internacionales (IFI's) los que se encargarían de financiar dichos programas, con una serie de préstamos que desde sus inicios estarían condicionados.

2.3.2. Principales objetivos de los PEE/PAE.

Es necesario especificar, que las Políticas de Estabilización Económica (PEE) eran promovidas desde el Fondo Monetario Internacional, mediante los préstamos denominados PAF. Entre tanto, los Programas de Ajuste Estructural (PAE) eran promovidos por el Banco Mundial, mediante los préstamos denominados SAL. Los programas del FMI, se consideran para manejar variables de corto plazo -principalmente variables monetarias-; mientras que los programas del BM, se consideran para manejar variables mediano y largo plazo –principalmente variables reales-.

¹¹³ SAPRIN; "El Impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador"; s.l., 2000; P.2.

En términos de las Políticas de Estabilización que impulsa el FMI, sus objetivos se pueden resumir en dos que se hallan fuertemente interrelacionados¹¹⁴:

- a) 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.
- b) Lograr el equilibrio interno en el sentido de reducir los excesos de demanda con sus consecuencias inflacionarias.

Desde el enfoque del Banco Mundial los objetivos antes mencionados, si bien es cierto necesitan 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 BM¹¹⁵:

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

¹¹⁴ *Ídem.*

¹¹⁵ *Ibid.*; Pp.2-3.

Esta nueva estrategia, si mayor lugar a dudas, tenía como principal propósito la liberalización y la desregulación de las economías nacionales de los países subdesarrollados al comercio exterior. Era necesario entonces, despojar a los Estados del peso que tenían en las economías y limitarlos a intervenir solo en actividades dirigidas a garantizar el buen funcionamiento del mercado. Estos postulados marcarían además, la senda hacia un deliberado proceso de globalización económica, que los países de la región se integrarían con mayor intensidad en década de los noventas.

2.3.3. Las Políticas de Estabilización Económica (PEE).

En el enfoque del FMI, las Políticas de Estabilización Económica son conocidas como un instrumento de Programación Financiera. En ese sentido, un Programa Financiero se define como: “el conjunto de medidas de políticas coordinadas, principalmente en áreas monetarias, fiscal, y balanza de pagos, para alcanzar ciertas metas macroeconómicas en un periodo de tiempo relativamente corto”¹¹⁶.

La Programación Financiera debe asegurar consistencia entre el impacto de medidas de política y el resultado de la balanza de pagos. Esta consistencia se asegura mediante un conjunto de relaciones entre los activos y pasivos del sistema bancario con la balanza de pagos. Se reconoce, además, que todo programa financiero contiene un “core” de objetivos básicos macroeconómicos dirigidos al logro de los equilibrios externos e internos, y a un adecuado crecimiento económico.

Los Programas de Estabilización buscan estabilizar la economía mediante el encause de las variables económicas en cursos más estables. Este objetivo generalmente incluye: bajar la tasa de inflación, mejorar la competitividad internacional, reducir el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y detener la pérdida de reservas internacionales muchas veces los términos “ajuste” y “estabilización” se utilizan como sinónimos dado que para “estabilizar” la economía hay que necesariamente buscar “ajustar” su funcionamiento a un curso sostenible.

El “core” de objetivos de reforma que un programa financiero debe contemplar incluye los siguientes¹¹⁷:

¹¹⁶ Gutiérrez Urrutia, M; “Programación Financiera y Relaciones Macroeconómicas”; Pontificia Universidad Católica de Chile, Programa Interamericano de Macroeconomía Aplicada; Santiago de Chile, 1992; P.3.

¹¹⁷ *Ibid.*; Pp.10-11.

- a) **Mantenimiento de disciplina fiscal:** Se considera a los déficits fiscales grandes e insostenibles como una causa primaria de desajustes macroeconómicos en la forma de inflación, crisis de balanza de pagos, y fuga de capitales.
- b) **Debida priorización del gasto fiscal:** Se considera como una mejor forma de reducir los déficits fiscales el recorte en el gasto antes que un aumento en los impuestos con debido resguardo de los gastos de inversión en infraestructura, educación y salud, y subsidios cuidadosamente dirigidos para proteger a los grupos más vulnerables.
- c) **Mantener un sistema tributario eficiente y equitativo:** Un sistema impositivo eficiente es uno con una amplia base, reglas simples que permitan el efectivo control, cumplimiento, y administración, con tasas marginales moderadas que reduzcan los incentivos a la evasión y eliminación de situaciones de doble tributación. Aunque hay diferencias al respecto, se considera que una forma efectiva de mejorar la equidad es mediante bases impositivas amplias, en lugar de tasas marginales altas, y con una efectiva focalización del gasto social.
- d) **Mantener un sistema financiero eficiente y competitivo:** Se favorece un sistema donde prevalezcan la tasa de interés de mercado, se acentúa la competencia entre las instituciones intermediarias, y prevalezca una prudente supervisión financiera.
- e) **Mantener un tipo de cambio real competitivo para promover el sector exportador e impulsarlo como motor primario del crecimiento económico.**
- f) **Mantener un intercambio comercial con el exterior eficiente:** Como complemento a la mantención en un tipo de cambio competitivo, en la promoción del sector exportador, se considera que las restricciones a las importaciones debieran concentrarse solo en el uso de tarifas, en un nivel preferiblemente bajo y uniforme y con medidas apropiadas de resguardo de la posición competitiva de las exportaciones.
- g) **Promocionar la inversión extranjera mediante cambios apropiados en las instituciones involucradas y en la legislación económica, para fomentar el flujo de capital y de la tecnología necesaria.**
- h) **Privatizar y operar eficientemente de las empresas públicas:** Se considera que la propiedad privada acentúa los incentivos para una eficiente administración de los recursos, con el estado, jugando un rol subsidiario en las áreas de necesidad social y complementario (respecto del sector privado) en el área de inversiones.
- i) **Desregular las actividades económicas para dejar que prevalezcan libremente los incentivos de mercado.**

- j) Definir y garantizar el uso de los derechos de propiedad como requisito básico para la promoción de la inversión interna y extranjera.

2.3.4. Los Programas de Ajuste Estructural (PAE).

Se definen las Políticas de Ajuste Estructural: como el conjunto de reformas económicas, políticas e institucionales que aproximen la economía a su crecimiento potencial, asegurando además la viabilidad de mediano plazo de su balanza de pagos. Dicho ajuste estructural supone reorientar las actividades internas hacia bienes exportables y sustitutos de importaciones, de modo de cambiar la estructura del crecimiento, esto es, se busca crecer sin tensiones inmanejables en balanza de pagos. Para ello, es necesario realizar reformas microeconómicas (impuestos), macroeconómicas (equilibrio fiscal) e institucionales (eficiencia del sector público)¹¹⁸.

Ahora bien, el enfoque de Ajuste Estructural considera que cerrar la brecha de la cuenta corriente y estabilizar los precios no asegura por sí solo el crecimiento sostenido del producto a su nivel potencial sin cambiar las estructuras económicas e institucionales, especialmente en lo que a esto último se refiere, la excesiva participación del Estado.

De acuerdo con el concepto de Ajuste Estructural, las políticas de estabilizadoras de los componentes de la demanda deben ser complementadas con cambios al nivel de los factores que se asocian con la oferta: esencialmente dirigidos a modernizar la base industrial, a crear infraestructura y a promover la pequeña y mediana empresa; pero lo más novedoso del enfoque es la incorporación de las necesidades sociales básicas.

En relación con las necesidades sociales la política de ajuste estructural parte de dos razonamientos importantes:

- a) La asimilación de la pobreza en el sentido de que una estrategia adecuada debe involucrar tanto el crecimiento económico como la satisfacción de las necesidades básicas: el mayor crecimiento económico proporciona recursos que se pueden dirigir a crear infraestructura social y, por otro lado,

¹¹⁸ Rosales, Osvaldo; "El Debate sobre el Ajuste Estructural en América Latina"; ILPES, CEPAL; Santiago de Chile, 1990; P.7.

la satisfacción de las necesidades básicas tiene efectos positivos sobre la expansión del sector moderno de la economía.

- b) El establecimiento de lineamientos para satisfacer las necesidades básicas, las cuales se refieren:
 - i. Incremento de la productividad a través de la introducción de nuevos métodos tecnológicos en las áreas urbanas y especialmente rurales; así como el impulso de industrias pequeñas y medianas.
 - ii. El suministro de servicios básicos enfatizados en el control demográfico, educación y salud.

En la idea original de incorporar en las políticas de ajuste las necesidades básicas de la población, se estableció que dichas necesidades fundamentales básicas debían ser focalizadas, y una vez hecho esto crear una institución con suficientes fondos para que pudiese cubrir, de forma focalizada, los gastos requeridos para llenar las necesidades básicas de la población. De esta forma se instituyeron en los diferentes países aplicadores de los PAE's lo que se conoce como Fondo de Inversión Social (FIS) que buscaría cumplir con los lineamientos arriba mencionados.

Los lineamientos básicos de una propuesta de Ajuste Estructural se pueden reducir a:

- a) Creciente confianza en el mercado y en el sector privado y gran desconfianza en la planificación y el sector público para incrementar el empleo, la producción y la eficiencia:
- b) Acciones del lado de la oferta para movilizar los ahorros internos domésticos y facilitar la inversión privada nacional y extranjera, por medio de reformas impositivas inspiradas en el ofertismo; acompañado esto con reformas del mercado laboral que incrementen la flexibilidad en la contratación y el despido;
- c) Políticas de estímulo a la competencia y al accionar del mercado, a través de la privatización de actividades, liberalización de precios y eliminación de subsidios, de manera que los precios actúen estimulando la eficiencia.
- d) Políticas monetarias y fiscales orientadas a reducir los desequilibrios domésticos, la inflación y a liberar recursos para el sector privado;
- e) Políticas que intenten frenar y revertir la fuga de, para lo cual se confía básicamente en políticas cambiarias realistas y de tasa de interés elevada, así como en la confianza que el conjunto de estas políticas suscitaría en los agentes económicos privados, nacionales y extranjeros.

2.3.5. Implementación de los PEE/PAE en El Salvador.

Previo a la implementación de del Modelo Neoliberal, la economía salvadoreña adolecía de una variada diversidad de problemas económicos, se pueden mencionar los siguientes: elevados índices de inflación, creciente déficit comercial en balanza de pagos, producción estancada, tasas de interés reales negativas, banca nacional insolvente, tipo de cambio sobrevalorado, débil desempeño de las empresas autónomas, entre otros problemas. Estas restricciones, son las que en cierta medida justificaron la implementación del Modelo Neoliberal. Con la llegada al gobierno del partido ARENA en 1989, el entonces presidente Alfredo Cristiani diseñó el “Plan de Desarrollo Económico-social 1989-1994”; en éste se mencionaban los propósitos generales y las principales apuestas del gobierno, como las siguientes¹¹⁹:

- a) Establecer un sistema de economía social de mercado.
- b) Enmarcar el rol del Estado a una función normadora.
- c) Abrir la economía al exterior y alcanzar las condiciones para mantener un crecimiento robusto y sostenido a través del tiempo, y mejorar el nivel de vida de la población, en especial de los grupos más desposeídos.

Para poder impulsar las Políticas de Ajuste Estructural, el país obtuvo dos préstamos del Banco Mundial, que se correspondía con las fases: El primer préstamo de Ajuste Estructural SAL-I para un período de dos años, con la condición de aplicar medidas de ajuste en las áreas siguientes¹²⁰: 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.

¹¹⁹ SAPRIN; “El Impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador; *Op. Cit.*; P.11.

¹²⁰ *Ibid.*; P.12.

En el mismo contexto, el gobierno salvadoreño entabló negociaciones con el Banco Mundial para el diseño y la implementación del Programa de Reformas e Inversión Sectorial Agrícola (PRISA), aprobado en marzo de 1993, así como para la implementación futura de otros programas con incidencia directa sobre el sector agropecuario como el de “Servicio Agrícola y Tenencia (1994-1998)” y el de “Manejo de recursos naturales 1996-1997”, los cuales formaban parte de un programa más vasto de préstamos del Banco Mundial al país por un monto total de 338 millones de dólares para los años fiscales 1994-1998¹²¹.

En resumen, las principales medidas de la política neoliberal se pueden resumir en tres grandes áreas: a) las enfocadas al equilibrio interno; b) las enfocadas al equilibrio externo y; c) las dirigidas a una reasignación de los roles del Estado (ver tabla 2.11). A continuación, se hace un breve análisis de los principales componentes de la política económica neoliberal, resaltando las principales medidas implementadas a inicios de los noventa.

En el área de equilibrio interno, se dio una traslación de la carga tributaria, de las ganancias empresariales hacia los ingresos de la clase trabajadora, por ejemplo, la introducción del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en 1992, con el 10% y posteriormente, al 13% en 1996, es prueba de la regresividad de la estructura tributaria; pero además, se produjo una fuerte flexibilización del mercado laboral, principalmente en la formas de contratación, que iban en detrimento de las condiciones laborales de los empleados.

En el área de equilibrio externo, se observa una progresiva eliminación de aranceles como fuente para ganar mayor competitividad de las exportaciones; se incluyen además, la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC's), que son acuerdos de carácter bilateral y están dirigidos a profundizar la liberación comercial; esta situación se abordará con más detalle, en el estudio de la política comercial, en el siguiente apartado.

Por último, en la reasignación de roles al Estado, la gran apuesta fue la privatización de empresas públicas, principalmente las de mayor rentabilidad económica, donde se podría aplicar el criterio de eficiencia empresarial para maximizar ganancias. Estas medidas, fueron contrarias a la búsqueda de una mayor modernización del Estado salvadoreño, que debía perseguir mayor eficiencia en la prestación de servicios y mayor cobertura a la población.

¹²¹ *Ídem.*

Tabla 2. 11. Principales medidas para la implementación de los PAE/PEE en El Salvador.

objetivos	Problemática	Medidas
Equilibrio Interno	<ul style="list-style-type: none"> – Déficit fiscal. – Elevada inflación. – Distorsión en precios relativos internos. – Baja producción y desempleo. – Tasas de interés reales negativas. 	<ul style="list-style-type: none"> – Introducción del IVA y reforma al impuesto de la renta. – Establecimiento de topes cuantitativos en el crédito para sector público. Liberalización de la tasa de interés. – Disminución de subsidios. – Flexibilización del mercado laboral. – Liberalización de precios regulados
Equilibrio Externo	<ul style="list-style-type: none"> – Déficit comercial elevado. – Distorsión en precios relativos internos. – Tipo de cambio sobrevalorado. – Dependencia externa. 	<ul style="list-style-type: none"> – Eliminación de impuestos a las exportaciones. – Disminución de impuestos a las importaciones y otras barreras no arancelarias – Orientación de crédito al sector importador. – Tratados de Libres Comercio. – Devaluación del tipo de cambio. – Ley de Fomento de Exportaciones y Zonas Francas
Reasignación de roles de Estado	<ul style="list-style-type: none"> – Desempeño ineficiente de sectores nacionalizados y empresas autónomas. 	<ul style="list-style-type: none"> – Privatización (banca, comercio exterior, telecomunicaciones, energía eléctrica, etc.) – Concentración del estado en políticas sociales (Combate focalizado de la pobreza a través de políticas de salud, educación, etc.) – Eliminación de instancias de planificación del desarrollo. – Política fiscal compensatoria/subsidiaria.

Fuente: Durán Saravia; Tania María; et. al; Tesis: "Las Políticas de Ajuste Estructural en El Salvador: Impacto sobre la Inversión y la Distribución, 1990-2010"; P.61.

2.4. Análisis de la política de competitividad de El Salvador en el contexto del Modelo Neoliberal (1990-2012).

2.4.1. Política comercial- cambiaria.

La creciente apertura comercial que se produjo en la mayoría de países de América Latina a inicios de los 90's, era el reflejo de un nuevo estilo de desarrollo, el Neoliberalismo; anclado en un extenso y complejo proceso de globalización económica. En esa lógica, la política comercial es concebida como uno de los principales pilares en que se sustenta la estrategia neoliberal; pero además, constituye la forma en que los países latinoamericanos se insertaron al comercio mundial en el contexto de globalización económica. En consecuencia, interesa particularmente conocer las medidas de política comercial dirigidas a insertar la economía salvadoreña en el comercio mundial.

El análisis de política comercial que se hace a continuación, resume en buena medida los principales instrumentos que se han aplicado en la implementación del Modelo Neoliberal, desde sus inicios hasta la actualidad. Para una mejor comprensión, se ha hecho la división de analizar la política comercial por gestión de gobierno; en este caso, cuatro gobiernos del partido ARENA (1989-2009) y parte de la gestión del Presidente Mauricio Funes (2009-2012). De forma complementaria, se hace el análisis de la política cambiaria cuyo resumen es más sucinto, por la estabilidad que adquiere con la entrada en vigencia de la Ley de Integración Monetaria en 2001.

A forma de introductoria, se puede anticipar que los principales componentes de la política comercial implementados en la economía salvadoreña son: en primer lugar, una apuesta irrestricta a un conjunto de enérgicos programas de desgravación arancelaria, acuerdos sustancialmente de carácter multilateral; en segundo lugar, los Tratados de Libre Comercio (TLC) que son programas de desgravación arancelaria de carácter bilateral, pertenecen a esta clasificación los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI). Ambas estrategias dirigidas y justificadas en fomentar principalmente la atracción y promoción de IED.

La llegada al gobierno del Presidente Alfredo Cristiani en 1989, significó por una parte; el arribo al poder del partido ARENA por primera vez; y por otra, el inicio de la adopción de políticas neoliberales por los siguientes veinte años. Se sostiene entonces, que en la gestión de Alfredo Cristiani se marca el periodo en que adoptó e implementó el Modelo Neoliberal en El Salvador. Los consiguientes gobiernos del partido ARENA, solo profundizaron y promovieron la estrategia que se habían impulsado a inicios de la década de los noventa, directrices provenientes de los principales Organismo Financieros Internacionales (IFI's), que promovían la globalización económica a escala planetaria.

La estrategia neoliberal, contiene su propio enfoque e instrumentos para fomentar la competitividad internacional. La estrategia sostiene, que mediante una mayor y progresiva liberalización al comercio exterior, los sectores económicos nacionales más dinámicos y las empresas nacionales exportadoras, estarían expuestas a una mayor competencia, lo que les obligaría a ser más eficientes, aumentando así su productividad y con ello aumentarían la competitividad a nivel internacional. Es decir, la noción de mejorar la competitividad se basa en abrir los sectores económicos y las empresas nacionales a una mayor competencia internacional y en la medida de lo posible, con una intervención mínima del Estado.

En 1991, El Salvador se integra al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Los países miembros de este Organismo suscribían acuerdos en materia de comercio exterior cuyas resoluciones eran de carácter multilateral y de obligatorio cumplimiento para los países

negociantes. Posteriormente, el GATT se convirtió en la Organización Mundial del Comercio (OMC), a la cual El Salvador se hizo país miembro en 1995. La OMC, es un organismo mucho más complejo que el GATT, incluye negociaciones no solo comerciales, sino también de servicios (GATTS) y negociaciones sobre los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS)¹²². Anterior a la incursión de El Salvador a la OMC, la política comercial estaba centrada en un fuerte programa de desgravación arancelaria (ver tabla 2.12).

Tabla 2. 12. El Salvador: desgravación arancelaria, 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: Escobar Grande; Alejandra Vanessa; et. al; Tesis: "Impacto de la Apertura Comercial en la Competitividad Internacional y la Distribución del Ingreso en El Salvador: 1990-2010"; P.54.

Complementario al proceso de desgravación arancelaria, se promueve además, una liberación de precios al comercio exterior. Hay que tomar en cuenta que el Estado controlaba en buena parte de las exportaciones al exterior. En esa lógica de liberación de precios, se procedió a privatizar Instituto Nacional del Café (INCAFE) y el Instituto Nacional del Azúcar (INAZUCAR) que controlaban las exportaciones del café y el azúcar al exterior. Además, se eliminó el Instituto de Regulación y Abastecimiento (IRA), que regulaba los precios agrícolas de granos básicos.

Otras medidas que se impulsaron en la gestión de A. Cristiani, buscaban reducir o eliminar la mayoría de barreras no arancelarias, como contingentes o licencias de exportación. Se crea también, una estructura de incentivos a las exportaciones, como el Draw Back, que devolvía el 6% del valor de las exportaciones FOB a los empresarios; se aprueba también, la Ley de Zonas y Recintos Fiscales (LZFR). Estas últimas medidas, tenían como principal objetivo promover las exportaciones y atraer mayores niveles de IED.

¹²² Moreno, Raúl; CAFTA-DR, Agricultura y Soberanía Alimentaria; Red de Acción Ciudadana frente al Comercio e Inversión SINTI TECHAN; San Salvador, agosto de 2006; P.9.

La política cambiaria de la administración Cristiani, se basó en la unificación y liberalización del tipo de cambio como un estímulo directo y efectivo para el incremento y la diversificación de las exportaciones, no obstante, en la práctica, el Banco Central de Reserva mantenía estable el tipo de cambio para evitar una reevaluación provocada por los flujos de remesas que a su vez afectaban a las exportaciones. Además, se liberalizó la tasa de interés bancaria, para que el costo de los créditos bajara y fomentar de esta manera la inversión privada. Pero esto no sucedió, los bancos otorgaban préstamos a tasas de interés muy por encima del pago a sus acreedores, para mantener un spread bancario alto y rentable¹²³.

Entre 1994 y 1999, el interés de la administración del Presidente Armando Calderón Sol se concentró en la consolidación de los Acuerdos de Paz, la continuación del proceso de apertura comercial y la reforma institucional, principalmente a través de la privatización de algunos servicios básicos, como las telecomunicaciones y la generación de energía eléctrica y el sistema previsional¹²⁴. En consecuencia, el principal objetivo de la política comercial era insertar la economía nacional al creciente y expansivo proceso de globalización económica, al que 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 ceros, es decir, no se pagaban impuestos por su importación, como una forma de incentivo a la producción nacional. Los bienes intermedios, categorizados por niveles del DAI (Derechos Arancelarios a la Importación), entraron en un proceso de desgravación arancelaria, que tenían que bajar en un 5% en todas las categorías, en no menos de tres años (ver tabla 2.13).

En el periodo de Calderón Sol, se manejaba para el área Latinoamérica la idea de Integración de Bloques Económicos, por ejemplo, el impulsado por el gobierno estadounidense, dirigido a crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que era una expansión al Tratado Comercial entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA, por sus siglas en inglés) que había entrado en vigencia en 1994. El principal objetivo de la iniciativa, era eliminar los obstáculos al comercio en la región; El Salvador entró en algunas negociaciones, al igual que muchos países de América Latina, pero el proyecto terminó por fracasar.

¹²³ Asociación de Mujeres por la Dignidad y la Vida (Las Dignas), et. al; "El Salvador por dentro, 1989-2005"; San Salvador, noviembre de 2005; P.19.

¹²⁴ Quiteño, Gloria y Vega Lilian; "Políticas e instituciones para el desarrollo económico territorial. El caso de El Salvador"; ILPES/CEPAL, Desarrollo Territorial, serie n°4; Santiago de Chile, junio de 2008; P.42.

Tabla 2. 13. Programa de desgravación arancelaria para 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, Moreno, Raúl.; "La globalización neoliberal en El Salvador: Un análisis de sus impactos e implicaciones"; P. 26.

En 1998, se inician algunas negociaciones para firmar los primeros Tratados de Libre Comercio, que serían las principales apuestas de los siguientes gobiernos. Anteriormente, ya se había promovido la firma de Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), que son una herramienta para establecer un compendio de reglas destinadas a la protección de los inversores nacionales en un país extranjero, partiendo de normas establecidas a través de la reglas del derecho internacional o bien mediante la creación de nuevas modalidades de protección. Los TLC's, son acuerdos más detallados en cuanto a la liberación comercial y el establecimiento de normas enfocadas a proteger y fomentar las inversiones de los países firmantes.

La política cambiaria de la administración de Calderón Sol, se sostuvo en la implementación de una convertibilidad de la moneda, anclada a 8.75 colones por cada dólar estadounidense. Dicha implementación, fue el prólogo para la posterior Ley de Integración Monetaria (LIM) en 2001, en la cual se dolariza la cual se dolariza la economía. El tipo de convertibilidad que se adoptó, un tipo de cambio fijo, sobrevaloró el tipo de cambio, lo que perjudicó el precio de las exportaciones nacionales en el exterior y favoreció innegablemente el precio de las importaciones.

En la gestión del Presidente Francisco Flores (1999-2004), se concretan los primeros Tratados de Libre Comercio, se firman cuatro: Con México, Chile, República Dominicana y Panamá. Todos los TLC negociados, incluían la eliminación inmediata de aranceles en buena parte de los productos importación, así como programas de desgravación arancelaria para el resto de productos. También, se inician reuniones para negociar otro Tratado de Libre Comercio entre el CA-4 (El Salvador, Honduras, Guatemala

y Nicaragua) y Canadá. El objetivo era crear una zona de libre comercio, con una política comercial homogénea de parte de los países del CA-4, pero las negociaciones no se pudieron concretar.

En materia de política cambiaria, se tomó la decisión de dolarizar la economía mediante la Ley de Integración Monetaria (LIM)¹²⁵ y la consecuente necesidad de reformar la Ley Orgánica del Banco Central de Reserva (BCR), que le imposibilita la facultad de emisión de moneda nacional. La justificación de la dolarización, se basó principalmente, en que las tasas de interés de préstamo bajarían de forma gradual y se eliminaría el riesgo cambiario con un tipo de cambio fijo¹²⁶. Además, según lo resalta Carlos Glower las intenciones de dolarizar la economía eran muy distintas a las planteadas:

“La historia monetaria de El Salvador durante los últimos cuarenta años antes de la LIM demuestra que la moneda nacional salvadoreña (Colón) había sido una de las monedas más estables de América Latina, por no decir la más estable. A pesar del conflicto bélico de la década de 1980, las tasas inflacionarias en El Salvador fueron más bajas que el promedio en América Latina. Ante esta trayectoria, cabe preguntarse cuáles eran los objetivos para introducir una moneda extranjera emitida por un banco central en el cual el país no tenía ni tiene influencia alguna¹²⁷”.

Este cambio radical de política monetaria, prescindió de la devaluación del tipo de cambio nominal para fomentar las exportaciones mediante un abaratamiento de estas en el extranjero. Aunque el instrumento de la devaluación, no es suficiente para mejorar la competitividad, es un instrumento necesario para mantener un tipo de cambio real alto y estable y controlar la presión externa sobre la balanza de pagos. Sin duda, con la dolarización se perdió un fuerte instrumento de política económica para fomentar la competitividad internacional con mejores de posibilidades de una inserción externa exitosa.

En la gestión de Elías Antonio Saca (2004-2009), la política comercial se mantiene rígida, en sintonía con las impulsadas anteriormente y enfocadas a profundizar y mantener el proceso de apertura comercial. En la gestión de Antonio Saca, se firma el más grande Tratado Libre Comercio de El Salvador con los Estado

¹²⁵ La Ley de Integración Monetaria (LIM), fue aprobada por la Asamblea Legislativa en enero de 2001. La LIM, establecía como moneda de curso legal, para cualquier transacción económica o financiera, el dólar de los Estados Unidos.

¹²⁶ Glower, J. Carlos; “La economía política de la dolarización en El Salvador”; San Salvador, El Salvador, 2011; P. 7.

¹²⁷ *Ídem*.

Unidos (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés). También, en la administración Saca se firma el tratado comercial con Taiwán en 2008 y se inician las negociaciones para firmar un nuevo tratado comercial de gran envergadura, el Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea.

Tiene especial interés, el TLC firmado con los Estados Unidos, porque la política comercial adoptada por los gobiernos anteriores en cierta medida se termina de consolidar. Pero no solamente es eso, es un tratado comercial firmado con marcadas asimetrías económicas entre los países firmantes, en menoscabo de las condiciones competitividad del país y de la economía en general. Estas asimetrías, no son siquiera consideradas para establecer algunas ventajas al país, sino que existe un trato entre iguales, es decir, tales asimetrías son ignoradas. Así lo resumen Roberto Góchez y Víctor Tablas en un trabajo presentado para la CEPAL:

“La puesta en vigencia en 2006 del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA-DR) ha representado la consolidación del proceso de liberalización comercial, debido a que éste contempla la eliminación de los aranceles y otras barreras no arancelarias en el comercio recíproco, si bien con calendarios diferenciados. En general, la gran mayoría de medidas de liberalización del comercio de bienes de los TLC tienen un carácter recíproco, es decir, aplican unas mismas reglas para todas las naciones, sin importar cuál es la más adelantada o rezagada¹²⁸”.

En la administración de Mauricio Funes (2009-2014), se firma otro tratado de gran envergadura, como lo es el Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea (UE). Un acuerdo similar al CAFTA-DR, pero teóricamente diferente en el sentido que incluye un pilar de asistencia técnica para reducir las asimetrías entre los países firmantes. Pero de fondo, es un tratado que presenta limitantes mucho más profundas que el problema de aranceles, como lo manifiestan Roberto Góchez y Melissa Salgado:

“...El Salvador ha recibido un trato con numerosas exenciones arancelarias o aranceles muy bajos por parte de la UE, ya sea por su arancel de Nación Más Favorecida (NMF) o por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Sin embargo, a pesar de esas ventajas arancelarias relativas que ya tiene El Salvador por parte de la UE, los flujos comerciales no se

¹²⁸ Góchez Sevilla, Roberto y Tablas, Víctor Antonio; “Tipo de Cambio Real y Déficit Comercial en Guatemala, 1970-2007: Un Enfoque Heterodoxo”; CEPAL, Sede Subregional México; México D.F., marzo de 2012; P.36.

han comportado favorables para el primero, sobre todo en el período liberalizador. Más bien, se ha consolidado un déficit comercial global de El Salvador con la UE y con la casi totalidad de sus países integrantes, y ha crecido de manera importante el déficit manufacturero salvadoreño de largo plazo con la región europea¹²⁹

La gestión de Mauricio Funes, presenta en el “Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014”, los principales énfasis de la denominada “política integral de fomento de exportaciones”. Dicha política se centra en cinco procesos claves, que de forma integral y complementaria facilitarán en el mediano plazo un cambio cualitativo y cuantitativo de la actual estructura productiva del país. Estos procesos son¹³⁰:

- a) Fortalecimiento de la institucionalidad estatal de apoyo a los sectores exportadores.
- b) Incorporación de procesos de innovación y transferencia tecnológica en el sector exportador.
- c) Generación de empleos decentes en el sector exportador.
- d) Estímulo a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras a partir de la creación de encadenamientos productivos.
- e) Aprovechamiento de los acuerdos de libre comercio, fortalecimiento del mercado común centroamericano y establecimiento de nuevas relaciones comerciales con países emergentes.
- f) Sentar las bases para aplicar un enfoque sistémico de promoción e internacionalización de sectores estratégicos.

En lo sustancial, las estrategias del gobierno Funes, son similares a los gobiernos anteriores, con la continuidad de los TLC’s ya firmados y la negociación de otros. Es decir, se sigue concibiendo el problema de las exportaciones y la competitividad como un problema de aranceles. Pero la política contiene dos estrategias, que desde el punto de vista del cambio estructural es necesario fomentar: como lo es, el incentivo a las pequeñas y medianas empresas a exportar mediante la formación de encadenamientos productivos y; la internacionalización en el comercio exterior a partir de sectores estratégicos, principalmente los basados en alta tecnología. La profundización de estas estrategias, propiciaría un cambio en la estructura productiva nacional.

¹²⁹ Góchez, Roberto; Salgado, Melissa; “Los determinantes estructurales de la evolución de los flujos comerciales entre El Salvador (ES) y la Unión Europea (UE)”; San Salvador, 2010; P.96.

¹³⁰ GOES; “Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014”; San Salvador, 2010; P.98.

2.4.2. Política educativa o capacitación de mano de obra.

Para el estudio de la política educativa, el análisis estará centrado en el sistema educativo nacional, principalmente en las reformas y políticas implementadas para mejorar la educación media y la educación superior. Se retoman elementos complementarios, como la creación de institutos tecnológicos o programas de formación y cualificación de mano de obra. El análisis propuesto, permitirá aproximar la vinculación que existe entre el sistema educativo y el aparato productivo nacional, poniendo énfasis en el fomento a la competitividad internacional de la economía salvadoreña.

Los antecedentes que describen de mejor manera la evolución de la educación superior en El Salvador, se pueden resumir: a) La Ley de Universidades Privadas (marzo de 1965) b) la Reforma Educativa de 1968; c) el Plan Decenal de Reforma Educativa (1995-2005), que comprendió: i) la Ley de Educación Superior (30 de noviembre de 1995), ii) el Sistema de Evaluación, y iii) la Comisión de Acreditación y; d) el Plan de Educación Nacional 2021 (1995-2021)¹³¹.

La base del análisis de la política educativa tendrá como elementos tres grandes apuestas dentro del Modelo Neoliberal. La primera apuesta, es el Plan Decenal de Educación 1995-2005, que se fundamenta en una renovación a Ley de Educación desde un punto de vista más administrativo. La segunda apuesta, es el Plan de Educación 2021, impulsada en la gestión de Elías Antonio Saca, que contiene una propuesta que vincula el desarrollo productivo nacional con la política educativa. La tercera y última apuesta, es la política educativa de Presidente Mauricio Funes, contenida en el Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014, que tiene a la base un componente de acciones significativamente sociales.

La Reforma Educativa de 1995, está centrada en cuatro fundamentos: a) Cobertura; b) Modernización Institucional; c) Mejoramiento de la calidad y; d) Formación de valores humanos, éticos y cívicos. Esta reforma, tenía como objetivo principal mejorar la calidad de la educación, ya que había universidades e institutos que no cumplían con los requisitos mínimos para la formación profesional. Dicho de otra manera, la reforma era respuesta a la necesidad de una educación más profesional y más formal. Es por ello, que

¹³¹ Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT); "Indicadores de ciencia y tecnología 2008"; San Salvador; noviembre de 2009; P.5.

con la creación e implementación de la Ley de Educación Superior (LES), algunas universidades e institutos que no cumplían con condiciones básicas, fueron cerrados¹³².

En la búsqueda de mecanismos, para crear mejores condiciones en el logro de una mejor calidad y eficiencia de la educación tecnológica estatal, se privatizó la administración de los institutos tecnológicos estatales de Zacatecoluca, San Miguel, Santa Ana (convirtiendo a éstos en centros regionales del Instituto Centroamericano ITCA). Mientras tanto, los institutos de Usulután y Sonsonate fueron entregados mediante convenios a organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro y lo mismo se haría con el Instituto Tecnológico de Chalatenango¹³³.

El impacto de la Ley de Educación Superior de 1995 al 2004 puede resumirse en: a) la creación de la Dirección Nacional de Educación Superior; b) la Clasificación de las Instituciones de Educación Superior (LES) en: (i) Universidades, (ii) Tecnológicos, (iii) Institutos Especializados; c) el establecimiento de requisitos de creación y funcionamiento de las LES; e) el cierre de universidades (10 en 1997-98), (3 en 2001- 02), (2 en 2004-09); f) la creación del Consejo de Educación Superior; g) la Calificación y Evaluación de las LES; h) Inversiones en infraestructura de las IES y; i) proceso de acreditación de la LES¹³⁴.

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.

Posteriormente, se impulsa “El Plan 2021” en la administración del presidente Elías Antonio Saca, que es un plan que integra una estrategia enfocada a diversificar y dinamizar el aparato productivo nacional, así como mejorar la competitividad del país.

¹³² Ministerio de Educación de El Salvador (MINEC); “Historia y reforma de la educación superior en El Salvador”; s.l.; s.f.; P.44.

¹³³ *Ibid.*; P.57.

¹³⁴ CONACYT; “Indicadores de ciencia y tecnología 2008”; *Op. Cit.*; P.6.

El plan se compone de cuatro objetivos prioritarios¹³⁵:

- a) Formación integral de las personas
- b) Once grados de escolaridad para toda la población
- c) Formación técnica y tecnológica del más alto nivel
- d) Desarrollo de la ciencia y la tecnología para el bienestar social

Las principales apuestas estratégicas del Plan 2021, se resumen en el cuadro N° 2.14. Básicamente las apuestas son cuatro: a) acceso a la educación; b) Efectividad de la educación básica y media; c) competitividad y; d) buenas prácticas de gestión. Para el presentes análisis, es importante desatacar las estrategias enfocadas a mejorar la competitividad y cada de sus componentes.

Tabla 2. 14. Apuestas estratégicas del Plan Nacional de Educación 2021.

Acceso a la educación	Efectividad de la educación 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 – Docentes competentes y motivados – Currículo al servicio del aprendizaje – Acreditación y certificación
Competitividad	Buenas prácticas de gestión
<ul style="list-style-type: none"> – Aprendizaje de ingles – 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 – Sistema de información, seguimiento y evaluación

Fuente: Elaboración propia, en base a “Plan Nacional de Educación 2021”.

El Plan 2021, considera el aprendizaje del idioma ingles como fuente clave para cualificar el recurso humano, donde se busca principal certificar los conocimientos del idioma. En la parte de tecnología y conectividad, se busca el acceso general a los servidores informáticos que faciliten la adquisición y difusión de conocimientos. En la parte de especialización técnica y tecnológica, la principal apuesta es diversificar las opciones de formación del recurso humano y una reestructuración del contenido curricular.

¹³⁵ MINEC/GOES; “Plan Nacional de Educación 2021”; San Salvador, marzo de 2005; Pp.13-16; Versión digital.

En la parte de educación, la principal apuesta es el impulso de investigación por medio de socios público-privados (ver tabla 2.15).

Tabla 2. 15. Principales líneas de acción en la estrategia de competitividad.

Aprendizaje de ingles	Tecnología y conectividad
<ul style="list-style-type: none"> – Aprendizaje intensivo del inglés para los jóvenes – Evaluar y acreditar las competencias de los educadores, tutores e instructores – Certificación para reconocer el dominio del idioma ingles – Promover el uso de medio informático como apoyo a la enseñanza del ingles 	<ul style="list-style-type: none"> – Sistema de certificación del dominio de competencia tecnológicas – Acceso a aulas informáticas, conectadas a internet. – Asistencia técnica para educadores o tutores – Crear en el sistema educativo nacional una red de conectividad
Especialización técnica y tecnológica	Educación superior ciencia y tecnología
<ul style="list-style-type: none"> – Diversificar las oportunidades de formación de recursos humanos – Armonización curricular entre la educación media técnica y las carreras de nivel tecnológico como universitario – Integrar la red nacional de instituciones tecnológicas del país. 	<ul style="list-style-type: none"> – Sistema de evaluación para la educación superior – Crear un fondo mixto público-privado para el fomento de la investigación – Internacionalizar el sistema de acreditación de las instituciones locales – Sistema nacional de innovación (SNI)

Fuente: Elaboración propia, en base a “Plan Nacional de Educación 2021”.

El Plan Quinquenal de Desarrollo (PQD) de la gestión de Mauricio Funes, impulsa su propia política educativa, en este marco se identifican ocho líneas estratégicas de acción¹³⁶: a) Acceso equitativo y permanencia en el sistema educativo; b) Currículo pertinente y aprendizajes significativos; c) Dignificación y desarrollo profesional del profesorado y directivos docentes; d) Fortalecimiento de la gestión institucional y curricular en los centros educativos; e) Formación permanente para la población joven y adulta; f) Investigación, ciencia y tecnología integradas a la educación; g) Fortalecimiento de la educación superior; h) Capacitación para el trabajo.

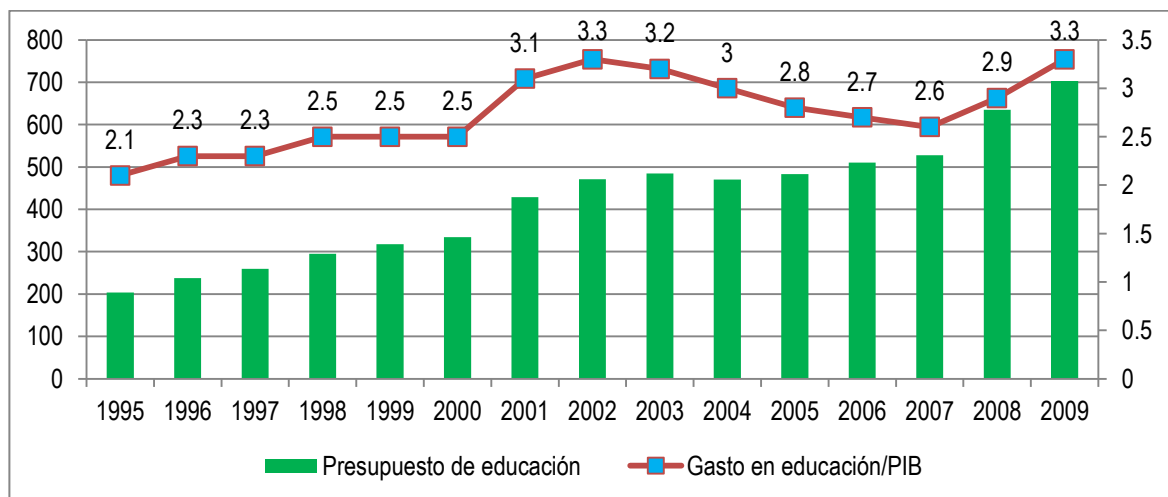
La política educativa promovida en la gestión Funes, tiene un enfoque social bastante amplio, un componente necesario para reducir la desigualdad social; pero descuida la conexión del aparato productivo con el sistema educativo, o por lo menos la trata de forma aislada. En la estrategia de investigación, ciencia y tecnología, las líneas de acción dirigidas a fomentar la competitividad, son tratadas

¹³⁶ GOES; “Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014”; *Op. Cit.*; P.77.

someramente y se habla muy poco de la incursión de progreso técnico, además no se detallan los instrumentos necesarios para conseguirlo. La política carece también, de un horizonte de largo plazo, que se adecue a una visión de desarrollo, planificada de forma tal, que el conjunto de políticas estén encaminadas a lograrlo. En ese sentido, es necesario planificar la educación desde la escuela básica, media y superior.

Existe además, otro gran reto a superar en la política educativa: es la inclusión en el Presupuesto General de la Nación (PGN) una priorización de recursos al sistema educativo, concebido como una inversión estratégica de largo plazo, necesaria para fomentar el cambio en la estructura productiva nacional. La información disponible, indica que en términos absolutos el presupuesto destinado a educación muestra una tendencia creciente, en 1995 se destinaban aproximadamente 200 millones de dólares, para 2009 el monto asciende a los 600 millones, un aumento de 400 millones de dólares en 14 años (ver gráfico 2.8)¹³⁷. Pero en términos relativos, el gasto en educación respecto del PIB sigue siendo aún muy bajo y no existe una tendencia clara en la trayectoria. Desde 1995, creció de 2.1% a 3.3% en 2002, uno de los resultados más altos de la serie, desde ese año empezó caer, pero para el año 2009 alcanzó nuevamente unos de los resultados más altos, 3.3%.

Gráfico 2. 9. El Salvador: Presupuesto en educación (en millones de US\$) y gasto en educación respecto del PIB (en %), 1995-2009.



Fuente: Elaboración propia, en base datos del Ministerio de Economía, sección de indicadores económicos.

¹³⁷ En el eje izquierdo del gráfico está representado el gasto en educación en US\$. El eje derecho del gráfico representa la relación gasto en educación respecto del PIB expresado en %.

2.4.3. Lineamientos de la política tecnológica.

La política tecnológica, en cierta medida, fue contemplada dentro de la estrategia de desarrollo neoliberal, y se institucionalizó con la creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), en 1992. Esta institución, sería la encargada de crear los lineamientos básicos de política la 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, y dice literalmente: “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” (art. 1). Es por ello, que estudiar la Política Tecnológica Nacional, es en buena parte, evaluar el trabajo del CONACYT.

Desde su creación en 1992, el CONACYT ha elaborado dos políticas tecnológicas, que son el principal insumo para el análisis en los siguientes párrafos. La primera política tecnológica fue elaborada en 1996¹³⁸ y, la segunda fue creada 10 años después, en 2006¹³⁹, creadas para horizontes de mediano y largo plazo. Se incluye dentro del análisis, una tercera política tecnológica, creada en 2012¹⁴⁰, que se diferencia de las demás, en el sentido que fue dirigida por una dependencia del Ministerio de Educación, pero estrechamente enlazada con el quehacer del CONACYT.

Los objetivos de la política tecnológica de 1996, comprenden hacer de la ciencia y la tecnología un bien público, creando y optimizando un nuevo aparataje institucional. Los objetivos de la política de 2006, aparte de incluir todos los objetivos de la política tecnológica de 1996; incorpora también, el desarrollo de nueva infraestructura tecnológica, con el objetivo de conectarla a las exigencias del aparato productivo nacional. La política tecnológica de 2012, que es un poco más acabada que las demás, recoge de forma sintética los principales objetivos de las políticas antes mencionadas; sus objetivos son explícitos, e intentan crear una estructura de incentivos para fomentar la innovación empresarial y propiciar la conectividad de estas en el mercado exterior (ver tabla 2.16).

¹³⁸ CONACYT; “Estructura de la Política Nacional de Ciencia y Tecnología 1996”; Revista Realidad, UCA, N°56; marzo-abril de 1997; Pp. 133-152.

¹³⁹ CONACYT; “Política Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación 2006”; San Salvador, noviembre de 2006.

¹⁴⁰ GOES/MINEC/MINED; “Política Nacional de Innovación Ciencia y Tecnología 2012”; San Salvador, enero de 2012.

Tabla 2. 16. El Salvador: Principales objetivos de las políticas tecnológicas 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 practica 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 la vinculación 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 Tecnológicas de El Salvador 1996, 2006 y 2012.

Para un análisis más detallado de la políticas tecnológicas, se han elegido cuatro componentes básicos de cada política y se resaltan las principales similitudes, así como las respectivas diferencias entre ellas, estos cuatro componentes son: a) Infraestructura de ciencia y tecnología; b) formación y capacitación de recursos humanos; c) transferencia, innovación y desarrollo científico y; d) por último, financiamiento. Todos estos componentes han sido abordados en cada una de las políticas tecnológicas, son la estructura principal de la política y contienen las principales apuestas para fomentar la incorporación de progreso técnico al aparato productivo nacional, así como los principales ejes para fomentar el quehacer científico y tecnológico en el país.

En el componen de infraestructura tecnológica, se ha planteado la creación de parques tecnológicos, así como la creación de modernos laboratorios y el registro de un inventario de los científicos profesionales en el país, algo que todavía no se dado hasta el momento, eso en las similitudes. En cuanto a las diferencias, la política tecnológica de 2012, incluye una estructura de incentivos fiscales y no fiscales para fomentar la innovación y un marco legal para el registro de propiedad intelectual; también, la política de

2006 incluía conectar las redes nacionales de investigadores con redes internacionales en diferentes campos de investigación (ver cuadro 2.17).

En el componente de formación de recursos humanos, todas las políticas reconocen la necesidad de un mayor vínculo entre las empresas y las universidades y, la creación de un sistema educativo capaz de generar nuevo conocimiento y nuevos profesionales altamente capacitados, particularmente para el desarrollo del aparato productivo nacional. En cuanto a las diferencias, la política tecnológica de 2006 propone la creación de la carrera del investigador científico y una reforma constante a los pensum de las carreras profesionales; también, la política tecnológica de 2012, propone programas de formación fuera del país y una estructura de incentivos para que el recurso humano especializado se quede laborando en el país, como estrategia para revertir la fuga de talentos (ver cuadro 2.17).

En el componente de transferencia, innovación y desarrollo de tecnológico, las similitudes son un tanto difusas, ya que si bien se habla de promocionar y popularizar el conocimiento científico, no se toman en cuenta algunas limitantes, como los derechos de propiedad o el registro de patentes que forman parte de la estructura de incentivos, o la forma en que los conocimientos adquiridos se debe ir actualizando de forma constante y rápida a las nuevas necesidades, pero en general, todas las políticas propenden a una amplia difusión de la tecnología en el aparato productivo. En cuanto a las diferencias, la política de 2006 propone fomentar la capacidad de adaptación de los centros de enseñanza al desarrollo tecnológico; entre tanto, la política de 2012 propone fomentar la actividad tecnológica como una actividad que genera rentabilidad económica (ver cuadro 2.17).

En el componente de financiamiento al desarrollo científico y tecnológico, las tres políticas hablan de la creación de un fondo de desarrollo científico y de la gestión de fondos con organismos internacionales y la creación de líneas con la banca privada y pública para el desarrollo de actividades científicas y tecnológicas. En lo referente a las diferencias entre las políticas, la propuesta tecnológica de 2006 muestra mayores opciones de financiamiento que las demás, por ejemplo, una planificación presupuestaria que permita asegurar ingresos y un gasto efectivo en ciencia y tecnología, se mencione la utilización de un capital riesgo para fomentar actividades científicas, así como el cobro de un impuesto a las utilidades a aquellas empresas que trabajan con propiedad intelectual, así como fomentar la creación de un fondo de la empresas que provenga de sus utilidades (ver cuadro 2.17).

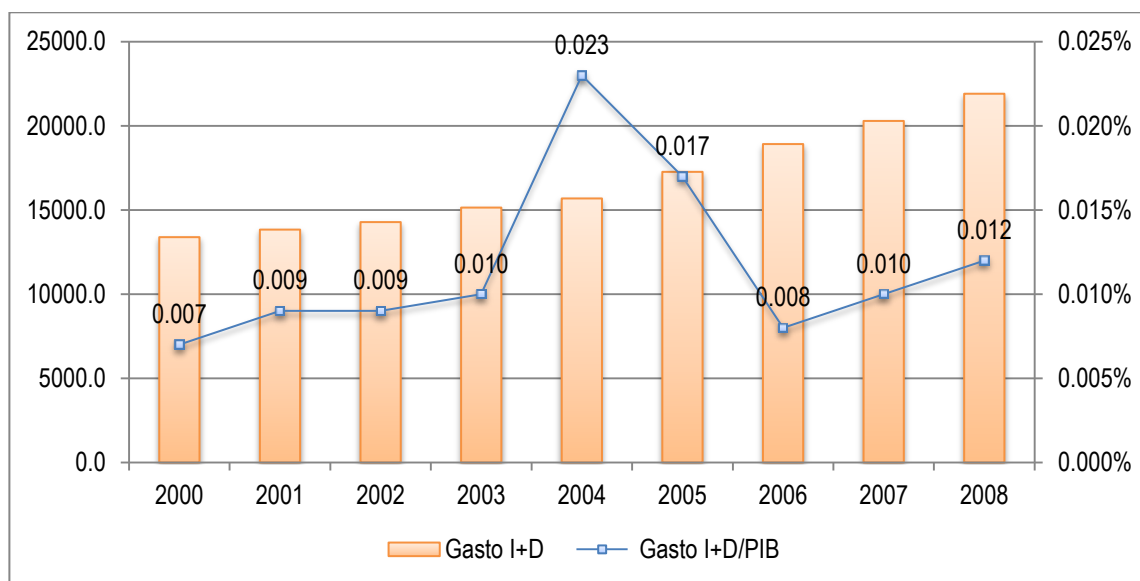
Tabla 2. 17. El Salvador: Diferencias y similitudes de los principales componentes de las políticas tecnológicas de 1996, 2006 y 2012.

Componentes	Similitudes	Diferencias
Infraestructura de ciencia y tecnología	<ul style="list-style-type: none"> – Creación de parques tecnológicos y fortalecimiento de centros de investigación – Fortalecimiento de registro de información de científicos y profesionales de El Salvador. – Modernizar y articular red de laboratorios de ciencia y tecnología. – Establecer incubadoras de bases de empresas tecnológicas. 	<ul style="list-style-type: none"> – Incentivos fiscales para el desarrollo de infraestructura de C y T (2012). – Protección de la propiedad intelectual para facilitar la comercialización y la transferencia tecnológica (2012). – Acompañamiento de registro y/o adquisición de activos intangibles de propiedad intelectual (2012). – Creación de redes internacionales de investigadores (2006).
Formación y capacitación de recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> – Aumentar el número y la calidad de los recursos humanos en C y T. – Potenciar el papel del sistema de educación en la generación de conocimiento científico. – Desarrollar y fortalecer la vinculación efectiva Universidad-Empresa. – Formar y capacitar mano de obra calificada. – Formar e identificar talentos y líderes para la conducción de la C y T. – Crear un fondo financiero para formación profesional científica. 	<ul style="list-style-type: none"> – Impulsar la Carrera Nacional del Investigador (2006). – Propiciar la revisión continua de los programas educativos (2006). – Programa de becas para la formación de profesionales en doctorados (2012). – Intercambio científico y académico con las universidades y centros de investigaciones tanto nacionales como internacionales (2012). – Marco de incentivos para la fijación y permanencia de profesionales salvadoreños especializados (2012).
Transferencia, innovación y desarrollo tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> – Desarrollar y fortalecer la vinculación Universidad-Empresa-Gobierno. – Formar, capacitar y difundir en gerencia de ciencia y tecnología. – Promocionar y difundir el conocimiento científico y tecnológico en los diferentes niveles educativos. – Crear, desarrollar y fortalecer las ventajas competitivas, por producto o servicio y sectoriales. 	<ul style="list-style-type: none"> – Revisar los programas educativos para determinar idoneidad de los contenidos programáticos en C y T. (2006). – Establecer programa de fortalecimiento a entidades educativas, para la adaptación de la C y T (2006). – Demostración de la rentabilidad de las actividades de I+D+i. (2012). – Enlace Universidad-centros de investigación-sistema empresarial (1996).
Financiamiento al desarrollo científico y tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> – Crear y organizar fondos de desarrollo científico, tecnológico y de innovación. – Negociar selectiva y convenientemente con las agencias multilaterales y bilaterales de financiamiento internacional. – Promocionar el destino de fondos nacionales hacia el fortalecimiento de la ciencia y la tecnología en el tejido empresarial de los departamentos y municipios del país. 	<ul style="list-style-type: none"> – Planificación presupuestaria de apoyo financiero para la realización de actividades de C y T. (2006). – Innovación de las empresas a través de fuentes de financiamiento de “capital de riesgo” (2006). – Destinar un porcentaje de las utilidades antes del impuesto, de las instituciones que comercialicen propiedad intelectual (2006). – Promocionar en el sector empresarial la importancia de la inversión de un porcentaje de sus utilidades antes del impuesto en I +D. (2006).

Fuente: Elaboración propia, en base a Políticas Tecnológicas de El Salvador 1996, 2006 y 2012.

Por último, el gasto en educación, es históricamente bajo para El Salvador, pero el gasto en I+D es un más insignificante. En termino absolutos, el gasto en I+D ascendía aproximadamente a 15 mil dólares para el año 2000, ocho años después, apenas rebaso los 20 mil dólares para 2008, es decir, sólo se dio un aumento de 5000 dólares (ver gráfico 2.9) . En términos relativos, los porcentajes son insignificantes, y la tendencia no está definida, apenas para el año 2004 se alcanza el máximo valor relativo de 0.023%, a partir de ese año se observa una tendencia a la baja. Sin duda, la incorporación de cambio tecnológico en el aparato productivo requiere de un esfuerzo económico, en términos absolutos y relativos, significativamente mayor a los niveles actuales.

Gráfico 2. 10. Gasto en I+D (en miles de U\$) y gasto en I+D respecto del PIB (en %), 2000-2008.



Fuente: Elaboración propia, en base a datos del Ministerio de Economía, sección de indicadores económicos.

2.4.4. Política de creación de empresas

En El Salvador, no existe una política de creación de empresas, pese a que la base de la estructura ocupacional es la Micro, Pequeña y Mediana empresa. En 1996, se creó la Comisión Nacional de Micro y Pequeña (CONAMYPE), cuyo principal objetivo dice de la siguiente manera: “...impulsar y desarrollar una gama de micro y pequeñas empresas modernas, competitivas, rentables, capitalizables, con capacidad de crear riqueza y empleo, articuladas dentro del sistema económico del país, en el marco de las estrategias

de desarrollo nacional (art.1)¹⁴¹". Se creó también, la Dirección de Desarrollo Productivo de las Exportaciones (FOEX), cuya misión consiste en fortalecer la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, a través del cofinanciamiento no reembolsable de hasta el 70 por ciento del costo total de un proyecto puntual relativo al desarrollo de las exportaciones, la calidad, la vinculación, la productividad y la innovación¹⁴².

El trabajo de CONAMYPE, se basa principalmente en dar asistencia técnica en las áreas de producción y comercialización, no se centran en la legalización de empresas, que son procesos altamente burocráticos y desestimulan la inversión y por tanto, la creación de nuevas empresas. De igual forma, una de las principales fallas de la institución es que su asistencia técnica o financiera no es integral, es decir, no cubre todas las etapas del desarrollo empresarial, por lo menos en las etapas de aprendizaje y despegue productivo. Por ejemplo, existen proyectos en los que se fomenta la esfera de la producción, pero se descuida la parte de comercialización y viceversa, aunado a las fallas de asistencia legal para la creación de empresas, los esfuerzos para el desarrollo productivo son limitados y los impactos a la estructura productiva se dan de forma aislada.

Los datos en el país, acerca de la creación de nueva empresas, son un tanto restringidos y limitan fuertemente el análisis. Según la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), la década de mayor creación de empresas industriales sucedió en la década de los sesenta y mediados de los setenta, donde se alcanzó un número máximo de 53 nuevas empresas industriales (ver gráfico 2.10). Otro dato interesante, es que para 1982 el número de empresas industriales asociadas a ASI era de 220, para el año 2011, el número de empresas asociadas asciende a 244, es decir un crecimiento neto de 24 empresas industriales en 29 años¹⁴³. Es importante aclarar, que se hace referencia a la creación de empresas industriales formales, si se incluyesen las empresas informales que se crean, los resultados serían más robustos, pero no existe información disponible al respecto.

¹⁴¹ Diario Oficial de El Salvador, Tomo N° 331; "Ley de creación del Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa"; San Salvador, 8 de mayo de 1996; Pp.101-102.

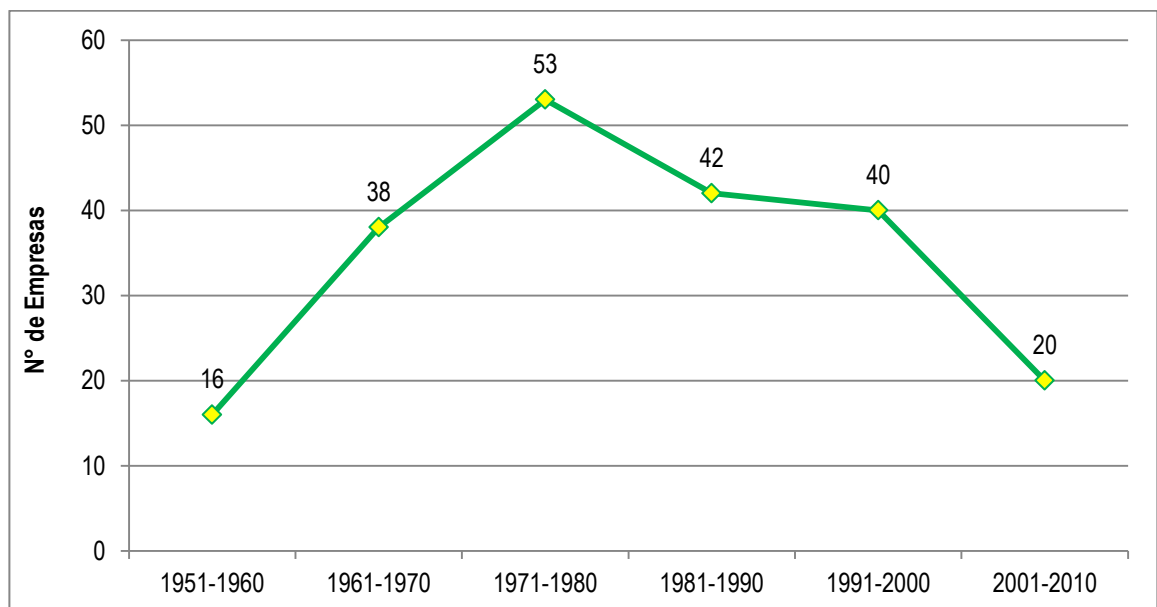
¹⁴² Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD); "Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación de El Salvador"; Naciones Unidas (ONU); Switzerland, 2011; P.34.

¹⁴³ GOES/MINEC; "Política Industrial de El Salvador, 2011-2024"; P. 29.

Para las últimas dos décadas, noventa y dos mil, solo se crearon 60 nuevas empresas industriales, un número relativamente bajo con tendencia decreciente (ver gráfico 2.10). Este comportamiento, se puede explicar en alguna medida, en base a factores como las fusiones o concentraciones y a la deslocalización industrial hacia otros países, debido a factores como minimización de costos de producción o mejores incentivos o condiciones que ofrecen otros países de la región centroamericana y que mejoran su competitividad internacional¹⁴⁴.

Otras explicaciones, relacionadas a la baja creación de empresas, es la falta de una política enfocada a ello: con lineamientos específicos, una estructura de incentivos y agilización de los procesos para reducir la burocracia en los trámites. Recientemente, el Ministerio de Hacienda (MH) habilitó una página web para hacer trámites en internet, con el objetivo de reducir los tiempos de legalización y se ha planteado. Existe la imperativa necesidad también, de resolver el problema de la inseguridad para generar confianza en los inversionistas, en la actualidad, resolver esta problemática es determinante para promover la creación de nuevas empresas.

Gráfico 2. 11. El Salvador: Evolución de la creación de nuevas empresas industriales, 1951-2010 (en décadas).



Fuente: "Política Industrial de El Salvador 2011-2024"; P.29.

¹⁴⁴ *Ídem.*

2.4.5. Evaluación de la política industrial

Durante la implementación de las políticas neoliberales en El Salvador, no existió la visión ni la capacidad de articular una política industrial en consonancia con las nuevas exigencias del aparato productivo nacional, enmarcado de un creciente y expansivo escenario de globalización económica. Esa ausencia de política, ha profundizado las diferencias productivas entre los sectores económicos como al interior de los mismos y ha limitado las posibilidades de mejorar la competitividad en el mercado internacional. En vías de superar esta limitante, la gestión de gobierno de Mauricio Funes articuló la: “Política Industrial 2011-2024”, que es la que ocupa el análisis en los siguientes párrafos. La política industrial, parte de la elaboración de un diagnóstico del sector industrial que trata de reflejar los principales problemas, estos se resumen a continuación¹⁴⁵:

- a) Baja productividad, valor agregado de bajo contenido tecnológico y escasa innovación.
- b) Costos de producción altos en la industria (insumos intermedios, costos del trabajo y capital).
- c) Limitado aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el comercio internacional.
- d) Limitado financiamiento al sector industrial.
- e) Pocos nacimientos de empresas industriales en ramas con alto valor agregado tecnológico.
- f) Baja escala y poca productividad en pymes.
- g) Deficiencias en el marco institucional y legal.

En el diagnóstico realizado, hizo falta incluir la poca o nula gestión para la captación y difusión de conocimiento científico proveniente de la Inversión Extranjera Directa. La atracción de IED, ha sido un componente bastante promocionado por la política comercial neoliberal como fuente para ganar mayor competitividad, pero los flujos de inversión no han aumentado y menos la adquisición y difusión de conocimiento tecnológico. No se enfatiza además, la excesiva apertura del sector industrial, que genera mayor dependencia por la importación de tecnología, en detrimento de fomentar una sustitución selectiva de la misma. Por último, en el diagnóstico no se resalta la falta de políticas para incidir en la complementariedad, selectividad y protección para la creación de nuevos sectores industriales, principalmente de aquellos sectores intensivos en tecnología y conocimiento.

¹⁴⁵ *Ibid.*; Pp. 12-36.

La política industrial del cambio estructural con equidad, enfatiza la articulación productiva que incluye básicamente: una apertura paulatina al comercio exterior, la selección de sectores estratégicos, el fomento a las exportaciones industriales, la captación y difusión del progreso técnico, y por último, un apoyo deliberado a la Micro y Pequeña Empresa. Reconocen además, que esta articulación productiva debe ser consistente con una mayor sustentabilidad ambiental y un mayor eficiencia energética. Se pone énfasis también, en un sólido marco institucional, que permita legitimar las decisiones necesarias para converger hacia un mayor cambio estructural en el largo plazo. Por último, se considera el financiamiento de la política industrial, donde el Estado juega un papel fundamental en la orientación y priorización de recursos y la captación de los mismos.

La actual política industrial, considera en buena parte los elementos antes mencionados, pero quedan pendientes elementos de suma importancia, que son determinantes para la aplicación y el buen funcionamiento de la política (ver tabla 2.18). A continuación, se trata de especificar los elementos que no han sido abordados profundamente ni estratégicamente.

La actual política industrial, no está estructurada entorno a un esfuerzo institucional que vincula el resto de políticas, necesarias para una efectiva articulación productiva, es decir, vinculaciones con la política tecnológica, educativa, fiscal, comercial, entre otras, no coadyuvar la política en una sola estrategia, puede generar duplicidad de funciones, que repercutirá en débiles impactos de la política. Además, el marco institucional, un elemento clave para legitimar las decisiones en torno al desarrollo industrial, es aún muy débil entre los agentes intervinientes, el aspecto político puede resultar determinante. Por último, prácticamente la política industrial se encuentra desfinanciada, no se han discutido sus fuentes de financiamiento y las prioridades del gasto.

Es menester, destacar dos componentes que son esenciales para potenciar un ulterior desarrollo industrial en el país. El primer componente, es la creación estratégica de nuevos sectores, intensivos en tecnología y conocimiento, que por lo general, son los que presentan una demanda creciente en el mercado externo, y poseen fuerte capacidad de captación y difusión en las demás ramas del aparato productivo, para ello, la vinculación con la política tecnológica resulta un factor clave. Otro componente esencial, es la incorporación de innovación y tecnología en la Micro y Pequeña Empresa, para ello el Estado juega un rol importante, en la prestación de servicios y recursos, que permitan un despegue sostenible en el tiempo, este es quizá, el principal gran reto de la nueva política industrial.

Tabla 2. 18. El Salvador: Resumen de las estrategias de la política industrial 2012-2024.

Componentes	Objetivos	Ejes de 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.	<ul style="list-style-type: none"> – 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.	<ul style="list-style-type: none"> – Energía. – Transporte y logística. – Sustitución eficiente de insumos y materias primas en procesos productivos. – Defensa comercial y combate a las prácticas desleales de comercio.
Aprovechamiento de oportunidades del comercio internacional.	Incrementar la participación de mercado a través de la mayor penetración y posicionamiento de los productos salvadoreños en mercados existentes y nuevos.	<ul style="list-style-type: none"> – 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 y agroindustrial, 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.	<ul style="list-style-type: none"> – Financiamiento para PYMES. – Sistema financiero de fomento para el desarrollo. – Mecanismos de financiamiento para la competitividad industrial. – Nuevas tecnología financieras.
Creación de industrias en nuevas ramas industriales.	Crear condiciones que permitan transitar de una industria basada en la manufactura a una industria sustentada en el conocimiento e integrada a cadenas globales.	
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	<ul style="list-style-type: none"> – 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.	<ul style="list-style-type: none"> – Eficiencia gubernamental. – Gestión aduanal. – Institucionalidad. – Modernización del marco legal y normativo.

Fuente: Elaboración propia, en base a “Política Industrial de El Salvador 2011-2024”; Pp.37-45.

3. CAPÍTULO III: HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA.

El presente capítulo se divide en tres grandes apartados: el primero, es el estudio de la heterogeneidad estructural intersectorial -estructura productiva y ocupacional- de la economía salvadoreña, que contiene una evaluación de las diferencias de productividades entre los diferentes sectores y en qué medida las brechas encontradas han tendido a reducirse o ampliarse y como se relacionan con la dinámica salarial; el segundo, es un estudio de la heterogeneidad al interior de la industria manufacturera, cuyo objetivo es conocer las brechas de productividad entre los estratos empresariales (micro, mediana y gran empresa) para verificar en que dimensiones la gran empresa mejora su productividad resultado de mayor incorporación de progreso técnico y en qué medida afecta la distribución del ingreso, principalmente las remuneraciones salariales; por último, se relaciona el impacto de la heterogeneidad estructural en la competitividad de la industria manufacturera, con el objetivo de explicar en qué medida la existencia de heterogeneidad anula las posibilidades de una mayor competitividad en el comercio exterior, principalmente de una competitividad caracterizada por bajos niveles de productividad e incorporación de progreso técnico.

3.1. Panorama general: Heterogeneidad estructural intersectorial.

3.1.1. El cambio estructural en el largo plazo.

La evolución de la estructura productiva de la economía salvadoreña, en el marco de la implementación de las políticas de ajuste estructural, se puede interpretar a partir de dos importantes divisiones: a) la producción de bienes (sectores productivos) y; b) la producción de servicios. Esta clasificación revela la transformación de la estructura productiva y el peso que han ganado o perdido los sectores económicos en el marco de la estrategia de desarrollo neoliberal. Desde del enfoque del cambio estructural para la igualdad, se privilegia la producción de bienes, por el hecho de que son más competitivos en el comercio mundial y se ajustan a una política de promoción de exportaciones, principalmente bienes con alto contenido tecnológico. No es el caso de los servicios, cuya exportación resulta escasa o nula en la mayoría de alternativas, pero si juegan un papel crucial los servicios tecnológicos para dinamizar el mercado externo, mediante un mayor captación y difusión de conocimiento en el aparato productivo.

En la división de sectores productivos, la agricultura y la industria manufacturera representan el mayor peso en el Producto Interno Bruto (ver gráfico 3.1), pero su comportamiento muestra dos escenarios

completamente distintos. Por una parte, la industria manufactura ganó un mayor peso relativo -2.6 puntos porcentuales- desde 1990 a 2012 en el PIB global, alcanzando su mayor participación en 2003 (fue de 25.2%); aunque el peso de la manufactura no presenta ritmos acelerados de crecimiento, se puede decir que su aporte ha presentado una tendencia al alza y, en el caso menos favorable, su participación se ha mantenido pero no reducido. Por otra parte, el sector agrícola perdió 4.0 % en el periodo de estudio, incluso para el año 2003 llegó a perder 5 puntos porcentuales; en ese sentido, su aporte al PIB global muestra una marcada tendencia a la baja. Manifiesta la situación anterior, se puede sostener que la producción de bienes se ha deteriorado, producto del bajo crecimiento de la producción agrícola y una mayor pérdida en el aporte al PIB, que en cierta medida es contrarrestado por un mayor peso relativo de la industria manufacturera.

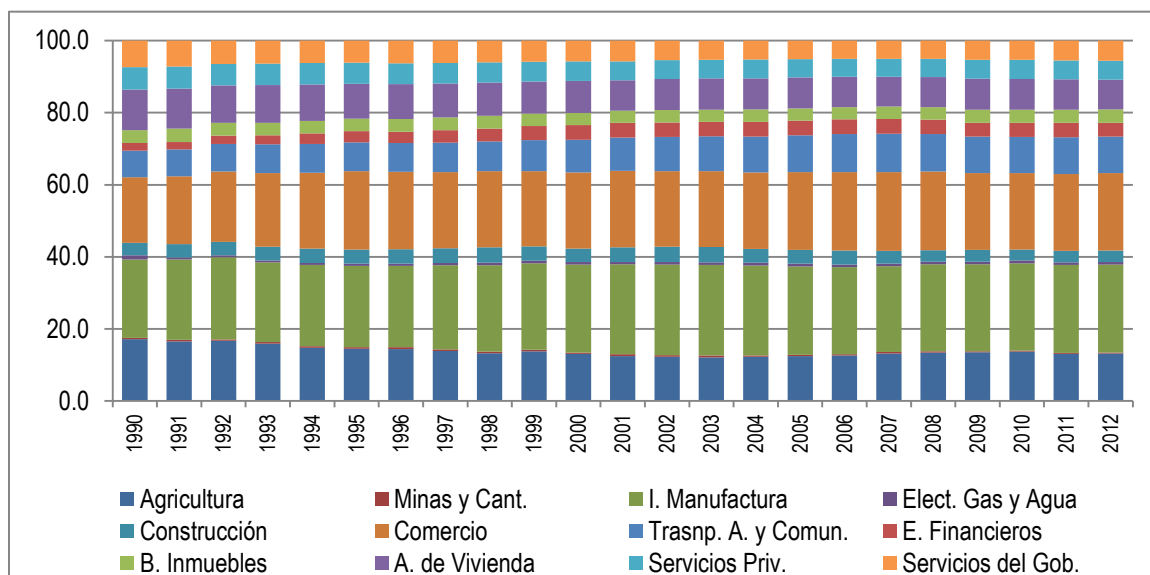
Para el caso de la división de los sectores dedicados a servicios diversos, se observa como estos han incrementado su participación en la estructura del PIB global. El sector comercio, el de mayor peso relativo, ganó 2.6 puntos porcentuales, su aporte no solo se ha mantenido, sino que también se ha ampliado para el periodo de estudio. También, el sector de Transportes y Comunicaciones presenta un mayor peso relativo, ganó 2.8 % para todo el periodo de análisis. En ese sentido, la producción de servicios se ha visto favorecida, ganando un mayor peso relativo en el PIB global (ver gráfico 3.1).

Por último, al revisar la estructura productiva en su totalidad, se observa como los sectores dedicados a las actividades de servicios han ganado un mayor peso en el PIB global con la aplicación de las políticas de ajuste estructural. Por ese hecho, se sostiene que la economía se encaminó en un proceso de tercerización¹⁴⁶ en la década de los noventa, en detrimento de la producción de bienes, objetivo que no aparece de forma explícita en las políticas de corte neoliberal, pero es el resultado mejor describe el cambio en la estructura productiva (ver gráfico 3.1). El Índice Cambio Estructural¹⁴⁷ (ICE en adelante), que se presenta a continuación, evidencia la dinámica del cambio estructural de la economía salvadoreña en el largo plazo, y en particular, para el periodo de estudio.

¹⁴⁶ En el lenguaje económico se entiende por tercerización a la transformación de las actividades económicas hacia unas más enfocadas al sector de servicios, o también llamadas actividades terciarias, en detrimento de la participación de los demás sectores productivos -secundario y primario- en el PIB global.

¹⁴⁷ En el apéndice metodológico, en la parte de anexos, se explica la metodología de cálculo para el ICE y cada uno de sus componentes.

Gráfico 3. 1. El Salvador: composición del PIB por rama de actividad, 1990-2012 (en%).



Fuente: Elaboración propia, en base a estadísticas del BCR de El Salvador.

El ICE¹⁴⁸ que se presenta (tabla 3.1), 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; para ello, se ha dividido el análisis en dos periodos diferentes, en quinquenios y décadas. Cuando el análisis se hace por quinquenios, se encuentra que los periodos de mayor aceleración de cambios en la estructura productiva se encuentran entre 1963-1967, con 10.7 %, y en 1978-1982 con 11.9 %; caso contrario, los quinquenios de menor aceleración se encuentran en el periodo más reciente 2008-2012, el cambio estructural fue de tan solo 2.9 %. Cuando el análisis se hace por décadas, la situación es similar, en la década de los sesenta y los setenta se encuentra el mayor cambio en la estructura productiva, y en el periodo de las políticas de ajuste estructural, el cambio estructural es más débil.

Cuando se confronta el cambio estructural con la tasa de crecimiento del PIB, se observa que los mayores cambios estructurales, se traducen en una mayor tasa de crecimiento o decrecimiento, eso depende del

¹⁴⁸ 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 ($ICE = 1/2 (\sum |mit - mi(t+k)|)$).

signo positivo o negativo del cambio¹⁴⁹. Se infiere por ejemplo, que para el quinquenio 1978-1982 el mayor cambio estructural fue negativo y se tradujo en menor crecimiento económico; no es el caso del quinquenio 1963-1967, donde el mayor cambio estructural fue positivo y se tradujo en mayor crecimiento.

Tabla 3. 1. El Salvador: Índice de Cambio Estructural, 1953-2012 (en %).

Evolución de ICE por quinquenio (%)												
Años	2008-2012	2003-2007	1998-2002	1993-1997	1998-1992	1983-1987	1978-1982	1973-1977	1968-1972	1963-1967	1958-1962	1953-1957
ICE	2.9	3.5	4.9	5.0	3.3	5.9	11.9	8.9	5.7	10.7	8.4	6.7
T.C	0.7	3.0	2.7	4.0	3.4	1.2	-5.5	5.0	3.9	6.3	5.0	4.3
Evolución de ICE por décadas (%)												
Años	2003-2012	1993-2002	1983-1992	1973-1982	1963-1972	1953-1962						
ICE	6.4	9.9	14.4	20.9	16.4	16.2						
T.C	1.9	3.4	2.3	-0.2	5.1	4.7						

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de la CEPAL, series históricas. (TC: Tasa de crecimiento del PIB; ICE: Índice de cambio estructural).

Debido a la restricción anterior, es de suma importancia como la dirección de los cambios en la estructura productiva –positivos o negativos- esto permite conocer en detalle, los sectores que han presentado un mayor cambio en la composición del PIB global y si este cambio ha estado direccionado a ganar o a perder peso. Para el caso, no se toman valores los valores absolutos de las composiciones sectoriales, sino las variaciones relativas de un periodo a otro, para sumar los valores y obtener el resultado del cambio estructural con su respectiva dirección.

En un horizonte de largo plazo, (se toma un periodo extenso de 60 años), se observa que el sector agrícola es el que más cambios ha presentado, -8.8 %, el signo negativo indica que es el sector que más peso ha perdido durante todo el periodo de análisis. En cuanto a los sectores que más peso han ganado en el Valor Agregado (muestran una variación positiva), se encuentran los sectores de servicios: Comercio, Transporte Alm., Comunicaciones y Servicios Financieros (2.5%, 3.2% y 3.2% respectivamente). Por su parte, la industria manufacturera tiene un signo positivo, que indica que su participación ha mejorado en el periodo de análisis, pero esta variación es aún baja respecto de los sectores de servicios (ver tabla 3.2).

¹⁴⁹ 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.

El mismo análisis se hace para el periodo neoliberal, donde se constata que el sector agrícola es el que más peso pierde -1.8 %, junto con los servicios que presta el gobierno -2.7 %. Por otra parte, los sectores más favorecidos son los sectores de servicios, en este caso el sector comercio, que presenta un mayor variación, 1.5%. Es de resaltar que la industria manufacturera experimenta para este periodo una variación positiva y cercana a los de mayor variación, lo que permite sostener que es el sector productivo que más peso ha ganado en el periodo neoliberal (ver tabla 3.2).

Tabla 3. 2. El Salvador: Índice de cambio estructural por rama de actividad, 1955-2012. (En %).

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	5.0	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	1.0	2.5	3.2	3.5
Administración pública, servicios sociales y otros servicios comunitarios.	1.5	5.0	-2.7	1.8	-1.4	2.7

Fuente: Elaboración propia, en base a estadística de la CEPAL, series históricas.

3.1.2. Evolución de la heterogeneidad productiva.

Previo a analizar el comportamiento de las brechas de productividad laboral intersectoriales, es necesario conocer el comportamiento de la producción, el empleo sectorial, y la productividad, que son el fundamento esencial para analizar y explicar las diferencias de la productividad entre los sectores para el periodo de estudio. En esa vía, se hace uso de índices de producción por sector, que toman como año base 1991; de igual forma, se calculan índices de empleo sectoriales, tomando como año base 1991 y, por último, índices de productividad, con año base 1991.

Los sectores que mayor peso tienen en el PIB han visto aumentada su producción, por supuesto, unos en mayor medida que otros (ver tabla 3.3). El sector agrícola aumentó su producción en un 42%, uno de los índices más bajos, al igual que el de Minas y Canteras que aumentó en solo 34% su producción, esto denota que la producción en estos sectores ha sido ínfima y se ha estancado. Caso contrario, los sectores Comercio, Transporte y Comunicaciones y el sector Financiero, son los que mayor incremento

de la producción han mostrado, en 104%, 145% y 135% respectivamente, que es coherente con el mayor peso que han ganado los sectores servicios en el PIB global.

Por su parte, la industria manufacturera incrementó su producción en 96%, casi el doble desde 1991; es interesante observar que la producción manufacturera muestra una sólida tendencia al alza, que es consecuente con el mayor peso relativo que ha ganado en el PIB, a su vez que es el sector a nivel individual con mayor participación en el PIB global. Pero, el incremento de la producción manufacturera sigue estado por debajo de los niveles de producción alcanzados por la mayoría de sectores destacados en la esfera de servicios.

Tabla 3. 3. El Salvador: Índices de producción por rama de actividad económica por quinquenio, 1991-2012. (1991=100).

Rama de actividad	1991	1997	2002	2007	2012
Agricultura, Caza, Silv. Y Pesca	100	109.1	110.5	134.0	142.3
Minas y Canteras	100	147.7	175.9	164.3	134.2
Industria Manufacturera	100	136.4	168.2	185.0	195.8
Electricidad, gas y agua	100	154.7	184.8	223.2	227.2
Construcción	100	142.2	171.1	163.8	154.8
Comercio, Rest. Y Hoteles	100	146.3	166.3	200.7	204.2
Transporte, Alma. Y Comunicaciones	100	143.1	189.9	247.3	244.9
Estab. Financ., Seguros e Inmobiliaria.	100	159.1	193.9	227.2	234.7
Servicios y Otros	100	133.8	117.8	129.9	140.3
Índice de producción global	100	130.8	149.3	173.1	179.3

Fuente: Elaboración propia, en base a estadísticas del BCR de El Salvador.

En contraste, el índice de empleo para la agricultura se mantuvo a la baja, en 2007 casi desciende a la mitad (57%) en el periodo de crisis se puede decir que se recuperó levemente (86%) pero no superó el empleo del año base (ver tabla 3.4). El sector de Minas y Canteras es el que más redujo el empleo 41% en 2011 y 66% en 2012.

La industria manufacturera, por el contrario ha aumentado el empleo en un 29%, aunque sus índices más altos se encuentran en el periodo 2000-2006, con un promedio del 40%. El sector financiero e inmobiliario es el que más ha aumentado el empleo (293%); y el sector comercio en un 111%, que es sobre todo empleo informal y de baja cualificación (ver tabla 3.4).

Tabla 3. 4. El Salvador: Índices de empleo por rama de actividad económica, por quinquenio, 1991-2012. (1991=100).

Rama de actividad	1991	1997	2002	2007	2012
Agricultura, Caza, Silv. Y Pesca	100	86.8	75.7	57.4	85.7
Minas y Canteras	100	64.7	135.5	126.0	66.0
Industria Manufacturera	100	107.8	140.6	118.6	128.6
Electricidad, gas y agua	100	131.0	93.1	83.4	95.0
Construcción	100	171.7	170.1	172.2	162.2
Comercio, Restaurantes y Hoteles	100	145.8	197.5	185.2	210.6
Transporte, Almacen. y Comunicaciones	100	157.2	169.5	157.6	181.4
Estab. Financ., Seguros e Inmobiliaria.	100	179.0	280.0	307.6	393.1
Servicios y Otros	100	119.8	150.7	144.9	162.7
Índice de empleo global	100	116.0	135.4	122.0	143.6

Fuente: Elaboración propia, en base a estadísticas de Encuestas de Hogares (EHPM) DIGESTYC, distintos años.

En cuanto a los correspondientes índices de productividad sectorial, que nos reflejan si los aumentos – disminuciones- de la productividad se deben a aumentos –disminuciones- de la producción o de la mano de obra, por una parte. Pero a priori, permiten indagar que los sectores con mayor índice de productividad, son los que incorporan mayor progreso y esa mejora de la eficiencia les permite aumentar la productividad (ver tabla 3.5).

La agricultura aumentó su productividad en un 66%, entre 1991 y 2012, aunque su producción se incrementó, el empleo se contrajo, este aumento de productividad se debe buena medida a una pérdida de mano de obra en el sector¹⁵⁰, por una parte; por otra, es posible que se debe a una mecanización del proceso productivo, sobre todo de empresas agroindustriales, que se traducen en mayor productividad y rentabilidad (ver tabla 3.5).

Por su parte, la industria manufacturera aumentó su productividad en un 52%, producto de una mayor dinámica de la producción y el empleo, pero en mayor proporción por la producción. El sector comercio,

¹⁵⁰ El sector agrícola, es uno de los sectores productivos que más se ha visto afectado con la emigración de mano de obra, principalmente a Estados Unidos.

redujo su productividad, resultado de una mayor dinámica del empleo, que mayoritariamente es mano de obra con baja cualificación y por tanto la productividad es baja¹⁵¹ (ver tabla 3.5).

Por último, el sector financiero en conjunto con servicios inmobiliarios (sector 8), es el sector que más redujo su productividad, resultado del fuerte aumento del empleo, al respecto es necesario revisar si no hay una sobreestimación en las estadísticas, porque los cambios en el empleo son bien marcados y los datos demasiado atípicos.

Tabla 3. 5. El Salvador: Índices de productividad sectoriales, 1991-2012 por quinquenio (1991=100).

Rama de actividad	1991	1997	2002	2007	2012
Agricultura, Caza, Silv. Y Pesca	100	125.7	145.9	240.3	166.2
Minas y Canteras	100	228.4	129.8	130.4	203.3
Industria Manufacturera	100	126.5	119.7	155.9	152.3
Electricidad, gas y agua	100	118.1	198.5	267.6	239.2
Construcción	100	82.8	100.6	95.1	95.4
Comercio, Restaurantes. Y Hoteles	100	100.3	84.2	108.1	97.0
Transporte, Alma. Y Comunicaciones	100	91.0	112.0	156.9	135.0
Estab. Financ., Seguros e Inmobiliaria.	100	88.9	69.3	73.9	59.7
Servicios y Otros	100	95.1	78.2	89.7	86.3
Índice de productividad global	100	112.4	110.3	141.9	124.8

Fuente: Elaboración propia, en base estadísticas de BCR de El Salvador y EHPM.

Las brechas de productividad entre los sectores más productivos y los menos productivos son bien marcadas. Tomando como referencia la productividad media de la economía, aquellos sectores que están por encima de la media se pueden clasificar como los más productivos. En la tabla 3.6, se observa como el sector de minas y canteras es un sector que está muy por encima del promedio de la economía; aunque su participación en la producción y en el empleo total sea ínfima, es un sector con alta productividad por la alta mecanización de sus procesos productivos, intensivos en capital y bajos en mano de obra.

Caso contrario es el sector comercio, que concentra una buena parte de la producción y del empleo total, pero su productividad está por debajo de la media. Se puede decir que la industria manufacturera tiene niveles de productividad aceptables, que están por encima de la media, en el último quinquenio aumentó

¹⁵¹ El sector comercio es una fuente importante de empleo, pero es de baja productividad debido a que la mano de obra es de baja cualificación.

la diferencia en 60 puntos. El sector agrícola es el menos productivo, la brecha con la media de productividad industrial se ha reducido en promedio en 20 % -de 0.5 a 0.7 puntos porcentuales en el último quinquenio-, pero se encuentra aún muy lejos para alcanzar el promedio global sectorial, pues aún le faltan 30 puntos (ver tabla 3.6).

Tabla 3. 6. El Salvador: Brechas de productividad intersectorial por quinquenio, 1991-2012.

Rama de actividad	1992-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Agricultura, Caza, Silv. Y Pesca	0.5	0.6	0.7	0.7
Minas y Canteras	5.1	4.9	4.5	4.9
Industria Manufacturera	1.3	1.3	1.5	1.6
Electricidad, gas y agua	1.2	1.7	2.1	1.7
Construcción	0.7	0.8	0.6	0.6
Comercio, Rest. Y Hoteles	1.0	0.8	0.7	0.7
Transporte, Alma. Y Comunicaciones	2.0	2.0	2.2	2.4
Esta. Financieros y Seguros	4.2	1.9	1.7	1.4
Servicios y Otros	1.1	1.1	1.0	1.0
Productividad total global	1.0	1.0	1.0	1.0

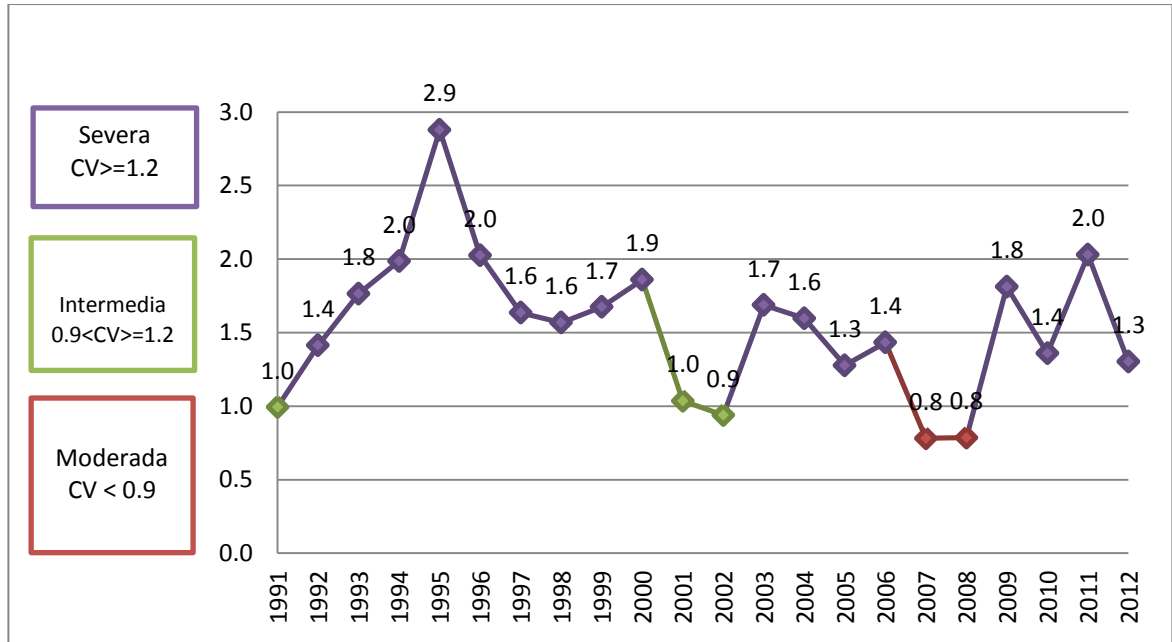
Fuente: Elaboración propia, en base a estadísticas del BCR de El Salvador y EHPM varios años.

El siguiente gráfico (3.2), recoge en forma más estilizada la heterogeneidad estructural entre sectores. Como se observa la estructura productiva para todo el periodo de estudio adolece una heterogeneidad severa, sólo para los años de 1991, 2001 y 2002 existe heterogeneidad intermedia y para 2007 y 2008 existe una heterogeneidad moderada. Pero se manifiesta con claridad que para el periodo de estudio, la estructura productiva se caracteriza por una heterogeneidad estructural severa.

Al respecto, la CEPAL señala que lo que distingue del resto a las economías de los países con heterogeneidad moderada de los países de heterogeneidad estructural severa, es que las diferencias de productividad entre los diversos estratos son bastante más marcadas. Incluso, las capas de muy baja productividad absorben una parte substancial del empleo total, lo que refleja la modernización parcial e imperfecta de su sistema productivo¹⁵².

¹⁵² Vid. CEPAL; Eslabones de la desigualdad, heterogeneidad estructural, empleo y proyección social; Santiago de Chile, julio de 2012; P.38.

Gráfico 3. 2. El Salvador: Coeficiente de variación de la productividad intersectorial, 1991-2012.



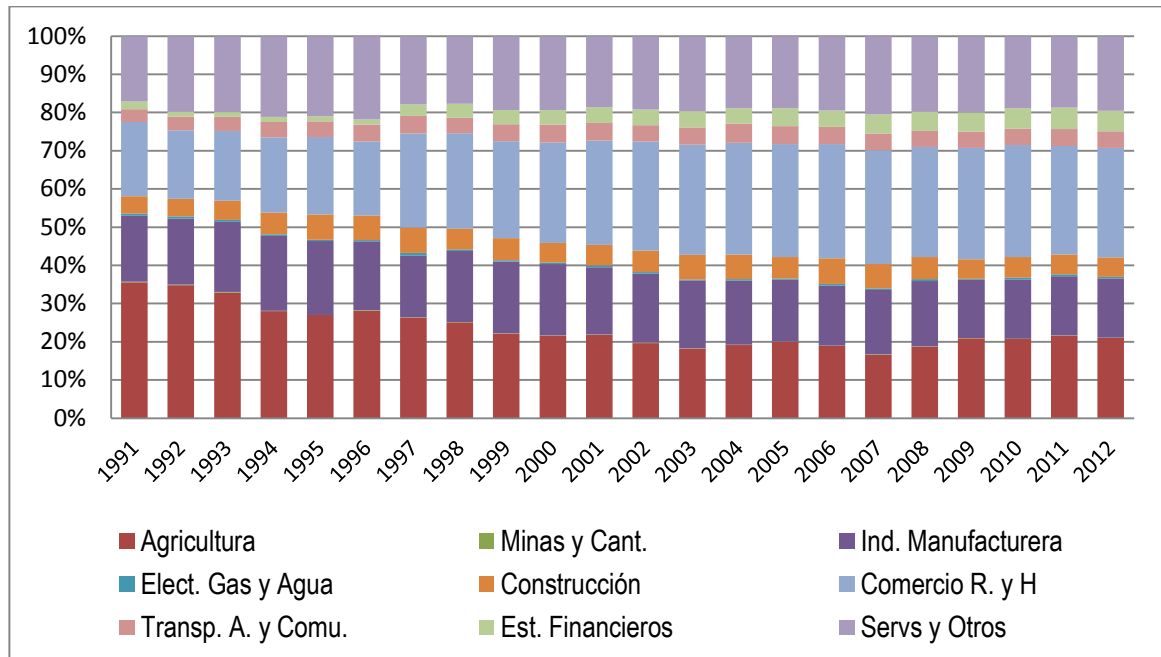
Fuente: Elaboración propia, en base a datos de BCR de El Salvador y EHPM varios años.

3.1.3. Heterogeneidad ocupacional y salarios.

La estructura del empleo refleja como el sector agrícola ha perdido peso progresivamente y el sector comercio es el que ha ensanchando su participación, principalmente desde 1997 (ver gráfico 3.3). La industria manufacturera mantiene una participación estable en la estructura del empleo que ronda entre el 15 y 18% a lo largo del periodo, el sector servicios también representa una significativa participación en el empleo total, tal como lo muestra el gráfico 3.3, la cual ha evolucionado de forma creciente en estas últimas dos décadas (1991-2012) en el periodo de fomento de medidas con tendencia a la liberalización económica y comercial.

En ese sentido, la mano de obra ha sido reubicada en los sectores de servicios, que han visto aumentada su participación en el empleo total, y se caracterizan por una baja productividad, debido a que la mano de obra es de baja cualificación. En el largo plazo esta situación se transforma en una mala distribución del empleo, ya que éste se concentra en los sectores de menor productividad, donde las remuneraciones son más bajas, como se verá más adelante (ver gráfico 3.3).

Gráfico 3. 3. El Salvador: Estructura ocupacional de la PEA por rama de actividad económica, 1991-2012 (en %).

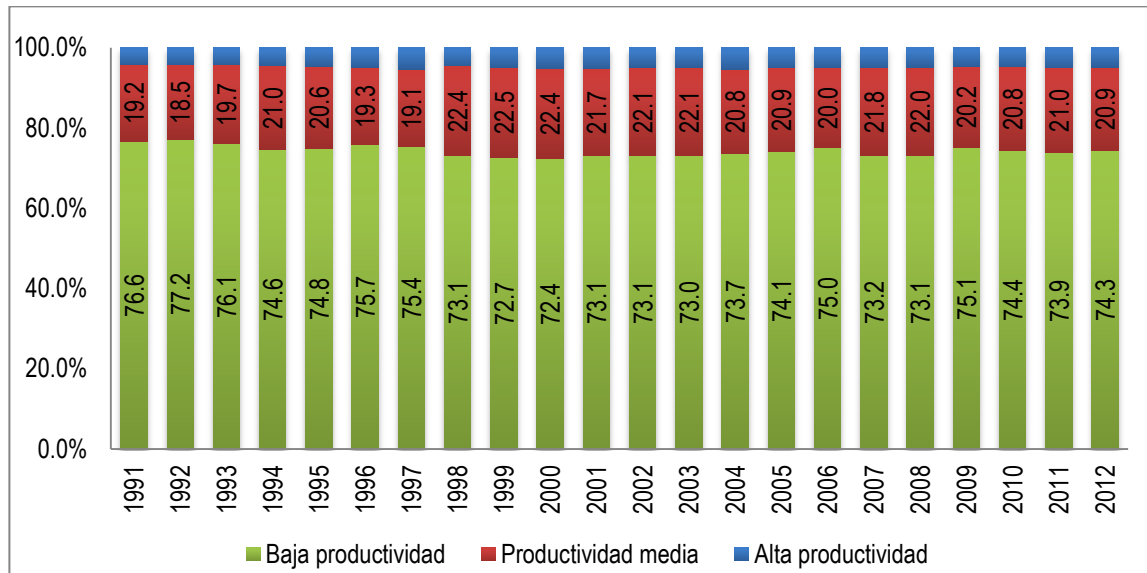


Fuente: Elaboración propia, en base EHPM varios años

El siguiente gráfico (3.4), muestra como los sectores de más baja productividad de la economía, concentran a la vez la mayor cantidad de empleados, esto supone que la mano de obra está empleada en actividades de muy baja remuneración. Los porcentajes son contundentes, más del 70% del empleo se concentra en los sectores de más baja productividad y aproximadamente el 20% del empleo en sectores de productividad media, el resto en actividades con alta productividad.

Para el periodo de estudio, esta composición muestra un comportamiento estable, es decir, la concentración de la mano de obra en sectores de baja productividad se ha reducido levemente, y la participación de sectores con alta productividad ha variado relativamente muy poco. Esta situación, supone una desigual distribución del ingreso que afecta la economía doméstica. En ese sentido, no sólo es necesario amentar la productividad sectorial para reducir la heterogeneidad, existe además, la necesidad de trasladar la mano de obra de los sectores menos productivos a los más productivos, proceso que requiere ineludiblemente una planificación con horizontes de mediano y largo plazo.

Gráfico 3. 4. El Salvador: Estructura del empleo sectorial según nivel de productividad, 1991-2012 (en %).



Fuente: Elaboración propia, en base a estadísticas del BCR de El Salvador y EHPM.

En la siguiente tabla (3.7), se observa el comportamiento de los salarios reales¹⁵³ por rama de actividad económica. La actividad agrícola muestra una decadencia de la capacidad adquisitiva de los salarios reales -se han reducido en aproximadamente 2 dólares- desincentivando aún más la producción agrícola. Peor situación enfrenta la industria manufacturera, donde su salario real se redujo en aproximadamente 20 dólares, estuvo supone contratación de mano de obra de baja cualificación, porque la productividad del sector aumentó, como se vio anteriormente. El sector comercio, también sufrió un fuerte deterioro de sus salarios reales, disminuyeron aproximadamente 16 dólares en el periodo de estudio.

En resumen, los sectores más importantes de la economía han sufrido reducciones en sus salarios reales; el resto de sectores, a excepción del “Sector Financiero Inmobiliario”, han mejorado sus salarios reales. El sector “otros servicios”¹⁵⁴, es donde más aumento del salario real se presenta, 20 dólares aproximadamente (ver tabla 3.7). Más adelante, se verifica la relación entre los aumentos de la productividad y el aumento de los salarios nominales.

¹⁵³ Salario nominal promedio mensual deflactado por el IPC promedio anual (W/IPC).

¹⁵⁴ En “Otros servicios” se incluyen los sectores: 10. Alquileres de Vivienda, 11. Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos y 12. Servicios del Gobierno.

Tabla 3. 7. El Salvador: Salarios reales sectoriales cotizables en ISSS, 1992-2012 (en US\$).

Rama de actividad	1992-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Agricultura, Caza, Silv. Y Pesca	60.4	59.7	59.5	58.7
Minas y Canteras	138.4	147.2	147.8	145.3
Industria Manufacturera	162.6	156.0	146.4	146.1
Electricidad, gas y agua	251.2	319.5	276.8	220.0
Construcción	142.7	159.4	154.8	145.2
Comercio, Rest. Y Hoteles	159.5	162.3	149.3	143.1
Transporte, Alma. Y Comunicaciones	192.2	225.7	191.2	175.1
Estab. Financ., Seguros e Inmobiliaria.	200.4	189.1	165.3	154.3
Servicios y Otros	189.5	236.6	223.1	209.7
Productividad total	174.3	189.5	175.3	167.6

Fuente: Elaboración propia en base a anuarios estadísticos ISSS y estadísticas de BCR de El Salvador.

La siguiente tabla (3.8), muestra como los sectores más importantes de la economía están por debajo del promedio salarial de la economía. La agricultura, es el sector con las peores remuneraciones, que es consecuente con la baja productividad que presenta. Es interesante, el caso de la industria manufacturera, que presenta aumentos en los niveles de productividad, pero las remuneraciones no llegan siquiera al promedio de la economía, las mejoras en productividad no se deben a la tecnificación. El sector comercio, se mantiene por debajo del promedio de la economía, consecuente con su baja productividad.

Tabla 3. 8. El Salvador: Ratios salariales¹⁵⁵ por quinquenio, 1992-2012 (Promedio mensual).

Rama de actividad	1992-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Agricultura, Caza, Silv. Y Pesca	0.5	0.4	0.5	0.5
Minas y Canteras	0.8	0.8	0.8	0.9
Industria Manufacturera	0.9	0.8	0.8	0.9
Electricidad, gas y agua	1.4	1.7	1.6	1.3
Construcción	0.8	0.8	0.9	0.9
Comercio, Rest. Y Hoteles	0.9	0.9	0.9	0.9
Transporte, Alma. Y Comunicaciones	1.1	1.2	1.1	1.1
Estab. Financ., Seguros e Inmobiliaria.	1.2	1.0	0.9	0.9
Servicios y Otros	1.1	1.3	1.3	1.3
Total economía	1.0	1.0	1.0	1.0

Fuente: Elaboración propia, en base a anuarios estadísticos ISSS y BCR de El Salvador.

¹⁵⁵ Los ratios salariales son el resultado de dividir el salario real de cada sector entre el salario real promedio de la economía. (W_i/W_T ; dónde W_i = salario real; i =sector productivo considerado y T =economía global).

3.1.4. Convergencia productividad laboral y salarios

La evidencia empírica indica que en los “Países del Centro” existe una relación directa entre los aumentos de la productividad laboral con los salarios. A medida la mano de obra incrementa su productividad, proveniente de nuevos conocimientos, las remuneraciones salariales muestran un comportamiento similar. En los países periféricos dicha relación no está bien definida, debido a que la mayoría de sectores son poco productivos, y no existe una estructura de incentivos salariales para premiar la productividad, por lo menos a nivel sectorial.

La agricultura aumentó su productividad y logró reducir la brecha con el promedio nacional, cuando revisamos los salarios observamos que la brecha se ha mantenido, a excepción de un leve deterioro para el quinquenio 1998-2002, manteniéndose la diferencia con el promedio nacional en 50%. Para el caso de minas y canteras, la brecha en productividad tendió a cerrarse, el ratio pasó de 5.4 en el quinquenio inicial a 4.9 para el último, a su vez los salarios aumentaron levemente, la brecha se redujo en 10% (el ratio salarial pasó de 0.8 a 0.9) en todo el periodo, aunque aún se mantienen por debajo de la media. Acontece que a pesar de que es el sector más productivo, sus salarios no llegan siquiera al promedio nacional, quizá esto como consecuencia de la baja cualificación de la mano de obra utilizada en este sector.

La productividad en la industria manufacturera muestra un crecimiento sostenido para todo el periodo de análisis y se encuentra por encima del promedio nacional, pero no sucede lo mismo con el comportamiento de los salarios, la brecha se ha mantenido en 0.10 respecto al promedio nacional, exceptuando el quinquenio 1998-2002, siendo así no podemos asegurar que hay una relación definida. La situación es diferente en el sector de electricidad, cuya productividad ha crecido y se encuentra por encima del promedio nacional, pero los salarios a pesar de estar por encima de la media, no convergen con el incremento en productividad, al contrario se han deteriorado, pasando de 1.4 (en 1992-1997) a 1.3 en el valor de su ratio salarial.

El sector comercio, muestra una caída de su productividad respecto del promedio; para el quinquenio 1998-2002 en adelante, su nivel no solo se reduce cae sino que se encuentre por debajo del promedio nacional, pero en este caso los salarios muestran una tendencia a la baja y se han estancado en los últimos tres quinquenios en aproximadamente 0.9. Similar es la situación del sector financiero, que muestra una caída de productividad y los salarios tienden a comportarse de igual forma.

La convergencia entre productividad laboral y salarios para la estructura productiva nacional es ambigua, porque los aumentos de la productividad no concuerdan con los aumentos salariales, en algunas ocasiones sucede, pero dicha relación no muestra un comportamiento estable.

Tabla 3. 9. El Salvador: Relación productividad y salarios, por rama de actividad económica, 1992-2012 (en quinquenios).

Rama de actividad	Variable	1992-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Agricultura, Caza, Silv. Y Pesca	Productividad	0.5	0.6	0.7	0.7
	Salarios	0.5	0.4	0.5	0.5
Minas y Canteras	Productividad	5.4	4.9	4.5	4.9
	Salarios	0.8	0.8	0.8	0.9
Industria Manufacturera	Productividad	1.3	1.3	1.5	1.5
	Salarios	0.9	0.8	0.8	0.9
Electricidad, Gas y Agua	Productividad	1.3	1.7	2.1	1.7
	Salarios	1.4	1.7	1.6	1.3
Construcción	Productividad	0.7	0.7	0.6	0.6
	Salarios	0.8	0.8	0.9	0.9
Comercio, Rest. Y Hoteles	Productividad	1.1	0.8	0.7	0.7
	Salarios	0.9	0.9	0.9	0.9
Transporte, Alma. Y Comunicaciones	Productividad	2.0	2.0	2.2	2.4
	Salarios	1.1	1.2	1.1	1.1
Estab. Financ., Seguros e Inmobiliaria.	Productividad	4.4	1.9	1.7	1.4
	Salarios	1.2	1.0	0.9	0.9
Servicios y Otros	Productividad	1.1	1.1	1.0	1.0
	Salarios	1.1	1.3	1.3	1.3

Fuente: Elaboración propia, en base datos del BCR de El Salvador, EHPM e ISSS.

Una medida que define con más detalle la relación entre salarios y productividad son los costos laborales unitarios, los cuales miden la proporción en que los salarios cubren la productividad. Tomando como referencia el análisis anterior, es de esperar que los costos laborales muestren una tendencia a la baja, debido a que la productividad crece en mayor proporción que los salarios. Como se observa el sólo el sector financiero y el sector comercio muestran un aumento en sus costos laborales unitarios, esto es explicado debido a que los servicios presentan un menor dinamismo en los niveles de productividad combinado con un comportamiento casi constante de los salarios reales, el resto de sectores muestran una tendencia a la baja de su costo laboral unitario.

Tabla 3. 10. El Salvador: Costos laborales unitarios por rama de actividad económica, 1992-2012 (en quinquenios).

Rama de actividad	1992-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Agricultura, Caza, Silv. Y Pesca	0.5	0.4	0.3	0.3
Minas y Canteras	0.1	0.1	0.1	0.1
Industria Manufacturera	0.5	0.5	0.4	0.3
Electricidad, Gas y Agua	0.8	0.8	0.5	0.5
Construcción	0.9	0.9	1.0	0.8
Comercio, Rest. Y Hoteles	0.6	0.8	0.8	0.7
Transporte, Alma. Y Comunicaciones	0.4	0.5	0.3	0.3
Esta. Financieros, Seguros e Inmobiliaria	0.2	0.4	0.4	0.4
Servicios y Otros	0.7	0.9	0.9	0.7
Total economía	0.7	0.8	0.7	0.6

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del BCR de El Salvador, EHPM e ISSS.

3.1.5. Las fuentes del comportamiento de la productividad laboral.

Un análisis dinámico de la heterogeneidad estructural exige explicar los efectos que tiene el incremento del empleo en los sectores más productivos en el comportamiento de la productividad. A continuación utilizando el modelo de Fagerberg se procederá a explicar la dinámica de la productividad agregada a partir de la descomposición del crecimiento de la misma entre los efectos del cambio estructural y los diferentes crecimientos en cada sector productivo, para ello se hará uso de un “análisis shift-share”¹⁵⁶.

El primer término del modelo presentado a continuación, es el componente¹⁵⁷ que indica la contribución al aumento de la productividad que puede atribuirse a cambios en la asignación de trabajadores entre sectores de la economía. Este valor será positivo (negativo) si el empleo crece (decrece) en las actividades de alta productividad y decrece (crece) en las de baja productividad. Para los 3 primeros quinquenios que se toman en consideración, hay un signo positivo, lo que indica que el empleo ha crecido en las actividades de alta productividad, principalmente en el sector financiero, y decrecido en actividades de baja productividad, como es caso del sector agrícola. Pero para el último quinquenio es negativo, lo

¹⁵⁶ Cimoli, Mario; Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento económico en América Latina; CEPAL/BID; Santiago de Chile, noviembre de 2005; P.51.

¹⁵⁷ Este componente mide la capacidad de un país para mover sus trabajadores hacia actividades más productivas. Si el término es positivo, se está frente a un proceso virtuoso donde la productividad crece de forma inclusiva.

que indica que el empleo decreció en actividades de alta productividad y aumentó en las de baja productividad.

El segundo término, es el componente que proporciona la contribución de los aumentos de productividad en cada sector, ponderados por la participación del sector en el empleo total. Se trata de una contribución asociada a la evolución de la productividad en los sectores individualmente considerados, que no depende del cambio estructural ni de la reasignación de trabajadores, sino de la propia dinámica sectorial del progreso técnico¹⁵⁸. Tres de los cuatro quinquenios considerados muestran signo negativo, lo que indica que la contribución de los sectores a la productiva es negativa, en vez de aumentarla la reduce. El quinquenio 2003-2007 muestra un signo positivo porque efectivamente existió una contribución de los sectores de forma positiva a la productividad, pero tal contribución fue para el año 2007, donde la productividad global creció en 28 puntos porcentuales.

El último término es de interacción y muestra en qué medida los sectores que aumentan su participación en el empleo son los mismos en que se observa un crecimiento de la productividad laboral. Se trata de una mirada sobre la asignación de recursos desde una perspectiva dinámica. Si ese término es positivo, quiere decir que la economía está moviendo sus recursos hacia sectores que son más dinámicos en términos del comportamiento de la productividad en el tiempo. Para el caso de la economía salvadoreña, en ningún quinquenio existe signo positivo, lo que indica que hay nula movilidad de recursos hacia los sectores más dinámicos de la estructura productiva.

Tabla 3. 11. El Salvador: Descomposición del crecimiento de la productividad laboral, 1993-2012 por quinquenios (en %).

Componentes	1993-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Componente I	2.6	1.1	0.3	-0.1
Componente II	-0.2	-0.9	5.8	-2.1
Componente III	-1.8	-0.5	-0.4	-0.4
Crecimiento de la productividad laboral	0.7	-0.3	5.7	-2.5

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

El crecimiento de la productividad es sumamente bajo para todo el periodo incluso negativo para algunos quinquenios, con excepción del quinquenio 2003-2007, sin embargo aún es de aclarar que este valor está

¹⁵⁸ Cimoli, Mario; *Op. Cit.*; P.51.

sesgado por el alto crecimiento en productividad en el año 2007 (28%), año en que todos los sectores contribuyeron de forma positiva para dicho resultado.

Tal como lo muestra la tabla siguiente (3.12), el sector agrícola es el que más contribuye de forma negativa al crecimiento de la productividad laboral, la industria manufactura ha contribuido de forma positiva, excepto para el último quinquenio, donde hace una considerable aportación negativa de 0.5 puntos porcentuales. De hecho, todos los sectores económicos contribuyen de forma negativa al crecimiento de la productividad para el último quinquenio. El sector construcción muestra tasas positivas de aportación al crecimiento para los primeros tres quinquenios, al igual que del sector de transporte y comunicaciones, que es uno de los sectores que más contribuye de forma positiva al crecimiento de la productividad junto con el sector financiero.

Tabla 3. 12. El Salvador: Contribución sectorial al crecimiento de la productividad laboral, 1993-2012, por quinquenios (en %).

Rama de actividad	1993-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Agricultura, Caza, Silv. y Pesca	-0.5	-0.4	0.9	-0.4
Minas y Canteras	0.0	0.0	0.0	-0.0
Industria Manufacturera	0.3	0.3	1.1	-0.5
Electricidad, gas y agua	0.0	0.0	0.1	-0.0
Construcción	0.1	0.0	0.1	-0.1
Comercio, Restaurantes y Hoteles	0.5	-0.1	1.4	-0.6
Transporte, Almacen. y Comunicaciones	0.2	0.2	0.8	-0.4
Esta. Financieros y Seguros	0.3	0.1	0.5	-0.2
Servicios y Otros	-0.2	-0.5	0.9	-0.3
Crecimiento de la productividad laboral	0.7	-0.4	5.7	-2.5

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del BCR de El Salvador y EHPM.

3.2. La Heterogeneidad estructural al interior de la industria manufacturera.

3.2.1. Estructura del valor agregado en la industria manufacturera.

Tomando de referencia los elementos centrales que guiaron el análisis del apartado anterior, relativo a la heterogeneidad estructural intersectorial, dejando en claro sus implicaciones en la dinámica del producto y empleo, se presenta como apartado complementario la situación que se reproduce al interior de la industria manufacturera, eje central de esta investigación. A continuación la estructura productiva según

el peso que tienen en el producto sectorial, los diferentes estratos de empresas: Micro, PYME y Gran Empresa.¹⁵⁹

Tabla 3. 13. El Salvador: Estructura del aparato productivo y del valor agregado manufacturero, según tamaño de empresas, año 2005.

División	Establecimientos (Nº)	Participación relativa (%)	Valor agregado (en millones de us \$)	Participación relativa (%)
MICRO	20,508	90.0	71.5	3.6
PYME	1,993	8.8	374.4	18.7
GRAN EMPRESA	287	1.3	1561.4	77.8
TOTAL	22,788	100	2007.4	100

Fuente: Elaboración propia, en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

La alta heterogeneidad productiva intrasectorial de las economías latinoamericanas se refleja en el hecho que una gran parte de la producción y productividad se concentra en un determinado estrato empresarial, por lo regular en la Gran Empresa¹⁶⁰, provocando con ello también que la mayor parte de personas estén empleadas en este determinado estrato. Se procederá a revisar la información del país para contrastar si se refleja el mismo fenómeno que describen a las economías latinoamericanas.¹⁶¹

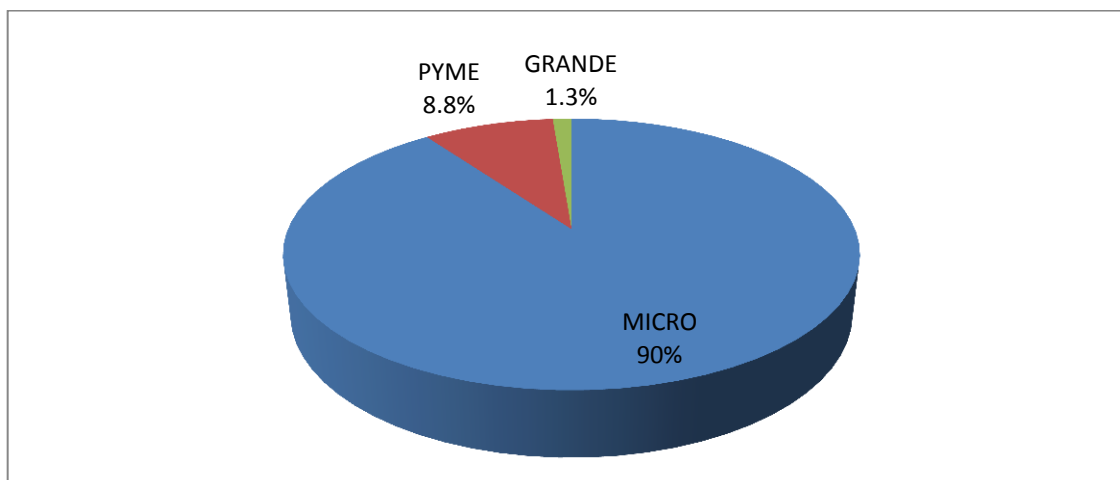
La producción al interior del sector manufacturero es de US \$ 2,007 millones, esto representa alrededor del 25% del PIB global (ver gráfico 3.1. estructura del PIB global), esto lo convierte en el sector de mayor peso en la producción nacional, además de fomentar el dinamismo económico de otros sectores a través de los encadenamientos hacia atrás (a través de la demanda de insumos de productos agrícolas y manufacturados) y hacia adelante (por medio de la comercialización de productos en sus distintos eslabones), lo que demuestra su importancia y la pertinencia del estudio de este sector en específico.

¹⁵⁹ Para ponderar la heterogeneidad productiva, una de las posibilidades es clasificar las empresas según su tamaño.

¹⁶⁰ En el sector comercio, acontece que la mayor parte de la población ocupada está en actividades informales, agrupadas en la MICRO empresa, (DIGESTYC, Censo Económico, 2005).

¹⁶¹ Aunque podamos analizar sólo para un año, es posible hacer inferencias a partir de las observaciones hechas desde las estadísticas del censo económico 2005 y así analizar la situación al interior de la industria manufacturera.

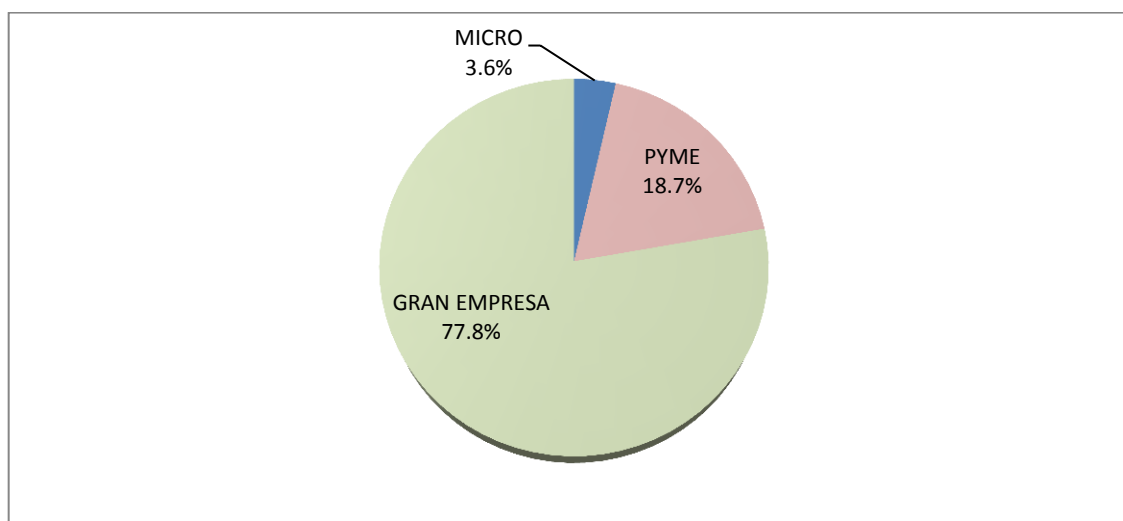
Gráfico 3. 5. Estructura empresarial en la industria manufacturera salvadoreña, 2005.



Fuente: Elaboración propia, en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

Atendiendo a la estructura del valor agregado, los datos muestran que la producción se encuentra concentrado en 287 empresas (1.3% del total) que conforman la Gran Empresa, puesto que generan el 77.8% del valor agregado sectorial. Paralelamente en la manufactura salvadoreña, 20,508 microempresas (90.0 % del total) están generando un escaso margen de valor agregado, con una participación de 3.6 % en el total sectorial. Por su lado, en una posición intermedia se encuentran las PYME que con 1,993 empresas (8.8% del total) están logrando un 18.7 % del total del PIB manufacturero.

Gráfico 3. 6. Estructura del PIB manufacturero salvadoreño, según tamaño de empresas, 2005.



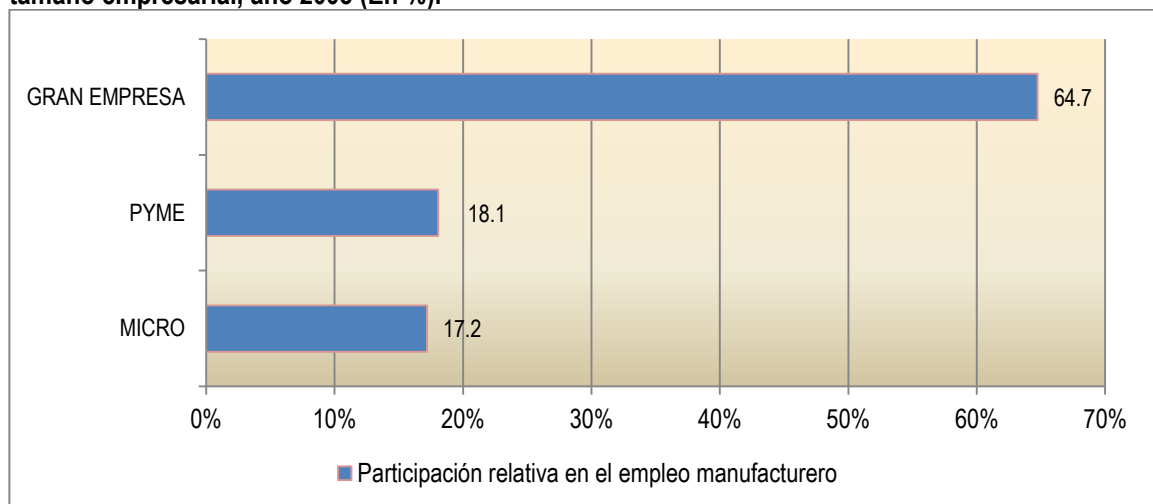
Fuente: Elaboración propia, en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

Las estadísticas reflejan así, una clara fragmentación productiva en la industria manufacturera con sus respectivas repercusiones en la distribución de ingreso y el empleo. Se acaba de verificar, como es que pocas empresas están produciendo las mayores porciones del producto sectorial agudizando las desigualdades de ingreso entre las empresas de los diferentes estratos, esto tiene su contraparte en el empleo, productividad y los flujos de ingresos que se perciben al interior de las empresas, tanto trabajadores como empresarios, al revisarlos se logra una mayor claridad sobre la intensidad de la heterogeneidad estructural al interior de la industria y sus efectos socioeconómicos.

3.2.2. Estructura ocupacional de la industria manufacturera.

Una característica de la heterogeneidad estructural es que el estrato de empresas que concentran la producción suelen concentrar por lo general el empleo al interior de los sectores. Esta singularidad les otorga un gran poder de mercado y una mejor capacidad de mantenerse al frente de la competencia. Sin embargo, esta situación produce, como ya se mencionó, concentraciones de ingreso en pocas personas, puesto que permite a los propietarios de éstas grandes empresas, definir un salario mucho menor a la productividad promedio generada por los trabajadores al interior de éstas (ver costos laborales unitarios); y que decir de la dinámica de la productividad, de la cual escasa o nulamente se ve beneficiado el trabajador, la mayor parte del ingreso generado por tanto se concentra en los empresarios, por la misma situación estructural, ello se procederá a revisar en apartados posteriores.

Gráfico 3. 7. Participación relativa del empleo de la industria manufacturera salvadoreña, según tamaño empresarial, año 2005 (En %).



Fuente: Elaboración propia, en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

En el caso del empleo en la manufactura, la Gran Empresa demanda 126,669 trabajadores que representan el 64.7 % de personas ocupadas en el sector; mientras que 1,993 empresas de PYME's demandan 35,357 empleados representando el 18.1% del total de ocupados sectoriales; por su parte las MICRO's, dónde se encuentra el mayor número de empresas, apenas emplean 33,624 trabajadores, el 17.2 % del empleo total.

La evidencia anterior muestra que la heterogeneidad estructural al interior de la industria manufacturera es marcada, en el sentido que pocas empresas (1.3%) están empleando la mayor parte de personas ocupadas en la manufactura (64.7%); mientras que casi la totalidad, aproximadamente un 90% de empresas (MICRO) sólo ocupan un 17.2 % del empleo total industrial y paralelamente produciendo la más baja proporción del PIB sectorial (3.6 %).

3.2.3. Profundidad de la heterogeneidad estructural en la industria manufacturera salvadoreña.

Mientras los pioneros del desarrollo centraban sus análisis sobre heterogeneidad estructural en la marcadas diferencias entre sectores (ver marco teórico), es partir de la década de los 90, que con el impulso de la industrialización se empieza a gestar una nueva forma de medir la heterogeneidad estructural con nuevas características y orígenes. En la actualidad, es de vital importancia analizar las brechas que surgen al interior de los sectores económicos, en especial la industria manufacturera, puesto que las asimetrías se presentan también entre empresas de un mismo sector, entre un pequeño grupo de empresas de gran tamaño con tecnologías similares a las dominantes en el plano internacional y un amplio grupo de empresas que quedan rezagadas en el proceso de modernización¹⁶² en un contexto de globalización imperante.

El análisis de los niveles y brechas de productividad que existen entre los grupos de empresas, permite observar que los estratos que presentan mayores niveles de productividad distan, en una buena proporción, unos de otros. Por su parte, las Microempresas tienen una productividad de US \$2,126.7, las Pymes presentan un nivel de productividad promedio 4 veces superior con US \$10,590.8, a su vez la Gran Empresa presenta un nivel de productividad superior a los dos estratos de empresas anteriores, con un valor de US \$12,326.6, superando claramente a la Micro y PYME en los niveles de productividad

¹⁶². Cimoli, Mario, *Op. Cit.*; P. 72.

alcanzados, lo que combinados con el mayor peso en la producción y en el empleo explica la existencia del fenómeno de heterogeneidad estructural al interior de la manufactura salvadoreña.

Tabla 3. 14. Brecha productiva entre estratos empresariales de la manufactura salvadoreña, 2005.

División	Personas ocupadas	Participación en empleo total (%)	Nivel de productividad (En US \$)	Productividad relativa respecto al Promedio (%)	Productividad relativa respecto a Gran Empres (%)	Productividad relativa respecto a MICRO (%)	Productividad relativa respecto a PYME (%)
MICRO	33,624	17.2	2,126.7	20.7	17.3	100	20.1
PYME	35,357	18.1	10,590.8	103.2	85.9	498.0	100
GRANDE	126,669	64.7	12,326.6	120.1	100	579.6	116.4
TOTAL	195,650	100.	10,260.0	100			

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Censo Económico de El Salvador 2005.

Los resultados obtenidos, permiten hacer ciertos tipos de inferencias. Retomando las productividades relativas de los diferentes estratos en la industria (ver cuadro arriba) podemos observar que existe un estrato de empresas con altos niveles de productividad, por encima del promedio de la industria (120.1 % respecto del promedio industrial) que es la Gran Empresa. Existe además, un estrato intermedio (PYMES) que tiene una productividad relativa (103.2%) similar al promedio sectorial, por último, existe estrato rezagado en los niveles de productividad (MICROs) que presenta una productividad que ronda apenas el 20.7% de dicha productividad, se observa que entre las empresas hay una marcada heterogeneidad productiva. La situación es preocupante, la productividad de la MICRO empresa es apenas un 17.3% del nivel de la Gran Empresa, es decir, que la productividad de la Gran Empresa representa 5.8 veces respecto a las MICRO's, una brecha bastante amplia si se toma en cuenta que en países desarrollados esta brecha es muy reducida¹⁶³. Por ejemplo Francia, dónde en el sector formal de sus economías presenta una productividad promedio de las MICRO empresas del 71.0% respecto de la Gran Empresa, mientras en Alemania representa el 67.0 % para el mismo caso¹⁶⁴.

En el caso de las PYMES, que tienen una productividad relativa de 85.9% respecto de la Gran Empresa, (US\$ 10,590 valor cercano a los US\$ 12,326.6 de la Gran Empresa) presenta resultados similares al de

¹⁶³ CEPAL; La hora de la igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir; LC/G.2432 (SES.33/); Santiago de Chile, mayo de 2010; P. 102.

¹⁶⁴ *Ídem*.

otros países como Alemania y Francia. En Alemania por ejemplo, las medianas empresas tienen una productividad relativa de 83 % respecto de la Gran Empresa, mientras que la Pequeña Empresa presenta una productividad relativa de 70%. En Francia, la brecha entre PYMEs con la Gran Empresa es baja, presenta valores de productividad relativa de 75% para la Pequeña y 80% para la Mediana. Bajo estos resultados, se puede afirmar que la brecha entre PYME y Gran Empresa es reducida, muy superior al promedio de economías latinoamericanas como Argentina, donde la productividad de la pequeña es del 36% y en la mediana empresa es 47%, o la de México donde se tienen valores de 35% y 60% respectivamente.

Tabla 3. 15. Productividad relativa en algunos países latinoamericanos de los distintos estratos Empresariales respecto de la Gran Empresa¹⁶⁵ (en %).

Países	Microempresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas	Grandes empresas
Argentina	24	36	47	100
Chile	3	26	46	100
México	16	35	60	100
Perú	6	16	50	100
Alemania	67	70	83	100
España	46	63	77	100
Francia	71	75	80	100
Italia	42	64	82	100

Fuente: CEPAL; "La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir, 2010"; P. 102.

Para tener una medida más precisa del grado de heterogeneidad estructural al interior de la industria entre los distintos grupos de empresas, se utiliza el valor del coeficiente de dispersión de la productividad, el cual es de 0.73, lo que significa que la heterogeneidad en los niveles de productividad presentadas por los diferentes estratos empresariales es "moderada". Aunque la heterogeneidad estructural de la industria, medida por el coeficiente de dispersión de la productividad, es menor que la presentada a nivel intersectorial (en 2005 la heterogeneidad estructural fue "severa" con valor de 1.28 en el coeficiente de variación intersectorial), esto no implica que la problemática deba ser desatendida, pues a pesar que el sector presenta una heterogeneidad estructural "moderada" para este año en específico, el valor del

¹⁶⁵ En el cuadro se cuantifica el porcentaje de la productividad de cada tipo de empresa respecto de su contraparte de mayor tamaño. Los datos de productividad y la clasificación del tamaño de las empresas abarcan solo al sector formal de la economía y se basan en la información difundida por las instituciones de fomento de cada país.

coeficiente de dispersión de la productividad es considerablemente alto¹⁶⁶ y la situación del país ha empeorado en los últimos 4 años del periodo de estudio, presentando niveles de heterogeneidad “severa”, algo que provoca secuelas en el sector manufacturero por la inevitable interrelación sectorial que existe en la economía.

La evidencia muestra que las capacidades de las empresas son muy disimiles, se comprueba que existe al interior del sector, un reducido “sector moderno” con altos niveles de productividad y similar a los de los países industrializados (Grandes empresas nacionales y multinacionales). Existe también un amplio “sector tradicional” representado en las Microempresas con bajos niveles de productividad, con métodos de producción “arcaicos” de baja intensidad tecnológica. Existe además, un estrato que reproduce niveles similares al promedio sectorial (las PYMES), quedando así al descubierto que los flujos de ingreso que reciben los trabajadores son muy dispares, ocasionando a su vez heterogeneidad social que afecta la calidad de vida de la población¹⁶⁷.

3.2.4. Distribución del ingreso al interior de industria manufacturera.

Como ya se mencionó en párrafos anteriores, la heterogeneidad productiva es la base de la heterogeneidad social existente entre los países, sectores, estratos empresariales y personas. Analizar la distribución del ingreso, como resultado del proceso productivo nos permitirá conocer cuáles podrían ser las implicaciones económicas más evidentes de la heterogeneidad estructural en el bienestar y calidad de vida de las personas. Se dice que existe una relación creciente entre productividad y salarios, y por ende aquellos estratos que posean los mayores niveles de productividad estarán en capacidad de pagar las mejores remuneraciones al interior del sector, pero esto no es una cuestión automática, sucede que en las grandes empresas, los trabajadores son más productivos en vista del entorno que les rodea para llevar a cabo su proceso productivo (capital físico ampliado y mejorado) y de las capacidades adquiridas

¹⁶⁶ Para eliminar la heterogeneidad se necesitaría llevar el coeficiente de variación de la productividad a valores cercanos a cero, puesto que ello indicaría que la homogeneización en la estructura productiva refleja productividades similares o sin mucha dispersión promedio, tal como sucede en los países desarrollados.

¹⁶⁷ CEPAL; Cambio estructural para la igualdad, una visión integrada del desarrollo; *Op. Cit.*; Capítulo V, Pp.209-240.

a través de la preparación educativa, la experiencia y capacitaciones productivas, lo que hoy en día se maneja técnicamente como “capital humano¹⁶⁸”.

Retomando las estadísticas del Censo Económico 2005, se encuentra que US\$ 781.9 millones fueron cancelados en concepto de salarios, lo que representa un 39 %¹⁶⁹ del valor agregado generado en el sector, porción que es distribuida entre 164,580 personas ocupadas remuneradas en la manufactura. En estos términos se tiene, tal como lo muestra el cuadro siguiente, una remuneración promedio de US\$ 395.9, la que está muy por encima de los niveles de remuneración de los estratos de escaso desarrollo productivo, pero por debajo del salario que perciben los trabajadores de estratos empresariales más desarrollados productivamente (“modernos”).

Tabla 3. 16. Remuneración según tamaño de empresas en la manufactura salvadoreña, año 2005.

División	Establec.	Remuneraciones canceladas (US \$)	Empleados remunerados	Remuneración unitaria anual (US \$)	Remuneración salarial promedio mensual (US \$)	Ratio salarial respecto promedio manufacturero (%)
MICRO	20508	16086,382	9322	1725.6	143.8	36.3
PYME	1993	146676,243	31,874	4601.8	383.5	96.9
GRAN EMPRESA	287	619136,795	123,384	5018.0	418.2	105.6
TOTAL MANUFACT	22788	781899,420	164580	4750.9	395.9	100.0

Fuente: Elaboración propia, en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

Tomando en cuenta la remuneración promedio de la manufactura, observamos que la relación entre productividad y salario es directa, y esto porque el estrato menos productivo, la MICRO empresa, paga una remuneración promedio mensual de US\$ 143.8, representando un 36.3% de la remuneración promedio sectorial. Por otro lado, el estrato intermedio que posee una productividad similar al promedio, la PYME (103% \approx 100 = productividad promedio industrial) también presenta la característica de poseer remuneraciones de US\$ 383.5 (96.9%¹⁷⁰) que son muy similares al promedio sectorial. Mientras que, el

¹⁶⁸ Se refiere en concreto a los conocimientos adquiridos que les permite tener altos niveles de productividad laboral y gozar de mejores ingresos consecuentemente.

¹⁶⁹ 38.95% para ser exactos, según el Censo Económico de El Salvador 2005.

¹⁷⁰ 96.9% \approx 100% = salario promedio industrial.

estrato moderno de empresas que lideran la productividad (120.1% respecto de la productividad promedio industrial) también presenta remuneraciones unitarias superiores al promedio de la industria (105.6% respecto del promedio sectorial).

Los resultados para productividad y salarios, constata que existe divergencia en las tasas de cambio respectivo, al pasar de una a otra división se observa una relación directa y estrecha más no perfecta, por ello es de aclarar que los salarios no son función exclusiva de la productividad, pues hay otros condicionantes que modulan el crecimiento de éstos conforme la productividad incrementa. Estos son ciertos factores institucionales¹⁷¹ del mercado de trabajo, que tienen de fondo una raíz política entre los distintos actores sociales¹⁷² de la vida productiva, que se concretan por medio del 1) marco legal establecido para salarios y 2) la capacidad de negociación de los trabajadores por medio de sindicatos¹⁷³ para captar mejores incentivos salariales y prestaciones conforme incrementen sus niveles de productividad al interior de las empresas.

Tabla 3. 17. Coeficientes de variación de salarios y productividad de la industria manufacturera salvadoreña, según tamaño de empresas, 2005.

Variable	Agrupación	Coefficiente de variación
Salarios	MICRO, PYME Y Gran Empresa	0.47
	TODAS LAS DIVISIONES ¹⁷⁴	0.52
Productividad	MICRO, PYME Y Gran Empresa	0.65
	TODAS LAS DIVISIONES	0.73

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

¹⁷¹ La hipótesis planteada por CEPAL, consiste en que la elevada heterogeneidad productiva de la región está relacionada con la gran desigualdad de ingresos predominante, se basa en una vinculación entre la productividad e ingresos laborales aunque incorpora los condicionantes institucionales que influyen en la relación entre la productividad y los ingresos, (Vid. CEPAL, Cambio estructural para la igualdad, una visión integrada del desarrollo; Op. Cit.; Capítulo V).

¹⁷² Como sindicatos, representantes empresariales, Gobierno, entre otros que pueden promover el incremento de salarios están ONG's, Iglesias, partidos políticos y movimientos sociales de la sociedad civil.

¹⁷³ Debilitados en las últimas dos décadas de aplicación de medidas que buscan la "flexibilización laboral".

¹⁷⁴ En este caso se toma en cuenta un mayor nivel de desagregación puesto que el cálculo del coeficiente de variación se hace con todos los elementos subyacentes de los 3 grupos de empresas, la división de empresas por empleados ocupados se desglosa de la siguiente manera:- Micro: 1, 2, 3 y 4 empleados.; PYME: 5-9, 10-19, 20-49, 50-99 empleados. y la Gran Empresa: 100-199 y de 200 a más empleados.

Pasando a describir la dispersión de los salarios, se tiene que la brecha en salarios que perciben los trabajadores de las diferentes divisiones de empresas es menor, si se compara con las brechas en productividad respectivas¹⁷⁵, un Coeficiente de Variación de Salarios de 0.52 (tomando en cuenta todas las divisiones de empresas) comparado con un valor de 0.73 para los niveles de productividad, el valor para el coeficiente de variación de los salarios y de productividad se reduce un pequeño margen, pero siempre manteniendo la misma distancia relativa entre el valor de salarios y de productividad, se tiene un valor de 0.47 para la dispersión de salarios en los 3 grandes grupos de empresas, MICRO, PYME y Gran Empresa y de 0.65 para el caso de la productividad.

La brecha entre los salarios unitarios es menor que en productividad, pero a costa de salarios promedio relativamente bajos en todas las divisiones, es decir, los cambios de productividad al pasar de una división a otra son mayores a los cambios que se presentan en las remuneraciones al factor trabajo, lo que lógicamente se traduce en una mayor captación de valor agregado por parte de los empresarios en aquellos estratos empresariales que presentan los mayores niveles de productividad laboral relativa respecto al promedio industrial (ver más adelante en este mismo apartado los coeficientes de GINI para salarios y beneficios); situación similar se encuentra al analizar la dinámica agregada del sector en cuanto a salarios y productividad¹⁷⁶.

En el siguiente cuadro se aprecia la información de la distribución del ingreso resultado del proceso productivo; partiendo del método de la remuneración a los factores productivos, el valor agregado se divide en remuneraciones al factor trabajo (salarios) y al factor capital (beneficios empresariales¹⁷⁷). Bajo esta lógica, se presenta a continuación la proporción de valor agregado destinado a tanto a pago de salarios como a beneficios, según los 3 estratos empresariales tomadas de referencia; además se hace un contraste con los costos laborales unitarios que presenta cada agregado de empresas.

¹⁷⁵ En un mayor nivel de desagregación los grupos empresariales se dividen según el número de empleados utilizados en las empresas.

¹⁷⁶ El enfoque neoestructuralista hace énfasis en que existe una pequeña parte de la población que se apropia de los incrementos de productividad y estos son los propietarios de empresas, quienes perciben una mayor cuota de ingresos resultado del crecimiento de productividad laboral.

¹⁷⁷ Las remuneraciones al factor capital toma en cuenta intereses, rentas, alquileres y beneficios, al conjunto de ingresos del capital se llama beneficios en este caso, pues el valor agregado pasa a ser distribuido entre los dueños de todos los tipos de capital como inmuebles (alquileres), financiero (intereses) y maquinaria y demás activos propiedad de la empresa (beneficios), omitiendo al gobierno, queda la expresión del PIB reducida a $Y=W+B$.

Tabla 3. 18. Distribución del PIB industrial por factor productivo, según tamaño de empresa, 2005.

División	PIB (US\$ millones)	Remunerac. Salariales (US\$ millones)	Remuner. Salarial (%)	CLU (%)	Costos laborales w/y (%)	Beneficios Empresas b/y (%)	Beneficios Empresas (US\$ mill)	Beneficios Empresas (%)
MICRO	71.5	16.1	2.1	81.1	22.5	77.5	55.4	4.5
PYME	374.5	146.7	18.8	43.5	39.2	60.8	227.8	18.6
GRANDE	1,561.4	619.1	79.2	40.7	39.7	60.4	942.3	76.9
TOTAL	2,007.4	781.9	100.0	46.3	39.0	61.0	1,225.5	100.0

Fuente: Elaboración propia, en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

La información anterior permite observar que la mayor parte del valor agregado es captado en forma de beneficios, un 61.0% del total de valor agregado, respecto a un 39.0% que conforman los costos laborales de la industria, siendo de las 3 divisiones, la Gran Empresa quien concentra la mayor participación tanto en remuneraciones salariales (79.2%) como en beneficios (76.9%), luego le sigue las PYME (18.8% y 18.6% respectivamente), por último se tiene a las MICRO's, quienes poseen la menor participación en el total de remuneraciones (2.1%) y en el total de beneficios (4.5%) que corresponden a la manufactura salvadoreña.

Los costos laborales de las MICRO's son de 22.5%, bastante bajo si se compara con la PYME, que tiene costos laborales de 39.2% y de la Gran Empresa con 39.7%. Las cifras de costos laborales presentadas por cada estrato, podrían inducir a pensar que las empresas de menor tamaño son más eficientes, lo cual no es así, los menores costos laborales de la MICRO son explicados por el hecho que la gran mayoría de personas ocupadas en estas empresas no reciben remuneración en concepto de salarios¹⁷⁸.

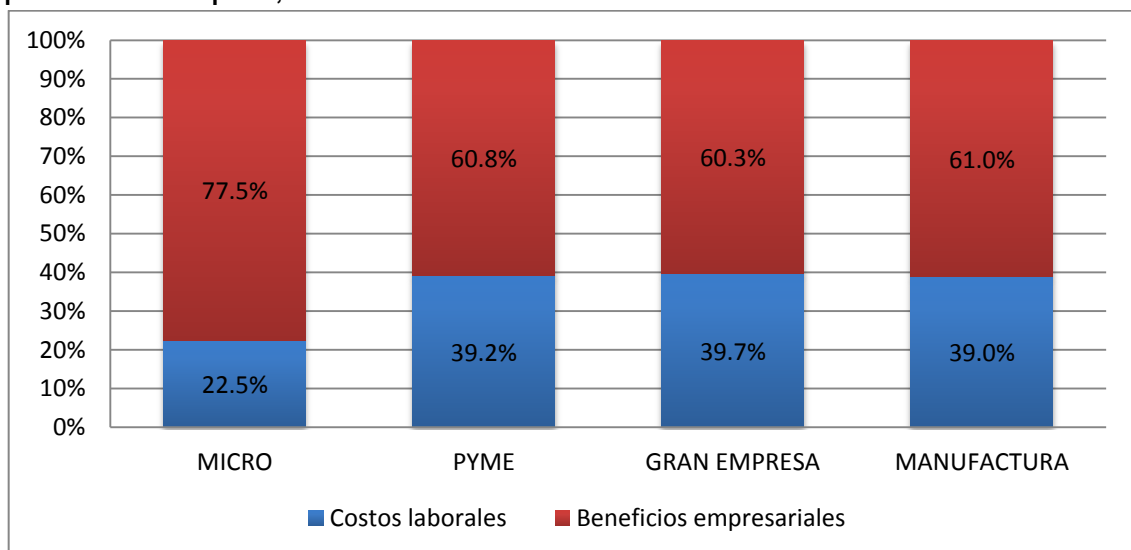
Por otro lado, en la PYME y Gran Empresa, la mayoría de personas ocupadas son remuneradas y por tanto, se refleja con mayor claridad la relación entre el valor de los costos laborales con los costos

¹⁷⁸Apenas el 27.7% de los ocupados en este estrato son asalariados, mientras el restante 72.3% no recibe un salario, el menor tamaño de estas empresas (1 a 4 empleados) provoca que los dueños de negocios y sus familiares participen de las actividades productivas, la remuneración de estas personas por tanto corresponde a la parte de beneficio, esto explica el 77.5% del valor agregado de la Micro en concepto de beneficios, ello no significa que su ingreso sea alto, los beneficios unitarios mensuales de esta división son bastante reducidos (US\$ 225.2) comparado con los de la PYME (US\$ 9.5 miles) y la Gran Empresa (US\$ 273.6 miles).

laborales unitarios (CLU)¹⁷⁹, ya que el 90.0% y 97.0% de los empleados son remunerados en PYME y Gran Empresa respectivamente y en conjunto emplean el 82.8% del empleo manufacturero. La PYME, por ejemplo presentan CLU de 43.5% y costos laborales de 39.2%; a su vez, la Gran Empresa tiene unos CLU de 40.7% y costos laborales de 39.7%¹⁸⁰, atrás queda la MICRO con CLU de 81.1% y costos laborales de 22.5%.

El valor de los costos laborales globales de la industria tiene un valor muy cercano (39.0%) al de los costos laborales unitarios (46.3%), la divergencia entre uno y otro valor es debido al porcentaje de personas ocupadas que no reciben remuneración salarial¹⁸¹, por ello es válido utilizar para el caso de la industria manufacturera a los costos laborales unitarios como variable proxy de los costos laborales para conocer el porcentaje de valor agregado sectorial que es destinado a salarios y la parte que es destinada a beneficios. A continuación se muestra la distribución del valor agregado global y por estrato en la manufactura salvadoreña:

Gráfico 3. 8. Distribución del valor agregado industrial según remuneración a factores productivos, por tamaño de empresa, año 2005.



Fuente: Elaboración propia, en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

¹⁷⁹ Si todas las personas ocupadas fueran remuneradas, los valores de costos laborales y costos laborales unitarios deberían coincidir exactamente.

¹⁸⁰ Mientras que en términos industriales tenemos unos CLU de 46.3% y unos costos laborales de 39.0%.

¹⁸¹ Las cuales se encuentran en la Micro empresa, la que tiene menor peso en el empleo industrial.

Con la información anterior, se puede descubrir el grado de concentración del ingreso resultado de los salarios y los beneficios unitarios de las empresas por cada estrato empresarial. A continuación se presentan los resultados obtenidos:

El coeficiente de GINI de 0.05 para salarios y de 0.92 para beneficios, permite aclarar la relación entre heterogeneidad estructural y desigualdad económica, ya que el grado de ingresos percibidos por estrato depende de los niveles de productividad laboral alcanzados por éstos. Los resultados indican que la concentración del ingreso en la distribución de salarios es baja, un coeficiente de Gini de apenas 0.05¹⁸² lo demuestra, explicado por la poca variabilidad de los salarios unitarios según división¹⁸³.

En cambio los beneficios empresariales presentan un caso totalmente contrario al de los salarios, el coeficiente de Gini de 0.92 expresa alta concentración de beneficios, y esto es lógico puesto que la mayor parte de beneficios generados en el sector se concentran en 287 establecimientos de la Gran Empresa, que captan el 76.9% de beneficios en la industria (ver tabla 3.18), quedando para la Micro y PYME proporciones de 4.5% y 18.6% respectivamente, lo que explica el alto grado de concentración de ingresos por el lado de los beneficios, ya que la Micro representa el 90.0% de establecimientos¹⁸⁴ y la PYME un 8.7% frente a un 1.3% de la Gran Empresa.

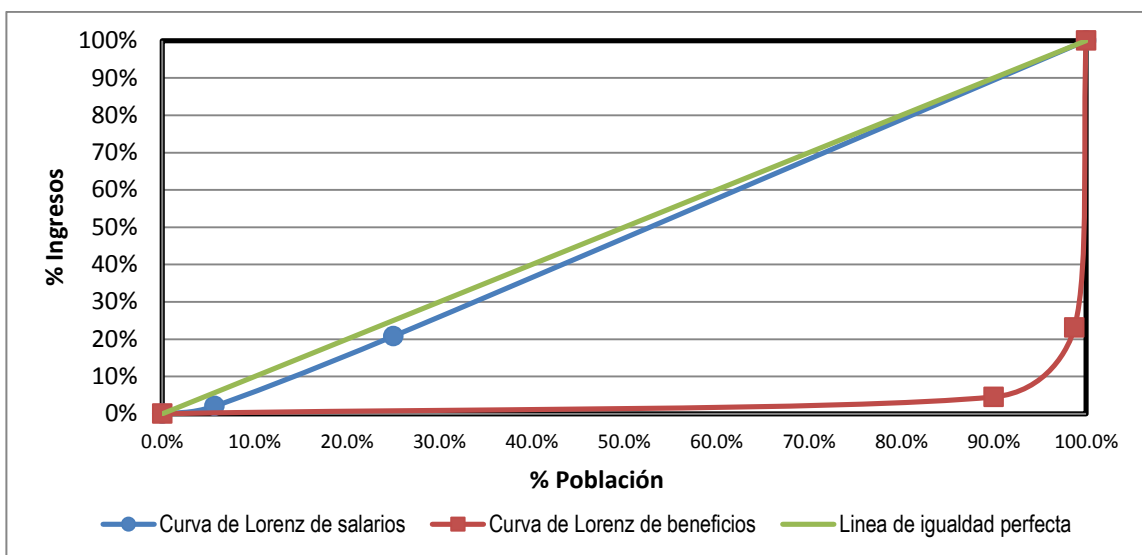
Es válido afirmar por tanto, que las empresas de menor tamaño y menor capacidad productiva están captando la menor proporción de ingresos, tanto en concepto de salarios como de beneficios, luego en una posición intermedia están las PYME y por último, está la Gran Empresa quien posee los mayores niveles de productividad e ingresos de la actividad productiva, tanto en salarios como en beneficios empresariales.

¹⁸² El coeficiente de GINI concuerda con el coeficiente de variación de salarios, en el sentido que también este último mostraba que la dispersión de los salarios unitarios es muy baja.

¹⁸³ Las desviaciones internas a cada división no se están tomando en cuenta, sino sólo entre distintos estratos.

¹⁸⁴ Siendo que se ha tomado al total de establecimientos como la población de empresas en la industria manufacturera.

Gráfico 3. 9. Curvas de Lorenz según salarios y beneficios en la manufactura salvadoreña, 2005.



COEFICIENTES DE GINI	
Salarios	0.05
Beneficios	0.92

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

A manera de resumen, las personas ocupadas en los estratos de menor productividad son aquellos que perciben los menores ingresos y viceversa, dejando en claro que para incrementar los ingresos de las personas empleadas, los estratos rezagados deben entrar en una senda que les permita incrementar su productividad, sin ir en detrimento del empleo y así el sector se dirija por un horizonte de crecimiento virtuoso con igualdad.¹⁸⁵

Otra de las alternativas es, el fomento de la producción de las ramas más productivas y por esa vía, realizar un cambio estructural en la industria que promueva las ramas más dinámicas del comercio internacional y así ir empleando una mayor parte de la población en estas actividades, con el objetivo que un mayor número de personas puedan percibir los salarios altos que reciben los trabajadores de éstas

¹⁸⁵ Incluye crecimiento de la producción con incrementos paralelos en productividad, empleo y remuneraciones salariales.

ramas productivas y así lograr disminuir la heterogeneidad estructural¹⁸⁶, este análisis se hará en el siguiente apartado.

3.2.5. Estructura de la producción manufacturera según grado de intensidad tecnológica.

Otra de las formas de conocer la estructura productiva manufacturera es por medio del grado de intensidad tecnológica que guardan los productos según el gasto realizado en Investigación y Desarrollo (I&D). Se percibe que la producción de aquellas ramas que guardan relación con mayores gastos en "I&D" tienen mercados más dinámicos a los cuales pueden acceder las empresas, además de poseer los más altos niveles de productividad intraindustrial, entre estas actividades se encuentran por ejemplo la fabricación de cierto tipo de maquinaria para la producción, productos electrónicos, sin faltar la Química y Farmacia.

En las economías capitalistas de la periferia, la ausencia de una convergencia con la frontera internacional provoca que sus estructuras productivas y por tanto sus patrones de especialización estén centrados en actividades de baja intensidad tecnológica¹⁸⁷. Sin embargo, lo anterior tiene dos efectos importantes en términos de oferta y demanda agregada: a) Por un lado, se genera un proceso lento de aprendizaje y de magros incrementos en productividad, que tiene su corolario en la dinámica del producto¹⁸⁸ y del ingreso; por otro lado, hay una menor capacidad de adaptación ante cambios en la demanda¹⁸⁹. Las amplias brechas tecnológicas impiden a la región responder con vigor necesario para no perder espacio en estos mercados. Esto implica un menor dinamismo de sus exportaciones frente al dinamismo de la demanda de importaciones, lo que genera problemas de restricción externa al crecimiento.¹⁹⁰

¹⁸⁶ Con sus respectivos costos económicos para el tiempo que dure la transición del cambio estructural en la industria.

¹⁸⁷ CEPAL, *La hora de la igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir*; *Op. Cit.*; Capítulo II.

¹⁸⁸ Según el neoestructuralismo el derrame tecnológico de actividades intensivas en tecnología genera externalidades positivas y estímulos a la innovación y el aprendizaje que sostienen la acumulación capacidades tecnológicas en el largo plazo.

¹⁸⁹ Sea esta nacional o externa. (*Vid.* CEPAL, *La hora de la igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir*; *Op. Cit.*; Capítulo II).

¹⁹⁰ Esta restricción externa será comprobada más adelante en las elasticidades ingreso de las exportaciones e importaciones y su relación con el crecimiento del producto.

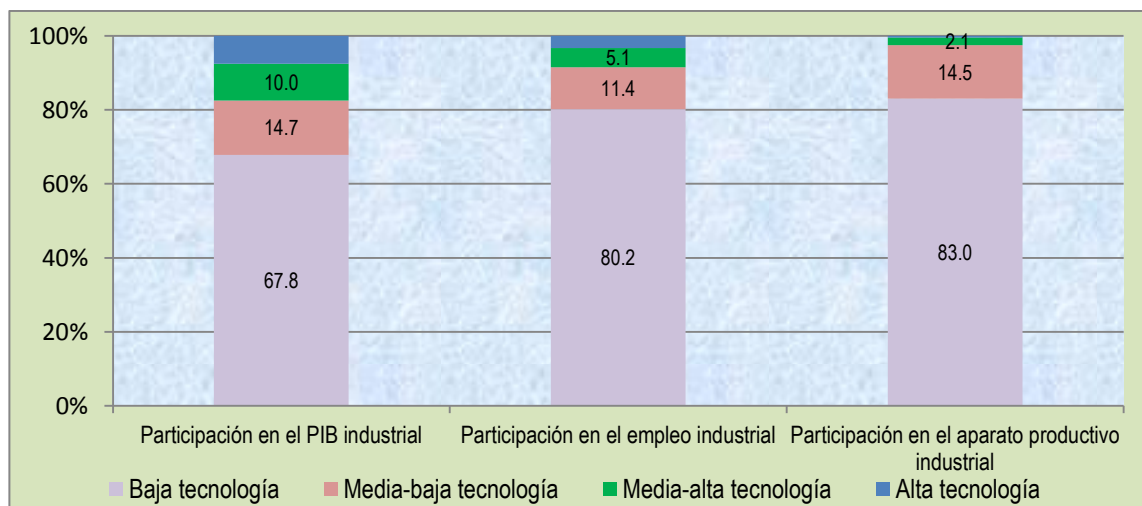
Tabla 3. 19. Estructura productiva y del empleo, según el nivel de intensidad tecnológica, en la industria manufacturera salvadoreña, 2005.

Clasificación OCDE ramas industriales	PIB (millones de us\$)	Pib (%)	Empleo	Empleo (%)	Establec. ¹⁹¹	Establec. (%)
Alta tecnología	150.4	7.5	6,452	3.3	101	0.4
Media-alta tecnología	200.0	10.0	10,046	5.1	468	2.1
Media-baja tecnología	295.3	14.7	22,283	11.4	3,297	14.5
Baja tecnología	1,361.7	67.8	156,869	80.2	18,922	83.0
TOTAL	2,007.4	100.0	195,650	100.0	22,788	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a información Censo Económico de El Salvador 2005.

Dicho de otra manera, analizar la estructura de la producción según el grado de intensidad tecnológica permite analizar la heterogeneidad estructural vista desde un punto de vista ramal y su relación con los niveles de competitividad de la manufacturera salvadoreña en el comercio internacional, esto podría dar una señal del porqué los bajos niveles de productividad relativa del país así como de la región con un país de alto desarrollo industrial como los Estados Unidos y a su vez una posible explicación a la dinámica deficitaria de la balanza manufacturera salvadoreña por las razones antes expuestas.

Gráfico 3. 10. Estructura del PIB, empleo y aparato productivo manufacturero salvadoreño¹⁹², 2005.



Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

¹⁹¹ Establecimientos.

¹⁹² Ramas de la 15 a la 37 de la CIU Rev. 3.

Presentada la información anterior respecto al caso de la industria manufacturera salvadoreña, se tiene que el PIB manufacturero está concentrado en un 67.8% en “bienes de baja tecnología” con un valor nominal de US\$ 1,361.7 millones¹⁹³ y empleando el 80.2% (156,869) de las personas ocupadas en todo el sector; a su vez, el número de empresas que producen estos bienes manufacturados son el 83.0 % (18,922) del total del aparato productivo industrial (22,788 establecimientos). Esto quiere decir que una de las razones que podrían explicar el bajo nivel de productividad del sector manufacturero es la concentración de la producción y el empleo en estas actividades de baja tecnología¹⁹⁴.

Entre las ramas que forman parte de las actividades consideradas de baja tecnología y en las cuales está concentrada la producción manufacturera salvadoreña se encuentran la “elaboración de productos alimenticios, bebidas y productos de tabaco”¹⁹⁵ con US\$ 629.7 millones (el 31% del PIB manufacturero), siendo a su vez la más representativa de la industria¹⁹⁶ y utilizando el 22.8% (44,560 personas) del empleo industrial; se encuentra también la “fabricación de productos textiles, curtido y adobo de cueros, maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y calzado”¹⁹⁷ con una producción de US\$ 555.5 millones (21.7% del PIB industrial) y con un 40.7% del total de esta categoría, estos últimos además de ser los que tienen el segundo mayor peso en la industria, tienen 93,357 ocupados, pasando a ser el conjunto de ramas que tienen el mayor peso (47.7%) en el empleo total¹⁹⁸.

Pasando a los bienes de tecnología intermedia, se presentan 2 subdivisiones: los “bienes de media-baja tecnología” y los “bienes de media-alta tecnología”. Los resultados muestran que el 14.7% de la producción industrial equivalente a US\$ 295.3 millones corresponde a “bienes de media-baja tecnología”, siendo los productos más representativos de esta categoría la “fabricación de productos minerales no metálicos” con US\$ 102.0 millones (5.8% del PIB industrial), la “fabricación de productos de caucho y plástico” (rama 25) con \$ 88.7 millones (4.4% del PIB industrial), la “fabricación de productos de metal, excepto maquinaria y equipo” (rama 28) con US\$ 45.0 millones (2.2% del PIB industrial) y la “fabricación

¹⁹³ A precios corrientes de 2005.

¹⁹⁴ Es coincidente que las actividades con mayor intensidad tecnológica son las que presentan mayores niveles de productividad laboral. Ver parte de brechas de productividad entre ramas.

¹⁹⁵ Ramas 15 y 16 de la industria Según la CIIU Rev.3. (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión.3).

¹⁹⁶ Casi la mitad de producción (46.25%) de bienes de baja tecnología proviene de estas ramas (15 y 16).

¹⁹⁷ Ramas de la 17 a 19 de la industria manufacturera.

¹⁹⁸ La población ocupada de la manufactura es de 195,750 personas.

de metales comunes” (rama 27) con US\$ 42.6 millones (2.1% del PIB industrial). Los “bienes de media-baja tecnología” están utilizando el 11.4% de la población ocupada en la industria, 22,283 personas, y las empresas de esta categoría alcanzan un peso de 14.5% (3,297 establecimientos) en la estructura empresarial de la manufactura salvadoreña.

La producción de los “bienes de media-alta tecnología”, por su lado alcanza los US\$ 200.4 millones con un peso del 10.0% en el PIB industrial y ocupan el 5.1% del empleo industrial (alrededor de 10,000 personas). Las ramas más representativas de esta categoría son la fabricación de sustancias y productos químicos (rama 24 y excluye a la industria farmacéutica) con valor de US\$ 111.1 millones (5.5% del PIB manufacturero) y con el 1.9% del empleo manufacturero (3,759 personas), esta rama está conformada por 94 establecimientos empresariales (0.4% del total), la fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos (rama 31)¹⁹⁹ tiene el segundo mayor peso de esta categoría, con US\$ 60.8 millones y el 1.6% (3,125 personas) del empleo manufacturero, por último está la fabricación de maquinaria y equipo mecánico (rama 29) con US\$ 25.8 millones y un 1.4% (2,823 personas) del empleo industrial.

La categoría “bienes de alta tecnología” tiene un peso de 7.5% en la producción manufacturera, con un valor agregado de US\$ 150.4 millones son la categoría con menor participación en el PIB industrial²⁰⁰ y ocupa al 3.3% (6,452 personas) de ocupados del sector. La industria farmacéutica²⁰¹ (sub-rama 2423) es la que tiene mayor peso en esta categoría (82% del PIB de los “bienes de alta tecnología”) con una producción de US\$ 123.2 millones y utilizando el 2.5% del empleo sectorial, luego le siguen “fabricación de aeronaves y naves espaciales²⁰²” con US\$ 20.9 millones (1.0% del PIB sectorial) y la fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión (rama 33) con US\$ 4.9 millones.

¹⁹⁹ La producción de este tipo de bienes es llevada a cabo por multinacionales instaladas en el país, no tanto de productores nacionales, en las denominadas “zonas francas”.

²⁰⁰ Muy por debajo del 67.8% de los “bienes de baja tecnología”, del 14.7% de los “bienes de media-baja tecnología” y aun del 10.0 % de participación de los “bienes de media-alta tecnología”.

²⁰¹ La industria farmacéutica, es la sub-rama que tiene el cuarto mayor peso en el PIB industrial con 6.1%, por detrás, elaboración de productos alimenticios (sub- rama 1549) con 6.3%, de la “elabor. de bebidas no alcohólicas” (sub-rama 1554) con 7.0 % y de la fabricación de prendas de vestir (sub-rama 1810) que tiene la mayor participación con 20. 7%.

²⁰²Según el Censo Económico 2005 hay 2 establecimientos dedicados a esta actividad. Una de estas es la compañía estadounidense Pulsar Group, que instaló su planta de producción de naves livianas en enero de 2005, la otra

Se observa que de acuerdo a las cifras de la estructura productiva las participaciones en el producto, empleo y en el aparato productivo industrial van decreciendo conforme se avanza de los bienes de menor contenido tecnológico hacia los de mayor tecnología. El hecho que la producción industrial esté concentrada en actividades de baja intensidad tecnológica repercute en los niveles de competitividad de la industria y de la economía en los mercados internacionales, pues los productos de baja tecnología además de poseer una baja productividad tienen una demanda inelástica respecto a los cambios generados en el ingreso de los consumidores²⁰³.

3.2.6. Salarios, productividad, costos laborales y distribución del ingreso por subsector.

La clasificación de las ramas productivas, según el grado de intensidad tecnológica también permite observar la heterogeneidad estructural intraindustrial, en este caso permite contrastar la hipótesis cepalina relativa así la producción y el empleo están concentrados efectivamente en aquellas actividades de menor productividad y remuneración salarial, que viene a repercutir un una desigual distribución del ingreso, un problema estructural del economías periféricas.

Según indican las estadísticas, la industria manufacturera salvadoreña muestra que las actividades relacionadas a “bienes de baja- tecnología” tienen una productividad laboral de US\$ 8,680.3 que es un 84.6% de la productividad promedio sectorial (US\$ 10,260=100%) y un 37.2% de la productividad de los “bienes de alta tecnología”, la remuneración promedio mensual es US\$ 340.7 que representa un 86.1% de la remuneración sectorial promedio y un 42.1% de la remuneración promedio en actividades de alta tecnología (ver tabla 3.20).

Los bienes de “media-baja tecnología” presentan un nivel de productividad de US\$ 13,251.1 (129.2% del promedio industrial), se observa que la productividad de estas ramas es relativamente mayor a la categoría anterior, a su vez la brecha en productividad con los “bienes de alta tecnología” también es menor a la presentada por los “bienes de baja-tecnología” (37.2%), para este caso se tiene una productividad relativa de 56.9% que casi coincide con el ratio salarial respectivo que es de 59.3%. La remuneración unitaria que perciben los empleados de estas actividades es de US\$ 479.6, la cual es muy

empresa es AEROMAN, la estación de mantenimiento de aviones que el consorcio canadiense ACE Aviation Holdings Inc. compró a la aerolínea TACA en 2006 por US\$ 44.7 millones (80% de activos).

²⁰³ Los bienes de baja tecnología tienen una demanda inelástica, más adelante en el apartado de competitividad se revisará la elasticidad ingreso de las exportaciones e importaciones para la manufactura salvadoreña.

superior a la percibida en promedio por los trabajadores de la industria (\$395.91), y lo muestra el ratio salarial de 121.2% (ver tabla 3.20).

Los bienes de “media-alta tecnología” presentan una productividad de US\$ 19,912.1, casi el doble (194%) de la media industrial. La brecha productiva²⁰⁴ con los “bienes de alta tecnología” es aún menor en este caso que las 2 divisiones anteriores²⁰⁵, la productividad respecto a los “bienes alta tecnología” es del 85.4%²⁰⁶, presentando también remuneraciones mayores de US\$ 726.3, lo que representa un 89.7% del salario promedio de las actividades de alta tecnología y un 183.5% si se compara con el salario promedio industrial (ver tabla 3.20).

Por último se tiene a las actividades relacionadas con la “alta tecnología”, este grupo de ramas presenta la productividad más alta de la manufactura salvadoreña (US\$ 23,309) y representa un 227.2% del promedio sectorial y un 268.5 % de la productividad de los “bienes de baja tecnología”. Las remuneraciones salariales unitarias mensuales son las mayores de la industria con un valor de US\$ 809.4, lo que es un 204.4% de la remuneración promedio de la manufactura salvadoreña (ver tabla 3.20).

Tabla 3. 20. Productividad, salarios y costos laborales por ramas en la manufactura salvadoreña, 2005.

Clasificación OCDE Ramas industriales	Productividad (en US\$)	Índice de productiv- dad ²⁰⁷ (en %)	Productividad relativa respecto A.T ²⁰⁸ (en %)	Remuner promedio mensual (En US\$)	Ratio salarial respecto A.T (en %)	Ratio salarial respecto promedio (en %)	Costos laborales Unitarios (en %)
Alta tecnología	23,309.6	227.2	100	809.4	100.0	204.4	41.7
Media-alta tecnología	19,912.1	194.1	85.4	726.3	89.7	183.5	43.8
Media-baja tecnología	13,251.1	129.2	56.9	479.6	59.3	121.2	43.4
Baja tecnología	8,680.3	84.6	37.2	340.7	42.1	86.1	47.1
TOTAL	10,260.0	100	44.0	395.9	48.9	100	46.3

Fuente: Elaboración propia en base a información de Censo Económico de El Salvador 2005.

²⁰⁴ Es apenas del 14.58%.

²⁰⁵ Que son los “Bienes de baja tecnología” y los “bienes de media-baja tecnología”.

²⁰⁶ Para el caso, 56.9% es el valor de los bienes de media-baja tecnología y 37.2% para “bienes de baja tecnología”.

²⁰⁷ Brecha respecto de la media industrial.

²⁰⁸ A.T: bienes de alta tecnología.

Las ramas de mayor intensidad tecnológica son las que presentan los mayores niveles de productividad, las mejores remuneraciones promedio y el menor peso en el empleo industrial, tal y como lo confirman investigaciones de economistas de CEPAL²⁰⁹. Es de hacer notar que en las economías latinoamericanas, incluyendo el país, la producción industrial está centrada en una mayor proporción en aquellas actividades de menor intensidad tecnológica, lo cual se verifica cuando se revisan las estadísticas relativas a la industria salvadoreña. Lo anterior prueba la hipótesis de la existencia de heterogeneidad estructural, en el caso de las ramas productivas se reproduce el mismo fenómeno que se manifiesta en el análisis entre empresas, las brechas en salarios son menores a las brechas en productividad, en efecto los coeficientes de variación de salarios y productividad son 0.37 y 0.40 respectivamente.

Al ser mayor la brecha productiva a la brecha en remuneraciones salariales, ocasiona que las ramas con mayor productividad relativa posean los menores costos laborales unitarios (salario unitario/productividad²¹⁰). Mientras que la categoría de bienes de baja tecnología presenta costos laborales unitarios de 47.1%, la categoría de “bienes de media tecnología” presentan valores de 43.4% para los de “media-baja tecnología”, y 43.8% para “media-alta tecnología”, por último los “bienes de alta tecnología” presentan costos laborales unitarios por 41.7%. Teniendo estos resultados, los bienes de alta tecnología tienen menores costos laborales que los bienes de media y baja tecnología, a su vez que los “bienes de media tecnología” presentan costos laborales menores comparados con los “bienes de baja tecnología”.

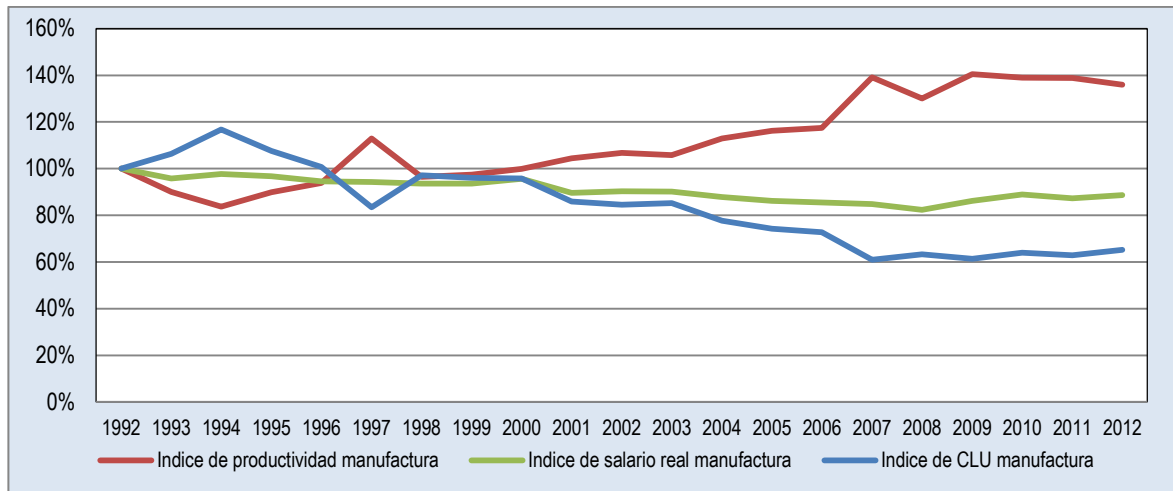
3.2.7. Evolución de la productividad, costos laborales unitarios y salarios reales en la industria manufacturera.

A pesar que un porcentaje relativamente alto de la población ocupada en la manufactura recibe salarios promedio superiores a los estratos menos desarrollados, eso no exime que los trabajadores del sector en general estén siendo excluidos de los beneficios del crecimiento de la productividad, y esto sucede porque el conjunto de empresas que producen la mayor porción del producto en el sector, no indexan el crecimiento de los salarios al de la productividad, tal como se esperaría, al contrario, las estadísticas muestran que ambas variables han ido evolucionando en sendas prácticamente inversas.

²⁰⁹ Vid. Cimoli, Mario; Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento económico en América Latina; *Op. Cit.*; también: (CEPAL); El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad; *Op. Cit.*

²¹⁰ Dicho de otra forma es W/Y , ya que al simplificar $W/o/Y/o$, las o (ocupados) se eliminan y nos queda W/Y .

Gráfico 3. 11. Salario real, productividad y costos laborales unitarios en la manufactura, 1992-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BCR de El Salvador, EHPM y anuarios estadísticos del ISSS.

Analizando detenidamente el gráfico anterior, se observa que en las dos últimas décadas, la productividad ha mostrado una tendencia al alza, el índice de productividad de la manufactura muestra como la productividad laboral pasó de ser US\$ 4,005.9 (1992= 100%) a valores que rondan los US\$ 5,500 (140% de la productividad de 1992); cuando se refiere a salarios reales²¹¹ la gráfica muestra una tendencia contraria al de la productividad, mientras la productividad crece los salarios decaen, el salario real pasó de US\$ 168.5 (100% en 1992) a valores que van de US\$ 143.0 a US\$ 149.0 (85% y 89% respectivamente al valor de 1992), situación que incrementa las brechas de ingresos entre trabajadores y empresarios.

Para finalizar, se observa la reducción de los costos laborales unitarios del sector (influenciado por la alta participación de la Gran Empresa), la cual es una estrategia común que utilizan las economías capitalistas de la periferia para fomentar su competitividad y su capacidad de acumular capital que les permita mantenerse en el mercado (catalogada como ventaja competitiva espuria y no auténtica, que es la deseada). Por tanto no es de extrañar que los costos laborales unitarios en la manufactura pasen de 0.5 (1992=100) a valores que oscilan de entre 0.31 y 0.33 en los últimos 5 años (2007-2012) del periodo estudiado, es por esto que el índice de CLU oscila entre 60% a 65% (respecto del año 1992). Es de

²¹¹ Salario nominal / IPC. El salario real deflacta el salario nominal por el índice de precios para saber el valor real y de poder de adquisición de los salarios, restando así el efecto inflacionario sobre los salarios.

recalcar que esta situación se reproduce en el entorno de liberalización comercial e inversión promovida por los PAE/PEE²¹² y diferentes TLC con otros países y regiones, dónde destaca el CAFTA-DR²¹³.

El costo laboral unitario mide el porcentaje de valor agregado generado por cada trabajador que es utilizado para su remuneración, el resto queda en manos de los dueños de las empresas²¹⁴. Tal como se demostró anteriormente la medida de los CLUs representa una buena aproximación a los costos laborales industriales. De esto se parte para aseverar que en la manufactura, los costos laborales han disminuido, para el año 1992, por cada dólar generado por trabajador se cancelaba \$0.50 centavos en concepto de salarios, mientras que los \$0.50 restantes le quedan a los dueños de la empresa²¹⁵. La tendencia ha sido a la baja de los costos laborales, en 2001 a 2003 ya había alcanzado un valor de US\$ 0.43, decayendo hasta US\$ 0.33 en 2012, actualmente el trabajador se queda con US\$ 0.33 mientras los dueños de empresas con US\$ 0.67 centavos de cada dólar generado. La brecha de ingresos entre clase trabajadora y clase capitalista se ha ampliado a lo largo del periodo.

3.3. El cambio estructural y la competitividad de la industria manufactura salvadoreña.

3.3.1 La experiencia del impulso industrializador en países del sudeste asiático: desarrollo productivo y crecimiento económico.

Existe suficiente evidencia empírica para sostener que los países con más éxito en el comercio internacional han impulsado una senda expansiva del sector manufacturero. Este impulso se sostiene, por una parte, en la importancia del sector manufacturero en la estructura productiva nacional, por otra, este éxito se encuentra estrechamente vinculado con la dinámica exportadora, principalmente de productos con alto contenido tecnológico y conocimiento, que muestran una demanda creciente en el mercado mundial.

²¹² Ver en marco de referencia, lo relativo a PAE's y PEE's en El Salvador.

²¹³ Tratado de Libre Comercio (TLC) con USA, C. A. y República Dom., suscrito en 2004 y en vigencia desde 2006.

²¹⁴ Considerando que los ingresos de la producción se dividen en trabajadores y capitalistas, y que la acumulación capitalista no es ningún problema en el país, ya que no hay políticas fiscales progresivas. En el modelo latinoamericano de heterogeneidad productiva y social descrito por Furtado (1961) Pinto (1965) y Sunkel (1970), una pequeña parte de la población se apropiaba de una porción sustancial del considerable aumento de productividad de la economía.

²¹⁵ La industria ha sido analizada para un año en específico (2005) debido a falta de información, sin embargo, es razonable que las grandes empresas hayan sido las predominantes en la producción de las dos últimas décadas.

El Salvador presenta un peso relativo bastante significativo de la industria manufactura en el PIB global, para el periodo de estudio se observa una mejora (tabla 3.21). El peso de la industria manufacturera salvadoreña muestra un peso muy por encima del promedio en América Latina, que en promedio es de 18 puntos porcentuales. Cuando se compara con el peso de la manufactura de países de creciente industrialización, se observa que el peso de la manufactura es aún bajo, principalmente de países como Tailandia y China, cuyo promedio está arriba de 30 puntos porcentuales.

Tabla 3. 21. Impulso industrializador²¹⁶ como fuente de competitividad, por quinquenio, 1995- 2010. (% del PIB).

PAIS	1995-1998	1999-2002	2003-2006	2007-2010
América Latina y el Caribe	18.4	18.1	17.9	18.1
El Salvador	22.8	24.6	23.4	23.6
Asia Oriental y el Pacífico	31.1	30.6	31.5	31.1
Malasia	27.8	30.1	28.9	28.9
Singapur	23.7	24.8	26.5	25.0
Tailandia	30.2	33.3	34.8	32.8
Corea del Sur	27.0	27.3	27.1	27.1
China	33.0	31.7	32.7	32.5

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

Como se mencionó anteriormente, es insuficiente un peso relativamente significativo de la industria manufacturera en el PIB, sino existe una relación estrecha con la dinámica con las exportaciones. El Salvador ha mostrado una mejora considerable en el peso de los productos manufacturados en la exportación de mercaderías, aumentó 9.1%. El peso de las importaciones de productos manufacturados en las mercancías está por encima del peso de las exportaciones, lo cual es una característica histórica de la economía nacional. Pero ese peso mostró una tendencia a la baja en el periodo de estudio y se redujo en 7.7%. Esto indica que en cierta medida la dependencia por productos manufacturados tendió a reducirse (ver tabla 3.22).

En el caso de América Latina, la región mostró una significativa mejora en el peso de las exportaciones de productos manufacturados en el PIB, al igual que El Salvador, mejoró en 16.1 puntos porcentuales; pero no sucedió lo mismo con las importaciones, que mostró una tendencia poco definida, más bien, dicho peso se ha estancado. El caso de los países de creciente industrialización, muestran un equilibrio en su

²¹⁶ Medido por el peso de la producción del sector manufacturero en el PIB global de cada país.

peso, la brecha entre el peso de las exportaciones e importaciones tiende a reducirse al mínimo, aunque existe fuerte dependencia por las últimas. Lo mismo sucede con la economía estadounidense cuya brecha está equilibrada. Caso excepcional es el de Corea del Sur, donde el peso de las exportaciones supera ampliamente al de las importaciones, logrando ser sin duda, un exportador neto de productos manufacturados (ver tabla 3.22).

Tabla 3. 22. Peso de las exportaciones e importaciones de productos manufacturados, por quinquenio, 1993-2012. (En % de exportaciones e importaciones de mercaderías).

País	1993-1997		1998-2002		2003-2007		2008-2012	
	X	M	X	M	X	M	X	M
El Salvador	42.0	69.9	32.5	53.9	49.6	49.6	51.1	62.2
Malasia	74.1	85.1	79.9	84.2	80.8	80.8	82.2	71.3
Singapur	82.5	81.8	85.4	82.0	82.9	82.9	83.0	63.5
Tailandia	71.9	79.0	74.7	77.1	75.6	75.6	76.4	68.3
Estados Unidos	78.4	78.3	82.3	78.5	79.4	79.4	79.6	68.9
Asia Oriental y el Pacífico	77.4	79.7	82.2	77.8	79.3	79.3	79.7	62.9
América Latina y el Caribe	53.1	76.9	56.4	80.3	66.7	66.7	69.4	76.0
República de Corea	92.6	65.7	91.3	62.5	78.0	78.0	75.1	54.0
China	83.4	80.6	88.4	78.8	82.8	82.8	82.7	59.9

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial. (X= exportaciones; M: Importaciones)

Un elemento que resulta definitivo para mejorar la competitividad en el comercio internacional, es la exportación de manufacturas con alto contenido tecnológico. La competitividad de los mercados mundiales se basa en la incorporación de progreso técnico y conocimiento, que son ventajas competitivas derivadas de un esfuerzo en investigación y desarrollo. En el caso de la economía salvadoreña, esta sigue exportando productos de baja tecnología; el peso de los productos de alta tecnología en la manufactura es muy bajo, aproximadamente 5 puntos porcentuales para el periodo de estudio. Un promedio que está abajo del promedio de América Latina (ver tabla 3.23).

La economía de los Estados Unidos presenta un peso promedio de 30 puntos porcentuales, pero para el último lustro bajó a 20.7 puntos porcentuales, explicado por la fuerte crisis financiera que sufrió. La experiencia con los países de creciente industrialización muestra como los productos de alta tecnología tienen un peso considerable en las exportaciones manufactureras. Casos emblemáticos son el de Malasia y Singapur, cuyos pesos relativos alcanzan la mitad del peso de las exportaciones manufactureras. El caso exitoso del sudeste asiático revela que la convergencia externa es posible por medio de cambios estructurales definidos que fomenten la diversificación por medio de la mayor producción de bienes de alta tecnología (ver tabla 3.23).

Tabla 3. 23. Exportaciones de productos de alta tecnología, por quinquenio, 1993-2012 (% en relación a productos manufacturados)²¹⁷.

País	1993-1997	1998-2003	2003-2007	2008-2012
El Salvador	6.0	5.6	4.6	5.1
Malasia	45.0	58.0	55.1	43.6
Singapur	53.0	60.9	54.7	47.6
Tailandia	25.8	32.5	27.7	23.0
Estados Unidos	31.1	33.1	29.7	20.7
Asia oriental y el Pacífico	22.4	30.6	32.0	26.9
América Latina y el Caribe	8.4	15.6	13.3	11.5
Corea, República de	23.9	31.1	32.1	27.5
China	10.3	19.2	29.1	26.5

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

Así mismo, la evidencia empírica de los países que han impulsado la industria manufacturera como fuente de competitividad internacional, han demostrado correlación con las tasas de crecimiento altas. Esta evidencia es notoria para los países de creciente industrialización cuyo crecimiento económico es bastante alto. Donde el peso de la manufactura en el crecimiento económico es bastante significativo. Estados Unidos, es un país que no entra en esta lógica, ya que sus tasas de crecimiento son altas, pero el peso e impacto que tienen en la economía mundial es así mismo alto, lo que demuestra que la industrialización es fuente de competitividad (ver tabla 3.24).

Tabla 3. 24. Crecimiento económico y peso de la industria en el crecimiento económico, por quinquenio, 1993-2012 (en %).

País	1993-1997		1998-2002		2003-2007		2008-2012	
	C.E	%C.E	C.E	%C.E	C.E	%C.E	C.E	%C.E
El Salvador	5.2	4.5	2.7	4.3	3.1	1.9	0.7	2.5
Malasia	9.3	13.1	2.7	3.3	6.0	6.9	4.3	4.6
Singapur	9.1	7.9	3.2	4.9	7.8	8.8	4.4	5.8
Tailandia	6.2	9.1	1.2	3.1	5.6	7.2	2.9	4.0
Estados Unidos	3.6	nd	3.2	2.5	2.9	4.6	0.8	3.3
Asia oriental y el Pacífico	9.7	12.4	6.0	7.3	10.1	11.2	8.3	8.6
A. Latina y el Caribe	3.6	4.0	1.5	0.5	4.6	4.0	3.1	2.7
Corea, República de	7.1	7.9	4.4	8.4	4.3	7.4	2.9	5.5
China	11.5	13.9	8.2	9.2	11.7	12.6	9.3	9.7

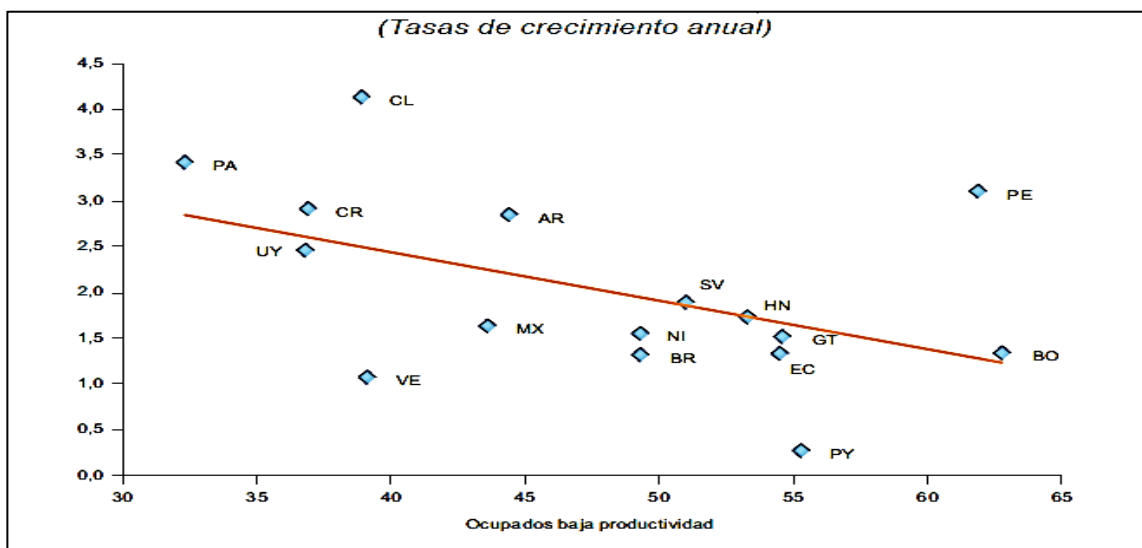
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

²¹⁷Las industrias de alta tecnología tienen un valor de gasto en I+D como proporción del valor agregado de 9.3%, las de media-alta de 3.0%, las media-baja de 0.8% y la industria de baja tecnología de 0.3%. (Vid. CEPAL; Progreso técnico y cambio estructural en América Latina; Santiago de Chile, 2007; P. 54.)

Tal como se ha verificado, la industrialización trae efectos positivos tanto sobre el crecimiento como en el desempeño competitivo de los países, sin embargo es necesario que los países latinoamericanos, presten especial atención a resolver el fenómeno de la alta heterogeneidad estructural que aqueja a sus economías.

Una investigación reciente²¹⁸ ha demostrado que el crecimiento económico no sólo está relacionado con variables que lo impulsan como la industrialización, sino también está en función de un problema latente en los países latinoamericanos que es la heterogeneidad estructural, este fenómeno afecta la dinámica interna del producto (ver gráfico 3.12). Existe una relación positiva entre la homogeneidad productiva de países y su crecimiento e inversa si partimos de la relación entre heterogeneidad estructural y tasas de crecimiento del producto interno bruto.

Gráfico 3. 12. Crecimiento económico y heterogeneidad estructural en América Latina²¹⁹, 1990-2007.



Fuente: CEPAL; "Correlación de indicadores de heterogeneidad estructural y desarrollo", S. de Chile, 2009²²⁰.

²¹⁸ CEPAL; El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad; Op. Cit.

²¹⁹ 17 países. El conjunto de estos países representa un 97% del PIB y del empleo de América Latina y el Caribe: Argentina, Bolivia, Brasil, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

²²⁰ CEPAL; El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad; Op. Cit.; P. 81.

En la siguiente sección de competitividad, se supondrá tal como lo afirma el neoestructuralismo a partir de sus indagaciones científicas, que el incremento del peso en los sectores difusores del conocimiento reduce el grado de heterogeneidad estructural²²¹ y viceversa, ya que la mayor participación de estos sectores permite que la estructura productiva se haga más densa, por medio de una mayor diversificación hacia los productos de mayor tecnología, que aumenta la productividad sectorial y reduce tanto la brecha interna como externa.

3.3.2 Especialización, cambio estructural y resultados comerciales en la industria manufacturera salvadoreña.

La estructura productiva industrial también puede evaluarse desde la perspectiva del patrón de especialización, en otras palabras por medio de la composición de las exportaciones e importaciones. Este enfoque amplifica las diferencias entre países y capta aspectos que no se ven a simple vista cuando observamos el caso de la estructura productiva global. Una de las razones por las que es imprescindible tomar en cuenta la estructura del comercio, para entender el complejo fenómeno de la heterogeneidad y su efecto en la competitividad, es porque permite conocer el peso que tienen los sectores intensivos en conocimientos al interior de la estructura industrial, ya que está estrechamente relacionado con la generación y difusión de innovaciones en la economía así como con la dinámica del progreso tecnológico.

El patrón de especialización incide no sólo en la dinámica de las exportaciones, lo hace también en saldos comerciales y en las elasticidades ingreso del comercio, provocando efectos directos sobre la disponibilidad de divisas y el crecimiento²²² y por ende su trascendencia. Los resultados obtenidos para el

²²¹ Teóricamente se afirma que la elasticidad ingreso de las exportaciones está asociada a la diversificación productiva hacia sectores de mayor complejidad tecnológica, es decir a mayor participación de los sectores de alta tecnología en las exportaciones manufactureras total de los países periféricos mayor valor de las elasticidades ingreso por exportaciones, lo que potencia el crecimiento económico (sección relacionada a la especialización y crecimiento; (ibíd.; P.40).

²²² Según la teoría estructuralista del desarrollo, los países al formar parte cada vez más del intenso intercambio comercial, generan una restricción al crecimiento económico, el rumbo dependerá del tipo de especialización.

caso salvadoreño en el periodo de la profundización en la apertura y liberalización comercial²²³, se muestran a continuación:

Tabla 3. 25. Estructura del comercio en la manufactura salvadoreña, por quinquenio, 1990-2011.

AÑO	1990-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2011	1990-2011
Clasificación	Participación en el valor de las exportaciones totales (%)				
Difusores del conocimiento (DFC)	6.7	9.2	8.6	5.6	7.4
Intensivos en Mano de obra	36.0	41.4	36.6	37.7	37.8
Intensivos en RR. NN.	57.3	49.4	54.8	56.7	54.8
TOTAL	100	100	100	100	100
Clasificación	Participación en el valor de las importaciones totales (%)				
Difusores del conocimiento (DFC)	36.9	35.6	31.5	26.5	32.5
Intensivos en Mano de obra	18.7	18.8	22.3	23.0	20.7
Intensivos en RR. NN.	44.6	45.6	46.2	50.5	46.8
TOTAL	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a clasificación de Katz y Stumpo (2001)²²⁴ y BADECEL:

Tomando de referencia la tabla anterior, se comprueba que la estructura de las exportaciones manufactureras²²⁵ está especializada y muestra indicios de alta heterogeneidad estructural²²⁶, el peso que tienen las ramas difusoras del conocimiento (DFC)²²⁷ oscila entre 5.6% y 9.2% durante el periodo 1990-2011, el cual es muy bajo comparado con otros países de la región con mayor desarrollo industrial y no

²²³ A partir de principios de la década de los 90, se implantan una política comercial que buscan la eliminación de todo tipo de traba o barreras para el comercio exterior, atendiendo a la lógica planteada por las IFI, según este enfoque a abrir la puerta a la competencia externa se está dando un incentivo a la industria nacional para mejorar sus procesos y la calidad de su producción logrando así mayor eficiencia en el mediano y largo plazo. Este planteamiento omite que el desarrollo productivo es un proceso gradual y de largo plazo, una apertura y liberalización comercial indiscriminada con países del Centro tal como USA, provoca el desplazamiento de la demanda interna hacia los importados, por ser de mayor calidad y menor precio, afectando así saldos comerciales y el dinamismo económico.

²²⁴ Dicha taxonomía es la utilizada formalmente por CEPAL, sin embargo fue propuesta por Katz y Stumpo (2001), quienes dividen la estructura productiva de la industria manufacturera en 3 grupos: sectores intensivos en recursos naturales, intensivos en mano de obra y sectores intensivos en ingeniería o “difusores del conocimiento” (DFC).

²²⁵ La estructura de las exportaciones es una aproximación a la estructura productiva de la industria.

²²⁶ Ya comprobamos en el análisis intraindustrial que la heterogeneidad estructural asciende a un valor de 0.70 en su coeficiente de variación, lo que indica que la distancia promedio entre un valor y otro es cercano a la media industrial (el coeficiente de variación es 1 cuando la media y la desviación estándar son iguales).

²²⁷ Las que a su vez son las ramas de mayor productividad al interior de la industria.

ayuda a la meta de fomentar el dinamismo exportador y el crecimiento; por ejemplo, la industria de México posee un valor de 34.7% para el año 2000 y aún para 1970 su peso era de 20.2%²²⁸, así en América Latina el promedio fue de 21.1% en 1970 y de 28.3% en el año 2000, para ambos casos el peso de estos sectores está por encima del máximo valor (9.2%, 1996-2000) de El Salvador, durante los últimos 4 quinquenios, lo que indica que la manufactura salvadoreña está ampliamente rezagada.

El rezago de la industria salvadoreña respecto a su par en México²²⁹ y América Latina, permite dar una idea sobre el estado competitivo del país con la región latinoamericana, sin embargo la brecha se ensancha cuando se hace la comparación con países del Centro, que poseen un alto desarrollo industrial, muy por encima del promedio periférico, tal como los Estados Unidos, dónde el peso de los sectores DFC fue de 40.1% sólo para 1970 y de 60.2% para el año 2000, o si se toma de referencia a los países exitosos del sudeste asiático, quienes han llevado a cabo una transformación estructural intensa que ha resultado en un gran dinamismo tanto exportador como económico.

Para el caso de Corea del Sur, pasó de un peso de 10.7% en 1970 a poseer un 63% para el año 2000, Malasia pasó de una participación de 16.1% en 1970 a tener el 55.3% en el año 2000, Singapur pasó de 34.1% en 1970 a un 65.4% en el año 2000, mientras Taiwán logró trascender de un 24.7% en 1970 a poseer un valor de 47.3% en el 2000. En estos países del sudeste asiático ha habido un cambio estructural significativo e intenso que tiende hacia una mayor participación de las ramas intensivas en conocimiento y tecnología, lo que explica sus altas tasas de crecimiento²³⁰, de lo que aún está muy lejos la industria salvadoreña, mientras no se tomen medidas de política industrial adecuadas para fomentar la competitividad de la industria local.

Un caso diferente acontece cuando se analiza la estructura de las importaciones, la dependencia de El Salvador por productos difusores del conocimiento es alta, para 1990 ya el peso de los sectores DFC era de 30.7% y logró un promedio de 36.9% en el primer quinquenio (1990-1995), luego presentó un cambio

²²⁸ Vid. *Infra*; Cimoli, Mario; *Op. Cit.*; P. 13.

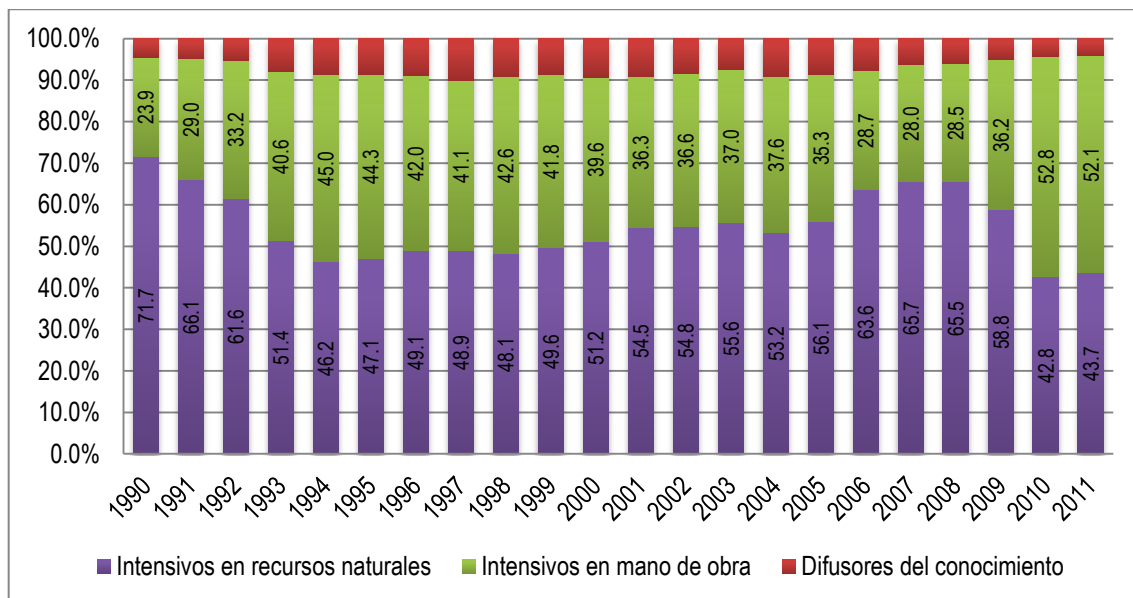
²²⁹ Aunque México por su mayor desarrollo industrial suele considerarse como un país de la semiperiferia, puesto que su estructura productiva es más parecida a la de países del Centro que a los demás periféricos, aun así no logran alcanzar los niveles de industrialización que tienen los países centrales.

²³⁰ Se ha demostrado en base a investigaciones que el grado de correlación que existe entre el cambio estructural y el crecimiento es del 70%, lo que permite aseverar que la dinámica económica de un sector o país está en relación con la producción de bienes intensivos en conocimiento que poseen mayor valor agregado unitario y se enfrentan a demandas más dinámicas (*Ibid.*; p. 14).

decreciente en su participación industrial²³¹, sin embargo, a lo largo del periodo su peso se mantuvo en promedio arriba del 30%. Esta situación define claramente la desigualdad en la relación de los sectores DFC a nivel de exportaciones e importaciones, ya que el peso promedio (1990-2011) de los DFC en las exportaciones fue de 7.4% ante un 32.5% en el caso de las importaciones, con el aumento paralelo de la participación de los productos intensivos en mano de obra, los que pasaron de representar el 18.5% en 1990 a un valor de 27.7% en 2011 y el comportamiento relativamente estable de los productos intensivos en Recursos Naturales, estos últimos a pesar de haber presentado una tendencia ascendente, no han sufrido algún cambio brusco, pasaron de 44.6 % en el primer quinquenio a 45.6 % en el siguiente (1996-2000), 46.2 % para 2001-2005 y cerrando el periodo con 50.5 % para el quinquenio “2006-2011”.

Los resultados anteriores permiten tener claridad sobre la composición del comercio y el camino seguido por el país en cuanto a la transformación estructural; sin embargo, para tener visualización amplia sobre el tipo de especialización adoptada y su evolución, se observará el comportamiento anual para explicar de mejor forma el cambio estructural acaecido en la industria salvadoreña en el periodo de estudio.

Gráfico 3. 13. Estructura de las exportaciones manufactureras salvadoreñas, 1990-2011 (en %).



Fuente: Elaboración propia en base a clasificación de Katz y Stumpo (2001) y BADECEL.

²³¹ El peso de los DFC en la estructura de las importaciones ha sido de 35.6% (1996-2000), 31.5% (2001-2005) y 26.5% (2006-2011).

El gráfico anterior demuestra que la manufactura salvadoreña ha mantenido un patrón de especialización basado en productos “Intensivos en Recursos Naturales”²³², y aunque su peso aparece reducido significativamente en los últimos dos años del periodo (2010-2011), con el 42.8% y 43.7% respectivamente, eso no permite inferir si hay un cambio en el patrón de especialización de la industria salvadoreña²³³, su valor independiente de este resultado sigue siendo alto en la estructura de exportables y es de considerar la alta fluctuabilidad de estos productos en el comercio exterior, lo que puede provocar la caída repentina en los niveles de exportación para uno o más años (tal como sucedió para 1994 y 1995) pero tendiendo a recuperar su valor promedio (54.8% promedio para todo el periodo) para los años posteriores. Los productos intensivos en Recursos Naturales además de poseer una baja productividad relativa al interior de la industria son predatorios de la riqueza natural de un país o región, los cuales son limitados y no garantizan una sostenibilidad de largo plazo en la batalla por la captación de mayores cuotas de mercado y el potenciamiento del crecimiento comercial y económico, como el caso asiático revisado anteriormente.

Los países periféricos, tal como El Salvador, no logran salir del estancamiento económico porque no cambian la lógica de su estructura industrial para así favorecer producción de bienes intensivos en conocimiento y aprovechar las ventajas que brinda el comercio exterior²³⁴. En el caso salvadoreño, el peso de los productos intensivos en Recursos Naturales sigue siendo elevado y se ha mantenido en el tiempo, de ahí su especialización internacional, el cual no dista mucho del promedio obtenido en toda América Latina (51%)²³⁵.

Para que un cambio estructural sea virtuoso y produzca los efectos deseados tanto a nivel de productividad, empleo y valor agregado global, este debe encaminarse a aumentar el peso de los sectores de alta tecnología y difusores del conocimiento en el producto industrial, lo que debe ir

²³² Las taxonomías de la industria, independientemente el autor o institución que las promuevan, siempre guardan sesgos y críticas, debido a que hay ramas o productos que clasifican para una y otra rama, por lo que depende del autor deliberar en que grupo irán clasificadas.

²³³ Y esto porque un cambio en el patrón de especialización no es un fenómeno coyuntural o de corto plazo, sino que conlleva un proceso definido sólidamente en la estructura comercial en el mediano y largo plazo,

²³⁴ Ampliación de la demanda y por tanto mayor captación de niveles de valor agregado.

²³⁵ Este es el valor promedio para el años 2000 muy similar al caso salvadoreño, aunque este valor sea para la estructura industrial global la estructura del comercio es una buena aproximación a la estructura de la industria total, por lo que es válido hacer esta comparación (*Vid. Infra*; Cimoli, Mario; *Op. Cit.*; P.12).

acompañado de una política estatal de apoyo sectorial que conlleve a un aumento en la proporción de empleados para estas ramas productivas, que implica también una traslación del empleo de las actividades rezagadas en productividad hacia los de mayor modernización y productividad, es decir en los sectores DFC, conllevando al incremento de salarios y calidad de vida de sus habitantes, esa es la lógica neoestructuralista sobre el cambio estructural basada en las experiencias de los países exitosos en el comercio internacional que se somete a comparación con el caso salvadoreño.

Al observar la tabla y el gráfico de la estructura de exportaciones, se capta a simple vista que ha variado la composición a lo largo del periodo, en la tabla 3.26 se muestran las cifras precisas de la evolución del cambio estructural y del patrón de especialización de la industria manufactura salvadoreña, correspondiente al periodo neoliberal .

Tabla 3. 26. Cambio estructural²³⁶ en la industria manufacturera salvadoreña, 1990-2011.

AÑO	1990-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2011	1990-2011
Clasificación	Exportaciones industriales				
DFC	4.2	0.7	-0.6	-4.5	-0.2
I. en M. de Obra	20.4	-4.7	-4.3	16.8	28.2
I. en RR. NN.	-24.6	4.1	4.9	-12.4	-28.0
Clasificación	Importaciones industriales				
DFC	7.5	-2.4	-6.6	-6.3	-7.8
I. en M. de Obra	0.0	2.2	1.8	5.2	9.2
I. en RR. NN.	-7.5	0.2	4.8	1.1	-1.4

Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL y Cimoli (2005).

El cambio estructural, será intenso cuando los sectores DFC vayan elevando su participación en el valor agregado manufacturero. La tabla anterior muestra que los sectores DFC presentaron una leve mejora para la primera década (1990-2000), incrementaron su peso de 4.4% en 1990 a 8.6 % en 1995, un cambio estructural de 4.2%, el ritmo de crecimiento se mantuvo de forma creciente en la estructura productiva y para el 2000 ya presentaban un peso de 9.3%, es decir un cambio estructural de 0.70%; sin embargo, entrada la década del 2000 empezó un ritmo de decrecimiento del peso de estos sectores en la estructura productiva y para 2005 hubo un cambio estructural de negativo de 0.60%, la tendencia a

²³⁶ El cambio estructural es medido por la variación punto a punto (año final menos año inicial) del peso en la estructura de exportaciones de un determinado grupo ya sea, ya sea DFC, "Intensivos en M. de O." o " en RR. NN".

disminuir su peso continua,²³⁷ y para 2011 el peso fue de 4.2%²³⁸. Si se pone atención al punto de partida (1990) y el final del periodo (2011) se observa que el peso incluso ha disminuido, el cambio estructural ha sido negativo en 0.2%. Estos resultados demuestran que a largo plazo, no ha sido posible la continuidad del crecimiento de los DFC, en lo que se refiere al mercado internacional existe poca capacidad para promover el cambio estructural de acuerdo con las tendencias dominantes de la demanda por productos intensivos en tecnología.

El patrón de especialización internacional se ha basado en los productos intensivos en Recursos Naturales²³⁹, con un notorio cambio que amenaza con desplazar dicho patrón hacia los productos “intensivos en Mano de Obra”²⁴⁰, el peso de estos productos aumento en 28.2 % a lo largo del periodo, lo que corresponde a los 28 puntos porcentuales que redujo en participación los intensivos en Recursos Naturales y los 0.2% de los sectores difusores del conocimiento (DFC)²⁴¹.

Brecha tecnológica y comercio en la relación Centro-Periferia.²⁴²

A continuación, se presenta el índice de productividad relativa entre El Salvador en comparación con otros países, como Nicaragua –país periférico-, México –creciente industrialización- y, los Estados Unidos de América –país desarrollado. El índice de productiva relativa entre El Salvador y Estados Unidos, que es la frontera tecnológica internacional, revela las diferencias en capacidad productiva entre las estructuras productivas manufactureras y su competitividad en los mercado internacionales. La comparación con otros países, medirá el desempeño productivo de El Salvador, respecto de un país avanzado industrialmente y uno de características similares.

²³⁷ Esta etapa de decrecimiento coincide con la entrada a la OMC y puesta en marcha de tratados comerciales que ha ampliado el espectro de países para comerciar “libremente”, independiente del nivel de desarrollo productivo del país.

²³⁸ Un cambio estructural de - 4.50 puntos porcentuales.

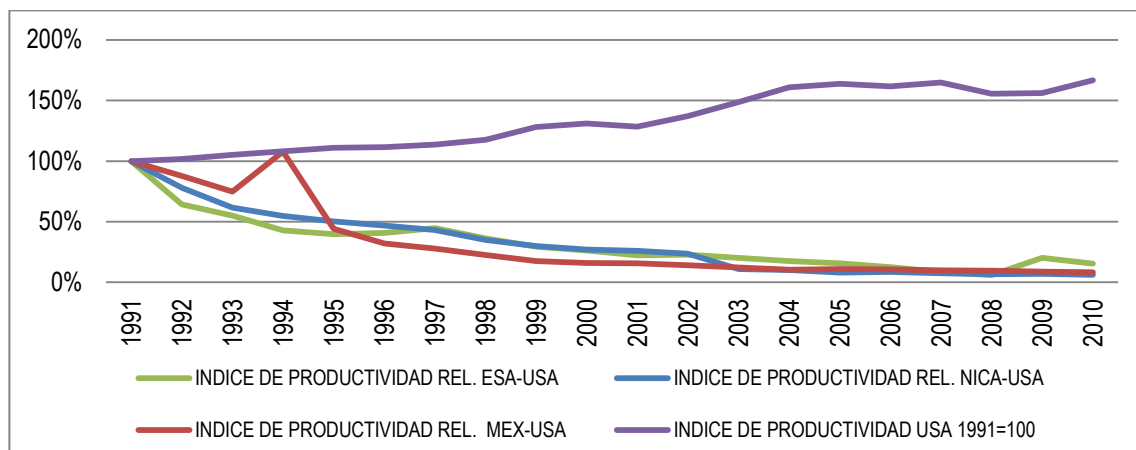
²³⁹ Muy vinculado a la ventaja comparativa estática, que posibilitan costos y precios más bajos.

²⁴⁰ Según CEPAL el Cono Sur se especializan en actividades intensivas en recursos naturales, mientras México y C.A lo hacen en bienes intensivos en trabajo, que implican bajos salarios y fuerte presencia de empresas maquiladoras.

²⁴¹ Esto es así porque durante el periodo, el peso de las exportaciones de alimentos se redujo, por su lado hubo incremento la industria textil.

²⁴² En el campo heterodoxo, los conceptos de brecha y capacidad tecnológica surgen de las contribuciones realizadas en la década de 1960 por diversos autores (Posner, 1961; Freeman, 1963; Hirsch, 1965; Vernon, 1966). (Cimoli, Mario; *Op. Cit.*; P.11).

Gráfico 3. 14. Brecha tecnológica de la industria manufacturera de El Salvador con su par en USA, México y Nicaragua, 1991-2010. (1991=100).



Fuente: Elaboración Propia, en base a CEPAL, Banco Mundial, PWT V8.0 Y OIT.

El alto peso en la estructura industrial de los productos intensivos en conocimiento permite obtener los mayores niveles de productividad así como un crecimiento relativo mayor al de industrias de países con estructuras centradas en productos intensivos ya sea en RR. NN. o en mano de obra, sucede que mientras los países periféricos pretenden ganar competitividad “espuriamente”, el Centro y países exitosos en creciente industrialización lo hace vía fomento de la competitividad auténtica, con la incorporación del progreso técnico a sus procesos productivos y la especialización en las ramas de intensivos en tecnología. El tipo de especialización determina el nivel de la productividad relativa, el cual es bajo y menor en los países de la periferia que en los del Centro, la proporción de la productividad de la manufactura salvadoreña no sobrepasa el 7.75%.

Como lo muestra el índice de productividad relativa de la manufactura salvadoreña respecto a su par en Estados Unidos, la tendencia en el valor de la productividad relativa ha sido hacia la baja, con una leve mejora en el 2009 y 2010, pero que de ninguna manera implica un retorno a los niveles obtenidos al principio de periodo.

El caso nicaragüense se muestra como complemento al análisis de la relación dinámica entre Centro y Periferia, el índice de productividad relativa respecto a USA, ha presentado una tendencia decreciente, México por su parte a pesar de ser un país con desarrollo industrial intermedio, y tener un alto peso de los productos DFC en su estructura industrial, aún no puede acoplarse a los niveles y dinámica del progreso

técnico de los países de Centro, como los Estados Unidos donde el peso de estos sectores es mucho mayor (en el año 2000 era de 60.2% contra 34.7% en México).

El índice de productividad de la industria manufacturera estadounidense muestra que la tendencia en sus niveles de productividad ha sido ascendente, no así los índices de productividad relativa de la manufactura de países periféricos como El Salvador y Nicaragua incluyendo México, lo que indica la importancia de fomentar la competitividad auténtica por la vía de aumentar el peso de los sectores difusores del conocimiento y así ser competitivos a nivel internacional.

El desenvolvimiento de la productividad tiene sus efectos diferentes sobre los resultados comerciales, ya que las empresas, sectores o países con mayores cuotas de exportación son las que poseen los mayores niveles de productividad, lo que lo demuestra la tabla siguiente:

Tabla 3. 27. Cuotas comerciales de USA con sus socios comerciales, El Salvador, Nicaragua y México, por quinquenio, 1991-2009 (en %).

PERIODO	USA-ESA		USA-MEX		USA-NICA		USA-SOCIOS	
	X	M	X	M	X	M	X	M
1991-1995	0.16	0.08	8.77	6.38	0.034	0.02	9.0	6.5
1996-2000	0.19	0.16	11.56	9.87	0.042	0.04	11.8	10.1
2001-2005	0.20	0.17	14.41	10.62	0.048	0.06	14.7	10.9
2006-2009	0.17	0.12	13.33	10.46	0.053	0.09	13.3	10.7
1991-2009	0.18	0.13	11.90	9.27	0.044	0.05	12.1	9.5

Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

En este caso, se parte de una muestra para explicar la importancia de mantener altos niveles de productividad en la industria manufacturera en el nivel y dinámica de cuotas de mercado en el comercio internacional, la relación de la economía estadounidense (frontera internacional) con la periferia. Es claro que para todos los casos, hay una evidente diferencia entre la cuantía de las cuotas de exportación y las de importación, con valores superiores y crecientes, excepto en el último quinquenio (1996-2009), por parte de la cuota de X hacia El Salvador, México y Nicaragua, las exportaciones de alta tecnología que

envía Estados Unidos demuestran ser más dinámicas y estables que las exportaciones de baja tecnología²⁴³, intensivas en RR.NN. o en mano de obra que van de parte de la periferia.

Eso concuerda con los saldos deficitarios presentados por El Salvador y Nicaragua a lo largo del periodo, explicado por razones de tipo estructural, tal como se observó en la composición de la industria manufacturera salvadoreña, similar a la de Nicaragua²⁴⁴, intensiva en RR. NN. y en mano de obra.

Tabla 3. 28. Saldos comerciales manufactureros de USA con El Salvador, Nicaragua y México, por quinquenio, 1990-2011, (En miles de US\$ corrientes).

PERIODO	ESA-USA	NICA-USA	MEX-USA
1990-1995	-513,797.6	-112,785.7	-7,114,376.5
1996-2000	-915,812.6	-303,494.4	7,785,862.4
2001-2005	-1,035,058.4	-317,989.4	32,655,016.2
2006-2011	-1,537,765.0	-422,836.2	57,894,417.3
1990-2011	-1,002,896.9	-287,325.0	23,040,210.8

Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

Brecha tecnológica y resultados comerciales de la manufactura salvadoreña. Análisis por socio comercial.

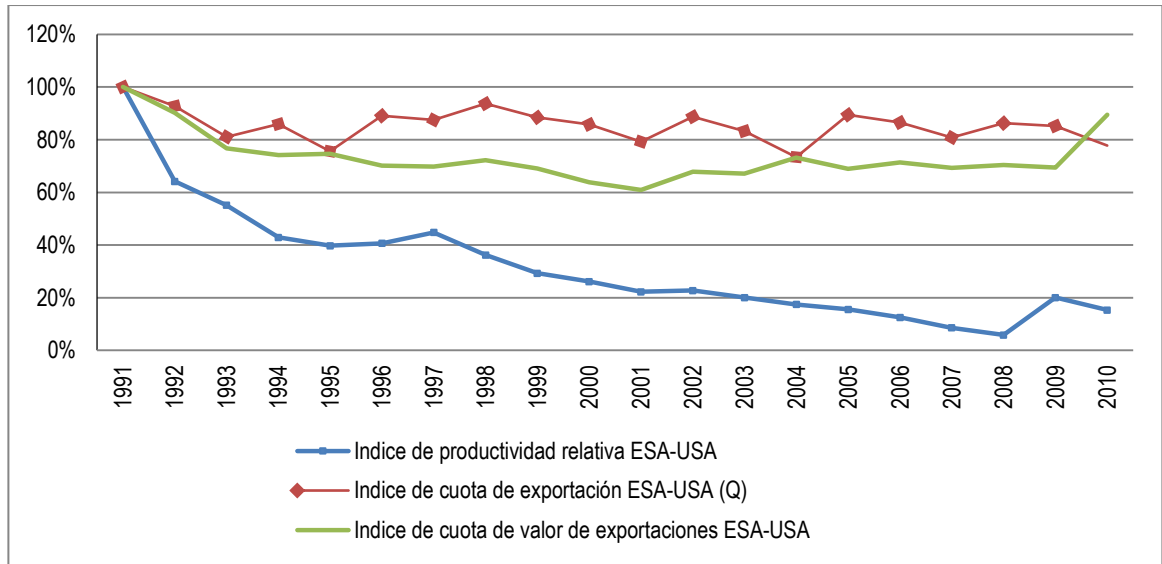
El análisis ahora se verá desde una óptica inversa, de la periferia hacia el Centro, a continuación se analizará la evolución de la brecha tecnológica del país con el Centro, y la brecha que existe con un país con estructura industrial similar como Nicaragua y uno con mejor desarrollo como México.

Se espera una relación directa entre la productividad relativa y cuotas de exportaciones, la mayor productividad relativa representaría mayor dinamismo exportador y comercial, medido por la cuota de exportaciones y los saldos comerciales respectivos y viceversa.

²⁴³ Aunque hay que tomar en cuenta que muchas de estas exportaciones son empresas maquiladoras, lo que agrava la situación competitiva de nuestros países, porque son exportaciones de capital extranjero, sobre todo estadounidense, que pueden dar una falsa percepción sobre el verdadero desarrollo competitivo de la industria nacional, ya que en la práctica las empresas nacionales no pueden acceder a las tecnologías de estas empresas extranjeras ya que los productos y procesos mismos están patentados y apegados a las normas de la OMC y tratados comerciales bilaterales.

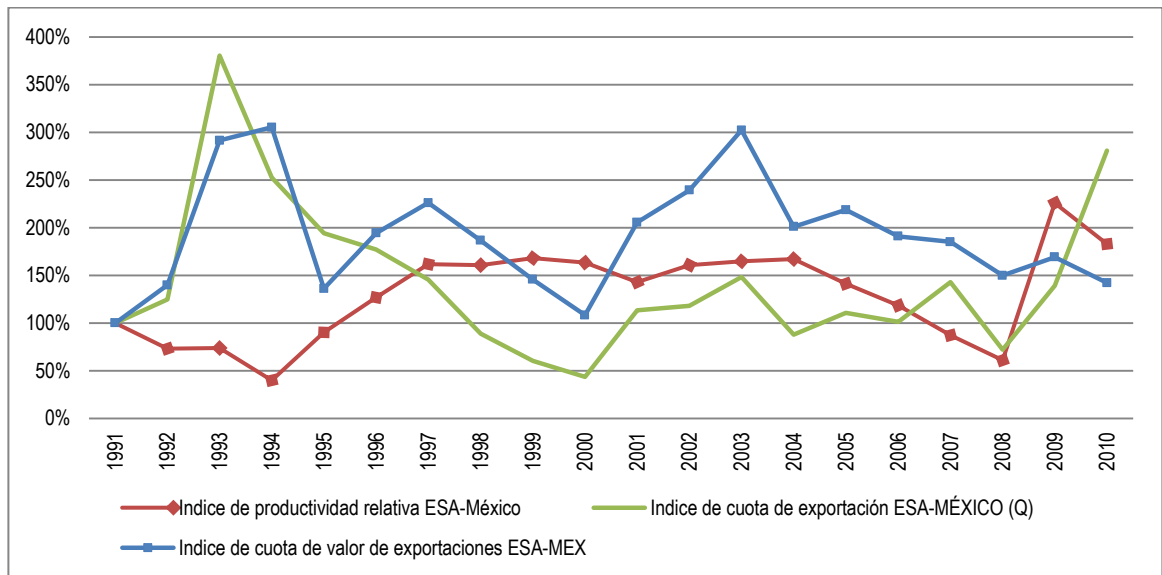
²⁴⁴ La región centroamericana se caracteriza por especializarse en productos intensivos en mano de obra, y por tener empresas maquiladoras estadounidenses de productos textiles, materias primas y otros productos electrónicos de mediana tecnología.

Gráfico 3. 15. Productividad y cuotas de exportación industriales El Salvador-USA, 1991-2010.



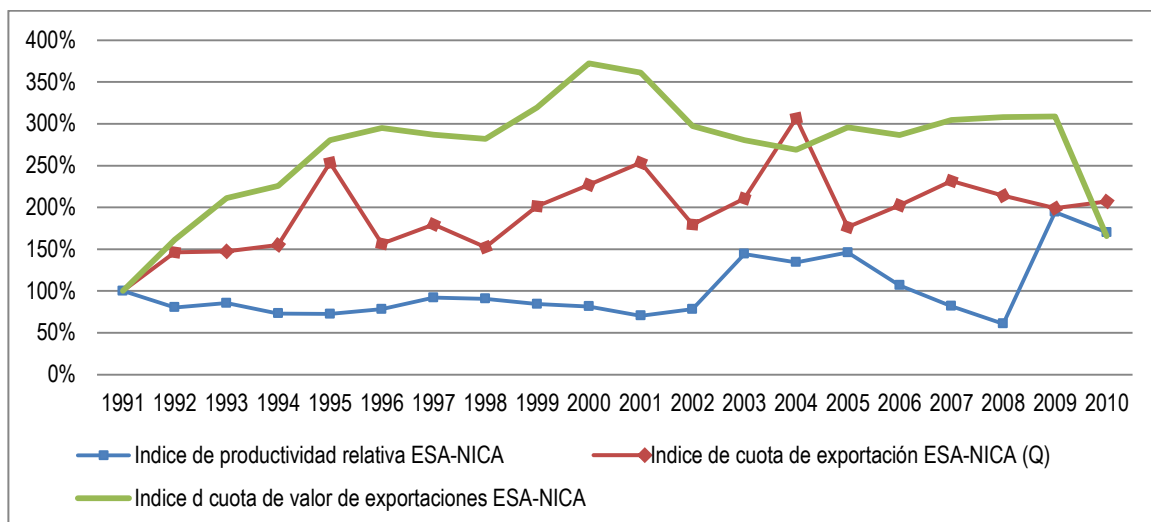
Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL, BM, PWT V8.0 Y OIT.

Gráfico 3. 16. Productividad y cuotas de exportación industriales El Salvador- México, 1991-2010



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL, BM, PWT V8.0 Y OIT.

Gráfico 3. 17. Productividad y cuotas de exportación industrial El Salvador-Nicaragua, 1991-2010.



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL, BM, PWT V8.0 Y OIT.

Los gráficos anteriores de la relación competitiva que hay El Salvador y sus socios comerciales Estados Unidos, México y Nicaragua muestra una clara relación directa entre la dinámica de la productividad relativa con la de cuotas de exportación, a continuación se presentan las tasas de crecimiento de la productividad relativa para medir el cierre o ampliación de la brecha según sea el caso por socio comercial considerado.

Tabla 3. 29. Cierre de la brecha tecnológica²⁴⁵ de El Salvador con sus socios comerciales, por quinquenio, 1991-2010 (En %).

AÑO	ESA-USA	ESA-NICA	ESA-MÉXICO	NICA-USA	MEX-USA
1991-1995	-17.3	-7.2	13.9	-15.6	-12.3
1996-2000	-7.3	2.8	13.9	-11.6	-18.1
2001-2005	-9.7	16.7	-2.3	-19.2	-6.9
2006-2010	27.1	26.2	35.8	-4.8	-5.3
1991-2010	-1.8	10.5	15.3	-12.6	-10.6

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de ONU, OIT y PWT v. 8.0 y v. 7.1.²⁴⁶

²⁴⁵ Medido por las tasas de crecimiento de la productividad relativa con sus socios comerciales.

²⁴⁶ Sólo para el caso de Nicaragua se utiliza la base de datos 7.1 de la Penn World Table, por falta de información para este país en cuanto al tipo de cambio de la paridad adquisitiva (PPA) en la última versión de esta base de datos v. 8.0, por ello también es que se redujo a 2010 el periodo de comparación entre los 3 socios comerciales del país.

Para el caso de la relación competitiva entre El Salvador y la frontera internacional, los Estados Unidos, ha habido una ampliación de la brecha externa desde 1991 a 2005, las tasas de crecimiento de la productividad relativa han sido negativas, aunque hubo una leve mejora al final del periodo²⁴⁷, pero ese resultado no significó recuperación alguna respecto al ensanchamiento de la brecha tecnológica con Estados Unidos.

Para el caso de la relación competitiva entre la industria manufacturera de El Salvador con la de Nicaragua y México, la brecha tecnológica se ha reducido, lo muestran las tasas de crecimiento positivas de la productividad relativa. En la tabla anterior, se presentan además los resultados para Nicaragua y México con USA, para confirmar con valores numéricos que la brecha se ha ampliado, aunque a ritmos menores a lo largo del periodo la tasa de crecimiento de la productividad laboral relativa es negativa para todos los quinquenios.

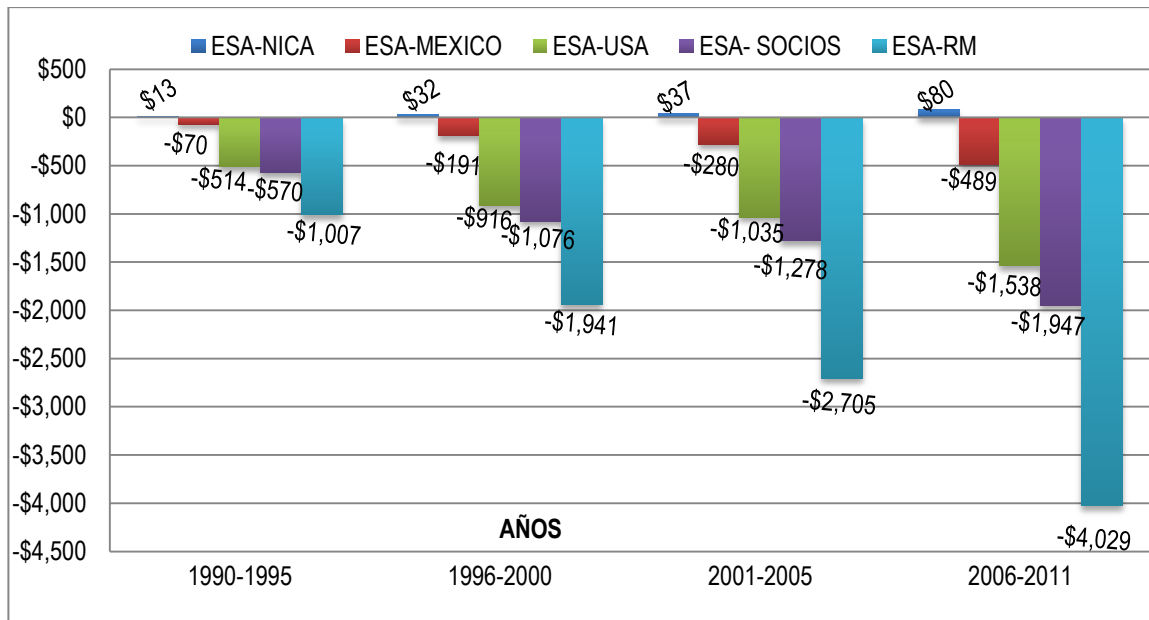
El impacto del patrón la especialización en los flujos comerciales: saldos comerciales industriales.

Luego de ver las dinámicas de la productividad y cuotas de exportación, interesa saber el resultado en términos de flujos comerciales en valor financiero, es decir, los resultados en balanza comercial. El gráfico 3.18, muestra el desempeño comercial de El Salvador, sus socios USA, México y Nicaragua así como el valor del saldo global.

El saldo global muestra que la balanza comercial manufacturera salvadoreña, ha presentado un comportamiento deficitario a lo largo de todo periodo de estudio, pasando de US\$ 355.6 millones en 1990 a US\$ 4,000.2 millones en 2011, un incremento de 1,195%. La brecha comercial también se ha ensanchado, y esto afecta significativamente el desempeño no sólo del PIB manufacturero sino de la actividad económica global, que se muestra cada vez más dependiente del comercio internacional que configura una significativa sensibilidad a crisis económicas externas.

²⁴⁷ Sobre todo por el dinamismo de la maquila textil, *Vid.* estadísticas de BADECEL.

Gráfico 3. 18. Saldos comerciales de la balanza industrial de El Salvador con sus socios comerciales, por quinquenio, 1990-2011, a precios corrientes (En millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia, en base a BADECEL.

El deterioro de los saldos deficitarios en la balanza industrial representa la incapacidad de la manufactura salvadoreña para hacer frente a los cambios en la demanda por bienes manufacturados. La constante salida de divisas hacia el exterior repercute también en la riqueza nacional, puesto que impide potenciar la acumulación de capital que propenda a un tipo de industrialización virtuosa basada en los productos difusores del conocimiento haciendo frente al vertiginoso incremento de las importaciones que no se ve cubierto por el magro crecimiento en las exportaciones. El déficit comercial que muestra la manufactura salvadoreña también se reproduce en el análisis de casos concretos de países²⁴⁸.

El análisis muestra que el país ha logrado mejorar su posición en cuanto a saldo comercial sólo con Nicaragua, el saldo comercial con este país ha incrementado de manera considerable, pasando de US\$ 247,000 en 1990 a un superávit de US\$ 129 millones para 2011, las exportaciones hacia este país han incrementado en una gran cuantía coincidiendo a su vez con el aumento en productividad relativa respectiva.

²⁴⁸ En especial cuando se toma de referencia al principal socio comercial del país, los Estados Unidos de América.

En el caso de México²⁴⁹ la realidad es totalmente contraria al caso anterior, el saldo comercial, como es de esperar, ha sido deficitario de principio a fin durante el periodo de estudio, y la diferencia se ha ido incrementando año tras año, pasando de un déficit comercial de US\$ 32.2 millones en 1990 a un déficit de US\$ 549 millones en 2011, es decir 17 veces lo que era en 1990. Por su lado los saldos comerciales de la industria salvadoreña con USA también han incrementado considerablemente a lo largo del periodo, es de recalcar que en términos relativos, es este país con el que se tiene mayor intercambio comercial²⁵⁰. Para 1990 se tenía un déficit comercial de US\$ 201.8 millones y para 2011 un déficit de US\$ 1,000.7 millones²⁵¹, 8.5 veces el valor de 1990. La tendencia hacia un mayor déficit en manufactura se ha mantenido, es de esperar que por la alta influencia del comercio con USA, la balanza con estos 3 socios y la global sean arrastradas por la influencia de este país., deficitaria a lo largo del periodo.

Sin embargo no sucede lo mismo cuando se revisa el comportamiento de la balanza industrial a precios constantes para evaluar la evolución de la cantidad exportada, si se observa el saldo en toneladas a precios constantes²⁵² se ha ido reduciendo en el periodo, esto es sin duda consecuencia del patrón de especialización adoptado, del incremento de las exportaciones manufactureras salvadoreñas y del valor que poseen los bienes que se exportan(el cual es bajo) y los que se importan (que es mucho mayor). El índice de valor unitario de las exportaciones e importaciones, muestra que el valor por cada tonelada importada ha sido más dinámico que el de las exportaciones y ello explica que aunque se están exportando más y reduciendo la brecha en toneladas, los saldos comerciales en dólares corrientes se incrementan año tras año, con excepción de los dos últimos años, cuando las exportaciones textiles han incrementado considerablemente. El índice de términos de intercambio²⁵³ refleja claramente lo anterior.

²⁴⁹La productividad relativa de El Salvador respecto a México la productividad de nuestro país rondó entre los 3 y 5.5% respecto a la productividad industrial de México.

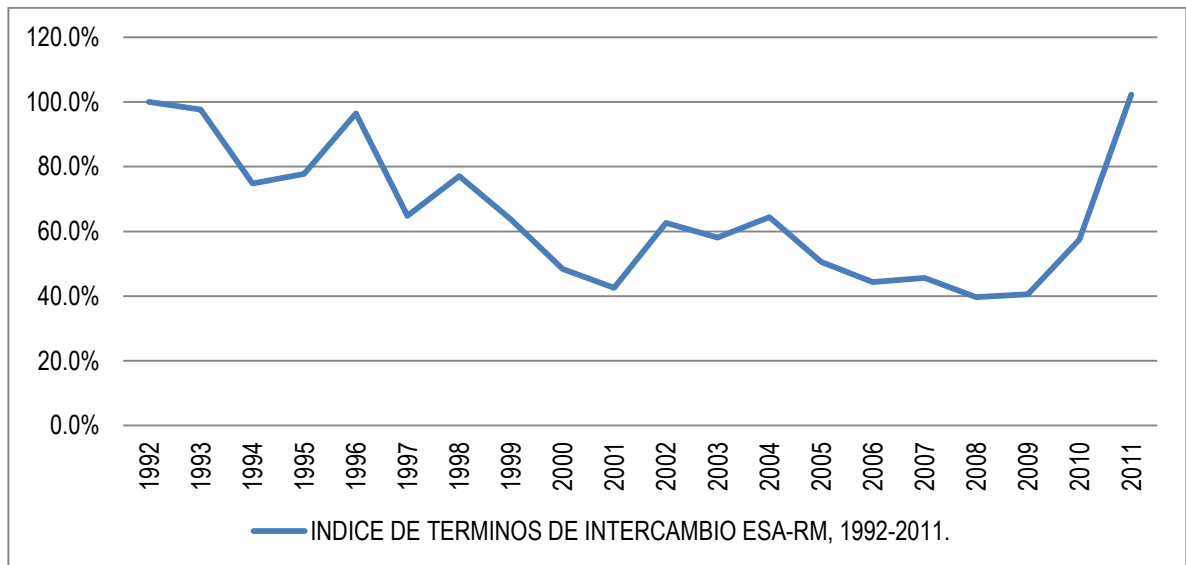
²⁵⁰ El peso de las exportaciones hacia los Estados Unidos representa un 20% del total de exportaciones hacia el mundo mientras que las importaciones representan un 36.35% del total de productos importados por el país.

²⁵¹ Los saldos de balanza comercial son considerados a precios corrientes.

²⁵² Ver en anexos, el saldo de la balanza comercial a precios constantes.

²⁵³ Los términos de intercambio resulta de dividir el valor unitario de las exportaciones entre el de valor unitario de las importaciones.

Gráfico 3. 19. Índice de términos de intercambio de la manufactura salvadoreña con sus socios comerciales, 1992-2011. (1992=100)



Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

3.3.3 La restricción externa al crecimiento: las elasticidades ingreso del comercio e inferencias sobre el estado competitivo de la manufactura y su sustentabilidad en el largo plazo

En este apartado se analizan los efectos que tienen los cambios en el ingreso del resto del mundo en la demanda de exportaciones manufactureras salvadoreñas, así como el efecto que se provoca en la demanda por importaciones cuando varía el ingreso nacional y como esto repercute en la lógica del crecimiento sectorial, la causalidad va desde las elasticidades hacia el crecimiento.²⁵⁴

²⁵⁴ Cabe observar que la periferia puede crecer transitoriamente a una tasa superior a la definida por la razón entre las elasticidades, pero esto estaría asociado a un aumento de la deuda externa (las importaciones ascenderían más que las exportaciones). Surge así la posibilidad de ciclos de expansión y recesión vinculados a ciclos de endeudamiento y a la posterior remesa de divisas por concepto de pago de la deuda.

Tabla 3. 30. Elasticidad ingreso de exportaciones e importaciones y tasa de crecimiento de la producción del sector manufacturero en el largo plazo, por quinquenio, 1992-2011.

PERIODO	Elasticidad Ingreso de exportaciones (Ex)	Elasticidad ingreso de importaciones (Em)	Tasa de crecimiento del Ingreso del Resto del Mundo (En %)	Tasa crecimiento l. manufacturera en largo plazo (En %)	Razón elasticidades (Ex/Em)	Tasa relativa de crecimiento l. manufacturera (ES/RM)
1992-1997	-1.8	2.7	3.5	-2.4	-0.7	-0.7
1998-2002	4.0	0.5	3.1	26.2	8.3	8.3
2003-2007	3.9	1.1	2.9	10.0	3.4	3.4
2008-2011	0.6	4.3	0.4	0.1	0.1	0.1
1992-2011	1.6	2.1	2.6	1.9	0.7	0.7

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL, Banco Mundial y BCR de El Salvador.

El desenvolvimiento de las elasticidades ha sido cíclico a lo largo del periodo, siguiendo como vemos caminos contrarios, sin embargo a lo largo del periodo han mantenido su posición tal y cual era de esperar. Un país periférico puede crecer transitoriamente aún más que los países centrales, ello lo muestra la tasa de crecimiento de largo plazo de la industria para el periodo 1997-2008, sin embargo estas tasas de crecimiento de la periferia no son sostenibles en el tiempo, ya que en el largo plazo la tendencia de las tasas de crecimiento será a mantenerse próximas a aquellas definidas por la condición de equilibrio externo²⁵⁵. Eso se ha venido planteando por CEPAL desde Prebisch, y por lo visto El Salvador no escapa a tal realidad, ya que si bien hubo un salto en el valor de las elasticidades ingreso de las exportaciones²⁵⁶, esto no fue suficiente para mantener dicho dinamismo de manera sostenible.

La tasa de crecimiento de largo plazo con equilibrio externo, definido por la razón de elasticidades y la tasa de crecimiento del Resto del Mundo²⁵⁷ muestra como en el periodo de estudio (1990-2011) las elasticidades tienden a presentar una brecha similar al principio y al final del periodo, la elasticidad ingreso por exportaciones es menor a la de importaciones. El bajo dinamismo del sector comparado con sus socios comerciales está explicado entonces por la estructura comercial y el patrón de especialización,

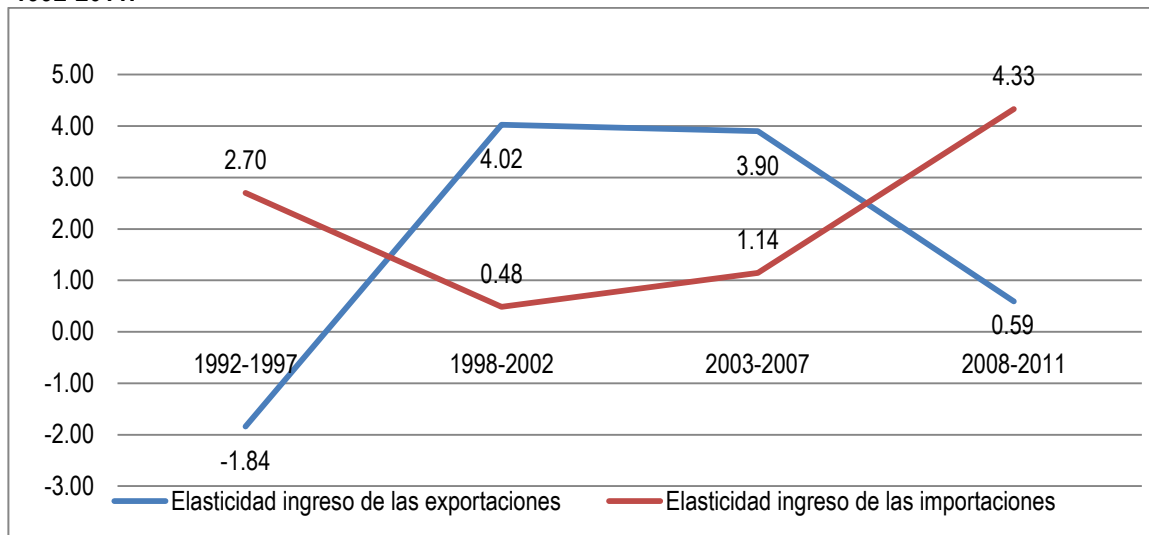
²⁵⁵ Depende de la especialización adoptada por la Periferia y el Centro, lo cual posee una base estructural (El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad; Op. Cit.; P. 41).

²⁵⁶ Coincidente por cierto con el periodo en el que incrementó la participación de los sectores DFC en la estructura de exportaciones, se lograron valores incluso superiores a la elasticidad ingreso por importaciones.

²⁵⁷ En este para tener un valor concreto de la tasa de crecimiento del Resto del Mundo, o países socios comerciales para un país determinado se ha tomado los mismos socios que se han tomado de referencia, USA; México y Nicaragua.

basado en productos de baja tecnología intensivos en recursos naturales y en mano de obra no calificada, que como bien se ha mencionado, la exportación de estos productos responde más a fluctuaciones coyunturales que a un determinado comportamiento estructural de alto crecimiento, por ello es que los periodos de bonanza son cortos y lo predominante es la constante salida de divisas en concepto de importaciones produciendo los crecientes saldos deficitarios en balanza comercial industrial.

Gráfico 3. 20. Elasticidades ingreso del comercio manufacturero de El Salvador, por quinquenio, 1992-2011.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BADECEL, BCR de El Salvador y Banco Mundial.

En la medida que El Salvador quiera disminuir la heterogeneidad estructural al interior de la industria manufacturera e incrementar las elasticidades ingreso de las exportaciones en mayor cuantía a la de importaciones (para lograr tasas altas de crecimiento de manera sostenible y superávits en saldos de balanza comercial) es necesario cambiar el patrón de especialización tendiendo a producir bienes de alta tecnología, que tendrían como resultado la mayor diversificación y el incremento de la productividad relativa, cerrando la amplia brecha tecnológica que existe entre nuestro país y los Estados Unidos (“la frontera tecnológica”) y otros socios comerciales. Esta situación permitiría que el empleo se concentre en forma creciente en las actividades de mayor intensidad tecnológica, mejorando el nivel de remuneraciones que percibe cada trabajador. Es por ello que para dar el salto hacia el desarrollo productivo, que solucione la alta heterogeneidad estructural y la baja competitividad de la manufactura es necesaria una sólida política industrial que produzca el cambio estructural virtuoso hacia los sectores difusores del conocimiento.

4. CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4.1. Conclusiones.

A forma de conclusiones generales, podemos mencionar las siguientes:

- El Modelo Agroexportador implementado a mediados del siglo XIX, con el que la economía salvadoreña se inserta al comercio mundial, en primer momento con la exportación de añil y posteriormente, con mayor profundidad con la exportación de café, tuvo un efecto positivo en cuanto a la generación de divisas y a la obtención de una balanza comercial favorable, principalmente cuando los precios internacionales del añil o el café se posicionaban al alza. Sin olvidar, la gran cantidad de mano de obra que se utilizaba en la producción de ambos cultivos, por ejemplo, en la época de recolección del café se usaba gran cantidad de mano obra y en menor medida, en la fase de manufacturación, esto indica que el café era un cultivo generador masivo de empleo e ingresos.
- Una lección desfavorable que deja el Modelo Agroexportador, es la casi total dependencia por un sólo cultivo destinado a la exportación –añil y café-; esta forma de mono-exportación, anuló desde el principio las posibilidades de diversificar la estructura productiva, ya que la mayoría de recursos estaban destinados a fomentar y expandir la producción y exportación de añil o café, dejando de lado cultivos con potencial demanda de exportación en el mercado externo. Esta forma de especialización de la estructura productiva, no solo deterioró los términos de intercambio en el largo plazo, sino que también, dejó desprotegida la economía nacional al impacto de posteriores crisis externas.
- Otro elemento a considerar, es que la producción del café, principalmente en la fase de recolección, no requiere mano de obra cualificada, en ese sentido, los obreros no tenían posibilidades de mejorar sus ingresos, por el poco interés a tecnificar sus conocimientos. Además, la estructura productiva nacional, se ajustó a las necesidades de las estructuras productivas de los países del centro, que exigían de los países periféricos la exportación de materias primas, como fue el añil y el café posteriormente. Aunque a inicios del siglo XX, surgen en el país las primeras actividades industriales, como es la industria textil y la industria de bebidas, actividades que poseían una creciente demanda en el mercado interno, fueron insuficientes para ganar mayor competitividad en el mercado externo, así como para diversificar y dinamizar y las exportaciones manufactureras.

- Posteriormente, a inicios de los 50's se implementó el modelo ISI, una apuesta estratégica por crear una fuerte base industrial nacional para romper con la dependencia de los productos manufacturados con los países del centro. En este periodo la industria manufacturera creció a tasas muy aceleradas al igual que la economía en general, se creó una fuerte infraestructura industrial y se emitieron algunas leyes para facilitar la industrialización. Además, se impulsó una decidida política educativa para adaptar el sistema educativo a las exigencias del nuevo modelo de desarrollo. Deja una valoración positiva, los intentos por integrar los mercados de la región centroamericana, a pesar de que la integración no se pudo concretar debido a que el aspecto político resultó ser un factor determinante.
- Así, el modelo ISI no terminó de despegar y alcanzar los objetivos propuestos, dirigidos fundamentalmente a desarrollar la actividad industrial en el país. El primer gran obstáculo fue la estrechez de los mercados de exportación, el consumo nacional era en promedio de bajo ingreso, insuficiente para generar una creciente demanda. Aunque para superar esta dificultad se avanzó en la integración centroamericana, fue un recurso que no se terminó de potenciar y la integración no prosperó en horizontes estratégicos y de largo plazo. Por último, nunca se dejó de importar los insumos para la producción industrial, condición que denotó la fuerte dependencia tecnológica que se tiene por los países del centro, dependencia que se sigue acentuado en la actualidad.
- La heterogeneidad estructural durante la implementación del modelo ISI, siguió una marcada trayectoria, principalmente porque la mayoría de obreros se encontraban laborando en el sector agrícola, cuya productividad relativa es una de las más bajas y por tanto, de menor remuneración salarial. Las diferencias de productividad sectoriales se siguieron acentuando debido a que el modelo ISI no logró sustituir la importancia ganada por el Modelo Agroexportador, que seguía siendo la principal fuente de divisas. El cambio estructural virtuoso, es decir, la incorporación de nuevos sectores económicos intensivos en conocimiento y tecnología, no fueron una apuesta estratégica a la cual se destinara gran cantidad recursos económicos para incentivar su desarrollo.
- Aconteció además, que las exportaciones industriales no alcanzaron el peso que tuvieron las exportaciones agrícolas y el modelo mono-exportador seguía siendo el principal motor de la economía. Así también, un tema que fue determinante y no fue lo suficientemente discutido para

lograr el éxito del modelo ISI, fue la construcción de una deliberada política distributiva, que permitiera a la clase obrera mayores posibilidades de mejorar sus fuentes de ingresos.

- Como resultado de la decadencia agroexportadora en los ochenta, junto con el declive industrializador, se establecieron condiciones idóneas para implementar el Modelo Neoliberal en El Salvador a inicios de la década de los noventa. La política de competitividad impulsada en el Modelo Neoliberal, se puede analizar desde la vinculación directa con otras cuatro políticas: la política comercial-cambiaria, la política educativa, la política tecnológica y, la política de creación de empresas, a continuación se resumen los principales hallazgos:

- a) La política comercial, se basó en una enérgica apertura al comercio mundial, mediante una deliberada política de desgravación arancelaria; principalmente fueron dos los instrumentos que se aplicaron: por una parte, los acuerdos multilaterales para bajar los aranceles; El Salvador se hace país miembro del GATT en 1992 y posteriormente miembro de la OMC, en 1995; los techos arancelarios bajaron al mínimo, y en algunos casos se hicieron cero. Por otra parte, están los acuerdos bilaterales, esencialmente los TLC; con este tipo de acuerdos, se termina de profundizar la apertura comercial y se entra de lleno a competir en los mercados internacionales, donde son manifiestas las asimetrías competitivas con las países firmantes, particularmente los TLC's firmados con Estados Unidos y la Unión Europea.

La política cambiaria fue, hasta antes de la dolarización de la economía en 2001, un instrumento dedicado a mantener un tipo de cambio estable, principalmente por la creciente entrada de remesas proveniente de Estados Unidos. Esta estrategia tuvo un efecto positivo en cuanto a mantener un tipo de cambio estable, El Salvador no presentó mayores problemas cambiarios; pero no fue una política que contribuyó a mejorar la posición competitiva del país en los mercados internacionales, es decir, no se aplicaron instrumentos como la devaluación para impulsar las exportaciones en algunos periodos. Con la dolarización de la economía prácticamente se anula el instrumento de la política monetaria, necesaria para mantener un tipo de cambio real estable y una balanza de pagos descomprimada, elementos claves para mejorar la competitividad internacional.

- b) La política educativa en el periodo neoliberal, se reduce a tres grandes apuestas en términos educativos. La primera gran apuesta es el Plan Decenal de 1996, cuyo contenido básico fueron

reformas administrativas e institucionales al sistema educativo, que no tuvieron fuertes impactos en el tejido productivo, ya que no eran su esencia. La segunda gran apuesta es el Plan Educativo 2021, impulsado por el Presidente Antonio Saca; los lineamientos de la política incluyen un eje para promover la competitividad, especialmente mediante el aprendizaje del idioma inglés, pero el financiamiento de los programas son limitados y las articulaciones institucionales demasiado débiles, no surtieron un efecto virtuoso. La última gran apuesta, es la política educativa impulsada por el Presidente Mauricio Funes, que tiene un enfoque fundamentalmente social, que es necesario para reducir la desigualdad social, pero insuficiente para promover la competitividad internacional.

- c) En la política tecnológica del periodo de estudio, se pueden identificar tres políticas, dos de ellas elaboradas por el CONACYT (1996 y 2006), institución encargada de promover el desarrollo tecnológico y; la última de las políticas tecnológicas, fue elaborada por el Ministerio de Educación (2012). Entre los principales componentes de la política tecnológica, está el de infraestructura que sigue sin desarrollarse, en buena medida porque los recursos destinados para ello siguen siendo bajos. En cuanto al componente capacitación de mano de obra, los programas que se promueven no se articulan en una apuesta estratégica para mejorar competitividad y diversificar el tejido productivo. En el componente de difusión del conocimiento tecnológico, no existen mecanismos claros para popularizar la ciencia y hacerla un bien público, como fuente de innovación y difusión. El último componente es el de financiamiento, donde el presupuesto para la ciencia sigue siendo ínfimo, y no se identifican nuevas líneas de financiamiento para promover la ciencia y la tecnología.
- d) La política de creación de empresas, que en realidad es una política que no existe dentro del marco de la estrategia neoliberal. A pesar de ello, similar función cumple CONAMYPE, que tiene como función principal promover el desarrollo de la Micro y la PYME empresa. Se tiene entonces, que la creación de empresas es un trámite sumamente burocrático, los tiempos se dilatan demasiado, tanto que terminan por desestimular la inversión. Según la información presentada por la ASI, la creación de nuevas empresas formales en el sector industrial ha venido bajando desde la década de los setenta, donde se crearon la mayor cantidad de empresas; para el periodo de estudio sólo se crearon y formalizaron 60 nuevas empresas industriales, según información de la ASI. Una problemática urgente a tratar en la actualidad, necesaria para promover la creación de empresas, pasa por reducir el problema de inseguridad, que es elemento determinante para promover nueva inversión, principalmente inversión privada.

Las principales conclusiones de la investigación se dan en torno a las hipótesis planteadas, a continuación se detallan los principales hallazgos encontrados en el estudio:

- La economía salvadoreña, durante el periodo 1990-2012, se encuentra caracterizada y definida por una elevada y creciente heterogeneidad estructural entre los sectores de la economía, definida por el alto peso de los sectores menos productivos, concretamente Agricultura y Servicios, en la producción y el empleo total. La clasificación de la profundización de este problema en “moderada, intermedia y severa” permite catalogar a la economía salvadoreña con una heterogeneidad estructural “severa” a nivel intersectorial, para la mayoría de años que conforman el periodo de estudio, incluidos los últimos 4 años.
- La debilidad y la tendencia del cambio estructural a incrementar el peso de los servicios en el PIB global, es una situación que va en detrimento de la producción de bienes, necesarios para mejorar la competitividad internacional. El peso del sector más significativo, la manufactura, ha sido insuficiente para lograr un impacto positivo el crecimiento de la producción nacional. Como se ha demostrado, en el periodo de aplicación de medidas de liberalización comercial y económica, se presenta el cambio estructural y las tasas de crecimiento del PIB global más bajas de los últimos 60 años, sobre todo porque la heterogeneidad estructural genera un impacto negativo en la distribución del ingreso sectorial, que afecta a empresas y trabajadores.
- La heterogeneidad estructural, además de afectar a la economía en su conjunto, lo hace al interior de los sectores productivos –heterogeneidad intraindustrial-. Así, se encontró que la industria manufacturera presenta un grado “moderado” de heterogeneidad, resultado de la existencia paralela de empresas de alto desarrollo tecnológico, productivo y financiero que coexisten con empresas de escaso desarrollo productivo, como la Micro o PYME; esta situación se refleja en las brechas de producción, productividad, salarios y beneficios que hay entre los distintos estratos empresariales, afectando con ello la distribución del ingreso o valor agregado tanto en empresas como trabajadores.
- Los resultados de la investigación arrojan que el peso más alto en producción, salarios, productividad y beneficios, se encuentran en la Gran Empresa, seguidamente se encuentra la PYME, quedando

rezagada la Microempresa. A pesar de que la brecha no es tan amplia cuando se compara la Gran Empresa con la PYME, si lo es cuando se hace comparación con el estrato más rezagado, la Micro; siendo esta última, la que tiene un mayor número de establecimientos al interior de la industria, alrededor de un 90%.

- La distribución del ingreso por factor productivo, según la información utilizada y sus respectivos indicadores, revela que es bastante desigual. En el análisis se encuentra que existe alta concentración cuando se observa el caso de los beneficios empresariales, y bastante equidad cuando se observa la concentración de los salarios, aunque con una tendencia marcada pero que no es acorde a las diferencias en productividad y beneficios empresariales, esto lo demuestra los coeficientes de Gini para salarios y beneficios, presentados anteriormente.
- El análisis de la heterogeneidad en la manufactura salvadoreña permitió conocer que entre las ramas existen desigualdad en los niveles de valor agregado, productividad, beneficios y salarios. Se demostró que son los estratos o grupos de ramas menos productivas las que presentan el mayor peso en la producción y en el empleo, provocando bajos niveles de productividad sectorial y salarios. La actual concentración de la producción en ramas de productos de “baja tecnología”, no permite que el sector en su conjunto capte mayores cuotas de valor agregado en el mercado interno y externo, provocando a su vez, que los salarios de los trabajadores se mantengan en niveles bajos, mientras que existe una pequeña parte de la población ocupada recibiendo altas remuneraciones por estar en las ramas de mayor intensidad tecnológica.
- Consecuencia de la situación mencionada en el epígrafe anterior, se encuentra también que los niveles de ingresos de los trabajadores se deterioran progresivamente, cuando además de recibir bajos salarios producto de su permanencia en sectores de baja productividad, estos han ido perdiendo gradualmente su capacidad adquisitiva –salarios reales- a lo largo del periodo de estudio, ya que no que no existe una indexación, ni del crecimiento de la inflación ni de la productividad, a los salarios nominales.
- El escaso progreso técnico que incorpora la industria manufacturera salvadoreña, se refleja en bajos y decrecientes niveles de productividad relativa con los Estados Unidos, que es la frontera tecnológica internacional. La especialización de la manufactura salvadoreña en bienes de baja productividad,

intensivos en recursos naturales y mano de obra no calificada, como la industria de alimentos y bebidas o la textil últimamente, no permite fomentar el dinamismo de la productividad sectorial relativa. Mientras la industria salvadoreña produce este tipo de bienes, de baja elasticidad ingreso de la demanda, la industria manufacturera estadounidense se especializa, en productos intensivos en alta tecnología y difusores del conocimiento, que son los que generan mayor valor agregado en el mercado y responden a demandas más dinámicas con alta elasticidad ingreso, por ello es que se obtienen resultados distintos y desfavorables para el país en términos de productividad relativa, cuotas y saldos comerciales, cuando se enfrenta competitivamente con países de mayor desarrollo industrial.

- A pesar de la situación descrita en el párrafo anterior, El Salvador ha logrado fomentar las exportaciones con algunos de sus socios comerciales: Estado Unidos, México y Nicaragua, países de comparación. Sin embargo, ello no ha sido suficiente para cubrir los altos y crecientes déficit comerciales industriales, producto de las grandes diferencias estructurales con países de alto desarrollo industrial como Estados Unidos o México, que tienen un gran peso en el total de importaciones de la economía nacional.

Resumiendo, se tiene que la distribución del ingreso guarda estrecha relación con la heterogeneidad productiva, pero haciendo las siguientes acotaciones:

- La mayor o menor cuantía de los salarios en los estratos y ramas están asociados a los niveles de productividad que posee cada uno de estos, y esto es por las distintas condiciones institucionales en las que se encuentran los trabajadores. El estrato de empresas de gran tamaño y con mayores niveles de modernización, llevan la batuta tanto en productividad como en salarios respecto de los sectores más rezagados, lo mismo sucede en el caso de las ramas, aquellas que poseen mayores niveles de intensidad tecnológica, que cancelan mayores remuneraciones salariales a sus trabajadores.
- La evolución de la productividad y los salarios reales en el sector manufacturero, muestra una relación no es directa como se esperaría, a pesar que la productividad ha incrementado en el periodo, los salarios reales no han seguido esta senda de dinamismo, por el contrario, hay una tendencia a su deterioro en el seno de la industria, por ello es importante que el Estado fomente la capacidad de negociación de los grupos de trabajadores a fin de que puedan gozar de mejores salarios acorde al

progreso técnico alcanzado. Cuando se analizan los diferentes estratos empresariales y las actividades productivas según el “grado de intensidad tecnológica”, se verifica que la brecha en salarios es menor que en productividad entre las divisiones, los salarios tienen un escaso margen de cambio cuando se avanza a los niveles más altos de productividad tanto a nivel de ramas como entre las empresas.

- La medición de los costos laborales unitarios, permite hacer inferencias sobre la distribución del ingreso resultante del proceso productivo, pues accede a conocer la cuantía de valor agregado que queda en mano de trabajadores y la que queda en poder de los empresarios, lamentablemente la brecha de ingresos entre trabajadores y empresarios se ha ensanchado, afectando a los primeros y beneficiando a los segundos. A partir de las estadísticas nacionales, se puede concluir que aquellos estratos o ramas con mayor productividad son las que presentan el menor costo laboral unitario y por tanto, las mayores porciones de valor agregado terminan en manos de los propietarios del capital.
- Para comprender el fenómeno de la heterogeneidad estructural en toda su amplitud, es necesario verlo desde su dimensión internacional, pasar del análisis de la brecha interna²⁵⁸ al de la brecha externa, es decir, la relación competitiva que existe entre la economía nacional, y los países centrales.²⁵⁹ Raúl Prebisch, concebía que para alcanzar el desarrollo en un país o región se debe promover el progreso técnico de manera uniforme en toda economía y por ello la necesidad de fomentar la diversificación productiva, a través del crecimiento del peso manufacturero en el producto global, emprender una industrialización era y sigue siendo una tarea ineludible para alcanzar el desarrollo productivo nacional. Sin embargo, con el devenir de los años, se ha demostrado que no cualquier proceso industrializador es beneficioso para el cambio estructural con equidad y la promoción de la competitividad; la diversificación se debe centrar en la producción de bienes industriales con alto contenido tecnológico, que promuevan efectivamente el progreso y la difusión tecnológica.

²⁵⁸ Tanto entre sectores o a nivel intraindustrial entre ramas así como entre empresas de la industria manufacturera.

²⁵⁹ Como El Salvador y Nicaragua, por el lado de la periferia y USA para el Centro, así como la comparación con un país de la semi-periferia, como México que presenta un nivel intermedio de desarrollo productivo.

- La experiencia exitosa del sudeste asiático, es considerada como un camino a seguir para atenuar la brecha y alcanzar la convergencia productiva con el Centro, tanto los “Tigres Asiáticos”²⁶⁰ como China han mostrado cambios estructurales virtuosos en sus industrias, que al ser comparadas con el rendimiento de la manufactura salvadoreña ayudan a esclarecer la distancia que hay por recorrer y el rumbo a seguir en la elaboración de políticas industriales sólidas y exitosas. Estos países asiáticos, han logrado obtener las mayores tasas de crecimiento económico de la historia y el liderazgo mundial tanto en la captación de cuotas crecientes en el comercio exterior como en la tenencia de reservas internacionales netas²⁶¹ y por tal su importancia para el estudio de la competitividad.

- La teoría estructuralista concibe al desarrollo como un proceso impulsado por la innovación y marcado por desequilibrios²⁶², que redefine y hace más densa la estructura productiva, coincidiendo así con la visión schumpeteriana²⁶³ del desarrollo. En efecto, el incremento y el fomento de innovaciones al interior de la industria, permite la creación de nuevas ramas en la estructura productiva, que trae consigo el arrastre del dinamismo en otros sectores conexos y relacionados favoreciendo el proceso de industrialización. Sin embargo, es de hacer notar como bien lo hace la teoría centro-periferia, que el progreso técnico se difunde de manera desigual en los países, presentando una mayor lentitud en los países periféricos, provocado por la presencia de un gran número de empresas que no tienen acceso a las tecnologías y métodos de producción que utilizan grandes empresas²⁶⁴ y las actividades vinculadas a la exportación. Esta penetración desigual y localizada del progreso tecnológico genera una estructura especializada y heterogénea, dicha asimetría fundamental es abordada por los teóricos de la CEPAL y sometida a contraste con los resultados obtenidos en esta investigación.

²⁶⁰ Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Malasia y Tailandia.

²⁶¹ Según estadísticas de 2012, China es 1º en reservas internacionales acumuladas, Taiwán es 6º, Corea del Sur es 8º, Singapur es 12º, Tailandia 14ª y Malasia es 20º, Estados Unidos a su vez está en la casilla 19. (Fuente: indexmundi en base a CIA World Factbook).

²⁶² Innovaciones radicales, permiten esos saltos hacia una estructura productiva más diversificada.

²⁶³ La definición de Schumpeter (1911) de desarrollo económico, se identifica plenamente con la idea de innovación y sus efectos sobre la productividad y la estructura productiva a medida que se instalan nuevos sectores y otros desaparecen por el impacto de la “destrucción creadora”.

²⁶⁴ Ver apartado 3.2.3 Profundidad de la heterogeneidad estructural en la industria manufacturera.

4.2. Recomendaciones.

La reducción de la heterogeneidad estructural, disminuir la alta desigualdad de ingresos y la baja competitividad de la industria manufacturera, son problemáticas que requieren necesariamente de la intervención estatal en combinación con la iniciativa privada, para la aplicación y complementariedad de tres tipos de política económica: Industrial, Tecnológica y Educativa, tal como se han llevado a cabo en los países exitosos, adecuando cada una a las condiciones estructurales con las que se enfrenta la industria manufacturera salvadoreña. A continuación se hace una serie de recomendaciones, en base a los principales hallazgos encontrados con la investigación.

Respecto de la hipótesis general:

- Es una fuerte pretensión fomentar y mejorar los niveles de la productividad industrial, disminuyendo la heterogeneidad estructural y fomentando la competitividad de la manufactura salvadoreña, para ello, necesariamente se debe promover un cambio estructural al interior del sector, a fin aumentar el peso en la producción de las actividades intensivas en conocimiento y tecnología que conlleven a incrementos de productividad agregada, mayor remuneración salarial para los trabajadores y mayor captación de cuotas de valor agregado el mercado interno y externo. Es necesario por tanto, se suscite al interior de la manufactura un proceso de traslación de las inversiones, del empleo y de la producción, de las actividades de baja intensidad a las de mayor intensidad tecnológica, revisado e intervenido por el Estado, para disminuir el impacto económico que pueda provocar el cambio estructural al interior de la industria manufacturera. Sin embargo, a pesar que es necesario fomentar la producción de bienes de alta-tecnología, ello no es suficiente, también es necesario un cambio institucional en el mercado laboral que permita a los trabajadores percibir un salario alto e indexado a los crecimientos de productividad. Si se quiere apuntar a una senda con mayor crecimiento y menor desigualdad, no se puede pasar desapercibido que las brechas entre empresas y ramas deben reducirse al mínimo, a fin aumentar la calidad de vida en toda la población ocupada en la producción manufacturera.

Respecto de la hipótesis específica 1.

- Existe la necesidad de elaborar y ejecutar una política industrial, encaminada a fomentar no sólo la industrialización sino también la competitividad de la economía salvadoreña, ello es posible si la misma pone énfasis en dirigir la producción hacia los sectores difusores del conocimiento de la

industria manufacturera, pues esto permite el incremento de la productividad sectorial, la mejora en salarios y una mayor captación de valor agregado para las empresas como consecuencia del comercio interno y externo. Si se buscan obtener altas tasas de crecimiento y a la vez sostenido, la producción debe estar encaminada a los transables, disminuir las importaciones y fomentar las exportaciones de bienes de alta productividad. La combinación de un mayor crecimiento y de calidad en las exportaciones frente a una reducción en las importaciones manufactureras promoverá el crecimiento tanto industrial como agregado de la economía salvadoreña.

Respecto de la hipótesis específica 2.

- La heterogeneidad estructural puede ser atenuada en la medida que la Micro, Pequeña y Mediana empresas del sector puedan mejorar sus niveles de productividad, acercándose a los niveles de la Gran Empresa. Debe generarse una mayor promoción de la innovación, de la difusión tecnológica, capacitación técnica, entre otros estímulos por parte del Estado hacia las empresas de menor tamaño en la industria manufacturera y así fomentar sus capacidades productivas. El esfuerzo gubernamental para empujar a las PYME sería menor al requerido para fomentar capacidades de la Microempresa, y es vital para reducir la heterogeneidad productiva, ya que los estratos menos productivos tienen menor capacidad financiera para llevar por sí mismos una transformación productiva que les permita seguir la senda exitosa de las grandes empresas, estos elementos deben estar incluidos en la política industrial, la cual debe tener un alcance de mediano y largo plazo, tomando en cuenta la profundidad y las raíces estructurales de los bajos niveles de productividad que presentan muchas empresas, considerando reformas institucionales para la mejor distribución del ingreso de los factores productivos.

La alta desigualdad en ingresos que perciben las personas y las empresas de la industria manufacturera, podría controlarse por medio de dos formas:

- a) Por medio de una política fiscal progresiva que grave las altas ganancias empresariales y luego ocupar estos recursos para mejorar las condiciones de vida y la calidad de servicios públicos como educación, salud, seguridad y protección social, esto aumentaría la productividad laboral.
- b) La otra forma, es controlar la situación promoviendo la disminución del precio relativo de los factores productivos, capital y trabajo, aumentar los salarios y reducir la cuota de beneficios empresariales que perciben los empresarios, sobre todo en la gran empresa; para ello hay necesidad de mejorar las

relaciones políticas entre trabajadores y empresarios, previo a reformar la institucionalidad del mercado laboral relacionado a la industria manufacturera salvadoreña.

Ambas medidas a tomar para disminuir la desigualdad no es una decisión fácil para los gobiernos, sobre todo cuando la capacidad de negociación de sindicatos es débil, y cuando estos se desenvuelven en un entorno de economías de mercado con normas rígidas en cuanto al mercado laboral pero con una amplia libertad para acumular mayores niveles de ganancias fruto del proceso productivo para los empresarios.

Respecto de la hipótesis específica 3.

- En la medida que se lleve a cabo un cambio estructural al interior de la manufactura salvadoreña, promovido por política industrial, esta permitirá el incremento gradual del empleo en actividades de mayor productividad que pagan mejores remuneraciones, favoreciendo el ingreso de los trabajadores. A su vez, el apoyo gubernamental para incrementar la productividad de las Micro y PYME, permitiría que el empleo se encuentre ubicado en estratos más productivos y por ende, con mejor remuneración salarial, pero como se ha mencionado antes, para que exista una mejora salarial adecuada al nivel de productividad debe reformarse la institucionalidad laboral, ya que aunque los salarios incrementan cuando los empleados se encuentran en los estratos empresariales y ramas más productivas, estos no son acorde a la productividad laboral alcanzada ni a las necesidades básicas de las personas y familias salvadoreñas. Esto implica, que si el Estado decide impulsar la productividad de los estratos empresariales de menor productividad a fin de incrementar su competitividad, también debe promover la capacidad de negociación de los grupos laborales, los sindicatos en este caso y así los trabajadores se verán beneficiados de los incrementos en productividad y del crecimiento de la economía.

Respecto de la hipótesis 4.

- El tipo de patrón de especialización de la industria manufacturera salvadoreña, está basado en productos intensivos en Recursos Naturales y en bajos costos laborales, que constituyen una competitividad espuria en contraposición a la competitividad auténtica. La dinámica de la estructura de las exportaciones debe promoverse por medio de la competitividad auténtica, con el incremento del peso de los productos intensivos y difusores del conocimiento. La especialización, ya sea en productos “Intensivos en Recursos Naturales” o “Intensivos en Mano de Obra”, no garantiza la

sostenibilidad de la competitividad y no fomenta el progreso técnico del sector, por lo que va quedando rezagada en los niveles de productividad alcanzados respecto a los países centrales. Además de la ejecución de una sólida política industrial que apunte al incremento de la producción de los transables y de las ramas más dinámicas del comercio internacional, debe ejecutarse una política tecnológica y una política educativa.

- La política tecnológica, debe fomentar la inversión en Investigación y Desarrollo, el Estado en conjunto con el sector financiero deben establecer normas para la implementación de la innovación sobre todo en aquellas ramas que son más dinámicas en el comercio internacional. La política tecnológica debe establecer mecanismos que permitan la difusión de la tecnología al interior de la industria a manera de reducir cuellos de botella que afecten el desarrollo de algunas ramas productivas y el cometido de la industrialización con competitividad auténtica.
- La política educativa, debe buscar implementar calidad en la mano de obra, a fin de preparar al conjunto de población ocupada y trabajadora para llevar a cabo sus tareas eficientemente, ello requiere de un cambio en los programas de estudio, el sistema educativo se debe planificar desde la educación básica hasta la educación superior . Se requiere además, el fomento de carreras como las ingenieras, que deben ser un eje fundamental de la política, a fin de que el país y las empresas en concreto, cuenten con el personal especializado necesario para llevar a cabo un cambio estructural exitoso, no sólo en la industria manufacturera sino también, a nivel de la economía global.
- Por último, es necesario una política de creación de empresas que facilite la formalización de las mismas y minimice los tiempos de creación, para ello es necesario una reforma profunda a la actual legislación en la materia, que focalice la problemática en la Micro y Pequeña Empresa. Pero sin duda, el gran reto de la política de creación de empresas, en el mediano y largo plazo, es la incorporación de progreso técnico en la Micro y Pequeña Empresa, como fuente para incrementar la eficiencia productiva. Para ello, el Estado debe captar y destinar los suficientes recursos tecnológicos, humanos y financieros que prioricen la necesidad. Esta nueva apuesta, no solo permitirá dinamizar y diversificar los mercados internos, tanto desde la oferta como la demanda, sino que también coadyuvará para mejorar la competitividad internacional, es decir, se debe dar un fuerte impulso tecnológico para que las PYMEs puedan exportar a nuevos mercados fuera del país.

BIBLIOGRAFÍA.

- Acevedo, Carlos; “La experiencia del crecimiento económico en El Salvador durante el siglo XX”; Banco Interamericano de Desarrollo, Series de Estudios Económicos y Sectoriales; s.l.; agosto de 2003.
- Appleyard, Dennis R; Field, jr. Alfred J; Economía internacional; McGraw-Hill, Cuarta edición; Bogotá, Colombia, 2003.
- Asociación de Mujeres por la Dignidad y la Vida (Las Dignas) et. Al; “El Salvador por dentro, 1989-2005”; El Salvador, noviembre de 2005.
- Cabrera Melgar, Ovidio; “Cambio estructural y productividad en la economía salvadoreña”; BCR, Documentos Ocasionales N°2012-02.
- Camaya, Héctor; Osman, Amelia, et. al. “Teorías del comercio internacional”; Delamarre, Roberto, editor; Universidad de San Juan, Abril de 2009.
- Cetré, Moisés; “Liberalización comercial y neutralidad estatal”; Revista de comercio exterior, 1994-1995; México, Universidad de Colima, 1996.
- Cimoli, Mario; Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento económico en América Latina; CEPAL/BID: Santiago de Chile, noviembre de 2005.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); Cambio estructural para la igualdad, una visión integrada del desarrollo; LC/G.2524(SES.34/3), Santiago, Chile; julio de 2012.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); El desarrollo inclusivo en América Latina; Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad; LC/G.2500-P; Ricardo Infante, Editor; Santiago, Chile, 2011.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); Eslabones de la desigualdad, heterogeneidad estructural, empleo y proyección social; Santiago de Chile, julio de 2012.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL);_La hora de la igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir; LC/G.2432 (SES.33/); Santiago de Chile, mayo de 2010.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); Progreso técnico y cambio estructural en América Latina; Santiago de Chile, octubre de 2007.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa; LG/G.1601-P; Santiago de Chile; marzo de 1996.

- Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT); “Estructura de la política nacional de ciencia y tecnología 1996”; Revista Realidad, UCA, N°56; marzo-abril de 1997.
- Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT); “Indicadores de ciencia y tecnología 2008”; San Salvador; noviembre de 2009.
- Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT); “Política Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación 2006”; San Salvador, noviembre de 2006.
- Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD); “Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación de El Salvador”; Naciones Unidas (ONU); Switzerland, 2011.
- Dada Hirezi, Héctor; La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana, 1945-1960; UCA editores, San Salvador, 1987.
- Di Filippo, Armando; “Estructuralismo latinoamericano y teoría económica”; Revista CEPAL N° 98, agosto de 2009.
- Diario Oficial de El Salvador, Tomo N° 331; “Ley de creación del Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa”; San Salvador, 8 de mayo de 1996.
- Dieter Nohlen y Roland Sturm; “La Heterogeneidad Estructural Como Concepto Básico en la Teoría de Desarrollo”, *Revista de Estudios Políticos*, núm. 28, julio-agosto de 1982.
- Esser, K.; Hillebrand, W.; Messne, D. y Meyer-Stamer, J. “Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío a las Empresas y a la Política”. Revista de la CEPAL N° 59. 1996. Citado en: Ministerio de economía de la provincia de buenos aires. Op cit. 2006.
- Glower, J. Carlos; “La economía política de la dolarización en El Salvador”; San Salvador, El Salvador, de 2011.
- Góchez Sevilla, Roberto y Tablas, Víctor Antonio; “Tipo de Cambio Real y Déficit Comercial en Guatemala, 1970-2007: Un Enfoque Heterodoxo”; CEPAL, Sede Subregional México; México D.F., marzo de 2012.
- Góchez, Roberto; Salgado, Melissa; “Los determinantes estructurales de la evolución de los flujos comerciales entre El Salvador (ES) y la Unión Europea (UE)”. San Salvador, 2010.
- GOES/MINEC/MINED; “Política Nacional de Innovación Ciencia y Tecnología 2012”; San Salvador, enero de 2012.
- GOES/MINEC; “Política Industrial de El Salvador, 2011-2024”.
- GOES; “Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014”; San Salvador, 2010.

- Guerrero, Diego; Competitividad: Teoría y Política; Editorial Ariel; Barcelona, 1995.
- Gutiérrez Urrutia, M; “Programación Financiera y Relaciones Macroeconómicas”; Pontificia Universidad Católica de Chile, Programa Interamericano de Macroeconomía Aplicada, Santiago de Chile, 1992.
- Hidalgo Capitán, Antonio Luis; “El cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense desde una perspectiva compleja y evolutiva (1980-1998)”; Tesis doctoral; San José, Costa Rica, 2000.
- Hidalgo, Rosa María y Del Cid, Rosa; “Industrialización y desarrollo tecnológico en El Salvador, 1950-1987”; Tesis UCA.
- Krugman, Paul R; Obstfeld, Maurice; Economía internacional, teoría y política; Séptima edición. Pearson. Madrid, España. 2006.
- Lara, Edgar; “El Salvador a trece años de políticas de ajuste y estabilización económica”; s.l.; s.f
- Larios, María de Lourdes; Modelos económicos y la evolución de los desastres en El Salvador; Centro de Protección para Desastres (CEPRODE); San salvador, diciembre de 1998.
- Luciano Crisafulli; “Competitividad Espuria versus Competitividad Auténtica y el Gasto en I&D”; IERAL de Fundación Mediterránea; s.l., s.f.
- Luna, David Alejandro; Manual de Historia económica de El Salvador; Segunda Edición, Editorial Universitaria.; San Salvador, 1986.
- Menjivar Larín, Rafael; El Salvador: Impulso y crisis del desarrollismo. Modelo en perspectiva.
- MINEC/GOES; “Plan Nacional de Educación 2021”; San Salvador, 2005.
- Ministerio de economía de la provincia de Buenos Aires; “Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires”; Cuadernos de economía N°74. La Plata, Argentina; junio de 2006.
- Ministerio de Educación de El Salvador (MINEC); “Historia y reforma de la educación superior en El Salvador” s.l.; s.f.
- Moreno, Raúl; CAFTA-DR, Agricultura y Soberanía Alimentaria; Red de Acción Ciudadana frente al Comercio e Inversión SINTI TECHAN; San Salvador, agosto de 2006.
- Müller, G. “The Kaleidoscope of Competitiveness”. Revista Espacios, Vol. 15. 1994. Citado en: Rojas, Patricia; Sepúlveda Sergio; ¿Qué es la competitividad?; San José, Costa Rica, 1999; IICA, series de cuadernos técnicos N°9.

- Nelson, Richard (1992), “Recent Writings on Competitiveness: Boxing the Compass”, California Management Review, Vol. 34, No. 2, pp. 127-137. Citado en: Abdel Musik, Guillermo y Romo Murillo, David; Sobre el concepto de competitividad; Centro de Estudios de Competitividad, Instituto Autónomo de México, ITAM; México, 2004.
- OCDE; “Technology and The Economy. The Key Relationships”. Technology/Economy Programme. 1992. Citado en: Ministerio de economía de la provincia de Buenos Aires.
- Pérez, Carlota; “Cambio Técnico, Reestructuración Competitiva y Reforma Institucional en los Países en Desarrollo”; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); El Trimestre Económico, N° 223, enero-marzo de 1992.
- Porter, Michael; “The Competitive Advantage of Nations”; The Free Press, 1990.
- Quiteño, Gloria y Vega Lilian; “Políticas e instituciones para el desarrollo económico territorial. El caso de El Salvador”; ILPES/CEPAL, Desarrollo Territorial, serie 4; Santiago de Chile, junio de 2008.
- Rosales, Osvaldo; “El Debate sobre el Ajuste Estructural en América Latina”; ILPES, CEPAL; Santiago de Chile, 1990.
- Rosales, Osvaldo; “Marco externo, estrategias de desarrollo y ajuste estructural”; ILPES (CEPAL), Santiago de Chile, 1989.
- Salazar Xirinachs, José Manuel; El Papel del Estado y del Mercado en el Desarrollo Económico; 1991, El Trimestre Económico, Compilado por Osvaldo Sunkel.
- Sánchez, Ivett Sonia; “Lecciones de estructuralismo” Realidad: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades; Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”; N°65, septiembre-octubre, 1998.
- SAPRIN; “El impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador”; s.l.; 2000.
- Torres, Miguel, Compilador; Fernando Fajnzylber: Una visión renovadora del desarrollo en América Latina; CEPAL/BID; Santiago de Chile, 2006.
- Ufbal, Diego. “El concepto de competitividad. Medición y aplicación al caso argentino”; Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Buenos Aires; Documento de trabajo n°15; Buenos Aires, Argentina, 2004.

APÉNDICE METODOLÓGICO.

Fórmulas a utilizar:

- Para calcular la heterogeneidad estructural entre sectores, al interior de cada sector y para calcular la dispersión en los salarios se procederá al uso del coeficiente de variación, que se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Coeficiente de variación} = CV = \sigma/\bar{X}$$

Dónde:

σ : desviación estándar de la productividad laboral o salarios

\bar{X} : promedio de la productividad laboral o salarios.

- A su vez la productividad laboral se calcula de la forma siguiente:

$$\text{Productividad laboral} = (\text{Producción Total}) / (\text{Empleo Total})$$

- Los ratios de productividad ayudan a conocer la productividad relativa y la magnitud de las brechas productivas entre diferentes sectores, ramas o estratos empresariales, se calcula de la siguiente manera:

a. Ratios de productividad entre sectores= (productividad sector i) / (productividad promedio de la economía)

Dónde:

i: sector productivos en estudio.

b. Ratios de productividad entre ramas = (productividad rama i) / (productividad rama j)

Dónde:

i y j: ramas productivas en estudio.

c. Ratios de productividad entre estratos empresariales= (productividad estrato i) / (productividad media industrial)

d. Productividad relativa de estratos empresariales respecto a la Gran Empresa =
Productividad estrato i / Productividad Gran Empresa.

- Los ratios en productividad se analizan paralelamente a los ratios salariales, a su vez estos se calculan de la siguiente manera:

Ratio salarial: $(\text{Salario promedio mensual estrato } i) / (\text{Salario promedio mensual industrial})$

- La participación o peso de los distintos estratos en el PIB o empleo manufacturero se realiza por medio de la fórmula siguiente:

Peso en el PIB o Empleo manufacturero = $(\text{Producción (o empleo) estrato } i) / (\text{Producción (o empleo) industrial})$

- Los costos laborales unitarios que ayudan a conocer la proporción de la productividad laboral que es utilizada para remuneración del trabajador, se calcula así:

Costo Laboral Unitario (CLU) = $\text{salario real} / \text{productividad}$

El salario real se mide como el cociente del salario nominal y el IPC promedio anual.

Salario real = $\text{salario nominal} / \text{IPC}$

- Otra medida que se presentó para conocer la distribución del ingreso por factor productivo fueron los costos laborales que indican la proporción del PIB, por estrato o industrial, que es utilizada para remuneración salarial, el resto son considerados ingresos de capital o beneficios empresariales.

Costo Laboral = $W/Y = (\text{Remuneraciones totales por estrato}) / (\text{Valor Agregado por estrato})$.

Por su lado los beneficios empresariales se calculan así: $B/Y = (1 - W/Y)$

- Para medir la desigualdad en el ingreso se utilizó el coeficiente de Gini, el cual se calcula de la siguiente manera:

Coeficiente de Gini = $(\sum \sum n_j n_k \cdot \text{abs}(y_j - y_k) / 2n^2 \cdot u)$

Dónde:

n: Población;

y: ingreso que percibe cada estrato

j y k: estratos de población.

u: Promedio del ingreso, ya sea salario o beneficio.

- La tasa de crecimiento del PIB se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de crecimiento del PIB} = (\text{Pibt} - \text{Pibt-1}) / (\text{Pibt-1}) * 100$$

Dónde:

PIB= producto interno bruto

t= periodo de tiempo

- La brecha tecnológica se ha medido por medio del índice de productividad relativa de la industria manufacturera salvadoreña respecto a cada socio comercial, su fórmula es la siguiente:

$$\text{Productividad relativa manufacturera entre países} = \frac{\text{Productividad laboral industrial país i}}{\text{Productividad laboral industrial país j}}$$

Índice de productividad relativa manufacturera = Productividad relativa año t / Productividad relativa año base

- Es necesario tomar en cuenta que a pesar que la productividad es el mejor indicador para presentar el estado competitivo de una economía, este debe ser complementado con otros indicadores sobre los resultados comerciales de las empresas en el contexto internacional, tales indicadores son los siguientes:

$$\text{Balance o saldo comercial de la industria} = (X - M)$$

Dónde:

X: Exportaciones manufactureras

M: Importaciones manufactureras.

- También es necesario conocer la cuota de exportación o participación de la industria en las exportaciones hacia socios comerciales = $\frac{\text{Exportaciones país i}}{\text{Exportaciones totales hacia socios comerciales}}$

- La cuota de importación se calcula de la siguiente manera= $\frac{\text{Importaciones país i}}{\text{Importaciones hacia socios comerciales}}$

- Se calcularon también elasticidades ingreso del comercio, tanto para exportaciones como para importaciones, sus fórmulas son las siguientes:

$$\text{Elasticidad ingreso de las exportaciones} = \frac{(X_t - X_{t-1}) / (X_t + X_{t-1})/2}{(PIB_{rm\ t} - PIB_{rm\ t-1}) / (PIB_{rm\ t} + PIB_{rm\ t-1})/2}$$

Dónde:

X= exportaciones

PIB_{rm} = PIB total de los socios comerciales considerados a precios PPA.

t= año en estudio.

$$\text{Elasticidad ingreso de las importaciones} = \frac{(M_t - M_{t-1}) / (M_t + M_{t-1})/2}{(PIB_{t} - PIB_{t-1}) / (PIB_{t} + PIB_{t-1})/2}$$

Dónde:

M: importaciones

PIB= producto interno bruto nacional.

- Además a partir del cálculo de las respectivas elasticidades del comercio, es necesario analizar la sostenibilidad del crecimiento industrial en el largo plazo, y para ello se procede a calcular, la tasa de crecimiento del producto manufacturero a largo plazo, que utiliza la fórmula siguiente:

$$\text{Tasa de crecimiento a largo plazo con equilibrio externo: } Y_p = \frac{\text{elasticidad ingreso de las X} * Y_c}{\text{elasticidad ingreso de las M}}$$

$$\text{Además está la tasa relativa de crecimiento de la industria } \frac{Y_p}{Y_c} = \frac{\text{elasticidad ingreso de las X} * Y_c}{\text{elasticidad ingreso de las M}}$$

Dónde:

Y_p: tasa de crecimiento de la producción manufacturera salvadoreña (Periferia) en el largo plazo

Y_c: tasa de crecimiento de la producción manufacturera de USA (Centro)

M: importaciones

X: exportaciones

– Metodología para el índice de cambio estructural.

La medición de cambio estructural que se presentó identifica: En primer lugar, cuando hablamos de estructura nos referimos específicamente a la estructura productiva, que a los propósitos estrictamente prácticos es recogida por división del producto en ramas o sectores.. En segundo lugar, a la hora de medir el cambio estructural se pueden usar diversidad de metodologías de cálculo; sin embargo, por su simplicidad y fácil interpretación, se usó el índice propuesto por S. Schiavo-Campo (1978), que corresponde a 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. En tercer lugar, es preciso definir una unidad de tiempo que recoja fielmente la recomposición de la estructura productiva (minimizando los efectos asociados a los cambios cíclicos) y que permita comparar la velocidad de los cambios.

El índice de Schiavo-Campo de cambio estructural (ICE) viene dado por la siguiente

expresión:
$$ICE = \frac{\sum_{i=1}^n |m_{it} - m_{i(t+k)}|}{2}$$

Dónde: 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; $n = N^\circ$ sectores productivos.

A los efectos del cálculo para la economía salvadoreña, se ha utilizado las series históricas de la clasificación sectorial del PIB que proviene de la base de datos de la CEPAL, que corresponden a trece sectores productivos. El PIB para cada uno de estos sectores se ha tomado a precios constantes con el propósito de mejorar la precisión del cálculo de las participaciones m_i . La serie histórica va desde 1950 hasta 2012. El índice de cambio estructural se ha calculado entonces para dos distintos períodos (o unidades de tiempo): para períodos de diez años, y de cinco años.

– Metodología del modelo Shift Share.

Formalmente, el objetivo que buscamos con este ejercicio es calcular la fracción del crecimiento del PIB por trabajador que se debe al crecimiento en los distintos sectores – dada la distribución inicial del empleo entre los sectores – y la fracción que se debe a la reasignación del trabajo desde sectores con baja productividad hacia sectores con alta productividad laboral. Nótese que la productividad laboral en la economía como un todo es el promedio ponderado de las productividades laborales en los distintos sectores, donde la ponderación es la proporción de trabajo que utiliza cada sector.

$$y = \sum_i^n l_i y_i$$

Donde y es el PIB por trabajador, y_i es el valor agregado por trabajador en el sector i , y l_i es la proporción del total de trabajadores empleados en el sector i . Así, el cambio absoluto en el PIB por trabajador puede expresarse como:

$$\Delta y = \sum_i [(\Delta l_i) y_i + l_i (\Delta y_i) + (\Delta l_i) (\Delta y_i)]$$

Dividiendo por y ambos lados, obtenemos la expresión en términos de tasas de crecimiento:

$$\frac{\Delta y_i}{y} = \sum_i \left[(\Delta l_i) \frac{y_i}{y} + l_i \frac{y_i}{y} \left\{ \frac{\Delta y_i}{y_i} \right\} + (\Delta l_i) \frac{y_i}{y} \left\{ \frac{\Delta y_i}{y_i} \right\} \right]$$

El primer término en el lado derecho es el componente de crecimiento que proviene de la reasignación del trabajo entre sectores. Este término es conocido en la literatura como “*shift share*”. El segundo término es el componente de crecimiento asociado al incremento de la productividad en los distintos sectores, dada una distribución inicial del empleo, y dados los niveles iniciales de productividad sectorial en relación a la productividad promedio de la economía. El tercer término es un producto cruzado que surge de la interacción de estos dos componentes.

ANEXOS

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

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

Fuente: Elaboración propia, en base a: David Luna, "Manual de Historia económica de El Salvador" y; Rafael Menjivar, "Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador".

Anexo N° 2. El Salvador: Balanza comercial, 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. El Salvador. Valor agregado por rama de actividad económica, 1950-2012 (en miles de US\$; a/ b/)

Años	Agricultura	Minas y canteras	Industrias manufactureras	Electricidad, gas y agua.	Construcción	Comercio, y hoteles y restaurant.	Transporte, almacena.	Intermediación financiera.	Administración pública.	Valor Agregado
1950	345.4	3.4	122.4	5.4	25.1	186.8	32.5	57.3	125.0	903.3
1951	350.3	3.4	128.6	5.9	25.5	212.9	35.0	59.2	136.3	957.1
1952	360.0	3.4	140.9	6.3	28.4	221.8	37.9	61.5	157.8	1 018.0
1953	362.0	3.3	144.3	7.7	34.6	227.8	37.3	63.4	164.5	1 044.9
1954	356.3	2.7	151.7	8.2	30.0	251.9	40.0	65.9	171.1	1 077.8
1955	384.4	3.0	156.2	8.9	24.9	261.2	42.7	68.9	174.1	1 124.3
1956	394.3	2.8	167.3	10.1	37.5	276.8	45.9	73.0	184.0	1 191.7
1957	403.6	2.9	182.5	11.4	43.3	294.5	47.8	76.5	196.4	1 258.9
1958	415.9	2.9	180.9	13.0	38.1	290.8	51.7	80.2	198.2	1 271.7
1959	423.6	2.8	181.8	14.4	39.8	320.0	58.3	83.8	204.4	1 328.9
1960	426.2	2.7	200.5	15.7	40.5	334.6	62.9	87.5	212.2	1 382.8
1961	451.1	2.4	218.7	16.7	43.4	313.5	66.9	91.4	227.4	1 431.5
1962	537.0	2.3	241.4	18.4	39.7	349.2	75.1	96.0	243.5	1 602.6
1963	518.5	2.3	262.4	21.3	48.5	391.7	77.6	99.5	250.0	1 671.8
1964	540.0	2.4	295.6	24.6	55.2	462.1	83.6	105.4	258.6	1 827.5
1965	517.2	2.9	332.9	27.8	60.2	511.5	90.7	107.8	274.6	1 925.6
1966	527.3	3.1	370.7	32.1	73.1	544.3	95.6	115.6	301.8	2 063.6
1967	557.7	3.4	401.7	35.6	67.6	563.2	102.5	121.8	322.0	2 175.5
1968	567.7	2.9	419.4	40.3	56.8	582.1	115.9	128.2	332.9	2 246.2
1969	588.6	3.2	422.5	41.5	64.1	582.1	119.1	136.4	366.9	2 324.4
1970	627.2	3.6	438.3	45.0	63.8	565.6	127.9	141.4	380.7	2 393.5
1970	5,663.2	102.3	8,495.2	149.6	799.0	5,890.2	1,704.0	2,728.9	4,776.8	30,309.2
1971	5,843.2	99.4	8,835.3	162.4	883.6	5,999.6	1,725.1	2,829.2	5,100.6	31,478.4
1972	5,964.3	110.6	9,249.6	180.8	1,174.8	6,389.1	1,811.8	3,030.0	5,493.2	33,404.2
1973	6,116.3	117.9	9,772.1	203.0	1,013.1	6,853.1	1,890.4	3,188.7	5,873.5	35,028.1
1974	6,649.8	138.3	10,123.0	213.4	1,073.0	7,101.4	2,186.5	3,340.7	6,071.1	36,897.2
1975	7,010.2	128.9	9,757.7	234.5	1,602.0	7,385.4	2,303.5	3,454.3	6,099.4	37,975.9
1976	6,387.0	114.4	10,815.8	258.9	1,451.1	8,018.9	2,605.3	3,638.3	6,603.7	39,893.4
1977	6,613.9	104.7	11,525.9	291.8	2,118.4	8,367.2	2,855.2	3,845.5	6,875.6	42,598.2
1978	7,520.3	104.3	12,099.0	321.3	2,068.3	8,532.2	2,974.8	3,972.5	7,272.9	44,865.6
1979	7,609.5	107.5	10,971.2	358.2	1,801.4	7,911.6	2,781.1	4,103.1	7,346.4	42,990.0
1980	7,201.5	110.2	8,673.7	351.4	1,394.7	6,509.1	2,580.4	4,155.2	6,953.4	37,929.6
1981	6,444.6	108.0	7,435.6	340.5	1,181.0	5,539.4	2,297.9	4,178.0	6,440.6	33,965.6

1982	5,938.1	106.6	6,934.8	332.0	1,131.4	4,877.1	2,148.6	4,310.7	6,044.5	31,823.8
1983	6,075.5	108.0	6,944.2	348.4	1,154.1	4,979.1	2,276.6	4,384.4	6,042.0	32,312.3
1984	6,259.5	108.0	6,888.7	357.8	1,087.7	5,072.8	2,339.2	4,448.9	6,181.8	32,744.4
1985	6,134.1	108.0	6,818.8	375.7	1,137.8	6,062.4	2,381.9	4,526.6	5,401.0	32,946.3
1986	5,873.2	110.8	6,910.0	385.0	1,167.8	6,104.1	2,393.9	4,548.7	5,515.1	33,008.6
1987	5,951.1	125.0	7,115.1	392.7	1,301.8	6,183.9	2,437.8	4,663.7	5,667.2	33,838.3
1988	5,890.7	133.5	7,357.8	399.6	1,404.4	6,216.8	2,487.1	4,788.3	5,795.4	34,473.6
1989	5,857.7	139.2	7,552.6	403.0	1,454.5	6,425.0	2,517.7	4,802.2	5,653.2	34,805.1
1990	821.1	18.1	1,042.5	56.0	166.8	871.2	352.3	815.4	649.1	4,792.5
1991	818.8	19.9	1,104.1	27.6	184.0	932.5	369.0	830.9	659.9	4,946.7
1992	884.6	20.9	1,213.1	29.1	195.9	1,039.5	403.7	867.4	657.1	5,311.3
1993	861.8	23.1	1,194.6	31.8	202.8	1,106.5	430.5	891.2	667.1	5,409.4
1994	841.3	25.6	1,282.8	33.3	226.2	1,201.2	456.2	939.7	691.4	5,697.7
1995	879.3	27.4	1,370.6	35.0	239.9	1,320.2	481.4	988.6	726.5	6,068.9
1996	890.4	27.6	1,394.5	41.0	246.4	1,325.7	490.3	1,010.7	743.9	6,170.5
1997	893.5	29.4	1,506.0	42.7	261.6	1,364.0	528.1	1,055.6	769.4	6,450.3
1998	887.3	31.0	1,605.8	45.3	283.7	1,419.1	550.4	1,095.2	778.4	6,696.2
1999	955.3	31.1	1,665.0	46.5	278.7	1,447.8	602.9	1,127.5	785.8	6,940.6
2000	925.3	29.7	1,734.1	45.4	269.3	1,499.8	639.9	1,161.1	794.7	7,099.3
2001	900.8	33.1	1,804.2	47.5	295.2	1,528.5	667.1	1,152.1	792.7	7,221.2
2002	904.4	35.0	1,856.9	51.0	314.8	1,550.9	700.7	1,183.5	787.9	7,385.1
2003	912.5	36.2	1,898.5	53.3	324.8	1,592.0	724.8	1,213.8	791.9	7,547.8
2004	938.1	30.4	1,916.7	55.1	293.1	1,630.0	763.8	1,244.5	801.8	7,673.5
2005	985.7	32.0	1,949.7	57.2	304.2	1,714.7	814.8	1,278.5	808.0	7,944.8
2006	1,041.6	33.4	1,992.5	59.9	323.6	1,794.2	870.9	1,312.2	828.6	8,256.9
2007	1,129.7	32.7	2,042.1	61.6	301.3	1,871.5	912.5	1,352.1	859.7	8,563.2
2008	1,164.0	30.5	2,089.6	63.0	279.3	1,889.6	905.5	1,364.4	876.8	8,662.7
2009	1,130.3	25.8	2,027.5	62.3	271.5	1,787.4	852.5	1,346.4	888.5	8,392.2
2010	1,165.6	22.8	2,066.8	61.9	257.9	1,814.4	850.4	1,372.1	904.8	8,516.7
2011	1,136.9	25.9	2,123.3	62.2	280.9	1,856.6	889.7	1,397.1	935.1	8,707.7
2012	1,165.5	26.7	2,162.1	62.7	284.8	1,904.3	903.7	1,400.3	958.2	8,868.3

Fuente: Base de datos de CEPAL, series históricas.

Notas:

a/ Entre 1950 y 1989 las cifras están expresadas en millones de colones

b/ Entre 1950 y 1970 las cifras se presentan a precios constantes de 1962; entre 1970 y 2008 a precios de 1990

c/ Entre 1958 y 1963 agua y servicios sanitarios se incluyen en servicios gubernamentales, que están comprendidos en servicios comunales, sociales y personales

d/ Entre 1958 y 1984 restaurantes y hoteles se incluyen en servicios comunales, sociales y personales

e/ Entre 1958 y 1989 servicios prestados a las empresas se incluyen en servicios comunales, sociales y personales; y entre 1970 y 1989 bienes inmuebles se incluyen en servicios comunales, sociales y personales

f/ Entre 1970 y 1989 la actividad inmobiliaria incluida en este rubro se refiere a alquileres de vivienda

g/ Se incluyen en este rubro: Servicios comunales, sociales, personales y Servicios gubernamentales

h/ Entre 1958 y 1984 incluye restaurantes y hoteles

i/ Entre 1958 y 1989 incluye servicios prestados a las empresas

Anexo N° 4. El Salvador: PEA por rama de actividad económica, varios años (miles de personas).

Rama	1961	1971	1975	1975	1980
1 Agricultura, caza, silvicultura y pesca	486,199	632,054	607,497	586,772	636,617
2 Explotación de minas y canteras	800	1,013	1,861	4,197	4,394
3 Industrias manufactureras	103,476	113,983	128,442	203,079	247,621
4 Electricidad, gas y agua	1,716	3,538	4,614	6,941	9,681
5 Construcción	32,981	32,555	53,94	77,496	80,089
6 Comercio, restaurantes y hoteles	51,753	82,467	219,313	222,347	256,086
7 Transportes, almacén, y comunicaciones	17,44	24,701	31,442	54,223	65,593
8 Establecimientos financieros		12,105	7,117	13,514	15,863
Total	807,092	1,166,479	1,287,841	1,430,362	1,593,353

Fuente: LABORSTA, base de datos sobre estadísticas del trabajo (OIT).

Anexo N° 5. El Salvador. Indicadores de competitividad del sector industrial, 1963-1990.

Año	Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercaderías)	Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercaderías)	Exportaciones de mercaderías (US\$ millones a precios actuales)	Importaciones de mercaderías (US\$ millones a precios actuales)	Industrialización, valor agregado (US\$ millones a precios actuales)
1963	12.0	73.0	153.8	151.76	126.3
1964	13.0	76.0	178.08	191.16	144.4
1965	16.0	76.0	188.72	200.56	166.2
1966	23.0	75.0	188.88	220.8	187.2
1967	28.0	76.0	207.24	223.92	199.3
1968	32.0	72.0	212.52	214.04	211.4
1969	32.0	76.0	201.76	208.48	220.0
1970	29.0	79.0	229.36	214.36	228.7
1971	32.0	78.0	228.24	249.44	244.1
1972	30.0	80.0	273.318	272.438	262.0
1973	31.0	77.0	352.04	377.24	285.8
1974	30.0	75.0	462.56	562.48	331.6
1975	27.0	76.0	531.44	614.04	377.4
1976	24.0	77.0	743.28	734.68	430.6
1977	20.0	76.0	972.36	929.08	489.2
1978	34.0	76.0	848.4	1028	566.4
1979	24.0	73.0	1223.16	1037.04	615.9
1980	35.0	61.0	967	966	589.4
1981	37.0	59.0	797	986	586.4
1982	40.0	54.0	699	857	563.5
1983	34.0	56.0	735	892	581.8
1984	25.0	46.0	717	977	625.0
1985	26.0	57.0	679	961	677.8
1986	15.0	61.0	755	935	660.5
1987	23.0	69.0	591	994	785.2
1988	27.0	69.0	609	1007	832.2
1989	37.0	71.0	498	1161	911.3
1990	38.0	63.0	582	1263	1042.5

Fuente: Base de datos del Banco Mundial.

Anexo N° 6. El Salvador: Producto interno bruto por rama de actividad económica, a precios constantes de 1990, 1991-2012 (en millones de US\$)

Año	Agric., Caza, Silvic. y Pesca	Explotación de M. y Cant.	Ind. Manuf.	Electric., Gas y Agua	Construcción	Com., Rest. y Hot.	Transp., Alm. y Comun.	Establ. Fin. e inmobiliarios	Otros servicios
1991	818.8	19.9	1104	27.6	184	932.5	369	282.8	1208
1992	884.6	20.9	1213	29.1	195.9	1040	403.7	311	1213.4
1993	861.8	23.1	1194.6	31.8	202.8	1106.5	430.5	326.4	1231.9
1994	841.3	25.6	1283	33.3	226.2	1201	456.2	364.8	1266.3
1995	879.4	27.4	1370.6	35	239.9	1320.2	481.4	403.4	1311.7
1996	890.4	27.6	1394.5	41	246.4	1325.7	490.3	415.6	1339
1997(r)	893.5	29.4	1506	42.7	261.6	1364	528.1	449.8	1375.2
1998	887.3	31	1605.8	45.3	283.7	1419.1	550.4	477.4	1396.2
1999	955.3	31.1	1665	46.5	278.7	1447.8	602.9	506.7	1406.6
2000	925.3	29.7	1734.1	45.4	269.3	1499.8	639.9	531	1424.8
2001	900.8	33.1	1804.2	47.5	295.2	1528.5	667.1	540.3	1404.5
2002	904.4	35	1856.9	51	314.8	1550.9	700.7	548.4	1423
2003	912.5	36.2	1898.5	53.3	324.8	1592	724.8	558	1447.7
2004	938.1	30.4	1916.7	55.1	293.1	1630	763.8	580.1	1466.2
2005(p)	985.7	32	1949.7	57.2	304.2	1714.7	814.8	594.7	1491.8
2006(p)	1041.6	33.4	1992.5	59.9	323.6	1794.2	870.9	619.4	1521.4
2007(p)	1129.7	32.7	2042.1	61.6	301.3	1871.5	912.5	642.6	1569.2
2008(p)	1164	30.5	2089.6	63	279.3	1889.6	905.5	643.2	1598
2009(p)	1130.3	25.8	2027.5	62.3	271.5	1787.4	852.5	624.1	1610.8
2010(p)	1165.6	22.8	2066.8	61.9	257.9	1814.4	850.4	646.2	1630.7
2011(p)	1136.9	25.9	2123.3	62.2	280.9	1856.6	889.7	664.6	1667.6
2012(p)	1165.5	26.7	2162.1	62.7	284.8	1904.3	903.7	663.8	1694.7

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

**Anexo N° 7. El Salvador: Salario real promedio mensual, sector formal, periodo 1992-2012
precios constantes 1992. (En US\$)**

AÑO	Agric.	Expl. Minasy Cant.	Ind. Manuft	Electric., Gas y Agua	Construc.	Comercio Rest. y Hoteles	Transporte, Almacenami ento y Comunicaci ones	Establec. Financ.	Servi cios y otros	Salario promedio
1992	150.9	122.1	168.5	230.5	132.1	156.5	189.4	204.0	169.0	168.1
1993	151.2	162.1	161.4	241.6	133.4	157.2	187.2	199.0	166.7	164.7
1994	166.5	132.2	164.6	246.7	146.5	162.3	196.2	204.5	183.4	173.9
1995	170.3	135.9	163.0	253.1	147.4	162.6	194.1	200.7	200.9	178.6
1996	165.0	132.3	159.3	261.9	147.2	159.0	187.8	197.0	206.5	178.8
1997	165.4	145.9	158.8	273.3	149.5	159.5	198.4	197.0	210.8	181.6
1998	169.6	143.8	157.8	268.2	157.7	162.2	228.0	199.8	230.5	189.7
1999	157.7	132.4	157.8	337.7	155.6	162.8	226.6	191.6	235.1	189.8
2000	164.9	142.0	161.1	352.2	165.0	167.2	236.9	194.1	245.2	196.1
2001	160.9	151.7	151.0	323.8	156.1	160.6	225.4	181.9	236.8	186.5
2002	160.2	166.0	152.0	315.5	162.6	158.8	211.8	178.1	235.2	185.1
2003	157.4	162.8	151.9	306.7	168.5	156.9	208.4	174.4	233.4	183.4
2004	149.8	145.4	148.0	289.7	161.3	151.1	196.2	168.8	224.7	177.1
2005	142.3	139.2	145.3	272.7	148.0	147.1	190.2	163.7	218.8	172.9
2006	144.9	142.7	144.0	262.3	149.1	146.4	182.1	160.5	224.6	173.7
2007	141.0	148.8	143.0	252.6	146.9	145.1	179.0	159.2	214.0	169.4
2008	133.8	145.0	138.8	230.7	141.9	141.5	173.8	154.4	209.0	164.1
2009	135.5	146.4	145.3	231.3	147.2	144.1	174.3	156.0	214.7	169.8
2010	136.4	142.4	149.8	219.9	149.0	144.4	177.5	155.5	214.9	171.2
2011	132.6	145.1	147.0	211.0	144.1	141.8	174.8	152.1	206.1	166.3
2012	135.2	147.6	149.5	207.2	144.0	143.4	174.9	153.7	203.6	166.7

Fuente: Anuarios estadísticos del ISSS, distintos años.

Anexo N° 8. El Salvador. Clasificación de los estratos empresariales según personal empleado.

División	Tamaño por número de empleados
MICRO	1
	2
	3
	4
PYME	de 5-9
	de 10-19
	de 20-49
	de 50-99
Gran Empresa	de 100-199
	de 200 y mas

Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE y Ministerio de Economía de El Salvador.

Anexo N° 9. El Salvador. Estadísticas de los estratos empresariales en la manufactura: MICRO, PYME y Gran Empresa.

División	Establecimientos (N°)	En %	Personal ocupado (N°)	En %	Remunerados (N°)	En %	Remuneraciones pagadas (miles de US\$)	En %	PIB (en millones de US\$)	En %
1	11896	52.2	11896	6.1	641	0.4	926.1	0.1	22.5	1.1
2	5325	23.4	10650	5.4	2,667	1.6	4052.6	0.5	19.6	1.0
3	2070	9.1	6210	3.2	2,935	1.8	5226.7	0.7	14.4	0.7
4	1217	5.3	4868	2.5	3,079	1.9	5881.0	0.8	15.0	0.8
MICRO	20508	90	33624	17.2	9322	5.7	16086.4	2.1	71.5	3.6
5-9	1009	4.4	6,349	3.3	4,822	2.9	12425.1	1.6	30.7	1.5
10-19	466	2.0	6,211	3.2	5,452	3.3	20724.2	2.7	43.4	2.2
20-49	346	1.5	10,615	5.4	10,018	6.1	43970.8	5.6	112.1	5.6
50-99	172	0.8	12,182	6.2	11,582	7.0	69556.3	8.9	188.3	9.4
PYME	1993	8.8	35,357	18.1	31,874	19.4	146676.2	18.8	374.5	18.7
100-199	98	0.4	13,731	7.0	13,031	7.9	75074.4	9.6	197.2	9.8
200 y mas	189	0.8	112,938	57.7	110,353	67.1	544062.4	69.6	1,364.2	68.0
GRANDE	287	1.2	126,669	64.7	123,384	75	619136.8	79.2	1,561.4	77.8
TOTAL	22788	100	195,650	100	164,580	100	781899.4	100	2,007.4	100

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Censo Económico de El Salvador 2005.

Anexo N° 10. El Salvador. Coeficientes de variación en salarios y productividad en la industria manufacturera.

Variable	Agrupación	Media (en US\$)	Desviación estándar (en US\$)	Coficiente de variación
Salarios	MICRO, PYME Y G.E	315.2	149.4	0.47
	Todas las divisiones	284.3	148.9	0.52
Productividad	MICRO, PYME Y G.E	8,348.1	5,457.3	0.65
	Todas las divisiones	7,341.5	5,350.7	0.73

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Censo Económico de El Salvador 2005.

Anexo N° 11. El Salvador. Costos laborales y costos laborales unitarios en la industria manufacturera.

División	MICRO	PYME	Gran Empresa	Total industrial
PIB (en millones de US\$)	71.5	374.4	1,561.4	2,007.4
Personal ocupado (N°)	33,624	35,357	126,669	195,650
Productividad (en US\$)	2,126.7	10,590.8	12,326.6	10,260.0
Remuneraciones pagadas (en millones de US\$)	16.09	146.7	619.1	781.9
Remunerados (N°)	9,322	31,874	123,384	164,580
Remuneración unitaria de remunerados (en US\$)	1725.6	4601.8	5018.0	4750.9
Remuneración unitaria de ocupados (en US\$)	478.4	4,148.4	4,887.8	3,996.4
Costo laboral unitario por ocupado (en %)	22.5	39.2	39.7	39.0
Costo laboral unitario por remunerado (en %)	81.14	43.45%	40.7	46.3
Costos laborales (W/Y) (en %)	22.5	39.2	39.7	39.0

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Censo Económico de El Salvador 2005.

Anexo N° 12. El Salvador. Estructura del valor agregado manufacturero según factor productivo, por estrato empresarial.

División	PIB (En millones de US\$)	Remuneraciones salariales (en millones de US\$)	Remuneraciones salariales (En %)	Costo laboral unitario (CLU) (En %)	Beneficios empresariales (En millones de US\$)	Beneficios empresariales (En %)	Costos laborales W/Y (En %)	Beneficios empresariales B/Y (En %)
Micro	71.5	16.1	2.1	81.1	55.4	4.5	22.5	77.5
Pyme	374.4	146.7	18.8	43.5	227.8	18.6	39.2	60.8
Grande	1561.4	619.1	79.2	40.7	942.3	76.9	39.7	60.4
Industria	2007.4	781.9	100.0	46.3	1225.5	100.0	39.0	61.1

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Censo Económico de El Salvador 2005.

Anexo N° 13. El Salvador. Beneficios o ingresos de capital en los estratos empresariales de la manufactura.

División	Establecim. (N°)	Establecim. (en %)	Beneficios (en millones de US\$)	Participación Beneficios (en %)	Beneficio unitario anual (en US\$)	Beneficio Mensual (en US\$)
1	11896	52.2	21.6	1.8	1,812.6	151.1
2	5325	23.4	15.6	1.3	2,919.9	243.3
3	2070	9.1	9.2	0.8	4,455.1	371.3
4	1217	5.3	9.1	0.7	7,468.2	622.3
5-9	1009	4.4	18.3	1.5	18,096.9	1,508.1
10-19	466	2.0	22.7	1.9	48,743.2	4,061.9
20-49	346	1.5	68.1	5.6	196,797	16,399.8
50-99	172	0.8	118.7	9.7	690,218.1	57,518.2
100-199	98	0.4	122.2	10.0	1,246,566	103,880.6
200 y mas	189	0.8	820.1	66.9	4,339,169	361,597.4
TOTAL	22788	100.0	1225.5	100.0	53,777.1	4,481.4

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Censo Económico de El Salvador 2005.

Anexo N° 14. El Salvador. Coeficientes de Gini para beneficios y salarios en la industria manufacturera.

a. Coeficiente de Gini para los beneficios empresariales en la industria manufacturera salvadoreña.

División	Establecim. (N°)	Establecim. (en %)	Beneficios (en millones de US\$)	Beneficios (en %)	Beneficio unitario anual (en US\$)	Beneficio Unitario Mensual (en US\$)
MICRO	20508	90.0	55.4	4.5	2,702.5	225.2
PYME	1993	8.7	227.8	18.6	114,291.7	9,524.3
GRANDE	287	1.3	942.3	76.9	3,283,158.4	273,596.5
TOTAL	22788	100.0	1225.5	100.0	53,777.1	4,481.4

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Censo Económico de El Salvador 2005.

Pares	Con datos porcentuales de la población: $(nj)(nk)(abs(Yj-Yk))$		
1		731.9	3098.5
2		3098.5	290.9
SUMA		3830.4	3389.3
MEDIA			4481.4
N			1
$1/(2n^2.u)$			0.000112
$\sum \sum njnk \cdot abs(yj-yk)$			8242.5
Coeficiente de Gini $(\sum \sum njnk \cdot abs(yj-yk)/2n^2.u)$			0.92

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico de El Salvador 2005.

b. Coeficiente de Gini para salarios en la industria manufacturera salvadoreña.

DIVISIÓN Y CLASE	Empleados remunerados (N°)	Empleo (en%)	Salarios (en millones de US\$)	Salarios (en %)	Salario unitario (en US\$)	Salario unitario mensual (ingresos)
MICRO	9322	5.7	16086,382	2.1	\$1,725.64	\$143.80
PYME	31,874	19.4	146676,243.00	18.8	\$4,601.75	\$383.48
GRANDE	123,384	75.0	619136,795.00	79.2	\$5,017.97	\$418.16
TOTAL	164580	100.0	\$781899,420	100.0	\$4,750.88	\$395.91

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Censo Económico de El Salvador 2005.

Pares	Con datos porcentuales de la población: $(nj)(nk)(abs(Yj-Yk))$		
1	2.6	2.6	11.7
2	11.7	5.0	5.0
SUMA	14.3	7.7	16.7
MEDIA		395.9	
N		1	
$1/(2n^2.u)$		0.00126	
$\sum \sum njnk \cdot abs(yj-yk)$		38.6	
Gini $(\sum \sum njnk \cdot abs(yj-yk) / 2n^2.u)$		0.05	

Fuente: Elaboración propia en base a censo económico 2005.

Anexo N° 15. El Salvador. Estructura del PIB de la industria manufacturera.

Rama de actividad económica	Valor agregado censal (en US\$)	Ocupados totales (N°)	Ocupados (en %)	Establecim. (N°)
TOTAL INDUSTRIA	2,007,371,742	195,650	100.0	22788
15 Elab. de productos alimen. y bebida	629,590,963	44,478	22.7	12394
1511 Producc. proces. conserv. de carne	54,377,411	3536	1.8	31
1512 Elab. y conserv. de pescado	7,487,768	1,946	1.0	7
1513 Elab. y conserv. frutas legum.hort.	7,175,186	515	0.26	18
1514 Elab.aceit grasas orig. veg. animal	16,865,493	521	0.27	2
1520 Elab. productos lácteos	67,984,031	2,693	1.4	73
1531 Elab. de productos de molinería	26,198,964	886	0.5	12
1532 Elab. almidon y product. derivados	7,596,144	3,720	1.9	2779
1533 Elab.de aliment. prepar. p/animales	17,062,411	422	0.2	25
1541 Elab. de productos de panadería	59,684,952	10,815	5.5	2096
1542 Elab. de Azúcar	511217	68	0.03	4
1543 Elab. cacao, chocolate, product. confit	8,373,186	616	0.3	27
1544 Elab. de macarron. y product. farináce	1,060,991	98	0.05	5
1549 Elab. otros product. aliment. N.C.P	125,850,090	15,395	7.9	7269
1551 Producc.alcohol y bebidas alcoholic	8,860,076	453	0.2	10
1553 Elab. de malta y bebidas	80,002,006	269	0.14	1
1554 Elab. beb.no alcoho. produc.agua min	140,501,037	2,525	1.3	35
16 Elab. productos de tabaco	149462	84	0.04	66
1600 Elab. productos de tabaco	149462	84	0.04	66
17 Fab. de productos textiles	79,611,204	9,627	4.92	341
1711 Prepar. e hilatura de fibra textile	50,628,745	5,698	2.9	19
1712 Acabado de productos textiles	3,251,004	321	0.16	2
1721 Fab.art.confec.mat.tex.excpto.vestir	6,475,585	1,141	0.6	80
1722 Fab. de tapices y alfombras	24,490	118	0.06	86
1723 Fab. cuerdas,cordeles,bramant.redes	257,251	165	0.08	82

1729 Fab. otros product. textiles N.C.P.	9,638,332	1,118	0.57	39
1730 Fab.tejidos y art.de pto.ganchillo	9,335,797	1,066	0.54	33
18 Fab.prend.vestir, adobo y teñ.piel	415,169,597	79,678	40.7	3537
1810 Fab.prend.vestir excpto.prend.piel	415,169,597	79,678	40.7	3537
19 Curt.adobo de cuero,product.talabar	60,738,397	4,052	2.07	148
1911 Curtido y adobo de cueros	-1,353,083	299	0.15	7
1912 Fab.de product.de talabar.guarnicio	562293	553	0.3	42
1920 Fabricación de Calzado	61,529,187	3,200	1.64	99
20 Fab.Product.mader,paja y mat.tren	1,269,734	533	0.27	193
2010 Aserradero y acepilladura de madera	37321	20	0.01	7
2022 Fab. partes y pzas.carpinteria	55,245	28	0.01	5
2023 Fab. recipientes de madera	727,709	148	0.08	33
2029 Fab.otrs.prodts.mader,paja,mat.tren	449,459	148	0.08	148
21 Fab. de papel y productos de papel	48,419,621	3,864	1.97	41
2101 Fab. pasta de mader, papel y cartón	966,177	79	0.04	4
2102 Fab.papel.cartón ondulado y envases	35,328,299	2,143	1.10	28
2109 Fab. de otrs.art. de papel y cartón	12,125,145	1,642	0.84	9
22 Acts.edic.e impre.y reproduc.graba	62,981,477	4,848	2.48	449
2211 Edic.libros,folletos,partitur,otros	8,153,892	271	0.14	10
2212 Edic.periódic.revist.y publi.period	27,511,288	1,046	0.53	5
2213 Edición de Grabaciones	83,190	6	0.00	2
2221 Actividades de Impresión	21,497,888	2,741	1.40	344
2222 Acts.serv.relacionados c/impresión	5,735,076	783	0.40	87
2230 Reproducción de grabaciones	143	1	0.00	1
23 Fab.de product.refin.petro. y comb	16,900,987	453	0.23	4
2320 Fab.product.refinación del petroleo	16,900,987	453	0.23	4
24 Fab. de sustancias y prod. químicos	234,356,940	8,652	4.42	149
2411 Fab.sustan.quím.básic.excpto.abono	11,140,675	91	0.05	6
2412 Fab. de abonos,compuest. nitrogeno	28,474,961	387	0.20	4
2413 Fab.plásti.form.primar.caucho sint	210,995	13	0.01	1
2421 Fab.plaguic.product.quim.agropecu.	180,370	29	0.01	3
2422 Fab.pinturas y product.revestimient	13,729,625	476	0.24	9
2423 Fab.prodto.farm.sust.quim.medi.botá	123217168	4,893	2.50	55
2424 Fab.jabon.detergen.p/limpiar y toca	47,189,501	2,162	1.11	32
2429 Fab. de otros product.quim.N.C.P.	10,213,645	601	0.31	39
25 Fab. de product. de caucho y plásti	88,678,213	6,941	3.55	89
2511 Fab.y renva. cubierta,camara caucho	970,772	143	0.07	5
2519 Fab. de otros product. de caucho	611,840	90	0.05	7
2520 Fab. de product. de plástico	87,095,601	6,708	3.43	77
26 Fab.otros product.miner. no metalic	101,985,236	6,464	3.30	1171
2610 Fab. de vidrio y product. vidrio	845,595	104	0.05	14
2691 Fab. product.cerámi.no refractaria	1,283,520	529	0.27	332
2693 Fab.product.arcilla,cerám.no refrac	4,820,607	1,573	0.80	483
2694 Fab. de cemento, cal y yeso	60,719,220	559	0.29	8
2695 Fab.art.de hormigon,cement. yeso	33,241,251	3,635	1.86	332
2699 Fab.otrs product.miner.no metal.NCP	1,075,043	64	0.03	2
27 Fab. de metales comunes	42,641,295	1,776	0.91	16
2710 Indust. Básicas de hierro y acero	33,196,629	1,433	0.73	13
2720 Fab.product.met.precio.y no ferroso	1,849,862	79	0.04	1
2732 Fundición de metales no ferrosos	7,594,804	264	0.13	2
28 Fab.product.metal excpto.maq.equipo	44,986,575	6,633	3.39	2008
2811 Fab.product.metali. p/uso estructur	26,952,727	5,059	2.59	1847
2812 Fab.tanques,depós.y recip. metal	952,837	71	0.04	10
2892 Tramo.revestimiento de metales	233,049	75	0.04	5
2893 Fab.art.cuchillería y herrtas.mano	7,367,991	512	0.26	24
2899 Fab.otros product. elab.metal N.C.P	9,479,971	916	0.47	122
29 Fab. maquinaria y equipo N.C.P.	25,834,314	2,823	1.44	301
2911 Fab.moto.turb.excpt.moto.p/aeronave	46,493	21	0.01	4
2912 Fab.bombas,compre.grifos y valvulas	773,330	132	0.07	9
2913 Fab.cojin.engran.y pzas.de transmis	151,633	23	0.01	3
2914 Fab. hornos, hogares y quemadores	236,421	7	0.00	1
2915 Fab.equ.elevación y manipulación	705,395	49	0.03	4

2919 Fab. otros tpos.maquin.uso gral.	4,579,030	551	0.28	53
2921 Fab.maquin.agrop.y forestal	258,152	67	0.03	17
2922 Fab. maquinas herramienta	7,943,506	1,186	0.61	135
2925 Fab.maq.p/elabo.alimen.bebida.tabac	970,129	216	0.11	26
2926 Fab.maq.elab.product.text.vestir	358,341	58	0.03	25
2927 Fab. armas y municiones	398,894	49	0.03	10
2929 Fab. otros tipos maq. uso especial	395,426	55	0.03	9
2930 Fab. aparatos de uso domést. N.C.P.	9,017,564	409	0.21	5
31 Fab.maq.aparatos eléctricos N.C.P.	60,832,801	3,125	1.60	26
3110 Fab.moto.genera.transfor.eléctricos	1,479,736	71	0.04	9
3120 Fab.aparat.distrib.ctrol.energ.eléc	806,667	77	0.04	3
3140 Fab.acumula.pilas y bater.primarias	6,784,328	430	0.22	2
3150 Fab.lámp.eléctricas y equ. iluminac	1,886,673	237	0.12	9
3190 Fab.otros tpos. de equ.electr.N.C.P	49,875,397	2,310	1.18	3
32 Fab.equ.aparat.radio.tv. y comunic.	1,344,366	131	0.07	19
3220 Fab.transm.radio.tv.aparat.grab.rep	80,666	29	0.01	18
3230 Fab.recep.radio.tv.aparat.grab.vide	1,263,700	102	0.05	1
33 Fab.instrum.médic.óptic.fab.reloj	4,878,502	320	0.16	25
3311 Fab.eq.médic.quirurg.ortopédic	623,565	144	0.07	21
3320 Fab.instrum.óptic.eq.fotográfico	4,254,937	176	0.09	4
34 Fab.veh.autom.remolq.semiremolq.	1,362,222	246	0.13	43
3420 Fab.carroc.p/veh.fab.de remolques	381,453	100	0.05	20
3430 Fab.ptes.pzas.acces.p/veh.y motores	980,769	146	0.07	23
35 Fab. otros tipos eq. de transporte	21,903,244	1217	0.62	15
3511 Fabricación y reparación de buques	81,624	16	0.01	9
3530 Fab.aeronaves y naves especiales	20,953,530	1,108	0.57	2
3592 Fab.bici.sillones de ruedas p/inval	867,008	91	0.05	2
3599 Fab.otros tipos eq. transp. N.C.P.	1,082	2	0.00	2
36 Fab. muebles, indust.manufac.N.C.P.	62,045,909	9,558	4.89	1745
3610 Fabricación de muebles	37,377,953	6,079	3.11	1431
3691 Fab. de joyas y art. conexos	583,376	132	0.07	22
3692 Fab. de instrumentos de música	25,544	10	0.01	8
3693 Fabricación de artículos de deporte	633,445	169	0.09	3
3694 Fabricacion de juegos y juguetes	498,087	146	0.07	3
3699 Otras industrias manufac. N.C.P.	22,927,504	3,022	1.54	278
37 Reciclamiento	1,690,684	147	0.08	8
3720 Desperdicios y desechos no metálico	1,690,684	147	0.08	8

Fuente: Elaboración propia en base a Censo económico de El Salvador 2005.

Anexo N° 16. El Salvador. Estructura del PIB manufacturero según intensidad tecnológica (OCDE, 2001)²⁶⁵.

CLASIFICACION OCDE(en base a CIU Rev. 3)	VALOR AGREGADO (en millones de US\$)	%	OCUPADOS (N°)	%	ESTABLE-CIMENTOS	%
Alta tecnología (1 a 5)	150.4	7.5	6,452	3.3	101	0.4
1. Fabricación de aeronaves y naves espaciales 353	21.0	1.0	1,108	0.6	2	0.0
2. Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática 30	0.0	0.0	0	0.0	0	0.0
3. Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones 32	1.3	0.1	131	0.1	19	0.1
4. Industria farmacéutica 2423	123.2	6.1	4,893	2.5	55	0.2
5. Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión 33	4.9	0.2	320	0.2	25	0.1
Media-alta tecnología(6 a 10)	200.03	10.0	10,046	5.1	468	2.1
6. Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques 34	1.4	0.1	246	0.1	43	0.2
7. Fabricación de sustancias y productos químicos 24-2423	111.1	5.5	3,759	1.9	94	0.4
8. Fabricación de maquinaria y equipo mecánico n.c.p 29	25.8	1.3	2,823	1.4	301	1.3
9. Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p 31	60.8	3.0	3,125	1.6	26	0.1
10. Fabricación de material ferroviario y otro material de transporte 352+359	0.9	0.0	93	0.1	4	0.0
Media-baja tecnología (11 a16)	295.3	14.7	22,283	11.4	3,297	14.5
11. Fabricación de otros productos miner. no metálicos 26	102.0	5.1	6,464	3.3	1,171	5.1
12. Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear 23	16.9	0.8	453	0.2	4	0.0
13. Construcción y reparación de buques y otras embarcaciones 351	0.1	0.0	16	0.0	9	0.0
14. Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo 28	45.0	2.2	6,633	3.4	2,008	8.8
15. Fabricación de metales comunes 27	42.6	2.1	1,776	0.9	16	0.1
16. Fabricación de productos de caucho y plástico 25	88.7	4.4	6,941	3.6	89	0.4
Baja tecnología (17 a 21)	1,361.7	67.8	156,869	80.2	18,922	83.0
17. Fabricación de papel y productos de papel y actividades de edición e impresión y de Reproducción de grabaciones 21+22	111.4	5.6	8,712	4.5	490	2.2
18. Elaboración de productos alimenticios, bebidas y de productos de tabaco 15+16	629.7	31.4	44,562	22.8	12,460	54.7
19. Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; Fabricación de artículos de paja y materiales trenzables 20	1.3	0.1	533	0.3	193	0.9
20. Fabricación de productos textiles, curtido y adobo de cuero, fabricación de maletas, Bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionería y calzado 17+19	555.5	27.7	93,357	47.72	4,026	17.7
21. Fabricación de muebles, industrias manufactureras n.c.p. y reciclamiento 36+37	63.7	3.2	9,705	4.96	1,753	7.7
TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	2007.4	100	195,650	100	22,788	100

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Censo Económico de El Salvador 2005 y Clasificación industrial OCDE, 2001.

²⁶⁵ Lista actualizada.

Anexo N° 17. El Salvador. Estructura de las exportaciones e importaciones de la industria manufacturera, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. Clasificación en base a CEPAL²⁶⁶. (En %)

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Clasificación	Participación en el valor anual de las exportaciones industriales totales.																					
DFC	4.4	4.9	5.2	8.0	8.8	8.6	9.0	10.0	9.2	8.6	9.3	9.2	8.5	7.4	9.2	8.7	7.7	6.3	6.0	5.0	4.4	4.2
Intensivos en mano de obra	23.9	29.0	33.2	40.6	45.0	44.3	42.0	41.1	42.6	41.8	39.6	36.3	36.6	37.0	37.6	35.3	28.7	28.0	28.5	36.2	52.8	52.1
Intensivos en RR. NN.	71.7	66.1	61.6	51.4	46.2	47.1	49.1	48.9	48.1	49.6	51.2	54.5	54.8	55.6	53.2	56.1	63.6	65.7	65.5	58.8	42.8	43.7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Participación en el valor anual de las importaciones industriales totales.																					
DFC	30.7	35.7	36.1	40.6	40.0	38.2	34.6	34.9	35.6	37.0	35.8	32.8	32.1	32.0	31.6	29.2	30.4	30.3	25.6	26.1	23.7	22.9
Intensivos en mano de obra	18.5	20.2	18.6	18.2	18.1	18.5	18.3	19.0	18.0	18.0	20.7	21.5	22.7	22.6	22.0	22.5	20.0	19.6	18.7	23.8	28.2	27.7
Intensivos en RR. NN.	50.8	45.3	45.3	41.1	42.0	43.3	47.2	46.1	46.3	45.1	43.5	45.7	45.1	45.5	46.4	48.3	49.5	50.0	55.7	50.0	48.0	49.4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a clasificación de Katz y Stumpo (2001)²⁶⁷ y estadísticas de BADECEL.

Anexo N° 18. El Salvador. Estructura del comercio en la industria manufacturera, por quinquenio 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En %)

AÑO	1990-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2011	1990-2011
Clasificación	Participación en el valor por exportaciones industriales totales				
DFC	6.7	9.2	8.6	5.6	7.4
Intensivos en mano de obra	36.0	41.4	36.6	37.7	37.8
Intensivos en RR. NN.	57.4	49.4	54.8	56.7	54.8
Total	100	100	100	100	100
	Participación en el valor por importaciones industriales totales.				
DFC	36.9	35.6	31.5	26.5	32.5
Intensivos en mano de obra	18.7	18.8	22.3	23.0	20.7
Intensivos en RR. NN.	44.6	45.6	46.2	50.4	46.8
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a clasificación Katz y Stumpo (CEPAL, 2001) y BADECEL.

²⁶⁶ Mario Cimoli, *et al.*; "Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina". Santiago de Chile. 2005.

²⁶⁷ Dicha taxonomía es la utilizada formalmente por CEPAL, sin embargo fue propuesta por Katz y Stumpo (2001), quienes dividen la estructura productiva de la industria manufacturera en 3 grupos: sectores intensivos en recursos naturales, intensivos en mano de obra y sectores intensivos en ingeniería o Difusores del conocimiento (DFC).

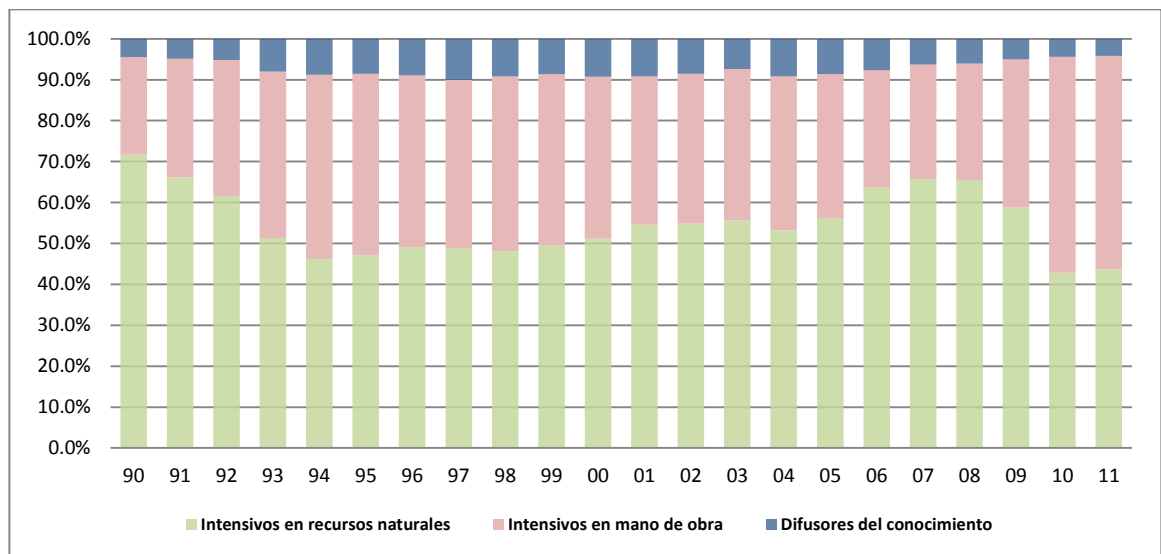
Anexo N° 19. El Salvador. Cambio estructural en las exportaciones e importaciones manufactureras, por quinquenio, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En %)

AÑO	1990-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2011	1990-2011
Exportaciones Industriales					
DFC	4.2	0.7	-0.6	-4.5	-0.2
Intensivos en mano de obra	20.4	-4.7	-4.3	16.8	28.2
Intensivos en RR. NN.	-24.6	4.1	4.9	-12.4	-28.0
Importaciones Industriales					
DFC	7.5	-2.4	-6.6	-6.3	-7.8
Intensivos en mano de obra	0.0	2.2	1.8	5.2	9.2
Intensivos en mano de obra	-7.5	0.2	4.8	1.1	-1.4

Fuente: Elaboración propia en base a clasificación de Katz y Stumpo (CEPAL, 2001) y BADECEL.

Anexo N° 20. El Salvador. Gráficos de la estructura de exportaciones e importaciones manufactureras, 1990-2011.

- a. Estructura de las exportaciones manufactureras salvadoreñas según el grado de intensidad tecnológica, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (%)



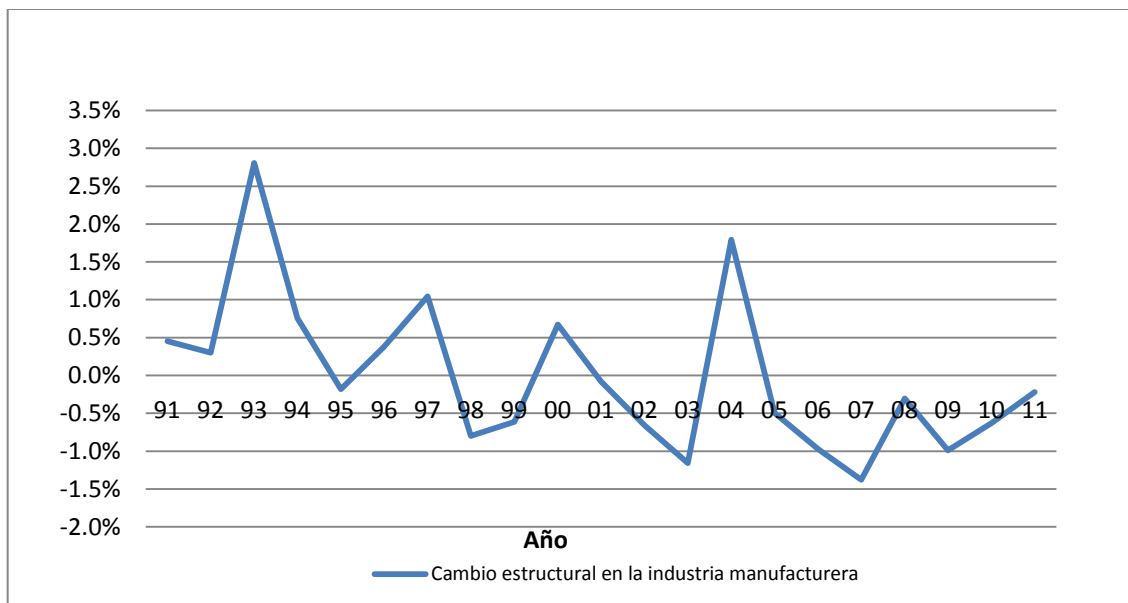
Fuente: Elaboración propia en base a clasificación de Katz y Stumpo (CEPAL, 2001) y BADECEL.

b. Estructura de las importaciones manufactureras salvadoreñas según grado de intensidad tecnológica, 1990-2011, precios corrientes de mercado. (En %)



Fuente: Elaboración propia en base a clasificación de Katz y Stumpo (CEPAL, 2001) y BADECEL.

c. Cambio estructural²⁶⁸ de las exportaciones manufactureras salvadoreñas, 1991-2011, a precios corrientes de mercado. (En %)



Fuente: Elaboración propia en base a clasificación de Katz y Stumpo (CEPAL, 2001) y BADECEL.

²⁶⁸ Medido por la variación del peso de los sectores difusores del conocimiento (DFC) en las exportaciones.

Anexo N° 21. Productividad laboral de la manufactura El Salvador, en US\$ ppa, a precios constantes 2005.

Año	PIB Manufactura (En millones de US\$).	Tipo cambio PPA (US\$ por dólar ppa)	PIB ppa (millones de US\$)	Empleo (No)	Productividad (en miles de US\$ ppa)	Índice de productividad (1990=100)
1990	1,950.7	1.7	1,143.5	197,100	5.8	100.0
1991	2,065.9	2.0	1,056.2	202,200	5.2	90.0
1992	2,269.9	2.2	1,051.9	308,768	3.4	58.7
1993	2,235.3	2.2	1,002.0	331,200	3.0	52.1
1994	2,400.3	2.6	926.6	382,700	2.4	41.7
1995	2,564.6	2.9	877.6	380,700	2.3	39.7
1996	2,609.3	3.0	877.0	370,630	2.4	40.8
1997	2,818.0	3.2	888.2	334,100	2.7	45.8
1998	3,004.7	3.3	924.7	415,600	2.2	38.4
1999	3,115.5	3.7	836.4	426,609	2.0	33.8
2000	3,244.8	4.2	774.3	433,459	1.8	30.8
2001	3,375.9	5.2	644.5	431,559	1.5	25.7
2002	3,474.5	4.9	706.9	434,017	1.6	28.1
2003	3,552.3	5.1	696.6	447,755	1.6	26.8
2004	3,586.4	5.8	620.1	423,418	1.5	25.2
2005	3,648.1	6.6	556.8	418,875	1.3	22.9
2006	3,728.2	8.3	448.7	423,419	1.1	18.3
2007	3,821.1	14.1	270.5	366,293	0.7	12.7
2008	3,910.0	20.4	191.3	400,890	0.5	8.2
2009	3,793.7	6.4	590.3	360,223	1.6	28.2
2010	3,867.3	7.8	495.3	371,372	1.3	23.0

Fuente: Elaboración propia en base a ONUSTAT, PWT v 8.0 y OIT.

Anexo N° 22. Productividad laboral de la manufactura de México, en US\$ ppa, a precios constantes 2005.

Año	PIB manufactura. (miles millones de pesos)	Tipo cambio PPA (pesos por US\$ PPA)	PIB ppa (miles de millones US\$)	Empleo (millones de personas)	Productividad (miles de US\$ ppa)	Índice productividad (1990=100)
1990	1050.4	1.1	991.9	4.5	220.8	100.0
1991	1086.5	1.3	828.7	4.8	172.4	78.1
1992	1131.7	1.5	759.7	4.9	153.7	69.6
1993	1124.1	1.6	687.6	5.1	135.4	61.4
1994	1159.4	1.8	649.7	3.2	200.7	90.9
1995	1098.9	2.6	428.1	5.1	84.5	38.3
1996	1201.3	3.5	346.4	5.6	61.6	27.9
1997	1327.4	4.0	328.3	6.0	54.3	24.6
1998	1421.4	4.6	308.6	6.8	45.7	20.7
1999	1459.9	5.3	273.7	7.1	38.5	17.5
2000	1544.3	5.7	268.8	7.4	36.1	16.4
2001	1496.2	6.0	250.3	7.3	34.5	15.6
2002	1486.1	6.4	233.0	7.0	33.5	15.2
2003	1465.9	6.9	212.9	6.8	31.2	14.1
2004	1518.2	7.4	205.6	7.1	29.0	13.1
2005	1559.6	7.3	214.9	6.9	31.1	14.1
2006	1629.8	7.8	209.0	7.1	29.5	13.4
2007	1645.4	8.3	199.2	7.1	27.9	12.7
2008	1628.8	8.7	186.9	7.2	25.9	11.7
2009	1492.8	9.1	164.8	6.9	24.0	10.9
2010	1620.4	9.4	171.3	7.1	24.1	10.9

Fuente: Elaboración propia en base a ONUSTAT, PWT v 8.0 y OIT.

Anexo N° 23. Productividad laboral de la manufactura de USA, en US\$ ppa y a precios constantes 2005.

Año	PIB (Miles de millones US\$)	Tipo de cambio PPA	PIB ppa (miles de millones US\$)	Ocupados (millones de personas)	Productividad (miles de US\$ ppa)	Índice de productividad (1990=100)
1990	1072.3	0.7	1484.7	21.3	69.6	100.0
1991	1037.3	0.7	1386.7	20.6	67.4	96.9
1992	1055.6	0.8	1378.1	20.1	68.5	98.5
1993	1092.4	0.8	1395.5	19.7	70.8	101.8
1994	1173.2	0.8	1468.0	20.2	72.8	104.7
1995	1249.9	0.8	1532.2	20.5	74.8	107.5
1996	1280.3	0.8	1540.2	20.5	75.1	107.9
1997	1349.5	0.8	1595.0	20.8	76.6	110.1
1998	1405.1	0.9	1642.1	20.7	79.2	113.9
1999	1503.5	0.9	1731.6	20.1	86.3	124.1
2000	1560.5	0.9	1759.3	19.9	88.2	126.9
2001	1489.4	0.9	1641.8	19.0	86.5	124.4
2002	1544.9	0.9	1675.6	18.1	92.3	132.8
2003	1593.1	0.9	1692.3	16.9	100.1	144.0
2004	1729.1	1.0	1786.5	16.5	108.4	155.8
2005	1791.9	1.0	1791.9	16.3	110.2	158.5
2006	1842.4	1.0	1784.8	16.4	109.0	156.7
2007	1924.3	1.1	1811.7	16.3	111.1	159.8
2008	1808.9	1.1	1666.3	15.9	104.8	150.6
2009	1637.0	1.1	1494.9	14.2	105.3	151.3
2010	1754.2	1.1	1580.8	14.1	112.3	161.4

Fuente: Elaboración propia en base a ONUSTAT, PWT v 8.0 y OIT.

Anexo N° 24. Productividad laboral de manufactura en Nicaragua, en US\$ ppa y a precios constantes 2005.

Año	PIB (millones de córdobas)	Tipo de cambio PPA	PIB ppa (millones de US\$)	Ocupados (N°)	Productividad (en miles de US\$ ppa)	Índice de Productividad (1991=100)
1991	8,581.3	2.0	4,248.2	110,200	38.5	100
1992	8,140.6	2.5	3,243.3	103,600	31.3	81.2
1993	8,144.6	3.0	2,760.9	105,700	26.1	67.8
1994	8,206.7	3.1	2,664.5	109,100	24.4	63.4
1995	8,745.9	3.4	2,587.6	110,200	23.5	60.9
1996	9,462.2	3.7	2,536.8	113,600	22.3	57.9
1997	10,198.5	4.1	2,499.6	117,200	21.3	55.3
1998	10,094.3	4.6	2,208.8	122,000	18.1	47
1999	10,796.2	5.0	2,146.4	125,300	17.1	44.4
2000	11,260.4	5.5	2,066.1	127,800	16.2	41.9
2001	11,919.6	5.8	2,058.6	131,600	15.6	40.6
2002	12,166.7	5.9	2,065.6	134,562	15.4	39.8
2003	12,463.7	6.2	2,026.6	2545,35	8.0	20.7
2004	13,587.1	6.6	2,049.3	254,759	8.0	20.9
2005	14,349.7	7.1	2,029.7	302,273	6.7	17.4
2006	15,269.8	7.5	2,025.2	276,576	7.3	19
2007	16,555.1	8.2	2,014.0	302,380	6.7	17.3
2008	16,084.5	9.3	1,722.1	297,458	5.8	15
2009	15,703.5	9.2	1,708.8	274,617	6.2	16.1
2010	16,665.3	9.6	1,730.6	299,172	5.8	15

Fuente: Elaboración propia en base a ONUSTAT, PWT v 7.1 y OIT.

Anexo N° 25. Productividad laboral relativa de la manufactura salvadoreña con sus socios comerciales, 1991-2010.

AÑO	INDICE DE PRODUCTIVIDAD RELATIVA PAISES: ESA, MEXICO Y USA. (con PWT V8.0) (1991=100)						INDICE DE PRODUCTIVIDAD RELATIVA. (con PWT V7.1) (1991=100)	
	USA-Esa	USA-México	México-ESA	Esa-México	Esa-USA	México-USA	ESA-NICA	NICA-USA
1991	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1992	155.8	114.0	136.7	73.2	64.2	87.7	80.3	78.0
1993	181.4	133.8	135.6	73.7	55.1	74.7	85.5	61.6
1994	233.2	92.9	251.1	39.8	42.9	107.7	73.2	54.9
1995	251.5	226.6	111.0	90.1	39.8	44.1	72.5	50.3
1996	245.9	311.8	78.9	126.8	40.7	32.1	78.2	46.8
1997	223.3	360.9	61.9	161.7	44.8	27.7	92.0	43.1
1998	276.0	443.3	62.2	160.7	36.2	22.6	90.7	34.9
1999	341.2	573.4	59.5	168.1	29.3	17.4	84.5	29.9
2000	382.9	625.3	61.2	163.3	26.1	16.0	81.5	27.0
2001	449.3	641.8	70.0	142.8	22.3	15.6	70.5	26.1
2002	439.5	705.5	62.3	160.5	22.8	14.2	78.3	23.6
2003	498.9	821.0	60.8	164.6	20.0	12.2	144.2	11.0
2004	573.8	958.0	59.9	167.0	17.4	10.4	134.4	10.0
2005	643.0	907.3	70.9	141.1	15.6	11.0	146.1	8.0
2006	797.4	944.7	84.4	118.5	12.5	10.6	106.8	8.5
2007	1166.7	1017.9	114.6	87.3	8.6	9.8	81.8	7.4
2008	1702.1	1036.9	164.2	60.9	5.9	9.6	60.8	6.7
2009	498.0	1123.4	44.3	225.6	20.1	8.9	194.4	7.1
2010	652.6	1193.7	54.7	182.9	15.3	8.4	170.2	6.1

Fuente: Elaboración propia en base a ONUSTAT, OIT y PWT V. 7.1 y v 8.0.

Anexo N° 26. Cuotas comerciales manufactura: exportación y de importación de países en estudio.

- a. Cuotas de exportación manufactureras de USA con socios comerciales: ESA; México y Nicaragua, 1991-2009. (En %).

PAIS/AÑO	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
E.S.A	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
México	8.0	9.1	9.0	9.9	7.9	8.9	10.3	11.4	12.5	14.7	14.4	14.6	14.4	14.6	14.2	13.8	12.3	12.2	14.2
Nicaragua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
TOTAL	8.1	9.3	9.2	10.1	8.1	9.1	10.5	11.6	12.8	14.9	14.7	14.8	14.7	14.8	14.4	14.0	12.5	12.4	14.5

Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

- b. Cuotas de exportación manufactureras de USA con socios comerciales: El Salvador, México y Nicaragua, por quinquenio, 1991-2009, a precios corrientes de mercado. (En %)

PERIODO	USA-El Salvador	USA-México	USA-Nicaragua	USA-Socios
1991-1995	0.2	8.8	0.03	9.0
1996-2000	0.2	11.6	0.04	11.8
2001-2005	0.2	14.4	0.05	14.7
2006-2009	0.2	13.3	0.05	13.3
1991-2009	0.2	11.9	0.04	12.1

Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

- c. Cuotas de importaciones manufactureras de USA con El Salvador, México, Nicaragua y el Resto del Mundo, 1991-2009 a precios corrientes de mercado. (En %)

País/año	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
El Salvador	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
México	5.4	5.9	6.2	6.8	7.6	8.8	9.3	10.0	10.4	10.9	11.4	11.3	10.6	10.1	9.7	10.2	10.4	10.1	11.2
Nicaragua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Total Socios	5.5	5.9	6.3	7.0	7.7	8.9	9.5	10.2	10.6	11.1	11.6	11.5	10.8	10.3	10.0	10.4	10.6	10.4	11.4
Otros Países	94.6	94.1	93.7	93.1	92.3	91.1	90.5	89.8	89.4	88.9	88.4	88.5	89.2	89.7	90.1	89.6	89.4	89.7	88.6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

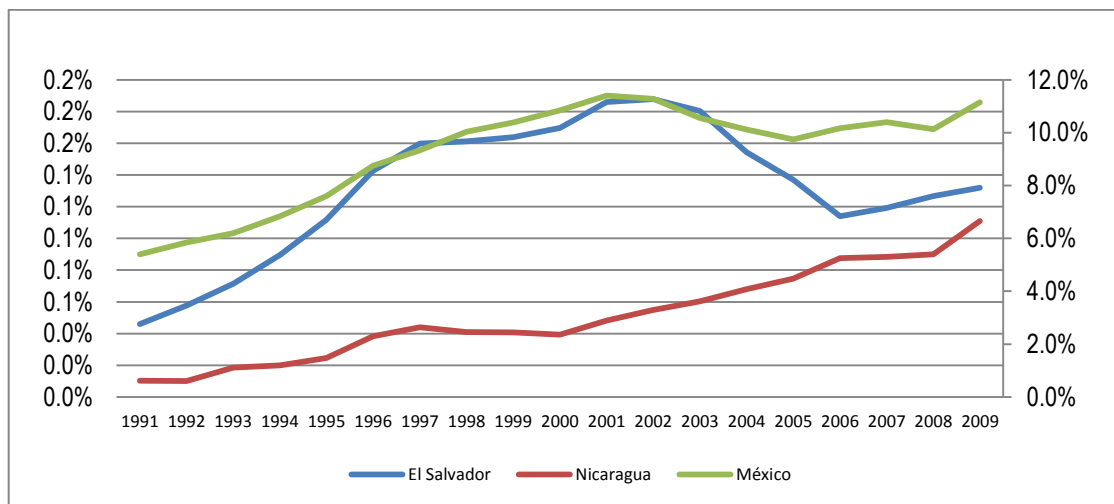
Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

- d. Cuotas de importación manufactureras de USA con socios comerciales: El Salvador, México y Nicaragua, por quinquenio, 1991-2009, a precios corrientes de mercado. (En %)

Periodo	USA-El Salvador	USA-México	USA-Nicaragua	USA-Socios
1991-1995	0.1	6.4	0.02	6.5
1996-2000	0.2	9.9	0.04	10.1
2001-2005	0.2	10.6	0.06	10.9
2006-2009	0.1	10.4	0.09	10.7
1991-2009	0.1	9.3	0.05	9.5

Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

- e. Gráfico de cuota de importaciones manufactureras en USA de El Salvador, Nicaragua y México, 1991-2009, a precios corrientes de mercado. (En %)



Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

- f. Cuotas e índices de cuotas de exportación e importación manufactureras de ESA y socios comerciales, 1991-20010, a precios constantes de 1991. (En %)

Año	Cuotas de exportación (en %)			Cuotas de importación (en %)			Índice de cuotas de exportación (1991=100)			Índice de cuotas de importación (1991=100)		
	Esa-Nicaragua	Esa-México	Esa-USA	Esa-Nicaragua	Esa-México	Esa-USA	Esa-Nica	Esa-México	Esa-USA	Esa-Nica	Esa-México	Esa-USA
1991	11.2	3.8	85.0	1.7	11.3	86.9	100	100	100	100	100	100
1992	16.3	4.8	78.9	2.5	12.4	85.1	146.3	124.9	92.8	142.7	109.3	97.9
1993	16.4	14.6	69.0	1.4	10.4	88.2	147.1	380.4	81.1	82.2	91.7	101.4
1994	17.3	9.7	73.0	2.6	18.6	78.8	155.0	252.5	85.9	147.2	164.2	90.7
1995	28.3	7.5	64.2	3.4	22.9	73.6	253.3	194.3	75.6	197.0	202.5	84.7
1996	17.5	6.8	75.7	5.7	33.8	60.4	156.6	177.0	89.1	331.0	298.5	69.5
1997	20.1	5.6	74.4	4.9	41.6	53.5	179.4	145.6	87.5	281.2	366.9	61.6
1998	17.0	3.4	79.6	4.4	41.6	54.0	152.1	88.7	93.7	256.1	366.6	62.1
1999	22.5	2.3	75.2	4.0	44.2	51.8	201.4	60.2	88.5	230.8	390.0	59.6
2000	25.3	1.7	73.0	6.0	37.2	56.8	226.9	43.5	85.9	345.9	328.3	65.3
2001	28.3	4.4	67.3	6.5	35.9	57.6	253.4	113.3	79.2	371.6	317.2	66.3
2002	20.0	4.5	75.4	6.5	29.8	63.7	179.4	118.0	88.8	375.3	262.5	73.3
2003	23.5	5.7	70.8	7.9	28.8	63.3	210.4	148.1	83.3	457.5	254.2	72.8
2004	34.2	3.4	62.4	6.6	35.5	57.9	306.5	87.8	73.4	380.8	313.0	66.6
2005	19.7	4.3	76.0	6.8	39.3	53.9	176.5	110.8	89.5	392.8	346.9	62.0
2006	22.6	3.9	73.5	9.1	39.4	51.6	202.2	101.1	86.5	523.6	347.4	59.3
2007	25.9	5.5	68.7	8.2	40.7	51.1	231.4	142.8	80.8	470.6	359.5	58.8
2008	23.9	2.8	73.3	7.9	38.9	53.2	213.9	72.1	86.3	453.6	343.5	61.2
2009	22.2	5.3	72.4	10.7	47.1	42.2	199.0	139.1	85.2	618.5	415.5	48.5
2010	23.1	10.8	66.1	7.8	42.5	49.8	207.1	280.7	77.8	448.7	374.8	57.2

Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

g. Cuotas e índices de cuotas de valor de exportaciones e importaciones manufactureras entre El Salvador y socios comerciales, 1991-2010, a precios corrientes de mercado. (En %)

AÑO	CUOTAS DE EXPORTACION REGIONAL E INDICES DE CUOTAS DE EXPORTACIÓN							CUOTAS DE IMPORTACIONES REGIONALES E INDICES DE CUOTAS DE IMPORTACIÓN							
	Cuota Esa-Nica (en %)	Índice Esa-Nica (1991=100)	Cuota Esa-Méx (en %)	Índice Esa-México (1991=100)	Cuota Esa-USA (en %)	Índice Esa-USA (en %)	Cuota Esa-Socios (en %)	Cuota Esa-Nica (en %)	Índice Esa-Nica (1991=100)	Cuota Esa-México (en %)	Índice Esa-México (1991=100)	Cuota Esa-USA (en %)	Índice Esa-USA (en %)	Cuota Esa-Socios (en %)	
1991	11.2	100.0	3.8	100.0	85.0	100.0	100.0	1.7	100.0	11.3	100.0	86.9	100.0	100.0	
1992	18.0	161.4	5.4	139.7	76.6	90.1	100.0	1.7	98.6	10.9	96.2	87.4	100.5	100.0	
1993	23.6	211.1	11.2	291.4	65.2	76.8	100.0	1.7	98.4	10.1	88.8	88.2	101.5	100.0	
1994	25.2	225.9	11.7	305.1	63.1	74.2	100.0	2.2	124.5	11.2	98.7	86.7	99.7	100.0	
1995	31.3	280.3	5.2	136.1	63.5	74.7	100.0	2.5	144.6	12.2	107.6	85.3	98.1	100.0	
1996	33.0	295.0	7.5	194.3	59.6	70.1	100.0	3.6	208.2	14.5	127.6	81.9	94.3	100.0	
1997	32.1	286.9	8.7	226.0	59.3	69.7	100.0	3.1	178.1	16.4	144.6	80.5	92.6	100.0	
1998	31.5	282.0	7.2	186.6	61.3	72.2	100.0	3.0	175.5	16.4	144.5	80.6	92.7	100.0	
1999	35.7	319.4	5.6	145.6	58.7	69.1	100.0	3.1	180.7	17.2	151.9	79.7	91.6	100.0	
2000	41.6	372.5	4.2	108.2	54.2	63.8	100.0	3.8	220.2	15.0	132.6	81.2	93.4	100.0	
2001	40.4	361.3	7.9	205.4	51.8	60.9	100.0	4.4	254.5	17.4	153.9	78.1	89.9	100.0	
2002	33.2	297.1	9.2	239.3	57.6	67.8	100.0	5.0	288.0	18.3	161.2	76.7	88.3	100.0	
2003	31.4	280.6	11.6	302.1	57.1	67.1	100.0	5.4	310.4	17.6	155.7	77.0	88.6	100.0	
2004	30.1	269.0	7.7	201.0	62.2	73.2	100.0	5.2	296.6	19.5	171.7	75.4	86.7	100.0	
2005	33.1	295.9	8.4	218.6	58.6	68.9	100.0	5.2	301.1	21.9	192.9	72.9	83.9	100.0	
2006	32.0	286.7	7.3	190.9	60.6	71.4	100.0	5.4	308.7	19.5	172.1	75.1	86.4	100.0	
2007	34.0	304.6	7.1	185.1	58.9	69.3	100.0	4.8	276.1	19.7	173.8	75.5	86.9	100.0	
2008	34.4	307.9	5.8	149.8	59.9	70.4	100.0	5.0	290.7	19.8	174.9	75.1	86.4	100.0	
2009	34.5	308.6	6.5	169.1	59.0	69.5	100.0	5.9	339.7	20.2	178.5	73.9	85.0	100.0	
2010	18.5	165.7	5.5	142.0	76.0	89.5	100.0	4.9	282.7	19.7	173.4	75.5	86.8	100.0	

Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

Anexo N° 27. Saldo comercial manufacturero de los países periféricos con el Centro: Nicaragua, El Salvador y México con USA, a precios corrientes de mercado. (En millones de US\$)

Año	ESA-USA	Nicaragua-USA	México-USA
1990	-201.8	-38.3	-6,790.3
1991	-191.7	-119.6	-10,820.6
1992	-380.4	-173.7	-12,644.5
1993	-638.6	-92.3	-10,267.3
1994	-722.1	-98.4	-7,531.8
1995	-948.2	-154.4	5,368.4
1996	-819.1	-133.5	5,781.1
1997	-942.9	-311.0	6,038.8
1998	-904.9	-325.6	6,636.6
1999	-896.1	-423.8	9,492.6
2000	-1016.0	-323.6	10,980.2
2001	-997.5	-369.0	19,236.2
2002	-926.1	-334.7	28,041.1
2003	-1,109.1	-327.5	30,282.9
2004	-1,056.9	-275.9	41,247.2
2005	-1,085.7	-282.9	44,467.6
2006	-1,320.3	-349.6	55,363.5
2007	-1,691.8	-506.3	55,766.8
2008	-1,740.5	-501.5	52,861.7
2009	-1,466.8	-364.5	52,263.4
2010	-1,294.4	-406.7	66,367.6
2011	-1,712.7	-408.5	64,743.5

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL.

Anexo N° 28. Saldos de la balanza comercial industrial entre Periferia y Centro: USA con El Salvador, Nicaragua y México, por quinquenios, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En millones de US\$)

PERIODO	El Salvador-USA	Nicaragua-USA	México-USA
1990-1995	-513.8	-112.8	-7,114.4
1996-2000	-915.8	-303.5	7,785.9
2001-2005	-1,035.1	-318.0	32,655.0
2006-2011	-1,537.8	-422.8	57,894.4
1990-2011	-1,002.9	-287.3	23,040.2

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL.

Anexo N° 29. Saldos e índices de saldos de balanza comercial manufacturera de El Salvador con sus socios comerciales, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En millones de US\$)

AÑO	Saldo Comercial (en millones de US\$)					Índices de saldos comerciales (1990=100)				
	ESA-Nica	ESA-Méx	ESA-USA	ESA- Socios	Saldo global	Esa-Nica	Esa-Méx	Esa-USA	ESA- Socios	Saldo global
1990	0.2	-32.2	-201.8	-233.8	-355.6	100	100	100	100	100
1991	7.7	-33.8	-191.7	-217.8	-382.6	3,101.0	105.0	95.0	93.0	108.0
1992	25.3	-55.7	-380.4	-410.8	-781.5	10,246.0	173.0	189.0	176.0	220.0
1993	19.4	-67.5	-638.6	-686.7	-1158.8	7,870.0	209.0	316.0	294.0	326.0
1994	14.7	-88.3	-722.1	-795.7	-1,496.2	5,962.0	274.0	358.0	340.0	421.0
1995	10.8	-140.6	-948.2	-1,078.0	-1,867.8	4,355.0	436.0	470.0	461.0	525.0
1996	11.8	-149.4	-819.1	-956.7	-1,739.4	4,781.0	464.0	406.0	409.0	489.0
1997	21.2	-198.5	-942.9	-1,120.2	-1,856.6	8,602.0	616.0	467.0	479.0	522.0
1998	30.8	-195.7	-904.9	-1,069.8	-1,931.1	12,485.0	607.0	448.0	458.0	543.0
1999	45.1	-210.7	-896.1	-1,061.7	-1,886.9	18,248.0	654.0	444.0	454.0	531.0
2000	49.5	-202.8	-1,016.0	-1,169.3	-2,291.1	20,021.0	629.0	503.0	500.0	644.0
2001	53.4	-233.4	-997.5	-1,177.6	-2,335.0	21,616.0	725.0	494.0	504.0	657.0
2002	38.3	-235.5	-926.1	-1,123.4	-2,321.9	15,489.0	731.0	459.0	481.0	653.0
2003	7.5	-258.7	-1,109.1	-1,360.3	-2,698.9	3,027.0	803.0	550.0	582.0	759.0
2004	37.9	-308.4	-1,056.9	-1,327.5	-2,968.3	15,337.0	958.0	524.0	568.0	835.0
2005	47.0	-365.0	-1,085.7	-1,403.7	-3,203.3	19,015.0	1,133.0	538.0	600.0	901.0
2006	51.5	-386.9	-1,320.3	-1,655.6	-3,873.1	20,862.0	1,201.0	654.0	708.0	1,089.0
2007	61.5	-487.4	-1,691.8	-2,117.7	-4,398.2	24,908.0	1,513.0	838.0	906.0	1,237.0
2008	89.4	-527.3	-1,740.5	-2,178.4	-4,794.7	36,211.0	1,637.0	862.0	932.0	1,348.0
2009	52.9	-456.7	-1,466.8	-1,870.6	-3,362.6	21,436.0	1,418.0	727.0	800.0	946.0
2010	92.8	-524.1	-1,294.4	-1,725.8	-3,495.0	37,574.0	1,627.0	641.0	738.0	983.0
2011	128.9	-549.0	-1,712.7	-2,132.8	-4,248.2	52,197.0	1,704.0	849.0	912.0	1,195.0

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL.

Anexo N° 30. Saldos de balanza comercial manufacturera de El Salvador con sus socios comerciales, por quinquenio, 1990-2011, a precios corrientes de mercado. (En millones de US\$)

Periodo	ESA-Nicaragua	ESA-México	ESA-USA	ESA- Socios	ESA-Resto del Mundo
1990-1995	13.0	-69.7	-513.8	-570.4	-1,007.1
1996-2000	31.7	-191.4	-915.8	-1,075.5	-1,941.0
2001-2005	36.8	-280.2	-1,035.1	-1,278.5	-2,705.5
2006-2011	79.5	-488.6	-1,537.8	-1,946.8	-4,028.6
1990-2011	40.8	-259.4	-1,002.9	-1,221.5	-2,429.4

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL.

Anexo N° 31. Saldos de balanza comercial manufacturera de El Salvador con sus socios comerciales, 1991-2011, a precios constantes 1991. (En millones de US\$)

Año	ESA-Nicaragua	ESA-México	ESA- USA	ESA-Socios
1991	7.7	-33.8	-191.7	-217.8
1992	19.0	-37.7	-180.1	-198.8
1993	8.8	-36.1	-358.1	-385.4
1994	5.7	-66.1	-250.9	-311.3
1995	3.5	-92.9	-272.3	-361.6
1996	1.2	-121.0	-131.6	-251.5
1997	5.3	-190.8	-149.9	-335.4
1998	10.9	-188.2	-104.4	-281.7
1999	32.0	-190.1	-62.6	-220.7
2000	33.6	-120.9	-35.5	-122.8
2001	28.0	-153.1	-123.7	-248.7
2002	19.2	-145.9	-136.1	-262.8
2003	8.8	-144.3	-187.8	-323.2
2004	70.3	-171.6	-107.2	-208.5
2005	31.4	-174.6	-11.3	-154.4
2006	50.5	-185.3	51.6	-83.2
2007	78.0	-211.1	35.6	-97.5
2008	84.4	-242.0	66.5	-91.2
2009	24.1	-227.8	40.6	-163.1
2010	45.6	-228.2	-46.4	-229.0
2011	53.1	-215.3	-106.2	-268.4

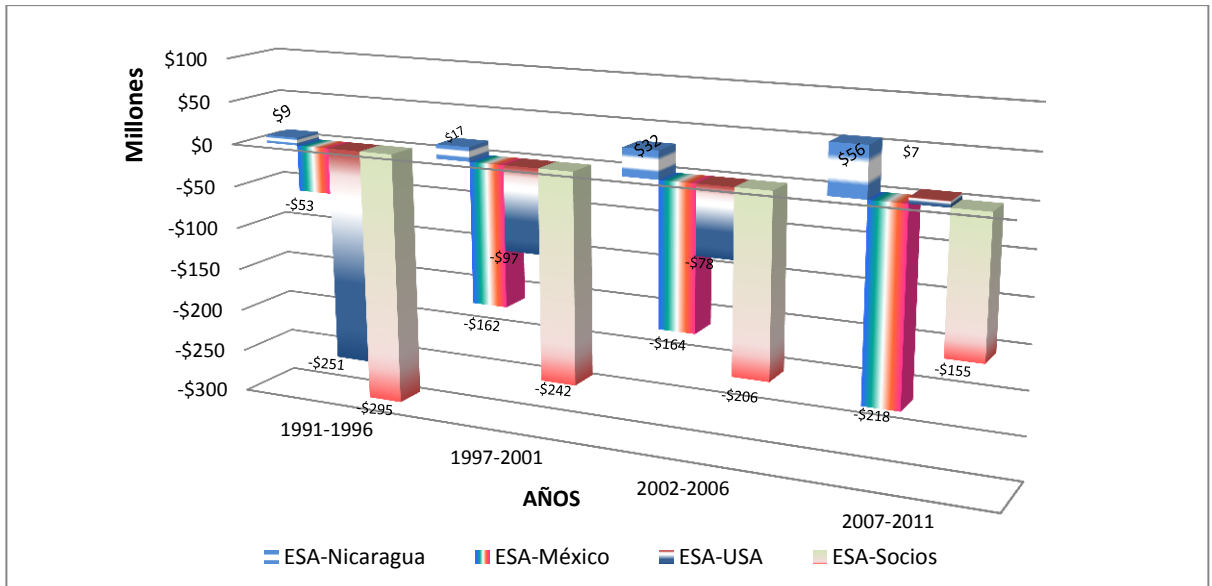
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL.

Anexo N° 32. Saldos de la balanza comercial manufacturera de El Salvador con socios comerciales: Nicaragua, México y USA, por quinquenio, a precios constantes de 1991. (En millones de US\$)

Periodo	ESA-Nicaragua	ESA-México	ESA-USA	ESA-Socios comerciales
1991-1996	8.9	-53.3	-250.6	-295.0
1997-2001	16.6	-162.2	-96.8	-242.4
2002-2006	31.6	-164.3	-78.2	-206.4
2007-2011	55.9	-218.3	6.9	-155.4
1991-2011	29.6	-151.3	-107.7	-229.4

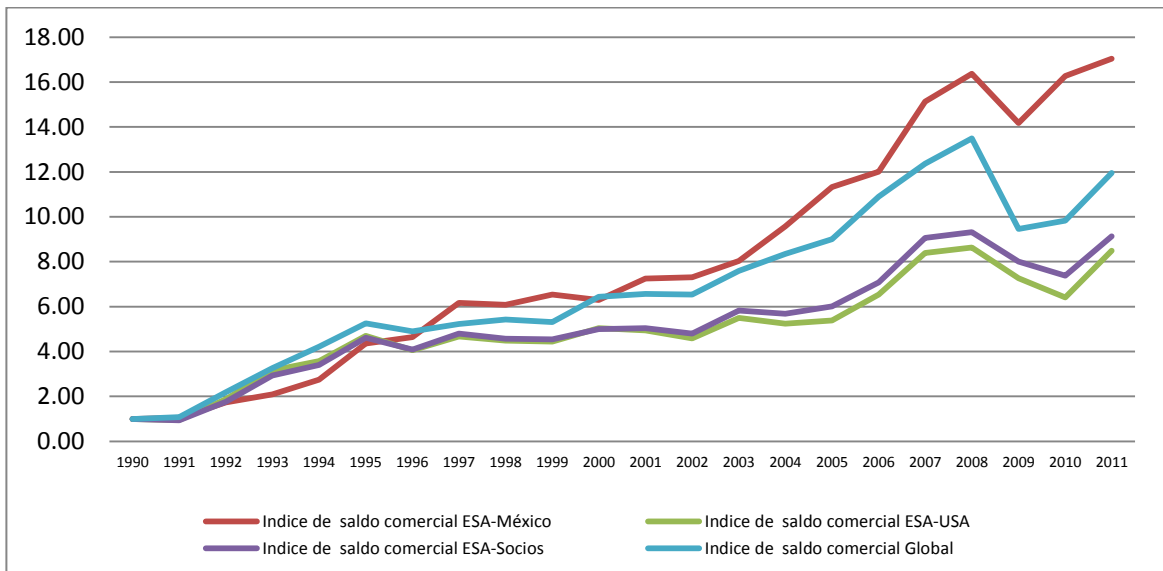
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL.

Anexo N° 33. Saldo de la balanza comercial manufacturera entre El Salvador y sus socios comerciales: Nicaragua, México y USA, por quinquenio, 1991-2011, a precios constantes de 1991. (En millones de US\$.)



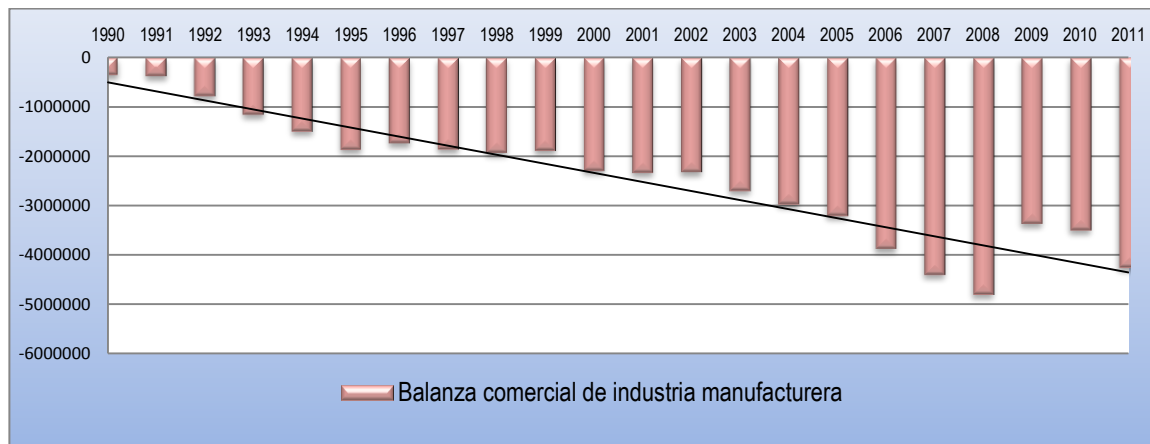
Fuente: Elaboración propia en base a BADECEL.

Anexo N° 34. Gráfico de Índices de saldos comerciales manufactureros entre El Salvador y sus socios comerciales, 1990-2011. (1990=100)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL.

Anexo N° 35. Gráfico de saldo de balanza comercial global de la industria manufacturera salvadoreña, a precios corrientes de mercado, 1991-2011. (En miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL.

Anexo N° 36. Elasticidad Ingreso de exportaciones manufactureras de El Salvador con el Resto Mundo (USA, México y Nicaragua.), 1991-2011.

Año	Valor de Exportaciones Manufactureras Esa- Socios precios corrientes (millones de US\$)	Índice de Valor unitario de exportaciones manufactureras (ESA-Socios) (1990=100)	Exportaciones manufactureras ESA-Socios precios constantes de 1991 (millones de US\$)	$(\text{Exportaciones}_1 - \text{Exportaciones}_0) / (\text{Exportaciones}_1 + \text{Exportaciones}_0) / 2$ (en %)	PIB Global soc. comerciales (R. Mundo) (miles de millones de US\$ ppa)	$(\text{PIB}_1 - \text{PIB}_0) / ((\text{PIB}_1 + \text{PIB}_0) / 2)$ (en %)	Elasticidad Ingreso de exportaciones manufactureras salvadoreñas (N°)
1991	121.2	100	121.2	-	10347.9	0.4	-
1992	198.1	113.7	174.2	35.9	10716.3	3.5	10.3
1993	142.4	150.3	94.8	-59.1	11025.2	2.8	-20.8
1994	138.3	149.1	92.7	-2.2	11478.4	4.0	-0.6
1995	131.1	199.0	65.9	-33.8	11684.5	1.8	-19.0
1996	158.0	117.7	134.2	68.3	12153.0	3.9	17.4
1997	192.8	133.0	145.0	7.7	12729.2	4.6	1.7
1998	222.8	117.9	189.0	26.4	13298.9	4.4	6.0
1999	240.7	106.1	226.9	18.3	13913.2	4.5	4.0
2000	249.0	113.9	218.7	-3.7	14499.7	4.1	-0.9
2001	293.1	140.3	208.9	-4.6	14614.1	0.8	-5.9
2002	334.7	122.4	273.4	26.8	14848.7	1.6	16.8
2003	310.9	137.2	226.7	-18.7	15242.4	2.6	-7.2
2004	426.4	133.4	319.6	34.0	15829.2	3.8	9.0
2005	432.1	130.7	330.6	3.4	16354.8	3.3	1.0
2006	525.5	119.3	440.4	28.5	16829.6	2.9	10.0
2007	557.2	111.4	500.2	12.7	17154.9	1.9	6.6
2008	678.8	115.5	587.8	16.1	17136.2	-0.1	-16.1
2009	570.7	154.4	369.6	-45.6	16621.8	-3.0	15.0
2010	1304.2	311.0	419.4	12.6	17082.9	2.7	4.6
2011	1473.4	359.4	410.0	-2.3	17437.8	2.1	-1.1

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BM y BADECEL.

Anexo N° 37. Elasticidad Ingreso de importaciones manufactureras de El Salvador con el Resto del Mundo (USA, México y Nicaragua.), 1992-2011.

AÑO	Valor de Importaciones Manufactureras Esa- Socios precios corrientes (millones de US\$)	Índice de Valor unitario de Importaciones manufactureras (ESA-Socios) (1990=100)	Importaciones manufactureras ESA-Socios precios constantes de 1991 (millones de US\$)	Importaciones ₁ - Impostaciones ₀ / (Importaciones ₁ + Impostaciones ₀)/2 (en %)	PIB global de El Salvador a precios constantes 1990 (millones de US\$)	(PIB ₁ -PIB ₀)/ ((PIB ₁ +PIB ₀)/2) (en %)	Elasticidad Ingreso de exportaciones manufactureras salvadoreñas (N°)
1991	339.0	100	339.0	-	4,973	3.5	-
1992	609.0	116.4	523.0	42.7	5,348	7.3	5.9
1993	829.1	200.9	412.6	-23.6	5,741.8	7.1	-3.3
1994	934.0	191.9	486.8	16.5	6,089	5.9	2.8
1995	1209.1	206.3	586.0	18.5	6,478.7	6.2	3.0
1996	1114.7	181.8	613.2	4.6	6,589.2	1.7	2.7
1997	1313.0	172.7	760.4	21.4	6,869	4.2	5.2
1998	1292.6	185.0	698.7	-8.5	7,126.5	3.7	-2.3
1999	1302.4	219.1	594.4	-16.1	7,372.3	3.4	-4.8
2000	1418.3	267.5	530.2	-11.4	7,531	2.1	-5.4
2001	1470.7	224.1	656.2	21.3	7,659.7	1.7	12.5
2002	1458.0	210.7	692.0	5.3	7,839	2.3	2.3
2003	1671.2	212.9	785.1	12.6	8,019.3	2.3	5.5
2004	1753.9	263.9	664.7	-16.6	8,167.7	1.8	-9.1
2005	1835.9	294.9	622.4	-6.6	8,458.7	3.5	-1.9
2006	2181.1	261.7	833.5	29.0	8,789.6	3.8	7.6
2007	2674.9	280.6	953.2	13.4	9,127.1	3.8	3.6
2008	2857.1	284.7	1003.7	5.2	9,243.4	1.3	4.1
2009	2441.3	268.5	909.3	-9.9	8,953.8	-3.2	3.1
2010	3029.9	304.1	996.2	9.1	9,076	1.4	6.7
2011	3606.2	335.9	1073.7	7.5	9,277.2	2.2	3.4

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BM, BADECEL, BCR de El Salvador, y PWT v.8.0.

Anexo N° 38 . Tasa de crecimiento de largo plazo de la manufactura salvadoreña en relación con el Resto del Mundo (USA, México y Nicaragua), 1991-2011. (En %)

Año	Elasticidad ingreso de las exportaciones manufactureras de El Salvador.	Elasticidad ingreso de las importaciones manufactureras de El Salvador.	Tasa de crecimiento del PIB global del Resto del Mundo.	Tasa de crecimiento de largo plazo con equilibrio externo de la manufactura salvadoreña.	Razón de Elasticidades exportación e importación de la manufactura salvadoreña.	Tasa de crecimiento de largo plazo Relativa de la manufactura salvadoreña con el Resto del Mundo.
1992	10.3	5.9	3.6	6.2	1.8	1.8
1993	-20.8	-3.3	2.9	18	6.3	6.3
1994	-0.6	2.8	4.1	-0.8	-0.2	-0.2
1995	-19.0	3.0	1.8	-11.4	-6.4	-6.4
1996	17.4	2.7	4.0	25.9	6.5	6.5
1997	1.7	5.2	4.7	1.5	0.3	0.3
1998	6.0	-2.3	4.5	-11.7	-2.6	-2.6
1999	4.0	-4.8	4.6	-3.9	-0.9	-0.9
2000	-0.9	-5.4	4.2	0.7	0.2	0.2
2001	-5.9	12.5	0.8	-0.4	-0.5	-0.5
2002	16.8	2.3	1.6	11.8	7.3	7.3
2003	-7.2	5.6	2.7	-3.4	-1.3	-1.3
2004	9.0	-9.1	3.9	-3.8	-1.0	-1.0
2005	1.0	-1.9	3.3	-1.8	-0.6	-0.6
2006	10.0	7.6	2.9	3.8	1.3	1.3
2007	6.6	3.6	1.9	3.6	1.9	1.9
2008	-16.1	4.1	-0.1	0.4	-4.0	-4.0
2009	15.0	3.1	-3.0	-14.5	4.8	4.8
2010	4.6	6.7	2.8	1.9	0.7	0.7
2011	-1.1	3.4	2.1	-0.7	-0.3	-0.3

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BM, BADECEL, BCR de El Salvador, y PWT.

Anexo N° 39. Índice de términos de intercambio de la industria manufacturera de El Salvador con sus socios comerciales USA, México y Nicaragua, 1991-2011. (1991=100).

Año	Índice de valor unitario de exportaciones manufactureras salvadoreñas con sus socios comerciales (IVUX) (1991=100)	Índice de valor unitario de importaciones manufactureras salvadoreñas con sus socios comerciales (IVUM) (1991=100)	Índice de términos de intercambio de la manufactura salvadoreña con sus socios comerciales (1991=100)
1991	100	100	100
1992	114.0	116.0	97.7
1993	150.0	201.0	74.8
1994	149.0	192.0	77.7
1995	199.0	206.0	96.4
1996	118.0	182.0	64.8
1997	133.0	173.0	77.0
1998	118.0	185.0	63.7
1999	106.0	219.0	48.4
2000	114.0	268.0	42.6
2001	140.0	224.0	62.6
2002	122.0	211.0	58.1
2003	137.0	213.0	64.5
2004	133.0	264.0	50.6
2005	131.0	295.0	44.3
2006	119.0	262.0	45.6
2007	111.0	281.0	39.7
2008	115.0	285.0	40.6
2009	154.0	268.0	57.5
2010	311.0	304.0	102.2
2011	359.0	336.0	107.0

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de BADECEL.