

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA DE ECONOMÍA**



**“PROPUESTA DE LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA  
INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EL SALVADOR”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:**

HECTOR EDUARDO CERÓN BOLAÑOS

BENJAMÍN ENRIQUE RAMOS GUERRA

JONNATHAN MOISÉS SALAZAR SERRANO

**PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIATURA EN ECONOMÍA**

**FEBRERO 2015**

**SAN SALVADOR**

**EL SALVADOR**

**CENTROAMERICA**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**RECTOR**

ING. MARIO ROBERTO NIETO LOVO

**SECRETARIA GENERAL**

DRA. ANA LETICIA ZA VALETA DE AMAYA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DECANO**

MSC. ROGER ARMANDO ARIAS

**VICE DECANO**

LIC. ALVARO EDGARDO CALERO RODAS

**SECRETARIO**

MAE. JOSE CIRIACO GUTIERREZ CONTRERAS

**DIRECTOR DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA**

MSC. GUSTAVO ADOLFO MENDOZA

**COORDINADOR DEL SEMINARIO**

LIC. ERICK FRANCISCO CASTILLO

**DOCENTE ASESOR**

MSC. GLADYS DEL CARMEN FLORES

**FEBRERO 2015**

**SAN SALVADOR**

**EL SALVADOR**

**CENTROAMERICA**

## CONTENIDO

ACRÓNIMOS .....	I
RESUMEN EJECUTIVO .....	II
INTRODUCCIÓN .....	IV
CAPÍTULO I: MARCO REFERENCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA .....	1
1.1. MARCO TEÓRICO / CONCEPTUAL.....	1
1.1.1. Antecedentes .....	1
1.1.2. Escuela de Harvard: Paradigma Estructura-Conducta-Resultados.....	2
1.1.3. Paradigma ECR para analizar la industria manufacturera desde un enfoque macroeconómico.....	8
1.1.3.1. Estructura de la industria manufacturera .....	13
1.1.3.2. Conducta de la industria manufacturera .....	15
1.1.3.3. Resultados de la industria manufacturera .....	17
1.1.4. Conceptualización relacionada con la Industria Manufacturera.....	19
1.2. MARCO CONTEXTUAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL SALVADOR .....	23
CAPÍTULO II: DIAGNOSTICO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA, PERIODO 1990-2012 .....	27
2.1 ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.....	27
2.1.1 Análisis estructural de la economía salvadoreña .....	27
2.1.1.1 Concentración de mercado: Número y tamaño de las empresas y estructura de la industria manufacturera .....	30
2.1.1.1.1 Concentración global de la Industria Manufacturera.....	31
2.1.1.1.2 Industria Manufacturera con más de 4 personas ocupadas.....	34
2.1.1.1.3 Industria Manufacturera con menos de 4-5 personas ocupadas.....	37
2.1.2 Barreras de entrada e Intervención estatal en la estructura económica .....	40
2.1.2.1 Política macroeconómica.....	41
2.1.2.2 Política de inversiones .....	43
2.1.2.3 Políticas de I+D .....	44
2.1.2.4 Política laboral .....	47
2.1.2.5 Políticas Sectoriales .....	49
2.1.2.6 Política Comercial .....	51
2.1.3 Perfil del empleo generado.....	56
2.1.3.1 Salarios promedios y división sexual .....	59
2.2 CONDUCTA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA .....	60
2.2.1 Prácticas empresariales .....	60
2.2.1.1 Evolución de precios.....	60
2.2.1.2 Prácticas de Responsabilidad Social Corporativa .....	62
2.2.1.2.1 Generalidades de la RSC y antecedentes.....	63
2.2.1.2.2 La Responsabilidad Social Corporativa en El Salvador.....	67
2.2.1.2.3 CASO 1 de RSC. Empresa La Constancia.....	70
2.2.1.2.4 CASO 2 de RSC. Empresa CALVO. ....	71
2.2.1.3 Prácticas de Innovación .....	75
2.2.2 Prácticas competitivas .....	83
2.2.3 Nivel de producción.....	89
2.2.3.1 Evolución del Índice de Volumen de la Actividad Económica y del Índice de Volumen de Producción Industrial.....	91
2.2.3.2 Índice de producción .....	92
2.2.4 Inversión y actores.....	93
2.3 RESULTADOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.....	95

2.3.1	Principales resultados de la producción manufacturera .....	95
2.3.1.1	Análisis de los sectores con mejores resultados .....	95
2.3.1.2	Agrupaciones sectoriales de la Industria Manufacturera .....	96
2.3.1.3	Producción Bruta, Valor Agregado y Consumo Intermedio.....	101
2.3.2	Generación de empleo de la Industria Manufacturera .....	106
2.3.2.1	Distribución del personal ocupado.....	107
2.3.2.2	Evolución del Índice de Personal Ocupado .....	109
2.3.3	Productividad y eficiencia de la Industria Manufacturera .....	110
2.3.4	Participación en el comercio internacional.....	113
2.3.4.1	Composición de las exportaciones .....	113
2.3.4.2	Composición de las importaciones.....	115
2.3.4.3	Principales países receptores de exportaciones .....	117
2.3.5	Progreso técnico y equidad.....	118
2.3.5.1	Perfil productivo .....	119
2.3.5.2	Equidad .....	123
CAPITULO III: LÍNEAS DE FOMENTO PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA .....		127
3.1	Enfoque Metodológico .....	128
3.1.1	Modelo para la formulación de la EDIM .....	128
3.1.2	El proceso de diseño de la EDIM .....	129
3.1.2.1	Elaboración del análisis FODA .....	130
3.1.2.2	Elaboración de la matriz estratégica .....	133
3.1.2.3	Establecimiento de Factores Críticos de Éxito .....	137
3.1.2.4	Determinación de objetivos.....	137
3.2	Estrategia para el Desarrollo de la Industria Manufacturera.....	138
3.2.1	Objetivos de la EDIM .....	138
3.2.2	Ejes estratégicos, estrategias y líneas estratégicas .....	140
CONCLUSIONES.....		147
BIBLIOGRAFÍA .....		149
PAGINAS WEB.....		156
ANEXOS 158		
Anexo 1: Producto Interno Bruto (PIB) por Rama de Actividad Económica. A Precios Constantes de 1990 .....		158
Anexo 2: Cuentas de Producción por Rama de Actividad Económica - A Precios Corrientes. Millones de Dólares. Valores Anuales. ....		164
Anexo 2: Índice de precios industriales.....		176
Anexo 3: Agrupación de la industria manufacturera .....		178
Anexo 4: El Salvador: ocupados por rama de actividad económica, años 1993 -2012.....		179
Anexo 6: Balanza Comercial. Millones de US\$ .....		183
Anexo 7: clasificación económica de las importaciones. Millones de US\$ .....		185

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1.1: PARADIGMA: ESTRUCTURA – CONDUCTA – RESULTADOS (ADAPTADO DE SCHERER Y ROSS, 1990).....	8
FIGURA 1.2: HACIA UN ENFOQUE MACROECONÓMICO DEL PARADIGMA ESTRUCTURA – CONDUCTA – RESULTADOS.....	10
FIGURA 2.1: MAPA DE LOS PRINCIPALES ORGANISMOS GUBERNAMENTALES QUE PARTICIPAN EN EL SISTEMA DE POLÍTICAS DE INNOVACIÓN.....	47
FIGURA 2.2: MAPA DE LOS PRINCIPALES ORGANISMOS GUBERNAMENTALES QUE PARTICIPAN EN LOS SISTEMAS DE GESTIÓN, CONTROL Y REGULACIÓN.....	47
FIGURA 2.3: MAPA DE LOS PRINCIPALES AGENTES QUE PARTICIPAN EN EL SISTEMA DE EJECUCIÓN Y PRODUCCIÓN.....	81
FIGURA 2.4: RAZÓN DE LA MEDIA ANUAL DE PATENTES OTORGADAS A RESIDENTES Y NO RESIDENTES Y EL TOTAL DE PATENTES DE UN GRUPO DE PAÍSES LATINOAMERICANOS PARA EL PERÍODO 2000-2008.....	82
FIGURA 2.5: PROMEDIO DE PARTICIPACIÓN DEL VALOR AGREGADO MANUFACTURADO Y DEL CONSUMO INTERMEDIO A LA PRODUCCIÓN BRUTA PERIODO 1990-2006.....	106
FIGURA 3.1: PROCESO PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA.....	131
FIGURA 3.2: PROCESO PARA EL ANÁLISIS FODA.....	135
FIGURA 3.3: ELEMENTOS CONSTITUTIVOS PARA EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA...	148

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1.1: COMPONENTES DE ANÁLISIS, VARIABLES, PARÁMETROS, INDICADORES Y FUENTES DE INFORMACIÓN.....	11
CUADRO 2.1: TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SEGÚN SU VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN.....	32
CUADRO 2.2 A-1: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA, SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA Y REMUNERACIÓN, AÑOS 1993 Y 2005. (EN DÓLARES).....	33
CUADRO 2.2 A-2: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA, SEGÚN VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO, AÑOS 1993 Y 2005. (EN DÓLARES).....	33
CUADRO 2.2 B: ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA SALVADOREÑA, SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA Y REMUNERACIÓN, VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, Y VALOR AGREGADO, AÑOS 1993 Y 2005 (EN PORCENTAJE).....	34
CUADRO 2.3 A: ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4-5 PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, 1993 Y 2005.....	35
CUADRO 2.3 B: ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SEGÚN REMUNERACIONES PAGADAS Y VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, 1993 Y 2005 (EN DÓLARES).....	35
CUADRO 2.4 A: ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4 Y 5 PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, 1993 Y 2005.....	36
CUADRO 2.4 B: ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4 Y 5 PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN REMUNERACIONES, ACTIVOS, VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO, 1993 Y 2005. (EN PORCENTAJE).....	36
CUADRO 2.5 A: ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4 Y 5 PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, 1993 Y 2005.....	37

CUADRO 2.6: ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4 PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN REMUNERACIONES, VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION, Y VALOR AGREGADO, 1993 Y 2005 (EN PORCENTAJE).....	38
CUADRO 2.7: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS CON MÁS DE 4 PERSONAS OCUPADAS, POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1993 Y 2005. (EN PORCENTAJE).....	40
CUADRO 2.8: MANUFACTURA CON 4 Y MENOS PERSONAS OCUPADAS, POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1993 Y 2005. (EN PORCENTAJE).....	41
CUADRO 2.9: MATRIZ DE POLITICAS Y MEDIDAS ADOPTADAS DURANTE 1990-1999.....	43
CUADRO 2.10: SALARIO MINIMO, PROMEDIO Y MODAL DE LA POBLACION OCUPADA FEMENINA.....	49
CUADRO 2.11: INDICADORES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE EL SALVADOR. (EN PORCENTAJE).....	54
CUADRO 2.12: INDICADORES NACIONALES DE EDUCACIÓN SUPERIOR, 2008-2009.....	58
CUADRO 2.13: POSICIÓN DE EL SALVADOR SEGÚN INDICADORES DEL FORO ECONÓMICO MUNDIAL SOBRE COMPETITIVIDAD, RELACIONADOS CON LA EDUCACIÓN.....	59
CUADRO 2.14: APLICACIÓN DE RSC EN LA EMPRESA.....	66
CUADRO 2.15: LOS 10 PRINCIPIOS DEL GLOBAL COMPACT.....	68
CUADRO 2.16: RESUMEN DE LAS PRIVATIZACIONES Y CONCESIONES.....	70
CUADRO 2.17: PRESTACIONES ADICIONALES A LA LEY QUE OTORGA GRUPO CALVO A SUS EMPLEADAS.....	75
CUADRO 2.18: COSTO DEL PLAN SOCIAL CALVO 2008, (EN US\$).....	76
CUADRO 2.19: PRINCIPALES TITULARES DE LAS PATENTES REGISTRADAS, 1993-2010.....	83
CUADRO 2.20: PRINCIPALES* CLASES DE PATENTES Y PRINCIPALES* TITULARES, 2001-2010.....	84
CUADRO 2.21: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE TEXTIL Y CONFECCIÓN DE EL SALVADOR, AÑO 2013.....	87
CUADRO 2.22: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE BEBIDAS.....	87
CUADRO 2.23: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS ALIMENTOS.....	88
CUADRO 2.24: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA INDUSTRIA PLÁSTICA.....	89
CUADRO 2.25: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA INDUSTRIA QUÍMICA.....	90
CUADRO 2.26: PRINCIPALES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA PAPEL, CARTÓN Y ARTES GRÁFICAS.....	91
CUADRO 2.27: PRINCIPALES DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SELECCIONADOS POR SU PARTICIPACIÓN EN EL PRODUCTO BRUTO. AÑOS 1990, 1995, 2000, 2005 Y 2006. (EN PORCENTAJE).....	104
CUADRO 2.28: SECTORES QUE MÁS AUMENTARON SU PARTICIPACIÓN EN PRODUCTO BRUTO. AÑOS 1990, 1995, 2000, 2005 Y 2006. (EN PORCENTAJE).....	105
CUADRO 2.29: SECTORES QUE MÁS REDUJERON SU PARTICIPACIÓN EN EL PRODUCTO BRUTO. AÑOS 1990, 1995, 2000, 2005 Y 2006. (EN PORCENTAJE).....	105
CUADRO 2.30: INICIATIVAS DEL GOBIERNO DE EL SALVADOR PARA FORMAR UNA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y EL CONOCIMIENTO.....	123
CUADRO 2.31: LEGISLACIÓN SALVADOREÑA EN MATERIA DE TIC.....	124
CUADRO 2.32: TRATADOS BILATERALES DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA SUSCRITOS POR EL SALVADOR, OCTUBRE DE 2009.....	127
CUADRO 3.1: ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FODA A NIVEL DE ESTRUCTURA.....	132
CUADRO 3.2: ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FODA A NIVEL DE CONDUCTA.....	133
CUADRO 3.3: ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FODA A NIVEL DE RESULTADOS.....	134
CUADRO 3.4: PRINCIPALES LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA EL EJE ESTRATÉGICO 1.....	143
CUADRO 3.5: PRINCIPALES LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA EL EJE ESTRATÉGICO 2.....	144
CUADRO 3.6: PRINCIPALES LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA EL EJE ESTRATÉGICO 3.....	146
CUADRO 3.7: PRINCIPALES LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA EL EJE ESTRATÉGICO 4.....	147

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.1: VALOR AGREGADO MANUFACTURERO DE EL SALVADOR, PERÍODO 1960 – 1988 EN MILLONES DE COLONES, A PRECIOS CONSTANTE DE 1962.....	24
GRÁFICO 1.2: TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, PERÍODO 1960-1989.....	25
GRÁFICO 1.3: PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO PERÍODO 1960-1989.....	26
GRÁFICO 2.1: PORCENTAJE DE VALOR AGREGADO GENERADO POR SECTOR CON MAYOR DEMANDA INTERMEDIA. (EN PORCENTAJES).....	29
GRÁFICO 2.2: FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO COMO PORCENTAJE DEL TOTAL (PRECIOS DEL 2006).....	31
GRÁFICO 2.3: INDICADORES DE EDUCACIÓN DE ACUERDO A LA METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN DEL CONOCIMIENTO DEL BANCO MUNDIAL (KAM).....	60
GRÁFICO 2.4: EVOLUCIÓN DE SALARIOS PROMEDIO POR SEXO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN COMPARACIÓN CON EL PROMEDIO A NIVEL NACIONAL 1994-2012. BASE 1993.....	61
GRÁFICO 2.5: COMPORTAMIENTO ANUAL DE LA INFLACIÓN, PERIODO 1993-2012. BASE 1992. ....	62
GRÁFICO 2.6: ÍNDICE DE PRECIOS INDUSTRIALES, ENERO 1998-DICIEMBRE 2012. BASE ENERO 1998. ....	63
GRÁFICO 2.7: PROYECTOS DE MEDIO AMBIENTE EN LAS EMPRESAS, 2004.....	73
GRÁFICO 2.8: GASTO EN I+D EN EL SALVADOR Y OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS, AÑO 2008 (EN MILLONES DE DÓLARES EXPRESADOS EN PPC).....	78
GRÁFICO 2.9: INVERSIÓN DE EL SALVADOR EN ACTIVIDADES DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, PERÍODO 2007-2009, (EN MILES DE DÓLARES).....	79
GRÁFICO 2.10: INVERSIÓN EN I+D SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO, PERIODO 2008-2009 (EN MILES DE DÓLARES).....	79
GRÁFICO 2.11: DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL SALVADOR EN I+D SEGÚN ÁREA CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA, AÑO 2009 (EN PORCENTAJES).....	80
GRÁFICO 2.12: NÚMERO DE PATENTES CON AL MENOS UN INVENTOR CON RESIDENCIA EN EL SALVADOR, 1993-2010.....	83
GRÁFICO 2.13: TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. PRECIOS CONSTANTES DE 1990 (PERIODO 1991-2012).....	92
GRÁFICO 2.14: EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE VOLUMEN ACTIVIDAD ECONÓMICA (IVAE) E ÍNDICE DE VOLUMEN DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (IVOPI). TENDENCIA CICLO. PERIODO 1990-2012. BASE 1990.....	93
GRÁFICO 2.15: ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. PERIODO 1990-2012.....	94
GRÁFICO 2.16: COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS A PRECIOS CONSTANTES. CIU 3.1 POR AGRUPACIÓN DE DIVISIONES. AÑOS 1990 Y 2012.....	98
GRÁFICO 2.17: PARTICIPACIÓN DE LA AGRUPACIÓN SECTORIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. PERIODO 1990 - 2012.....	99
GRÁFICO 2.18: PARTICIPACIÓN PROMEDIO DE LAS INDUSTRIAS TRADICIONALES. PERIODO 1990-2012.....	100
GRÁFICO 2.19: PARTICIPACIÓN PROMEDIO DE LAS INDUSTRIAS INTERMEDIAS. PERIODO 1990-2012.....	101
GRÁFICO 2.20: PARTICIPACIÓN PROMEDIO DE LAS INDUSTRIAS MECÁNICAS. PERIODO 1990-2012.....	102
GRÁFICO 2.21: TASAS DE VARIACIÓN DE LA AGRUPACIÓN SECTORIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, PERIODO 1990 Y 2012.....	103
GRÁFICO 2.22: SECTORES CON MAYOR INTENSIDAD DE VALOR AGREGADO, PROMEDIO 1990-2006.....	107
GRÁFICO 2.23: SECTORES CON MAYOR INTENSIDAD DE VALOR AGREGADO, PROMEDIO 1990-2006.....	108

GRÁFICO 2.24: PERSONAL OCUPADO CLASIFICADO POR LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE EL SALVADOR, 1993-2012. (EN PORCENTAJE).....	109
GRÁFICO 2.25: PERSONAL OCUPADO CLASIFICADO POR LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES DE EL SALVADOR, PERÍODO 1993-2012. (EN PORCENTAJES).....	111
GRÁFICO 2.26: ÍNDICE DE OCUPADOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE LA ECONOMÍA, PERIODO 1994-2012. BASE 1993.....	112
GRÁFICO 2.27: VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA ECONOMÍA Y LA PRODUCTIVIDAD LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, PERIODO 1993-2012. EN (PORCENTAJE).....	113
GRÁFICO 2.28: ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD DE LA ECONOMÍA E ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, PERIODO 1993-2012. (BASE 93).....	114
GRÁFICO 2.29: TASA DE VARIACIÓN DE LA EFICIENCIA DE LA ECONOMÍA E INDUSTRIA MANUFACTURERA. PERIODO 1994-2012.....	115
GRÁFICO 2.30: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES. PORCENTAJE PROMEDIOS DE PARTICIÓN. PERIODO 1994-2012.....	117
GRÁFICO 2.31: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES. PORCENTAJE PROMEDIOS DE PARTICIÓN. PERIODO 1994-2012.....	118
GRÁFICO 2.32: EXPORTACIONES FOB, IMPORTACIONES CIF, BALANZA COMERCIAL, EXPORTACIÓN DE MAQUILA, IMPORTACIÓN MAQUILA Y BALANZA COMERCIAL DE MAQUILA. PERIODO 1994-2012 EN MILLONES DE US\$.....	119
GRÁFICO 2.33: PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES ORGANIZADOS POR DESTINO DE EXPORTACIONES. TASA DE PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES. PERIODO 1994-2012.....	120
GRÁFICO 2.34: MAPA DE LOS PRINCIPALES ORGANISMOS GUBERNAMENTALES QUE PARTICIPAN EN LOS SISTEMAS DE GESTIÓN, CONTROL Y REGULACIÓN DE LAS TIC.....	121
GRÁFICO 2.35: EXPORTACIONES DE ALTA TECNOLOGÍA (ESCALA LOGARÍTMICA).....	125
GRÁFICO 2.36: PROTECCIÓN ARANCELARIA EN EL SECTOR INDUSTRIAL, 2002.....	128



## ACRÓNIMOS

AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
BCR	Banco Central de Reserva
BMI	Banco Multilateral de Inversiones
CAUCA	Código Aduanero Uniforme Centroamericano
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CNE	Consejo Nacional de Energía
CNR	Centro Nacional de Registros
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
CONAMYPE	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
CONSAA	Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera
CORSAIN	Corporación Salvadoreña de Inversiones
CLAEES	Clasificación de Actividades Económicas de El Salvador
DIGESTYC	Dirección General de Estadística y Censo
EDIM	Estrategia para el desarrollo de la industria manufacturera
ECR	Estructura-Conducta-Resultados
EHPM	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples
FBKF	Formación Bruta de Capital Fijo
FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
FUSADES	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
IED	Inversión Extranjera Directa
INCAE	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INSAFORP	Instituto Salvadoreño de Formación Profesional
IVA	impuesto al Valor Agregado
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MINEC	Ministerio de Economía
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONU	Organización de las Naciones Unidas
ONG	Organización no Gubernamental
ONI	Oficina Nacional de Inversiones
PAC	Plan Anti Crisis
PATI	Programa de Apoyo Temporal al Ingreso
PIB	Producto Interno Bruto
PIBM	Producto Interno Bruto Manufacturero
SIGET	Superintendencia de Electricidad y Telecomunicaciones
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VA	Valor Agregado
VBP	Valor Bruto de la Producción
VUR	Ventanilla Única de Redescuento
ZFC	Zonas Francas y de Comercialización

## RESUMEN EJECUTIVO

Todo el desarrollo Marshalliano de la Teoría Industrial, distritos industriales, la Organización Industrial, entre otros, ha sido objeto de numerosos análisis a lo largo de la historia. Tanto así que inspiró a otros autores a desarrollar propuestas teóricas y metodológicas en esta área. Una de esas líneas fue el desarrollo del paradigma Estructura-Conducta-Resultados (ECR). Dicho paradigma propone analizar la industria desde los componentes que definen su estructura de mercado, desde donde es posible explicar las conductas de las empresas y los resultados finales de las mismas.

En este contexto, el análisis de la estructura de mercado resulta indispensable para la comprensión del funcionamiento del sector. Así, este trabajo se enmarca en este campo de investigación, y tiene como objetivo principal analizar la industria manufacturera salvadoreña para el periodo de 1990-2012. Esto con el propósito de presentar una propuesta de líneas estratégicas para el fortalecimiento de la Industria Manufacturera.

En este sentido, se han analizado una serie de variables que engloban los tres pilares del enfoque ECR, incluso se han propuesto algunas que no son incorporadas dentro de la propuesta teórica de dicho paradigma. Superado el planteamiento metodológico para desarrollar el análisis, un elemento clave del trabajo lo constituye el diagnóstico de la Industria Manufacturera salvadoreña, que se presenta en los tres apartados correspondientes al ECR que se presenta en el segundo capítulo.

Este apartado contiene la base para el desarrollo de las líneas estratégicas de fortalecimiento para la industria, y en términos generales se puede resumir su descripción como una industria estancada en la producción de bajo valor agregado, de alta concentración de mercado y de poca especialización en productos ganadores a nivel internacional. Lo cual supone una serie de condiciones de mano de obra, de infraestructura, de políticas públicas, etc., que hacen que dicho comportamiento sea de esa manera. De hecho, Instituciones Internacionales como la UNCTAD, la OMC, CEPAL, detallan todas las carencias que tiene el aparato productivo salvadoreño en la industria manufacturera a través de numerosos informes.

Es importante señalar el contexto global en el que nos encontramos, y por tanto, los esfuerzos por competir en un mundo globalizado son cada vez mayores. Así, la Industria Manufacturera salvadoreña se ha caracterizado por encontrarse dentro del segmento de productos perdedores en el comercio mundial, lo cual es de mucha preocupación para dicho sector.

Teniendo en cuenta nuestro punto de partida, sin embargo, es importante considerar y tener en cuenta los esfuerzos creados e impulsados por los diferentes gobiernos del país, pero que lejos de convertirse en una herramienta eficaz y eficiente, se han traducido en una mega estructura burocrática-gubernamental que no es operativa ni funcional.

En estas condiciones, se presenta en capítulo tercero, una propuesta muy básica, pero lo suficientemente amplia, para fortalecer a la Industria Manufacturera salvadoreña. La cual recoge algunos de los elementos propuestos por otras instituciones nacionales e internacionales, pero que a la fecha nunca se han implementado.

Como es obvio, la adaptación metodológica utilizada supuso la aplicación de dicho enfoque a niveles macro, que a través de mediciones ya existentes nos presentó el panorama lo suficientemente claro para poder presentar dichas líneas estratégicas. Sin duda, la complementariedad de este trabajo con otro de enfoque microeconómico sería de gran utilidad para gozar de conclusiones más contundentes.

Sin embargo, la apuesta por traspolar el paradigma ECR de su marco microeconómico a un análisis macroeconómico era otra de las apuestas importantes a la hora de realizar este trabajo de investigación.

## INTRODUCCIÓN

El desarrollo del tejido industrial, fue el reflejo de la implementación del Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones ISI, impulsado por la CEPAL (basado en una elevación de protección a la producción nacional, completada con las políticas de crédito de fomento, con tasas de interés subsidiadas por el Estado). Con éste esquema los países en desarrollo lograron importantes avances en términos de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y del ingreso per cápita en un marco de relativa estabilidad.

Dicho modelo hizo propicio el desarrollo de tejido industrial hasta los años setenta, aprovechando las ventajas que la protección trae y favoreciendo el desarrollo industrial a partir de la protección y no la innovación. Las limitaciones del mercado interior generaron una barrera a la industria y la protección que en un primer estado de industrialización es un fenómeno positivo se convirtió en un fenómeno desastroso para las economías nacionales.

A partir de la década de los setenta, ninguna empresa industrial creció realmente más allá de las oportunidades del mercado interior y los países que adoptaron el modelo siguieron viviendo de las exportaciones primarias de café, carbón, petróleo y otros productos, protegiendo el mercado interior y manteniendo una industria que para los años ochenta se hizo pequeña, ineficiente y poco competitiva con una participación nula en el mercado internacional.

A partir de la década de los ochenta la economía mundial entró en un período de inflación, originada primordialmente por el alza en los precios del petróleo que obligó a los países desarrollados a aplicar políticas monetarias contraccionistas con la consecuente restricción del crédito y elevación de las tasas de interés. El sector manufacturero sufrió las mayores consecuencias de esta crisis; la participación de las manufacturas en el PIB, que venían creciendo lentamente en los años sesenta y setenta, al finalizar los años ochenta descendió.

Al finalizar la década de los ochenta y comienzos de los noventa, hace su aparición el "neoliberalismo", como una respuesta teórica para "modernizar y hacer más competitivas las economías emergentes", aplicando aperturas de choque que fortalecerían y harían más modernas las economías, pensando en la importancia de las ventajas comparativas entre los países y bajo el supuesto de que el mercado internacional haría una distribución justa de los recursos y que los países en desarrollo crecerían más rápidamente gracias a las nuevas condiciones de mercado. La permanencia de mecanismos de protección estimuló la producción de bienes dirigidos a la satisfacción de las necesidades del mercado interno.

A partir de las políticas de carácter neoliberal, implementado en El Salvador a partir de 1989, la economía ha mostrado una serie de cambios en su estructura de producción, caracterizado por un crecimiento durante los primeros años de la década de los 90, que trajo consigo un aumento en el crecimiento de los demás sectores económico y un aumento considerable del empleo generado en la economía; lo cual se contrasta con los resultados de finales de la década, ya que se produjo un fuerte estancamiento del crecimiento económico durante, que condujo a la economía a cambios en la estructura y composición de la producción, y la pérdida del crecimiento a partir del año 2003, con tasas negativas de variación de un año con otro.

Por tanto, en medio de todo el desarrollo de la historia económica del país, la industria manufacturera ha sufrido un abandono, no solo a través de políticas ineficaces, sino también de instrumentos transformadores en la capacidad productiva de la industria manufacturera. Que al contrario de fortalecer y fomentarla han servido para debilitar y dismantelar la poca capacidad productiva y competitiva de dicha industria.

Por lo que, considerando la importancia que tiene la industria manufacturera desde distintas variables macroeconómicas en la economía nacional, es importante dedicar esfuerzos en el análisis no solo de las causas, consecuencias y características que han llevado al estado en que se encuentra, sino también de posibles soluciones que permitan reactivar tan importante sector.

En este marco, el objetivo del presente trabajo es presentar y analizar diversos indicadores de la estructura y el dinamismo de la Industria Manufacturera, al mayor nivel de desagregación posible, considerando las clases de actividad de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme Revisión 3.1, adaptada a El Salvador. A su vez, el análisis pretende extraer conclusiones suficientes para proponer líneas de fomento a la Industria Manufacturera.

El análisis se realiza principalmente por variables, con una lógica transversal. Como años de referencia -siempre y cuando haya información disponible para cada una de las variables analizadas- se consideran los últimos datos disponibles (generalmente para el año 2012) y se comparan respecto a años seleccionados.

Así mismo, el otro objetivo de esta investigación es la utilización metodológica del paradigma ECR para el análisis y desarrollo del mismo. En ese sentido, se trata de proponer una adaptación metodológica del análisis ECR, pasando de un análisis micro a un análisis macroeconómico.

A efectos de cumplir con los objetivos planteados anteriormente esta investigación se divide en los siguientes capítulos:

El capítulo 1 presenta el marco teórico y conceptual, en el que se define los conceptos a utilizar en la presente investigación y se define el marco analítico de ella, desarrollando la adaptación metodológica del paradigma Estructura-Conducta-Resultados, que servirá de guía para el desarrollo de la investigación. Se acompaña del contexto de la producción manufacturera, esbozando los cambios en las principales macro magnitudes a partir de la década de los 60 hasta finales de los 80; y las políticas relevantes para su desarrollo y se define los mecanismos de política para incentivar dicho sector.

En el capítulo 2 se presenta el diagnóstico del sector manufacturero a través del análisis de la organización manufacturera, bajo la metodología adaptada y descrita en el capítulo 1. Se analizan las estadísticas de cuentas nacionales de la economía salvadoreña, a efectos de contextualizar la estructura por grandes agrupaciones y la evolución del Producto Bruto Interno de la Industria Manufacturera, respecto a los restantes sectores de actividad económica.

En este capítulo se analizan diversos indicadores de estructura y dinamismo de diversas variables –producción, valor agregado, personal ocupado y desocupado, salarios y productividad de la Industria Manufacturera nacional. Posteriormente, se le dedica una sección a la evolución de las exportaciones de la Industria Manufacturera. A tales efectos, se contextualiza la

importancia y evolución de dichas exportaciones en el total exportado –tanto a nivel sectorial como por productos-, se presentan indicadores que caracterizan a los sectores por sus exportaciones y se analiza el comportamiento de las exportaciones a nivel sectorial.

Finalmente en el tercer y último capítulo de este trabajo presentamos un análisis FODA de la Industria Manufacturera, fruto del diagnóstico realizado en el capítulo dos. De dicho análisis se deriva la propuesta de un plan estratégico que esboza las principales y grandes líneas de acción para el fomento de la Industria Manufacturera.

La estructura de la investigación responde a la hipótesis general que se ha planteado, que se enmarca en la escasa o nula capacidad productiva de la Industria Manufacturera en la Economía Salvadoreña. En este contexto, no solo se trata de validar o no dicha hipótesis, sino también de encontrar sus causas y características estructurales, a fin de poder dar una respuesta estratégica a través de líneas concretas de fomento a dicha industria.

El análisis y estudio general de la Economía Salvadoreña durante toda la carrera nos hacen creer y pensar que las propuestas de políticas económicas han sido fracasadas y que por tanto, no han logrado despegar ni impulsar el desarrollo de un sector tan estratégico como lo es la Industria Manufacturera. Sin embargo, dichas afirmaciones deberán ser contrastadas a lo largo del trabajo y validarlas con la información pertinente.

## **CAPÍTULO I: MARCO REFERENCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**

Este capítulo se divide en dos apartados, el primero describe de forma genérica el desarrollo epistemológico del paradigma de la Estructura, Conducta y Resultado –ECR–, como guía metodológica para la realización de la investigación, y en un segundo apartado se plantea el marco histórico de la Industria Manufacturera salvadoreña, sus orígenes, desarrollo y su situación antes de la implementación del modelo neoliberal en El Salvador.

### **1.1. MARCO TEÓRICO / CONCEPTUAL**

#### **1.1.1. Antecedentes**

Entre las nuevas corrientes de pensamiento económico se encuentran las “nuevas teorías”, de las que se deriva la Teoría de la Organización Industrial o Economía Industrial, que surgen como un puente entre la microeconomía y macroeconomía para el análisis económico.

La teoría de la Organización Industrial (OI) es la parte de la economía que estudia cómo se organizan los productores en los mercados, dicha teoría se ha desarrollado desde dos vertientes; la clásica que resalta el análisis a nivel de la industria desde un enfoque macroeconómico, y la vertiente a nivel estratégico-empresarial que se fundamenta en el análisis de la firma y sus características. De estas dos vertientes, la presente investigación retoma el enfoque clásico, que se desarrolla a continuación.

Se considera que el enfoque clásico de la OI tiene sus orígenes en los aportes realizados por Marshall en 1879, en su obra “*the economics of industry*” donde analiza el sistema proteccionista basado en los aranceles.

Los primeros trabajos económicos que estudian el comportamiento de las empresas en los mercados son desarrollados por Alfred Marshall. Este autor introduce una perspectiva dinámica para analizar el funcionamiento de los mercados. Así, bajo este enfoque, los agentes económicos influyen sobre las variables del mercado y que, a su vez, la evolución del mercado condiciona su comportamiento.

Marshall subraya que el carácter dinámico de las actividades industriales depende de las características de cada industria. Este autor destaca en sus trabajos la importancia de la dinámica empresarial, pero principalmente de las empresas como agentes de cambio e innovación, a tal punto de crear un puente entre los dos extremos de análisis: presenta el interés por estudiar la estructura del mercado y al mismo tiempo la necesidad de tomar en cuenta el espacio para analizar las diferentes trayectorias posibles<sup>1</sup>.

En este contexto toma relevancia la dinámica empresarial como fenómeno determinante en los mercados industriales principalmente. Así, las empresas se encuentran desarrollando permanentes actividades para ejecutar sus estrategias a fin de ganar mayores cuotas de mercado. Sin embargo, en la medida que entran más y mejores empresas al mercado también

---

<sup>1</sup> Ante este planteamiento, Shumpeter (1939) planteaba que el empresario innovador es quien dota de dinamismo a la industria, a partir de los procesos de “*destrucción creadora*” y “*acumulación creadora*”.

salen otras, ya sea por fusión de capitales, por cambios generacionales y por diversos motivos que puedan presentarse. La explicación de este fenómeno constante ha sido interpretada por Marshall con la denominada "*metáfora del bosque*", planteando que los árboles jóvenes crecen y van poco a poco desplazando a los árboles grandes y viejos. En otras palabras, las condiciones de las empresas entrantes y salientes no coinciden, pero dicho desplazamiento tarda varios años en concretarse<sup>2</sup>.

Es en este marco, los procesos de innovación tomarían un carácter prioritario en la industria, lo cual se denota en la literatura sobre innovación empresarial y territorio. Este punto tomó importancia en el análisis desarrollado por Marshall cuando pone énfasis en la presencia de rendimientos crecientes en los distritos industriales, formados por pequeñas empresas que gozan de altos niveles de especialización e integración.

Para Marshall, la presencia de proveedores, la formación de un mercado de trabajo especializado y el clima del mercado industrial son las fuentes de las externalidades locales que permitirían la aparición de rendimientos decrecientes en la función de producción; llegando a establecer que "*determinadas ventajas de la división del trabajo sólo se pueden obtener en las fábricas muy grandes, pero muchas, más de las que pueda parecer a simple vista, se pueden obtener de pequeñas fábricas y talleres, con tal de que exista un número muy elevado en la misma actividad*"<sup>3</sup>

Así pues, las variables que determinan la estructura del mercado toman protagonismo en el análisis de la teoría económica, y posteriormente entre la década de 1930 a 1959, surge la Organización Industrial como disciplina, llamada también Economía Industrial.

### **1.1.2. Escuela de Harvard: Paradigma Estructura-Conducta-Resultados**

Es la Escuela de Harvard con los aportes de pensadores como Edward Chamberlín, Edward Mason y Joe Bain, quienes desarrollan el paradigma Estructura-Conducta-Resultados (ECR), enfoque que es utilizado como recurso analítico para describir el funcionamiento de los mercados. El ECR propone un análisis estático de cada elemento, teniendo en cuenta que la estructura condiciona el comportamiento de las firmas y éste, a su vez, define los resultados de las mismas.

Inicialmente fue Chamberlain en su obra "*Teoría de la competencia monopolística*" de 1933, quien resalta las imperfecciones del mercado y la diferenciación de productos e introducen el concepto de bienes sustitutos, al mismo tiempo que aportó el modelo de competencia monopolística y orientó su análisis hacia las decisiones de precios y cantidades para productos diferenciados. Por otra parte, realizó una distinción entre aquellos mercados en que las empresas no consideraban las reacciones de los rivales y aquellos en que, debido al escaso número de competidores, las reacciones debían ser consideradas. Su trabajo sirvió para retomar

---

<sup>2</sup> Marshall, 1890; en Rotta, L. (2013) Tesis. *Dinámica empresarial en el sector manufacturero argentino. Análisis descriptivo a nivel regional durante las etapas de convertibilidad, crisis y post convertibilidad*. Mar del Plata.

<sup>3</sup> Marshall, A. (1890, 1920). *Principles of Economics*, MacMillan.



algunos temas olvidados por la teoría neoclásica, dicha evolución trajo consigo el paradigma ECR como enfoque en que se basa la Economía Industrial.

El trabajo de Chamberlin sirve como punto de partida en la evolución posterior de la Economía Industrial. El teórico que se encargó de desarrollar el paradigma estructuralista es Mason<sup>4</sup>, quien a partir de sus trabajos advirtió la conveniencia de investigar las relaciones existentes entre la estructura de los sectores industriales y las políticas de precios y producción de las empresas competidoras. Es a fines de la década de los años 40, con la propuesta metodológica de Edward Mason de la Universidad de Harvard, que se delimita el campo de la Economía Industrial dentro del análisis económico.<sup>5</sup>

Mason a través de sus obras "*Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise*" del año 1939 y "*Round Table on Preserving Competition versus regularing Monopoly*" del año 1949, fue quien aportó la importancia de la estructura de mercado, entre otras variables, como las claves para identificar las características generales de comportamiento en los mercados, es por ello, que el énfasis en la investigación fue puesto en el estudio de la estructura de mercado como una base unificadora para el análisis económico industrial.

La idea consistía en establecer un esquema que relacionara las políticas esperadas por parte de las empresas ante diferentes escenarios estructurales. Mediante la utilización de este esquema sería posible analizar el entorno industrial de la empresa, sin depender de la consideración de parámetros difícilmente verificables. Según el enfoque de este autor, el número de competidores y el grado de diferenciación del producto son dos aspectos estructurales claves, siendo determinantes sobre la conducta de las empresas. El tamaño de la empresa, expresado en su cuota de mercado ya es considerado en este análisis una variable determinante, de la que depende la cuota de mercado en el sector industrial que se trate.

Finalmente, Bain en su obra "*Industrial Organization*" de 1968, retoma los aportes de los antecesores, los sistematizó y popularizó el conocido paradigma "Estructura-Conducta-Resultados" (ECR), presentándolo como el elemento básico de análisis y evaluación de los mercados, al mismo tiempo que estableció este enfoque para investigar las relaciones entre la estructura industrial y los resultados obtenidos por el subsector correspondiente. Este autor postula que existen relaciones causales entre la estructura de un mercado, las conductas de las firmas en el mismo y sus resultados económicos.<sup>6</sup>

Es de reconocer, que la Economía Industrial tiene una gran importancia en muchos gobiernos del mundo, teniendo como punto principal la formación y estructura de los "mercados imperfectos". El paradigma ECR es uno de los principales pilares de la Economía Industrial, y trata de establecer los factores que hacen que la estructura de una industria determine la

---

<sup>4</sup> Mason, E. S. (1939). *Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise*. American Economic Review; (1949). *The Current State of the Monopoly Problem in the United States*. Harvard Law Review.

<sup>5</sup> Ramírez, J. (2002). Los nuevos desarrollos de la economía industrial. Repercusiones en la política industrial y valoraciones críticas. *Ponencia presentada en las VIII Jornadas de Economía Crítica, del 28 de febrero al 2 de marzo de 2002* (págs. 1-28). Valladolid: Universidad Complutense de Madrid.

<sup>6</sup> Bain, J. (1968). *Industrial Organization*. Segunda Edición. Nueva York; John Wiley.

conducta de una empresa y a su vez los resultados obtenidos por la misma en un sector industrial determinado. Por tanto, se trata de una teoría que trata de representar elementos comunes en la estructura de cualquier industria, como un indicador de funcionamiento del mismo.

Los primeros desarrollos del paradigma ECR examinan el proceso de entrada partiendo del análisis de las barreras que restringen el ingreso de firmas a los mercados. Bain inicia una serie de investigaciones sobre barreras de entrada con un estudio sobre el precio límite, al que define como el nivel en el que las empresas establecidas pueden, en el largo plazo, aumentar sus precios de venta por encima del precio de mercado sin atraer nuevos competidores. Esto es posible a causa de las barreras de entrada, que pueden originarse en la existencia de economías de escala, ventajas absolutas en costos o diferenciación del producto. Según estos planteamientos, las barreras aseguran a las firmas establecidas beneficios extraordinarios en el largo plazo, siempre y cuando superen los costos en los que se incurre por implementar dichas barreras.

Como ya se ha señalado, este modelo permite relacionar la estructura sectorial con los resultados obtenidos por los competidores, reafirmando la premisa de que las tasas de ganancia pueden diferir entre sectores en función de las diferencias en la estructura. Sin embargo, las diferencias en los niveles de beneficio no deberían ser estables, puesto que las empresas percibirían una gran motivación para invadir los sectores más rentables y abandonar los menos rentables.

Por tanto, la estabilidad de la estructura de mercado determina la existencia de ciertos mecanismos, estructurales o no, que dificultan la entrada de competidores potenciales, puesto que en otras condiciones podrían sentirse atraídos por los altos márgenes obtenidos en los sectores más concentrados.

Dichas barreras de entrada pueden definirse como cualquier mecanismo que permite a las empresas existentes y establecidas de un sector industrial obtener beneficios extraordinarios de manera estable. Bain identificó cuatro fuentes estructurales de barreras de entrada, que se citan textualmente:

- a) **Economías de escala:** *Si existen grandes economías de escala en la actividad productiva, los entrantes potenciales deben elegir entre entrar con un tamaño pequeño y, por tanto, con una desventaja relativa en costes, o asumir el mayor riesgo que supone la entrada a gran escala.*
- b) **Ventajas absolutas en costes:** *Las empresas incumbentes pueden disfrutar de una posición en costes difícilmente alcanzable por un entrante. Estas ventajas se deben al control de una tecnología superior, debido a la experiencia, patente o secretos productivos. Adicionalmente, las empresas incumbentes pueden tener más fácil acceso a inputs esenciales, como pueden ser materiales, fuerza de trabajo, conocimientos, financiación o canales de distribución.*
- c) **Diferenciación del producto:** *Estas barreras incluyen la fidelidad de los consumidores a los productos de las empresas establecidas, que depende del capital publicitario y*

*reputacional que la empresa haya podido acumular. Como consecuencia, las empresas establecidas necesitan invertir mayores cantidades en publicidad que las empresas establecidas para ganar cuota de mercado. Adicionalmente, la existencia de costes fijos en las actividades publicitarias supone una fuente adicional de economías de escala, incrementando el tamaño mínimo eficiente.*

- d) **Necesidades absolutas de capital:** *El hecho de que las inversiones necesarias para entrar a competir supongan grandes sumas de capital, levanta una barrera a la entrada absoluta, incluso en el caso de que el tamaño mínimo eficiente suponga un porcentaje pequeño de la demanda total del mercado<sup>7</sup>.*

Por otra parte, la conducta de las empresas instaladas puede condicionar al mismo tiempo la posibilidad de entrada. El mismo Bain, establece también tres posibles escenarios de entrada para las empresas no instaladas:

- a) **Entrada bloqueada:** *el mercado no es atractivo para los entrantes potenciales, con lo que las empresas incumbentes no tienen por qué preocuparse de la entrada y pueden actuar como si no existiese tal amenaza.*
- b) **Entrada detenida:** *el mercado es atractivo, pero las empresas incumbentes modifican su conducta para impedir la entrada, sacrificando beneficios a corto plazo para mantener los beneficios futuros.*
- c) **Entrada acomodada:** *las empresas incumbentes encuentran más beneficioso permitir la entrada debido a los grandes costes en que se incurriría para detener la entrada.<sup>8</sup>*

Si los postulados de la Economía Industrial planteados hasta el momento son correctos, los niveles productivos y de beneficios deben ser diferentes entre los distintos sectores de actividad de la economía, en función de las diferencias existentes en las condiciones estructurales. Existe pues, abundante evidencia empírica en la literatura económica que documenta la relación entre estructura y resultados.

Así pues, la Teoría de la Competencia, como parte de la Economía Industrial, distingue tres etapas de la evolución del pensamiento económico: la Escuela de Harvard y el paradigma Estructura-Conducta-Resultados; la Escuela de Chicago y el concepto de eficiencia como base para el funcionamiento de los mercados; y, la denominada Nueva Economía Industrial, que utiliza estudios empíricos y técnicas econométricas.<sup>9</sup>

Según la corriente conservadora y neoclásica, la entrada de empresas depende de la naturaleza de las barreras de cada industria y las barreras determinan la existencia de poder monopólico (tamaño y distribución de las empresas), determinando conductas no competitivas, por lo que juegan un papel decisivo en la estructura de los mercados.

---

<sup>7</sup> Íbid.

<sup>8</sup> Íbid

<sup>9</sup> Tal como lo explica Móra, G. (2005). EL PARADIGMA ESTRUCTURA-CONDUCTA-RESULTADO. *Sistema d'Informació Turística d'Eivissa i Formentera. Centre de Documentació* .

Determinando el modelo general, podríamos decir que el paradigma ECR de la Economía Industrial asume mercados estáticos y entiende la competencia como un estado, el resultado se define en términos de una distribución eficiente de los recursos; y la obtención de beneficios por encima de lo normal va a depender de la presencia de barreras de entrada, dado que asume la libre movilidad de los factores productivos entre empresas pertenecientes al mismo sector o grupo estratégico; por lo tanto, el análisis de la estructura del sector es fundamental, de esta forma, el objetivo estratégico para las industrias sería situarse en sectores atractivos y el nivel de análisis más frecuente es el del propio sector.

Por tanto, según el paradigma ECR, la estructura y la conducta (que se deriva de la estructura) determinan, en suma, los resultados empresariales obtenidos en la industria. Las variables fundamentales que definen la estructura, la conducta y los resultados se resumen en los siguientes puntos:

**a) Estructura.**

- Concentración de vendedores: Número y distribución de tamaños de los vendedores en el mercado. El mercado está más concentrado cuanto menor es el número de vendedores y cuanto mayor sea la proporción de ventas en manos de las empresas más importantes.
- Concentración de compradores: Número y distribución de tamaños de los compradores en el mercado. El mercado está más concentrado cuanto menor es el número de compradores.
- Barreras de entrada: Grado de dificultad con que los vendedores potenciales pueden introducirse en el mercado.
- Barreras de salida: Grado de dificultad con que los vendedores pueden abandonar el mercado. Depende del valor de las inversiones específicas cuyo importe es irrecuperable si se abandona la industria.
- Diferenciación del producto: Los productos de los competidores están diferenciados cuando los consumidores no son, en general indiferentes entre ellos.<sup>10</sup>

**b) Conducta.**

- La política de precios y de producción: Principios y métodos utilizados por las empresas para establecer los precios y el volumen de producción.
- Intervención, adaptación y coordinación de las políticas de las empresas: Grado de convivencia alcanzado entre la empresa de modo tácito o expreso, así como las desviaciones individuales (guerra de precios). Tácticas contra los entrantes potenciales.

---

<sup>10</sup> Fidalgo, G. (2000). *Tesis doctoral. Variedad estratégica y rentabilidad empresarial.* . Oviedo: Departamento de administración de empresas y contabilidad. Universidad de Oviedo.

- Estrategia de productos: Diseño, publicidad, promoción de ventas, I+D.
- Estrategia y proceso: Inversiones en planta, I+D.<sup>11</sup>

**c) Resultados.**

- Niveles de rentabilidad: Beneficios extraordinarios, normales, pérdidas.
- Eficiencia en la producción: Grado en que la producción se obtiene al menor coste posible, consiguiendo una asignación óptima de los recursos de la sociedad.
- Diseño, calidad y variedad de productos.<sup>12</sup>

Bajo el contexto del paradigma planteado, la estrategia de las empresas dentro de la industria estará influenciada por la cuota de poder dentro del mercado, es decir el poder de mercado de las mismas, lo cual define la estructura de la industria como tal. Esto impactará directamente la conducta sobre los demás agentes económicos involucrados en los procesos; y cambios en la conducta de las empresas, lleva a obtener estrategias y resultados distintos. De manera que, como ya se mencionó antes, la evidencia empírica de los estudios que se han realizado en diferentes contextos, muestran una fuerte relación entre estructura y resultados.

Estas características estructurales obligan a las empresas presentes en un sector particular a manifestar un comportamiento competitivo concreto (determinación de la cantidad producir y establecimiento de precios) que repercute, en última instancia, en su tasa de beneficio. (Ver Figura 1.1)

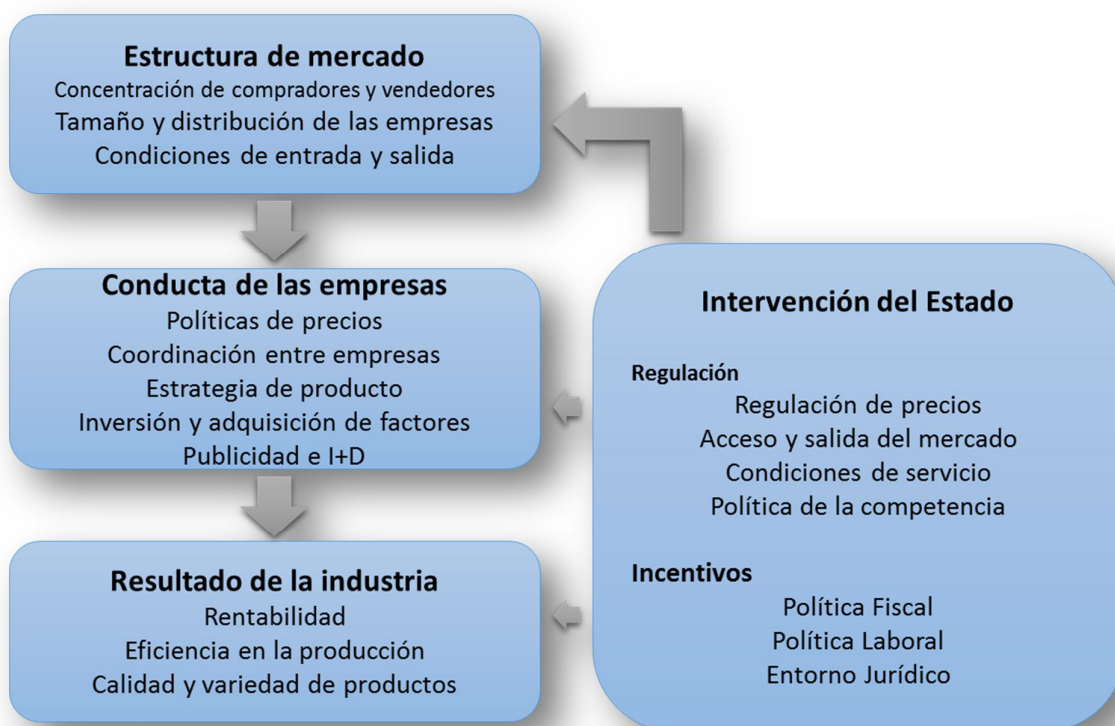
Por tanto, los resultados no solo hacen referencia a los resultados individuales de la empresa sino también a los efectos de la conducta sobre los demás agentes económicos involucrados. Es decir, los resultados de la actuación de las empresas en la industria se manifiestan en el nivel de bienestar de la sociedad en su conjunto, incluyendo no solo a los vendedores, sino también a los compradores.

---

<sup>11</sup> Íbidem.

<sup>12</sup> Íbidem.

**FIGURA 1.1**  
**PARADIGMA: ESTRUCTURA – CONDUCTA – RESULTADOS**  
**(ADAPTADO DE SCHERER Y ROSS, 1990)**



Fuente: Elaboración propia con base a González, E. "Variedad Estratégica y Rentabilidad Empresarial". Oviedo, 2000.

En la medida que el precio se separe del coste marginal, los resultados empeoran desde el punto de vista social, aunque pueden mejorar desde el punto de vista empresarial. Por este motivo, tradicionalmente las políticas industriales se han orientado a conseguir los mejores resultados posibles desde el punto de vista social. Lógicamente, la idea del paradigma ECR es poder ayudar a predecir los resultados que se puedan presentar fruto de los distintos factores estructurales y de conducta. Si dicha predicción es posible y lo más acertada posible, la política industrial puede tratar de incidir sobre la estructura y la conducta, para lograr los resultados deseables desde el punto de vista social, que es lo que interesa al gobierno.

### **1.1.3. Paradigma ECR para analizar la industria manufacturera desde un enfoque macroeconómico**

Como se puede apreciar en el apartado anterior, el enfoque ECR si bien fue concebido para responder cuestiones que no responde el modelo de competencia perfecta neoclásico, lo cierto es que en los diversos estudios empíricos que se han realizado se concreta desde un enfoque microeconómico y como mucho llega al nivel meso.

En ese sentido, debido a que la propuesta que se presenta en este trabajo es un análisis macroeconómico para la formular líneas de fomento a la Industria Manufacturera salvadoreña, se ha realizado una adaptación metodológica del paradigma para el análisis, el cual se desarrolla a continuación.

La metodología del paradigma ECR tiene como punto de partida el análisis de la estructura de los mercados para luego inferir en la conducta y estrategias de las empresas y explicar así los resultados obtenidos en un sector de la industria. Este proceso en el análisis permite determinar los principales factores que influyen en el diagnóstico de la Industria Manufacturera, es decir en la estructura de mercado, que complementado al análisis de la actuación pública y de la conducta como círculo, nos arroja unos resultados particulares.

Para la presente investigación, el paradigma ha guiado metodológicamente el análisis de la dinámica de la industria manufacturera salvadoreña. El análisis se realizó desde un enfoque macroeconómico con el fin de observar la estructura de los sectores que la componen, su conducta y finalmente los resultados que presenta.

La adaptación del paradigma, parte de la estructura de mercado a través de la Clasificación Internacional Industria Uniforme (CIIU). Por medio de esta clasificación CIIU, ha sido posible agrupar las industrias y con ello analizar la conducta de la industria manufacturera a través del comportamiento de los tipos de manufacturas: Tradicionales, intermedias, mecánicas, residuales y maquila. Los resultados de la industria manufacturera se analizan a través del PIB manufacturero, participación del PIB manufacturero en la economía, valor agregado, productividad, comercio, valor agregado y generación de empleo. En este punto, la conducta influye en los resultados de la industria y viceversa.

El análisis de la estructura y la conducta van de la mano de la intervención pública; es decir, la actuación del Estado en materia de intervención reguladora, normativa, de ordenamiento a través de políticas públicas que inciden directa e indirectamente a la estructura y conducta, de modo que crean un círculo progresivo en el comportamiento del sector. (Ver figura 1.2)

Del funcionamiento lógico de la estructura, la conducta y la actuación pública, dependen los resultados de la industria manufacturera, y determinar si la correcta aplicación de las diferentes herramientas de políticas públicas, leyes, programas, y todas las variables que determinan la estructura y la conducta de la industria, arrojan los resultados esperados en el funcionamiento de la industria.

En consecuencia, el análisis se convierte en términos macro, por lo que la adaptación metodológica consiste en inferir el análisis del paradigma ECR para un análisis agregado de la industria manufacturera de la economía salvadoreña. En ese sentido, la utilización de la guía metodológica del paradigma ECR fue utilizada únicamente para orientación analítica, y en función de dicha metodología, y siguiendo la adaptación planteada en la figura 1.2, se realizó un diagnóstico de la industria manufacturera bajo la metodología del ECR como guía del análisis, de modo que a partir del resultado del mismo se registraron los insumos necesarios para la realizar la propuesta de líneas de fomento para dicha industria.

**FIGURA 1.2**  
**HACIA UN ENFOQUE MACROECONÓMICO DEL PARADIGMA**  
**ESTRUCTURA – CONDUCTA – RESULTADOS**



Fuente: Elaboración propia. En base a Varios Autores que desarrollan el paradigma ECR.

Así, el diagnóstico se estructuró en función de tres componentes que contribuyen al ECR, que en cada caso cuentan con sus variables y parámetros, que al describirlos consolidan el diagnóstico de la industria manufacturera. En síntesis, se ha tratado de guiar metodológicamente el análisis a través del estudio de la estructura, conducta y resultados de la industria manufacturera durante el período 1990 - 2012, a través de las variables cuya sistematización se presentan en el Cuadro 1.1. En los siguientes apartados se detalla el contenido del marco metodológico.

Es importante señalar que si bien no se sigue completamente el planteamiento teórico de la metodología original del paradigma ECR, esto obedece a razones de disponibilidad de información y cumplimiento de objetivos. En cuanto al acceso a información, sería necesario recurrir a una serie de información que no se encuentra disponible, particularmente de variables microeconómicas; y en el segundo caso, el objetivo del presente trabajo es proponer líneas de acción a partir del diagnóstico realizado para la industria manufacturera salvadoreña a nivel macroeconómico, para lo cual se seguirá el pensamiento metodológico del paradigma ECR.



En el Cuadro 1.1 aparecen el contenido de cada uno de los componentes del paradigma, relacionados con variables, parámetros, indicadores y fuentes de información.

**CUADRO 1.1**  
**COMPONENTES DE ANÁLISIS, VARIABLES, PARÁMETROS, INDICADORES Y FUENTES DE INFORMACIÓN**

COMPONENTE DE ANÁLISIS	VARIABLES	PARAMETROS	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACIÓN
ESTRUCTURA	Concentración de mercado	Número y tamaño de las empresas	No. de empresas en la Industria Manufacturera	Censos Económicos, Estadísticas ISSS, Estadísticas Ministerio de Hacienda y Ministerio de Economía
			Tamaño de las empresas	
		Participación en la Producción	Clasificación CIU	BCR
			PIB y participación del PIBIM y sus ramas	
	Barreras de Entrada	Políticas de I+D	Leyes, Decretos y Políticas del Estado en I+D	Información Oficial de Gobierno
			Patentes, Licencias	CNR, OMPI
		Políticas proteccionistas del Estado	Leyes, Decretos y Políticas del Estado en materia proteccionista al mercado de la industria manufacturera.	Información Oficial de Gobierno
			Tratados Comerciales, Subsidios, Barreras arancelarias, sanitarias y fitosanitarias.	Informes de Comercio Exterior, BCR, MINEC
	Integración Vertical	Relaciones de la industria manufacturera	Matriz Insumo Producto	Matriz Insumo Producto. BCR
	Naturaleza de la producción	Tipología de producción	Principales productos exportados	BCR, MINEC
			Principales productos en el PIBIM	
	Perfil del empleo generado	Cualificación de la mano de obra	Nivel escolar de la población ocupada en las manufacturas	ISSS, MINEC, Estudios realizados
			Instituciones formadoras de población económicamente activa para la industria manufacturera	MINED, Información Oficial
		División sexual del trabajo	Número de hombres y mujeres ocupados	ISSS, MINEC, DIGESTYC, Estudios realizados
		Salarios promedios	Salario promedio	BCR, MINEC
Intervención Estatal	Regulación del mercado	Política fiscal y comercial.	Información Oficial	
CONDUCTA		Política de precios	Precios de la Industria Manufacturera	BCR, MINEC

COMPONENTE DE ANALISIS	VARIABLES	PARAMETROS	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACIÓN
	Objetivos y prácticas empresariales	Prácticas de Responsabilidad Social Corporativa	Informes de prácticas de RSE de las empresas	Información Oficial, Informes de las principales empresas de la industria manufacturera
		Políticas de innovación	Políticas de I+D para la industria manufacturera	Información Oficial de Instituciones de Gobierno
			Patentes, Licencias	CNR, OMPI
	Prácticas competitivas	Colusiones o grupos de poder	Clúster de la industria manufacturera	Estudios realizados, memorias de principales empresas.
	Producción	Nivel de producción	IVAE de la industria manufacturera	BCR, MINEC
	Inversión y actores	Inversión local	Formación Bruta de Capital Fijo	BCR, MINEC
Inversión Extranjera Directa		IED	BCR, MINEC	
RESULTADOS	Producción y crecimiento económico	Producción	PIB y participación del PIBIM y sus ramas. Análisis de los principales 5 manufacturas	BCR, MINEC
		Tasas de crecimiento	Tasas de crecimiento del PIB y PIBIM	BCR, MINEC
	Eficiencia y productividad	Productividad	Producción/Población ocupada	BCR, MINEC, ISSS
		Eficiencia	Productividad/Tasas de crecimiento	BCR, MINEC, ISSS
	Generación de valor agregado	Valor agregado	Valor agregado	BCR, MINEC
	Generación de empleo	Empleo	Población ocupada	BCR, MINEC, ISSS, DIGESTYC
	Participación en el Comercio Internacional y sus herramientas	Balanza Comercial Manufacturera	Exportaciones, Importaciones, Saldo de la Balanza Comercial	BCR, MINEC
			Socios comerciales	BCR, MINEC, Informes de Comercio Exterior
		Ventajas comerciales	Herramientas de comercio internacional: Tratados comerciales, desgravaciones arancelarias, Subsidios para la exportación, etc.	BCR, MINEC, Informes de Comercio Exterior
	Progreso técnico y equidad	Perfil productivo	Perfil tecnológico de la producción manufacturera	Estudios realizados.
Equidad		Beneficios para el capital extranjero	BCR, MINEC, Informes de Comercio Exterior	

Fuente: Elaboración propia.

### 1.1.3.1. Estructura de la industria manufacturera

La estructura define las características de la industria manufacturera y su mercado, dicha caracterización está definida por la cantidad de competidores, el tipo de bien y la existencia de barreras de entrada al mercado.

La primera premisa consiste en establecer una relación causal y unidireccional entre la estructura de la industria y los resultados de la misma, pasando por la conducta de las empresas. Para lograr identificar cualitativa y cuantitativamente dicha relación se propone la utilización de las siguientes variables<sup>13</sup>:

- **Concentración de mercado.**

El paradigma ECR, apunta que a medida se registren altos niveles de concentración en el mercado, los beneficios se verán afectados de manera directamente proporcional. Por lo que propone cuantificar la concentración de mercado a través de diversos índices a nivel microeconómico.

Para efectos de nuestro estudio, se propuso estudiar esta variable a través de los siguientes parámetros:

*Número y tamaño de las empresas:* identifica el número de empresas participantes en la industria manufacturera. Esta se agrupa en función de la clasificación CIIU, permitiendo así el análisis de la composición de la industria manufacturera de manera agregada y en sus diferentes agrupaciones, reflejando la concentración de empresas en el sector que así sea.

*Participación en la Producción:* Teniendo definida la organización de la industria manufacturera a través de la clasificación CIIU, se determinó el nivel de participación general y de cada manufactura en la producción total, este indicador determina el nivel de participación a la economía y por tanto su nivel de concentración en una u otra manufactura.

- **Barreras de Entrada.**

Bain planteaba la premisa que altos niveles de concentración que caracterizan a determinadas industrias, se deben a la presencia de barreras a la entrada de nuevos competidores. En ese sentido, el análisis de las barreras de entrada a la industria es un factor determinante en el análisis de la estructura. Así, esta variable fue revisada a través de los siguientes parámetros:

*Políticas de I+D:* El fomento de las políticas de I+D en la industria manufacturera deberían traducirse directamente en procesos de innovación en su producción, por lo que el registro de patentes y licencias sería el indicador más cercano para medir el

---

<sup>13</sup> Si bien la mayor parte de la literatura propone centrarse solamente en la concentración del mercado, naturaleza de la producción, barreras de entrada e integración vertical, consideramos necesario incluir en este bloque el comercio internacional, el empleo generado y la intervención Estatal, algunas de estas variables son consideradas exógenas en otros análisis bajo este enfoque.

resultado de dichas políticas. El número de patentes registradas, en proceso de registro y las licencias otorgadas, han sido los datos presentados para medir el resultado de dichas políticas.

*Políticas proteccionistas del Estado:* la aplicación de políticas como barreras arancelarias, subsidios, preferencias comerciales, son algunas de las prácticas más comunes por parte de los Estados en la aplicación de sus políticas. El análisis de dichas políticas fue necesario en este punto como referencia de un elemento que influye como barrera de entrada.

- **Integración Vertical.**

La lógica de producción en toda la cadena es importante a la hora de analizar a la industria manufacturera, por lo que la integración vertical en las diferentes etapas del proceso de producción es clave en las diferentes manufacturas que componen la industria, por lo que las interrelaciones con el resto de sectores de la economía a través del análisis de la matriz insumo producto es el principal parámetro de medición.

*Relaciones de la industria manufacturera:* a través de la medición de las relaciones existentes entre la industria manufacturera y el resto de la economía, suponiendo que estos responden a procesos de encadenamiento, fue posible describir el nivel de integración que presenta esta industria en la economía salvadoreña. Logrando describir el nivel de integración que se tiene a nivel local.

- **Naturaleza de la producción.**

Describir la diferenciación en la producción de la industria manufacturera es fundamental a la hora de determinar la estructura del mercado, de tal modo que esta premisa sienta la base para buena parte de las relaciones existentes con el resto de variables y componentes de la metodología. Así, el parámetro utilizado para la medición de esta variable:

*La tipología de producción que se utilizó como indicador para esta variable es el tipo de productos que produce la industria manufacturera, como principal indicador descriptivo. Esta tipología se recogió a partir de la descripción de los sectores que tienen mayor participación en el Producto Manufacturero, y su relación directa con los principales productos exportados.*

- **Perfil del empleo generado.**

Si bien la generación de empleo es una variable de los resultados desde la lógica del paradigma ECR, las características que rodean el empleo generado no son consideradas como un resultado, sino como una causa estructural. Para el caso, se ha incluido esta variable como determinante de la estructura, presentada a través de los siguientes parámetros:

*Cualificación de la mano de obra:* Un aspecto fundamental es el perfil de la mano de obra ocupada en la industria manufacturera, y se tienen diversos estudios al respecto. Por lo que el grado de cualificación fue un indicador importante relacionado con un tema estructural fundamental: la formación. Esto ayudará al mismo tiempo a vislumbrar el nivel de especialización requerido en la industria manufacturera de El Salvador.

*División sexual del trabajo:* Otra variable fundamental del análisis es la proporción ocupada por sexo en la industria manufacturera y en cada una de sus ramas, definiendo un perfil de género en la estructura del empleo generado.

*Salarios promedios:* El análisis de los salarios promedios ha sido determinante en las condiciones estructurales para la conducta y resultados de la industria, presentar este indicador fue necesario en la descripción del perfil del empleo generado.

- **Intervención Estatal.**

Esta variable en muchas ocasiones es considerada exógena, detalle del enfoque neoclásico de la propuesta metodológica; sin embargo y al igual que la variable anterior, se contempla dentro de la estructura como parte determinante de la misma. Así, la intervención Estatal se describe a través de la regulación del mercado, el papel regulador del Estado ha estado determinado por las leyes, decretos y políticas propuestas e implementadas en el país que estén directamente relacionadas con el funcionamiento y producción de la industria manufacturera. Así se procedió a la descripción del marco normativo relacionado con la industria manufacturera y sus principales resultados.

### **1.1.3.2. Conducta de la industria manufacturera**

La estructura incide directamente en la conducta de las empresas de la industria, de modo que el análisis de ésta, fruto de la estructura que se tiene, determinarían los resultados finales de la industria manufacturera. Dicha conducta, como cualquier variable dinámica es difícil de describir matemáticamente a través de un indicador sintético. Por lo que la mayoría de estudios a nivel microeconómico realizan este análisis a través de variables como el gasto en publicidad y en algunos casos los gastos en I+D.

A nivel macro carece de practicidad utilizar dichas variables de análisis, por lo que para efectos de trabajo describimos a continuación las variables que utilizamos para realizar el diagnóstico de la conducta de la industria manufacturera salvadoreña.

- **Objetivos y prácticas empresariales.**

Fruto de las condiciones existentes, las empresas adoptarán medidas para salvaguardar sus intereses que es principalmente la maximización de los beneficios, por lo que los parámetros considerados en esta variable fueron:

*Política de precios:* la determinación de los precios y los niveles registrados de estos a lo largo del período de análisis determinaron una de las principales conductas de la industria manufacturera. Por lo que la práctica de imposición de precios, fijación de los mismos deberá considerarse en la descripción de este parámetro.

*Prácticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSE):* la última generación del llamado "derecho blando" está relacionado con las prácticas de RSE de parte de las empresas, la cual determina de manera objetiva y subjetiva los niveles de beneficios registrados por las mismas. Así, la descripción de las principales políticas de RSE y sus resultados, se realizó como análisis complementario importante dentro del marco de conducta de las empresas, aun cuando ningún estudio incluye este marco de análisis a ningún nivel dentro de este enfoque.

*Políticas de innovación:* si bien se contempló como parte de la estructura las políticas de I+D de parte de la industria manufacturera, esto ha sido solo como mecanismo de barrera de entrada, por lo que en este apartado se incluyó como una práctica empresarial, que por medio del fomento de registro de patentes y procesos de innovación, logrará imponer una diferencia competitiva entre los diferentes actores de la industria. Aunque el indicador es el mismo que la estructura, el análisis cambia de acuerdo al área de acción, jugando un doble rol en el análisis.

- **Prácticas competitivas.**

Si la concentración incrementa los beneficios, los incentivos para la colusión de empresas y conformación de grupos de poder dominantes en el mercado será un aspecto determinante en el análisis. En ese sentido, se estudió el siguiente parámetro:

*Colusiones o grupos de poder:* las colusiones serán incentivadas en las manufacturas al existir poca o nulas barreras de entrada, por lo que el análisis de las colusiones existentes o el fomento de éstas, grupos, clusters, holdings, ha sido determinante en la descripción de la conducta de la industria manufacturera. Si bien esta información no pudo ser presentada a nivel macro, para efectos del estudio, consideramos necesario describirla a través de otros estudios realizados en sectores importantes de la manufactura como el farmacéutico y maquila, por ejemplo.

- **Producción.**

Resultado de las condiciones que se tengan, y de la sinergia entre todas las variables descritas, la industria manufacturera presenta un determinado nivel de producción, la cual le caracterizará posteriormente en varios sentidos, especialización, grado tecnológico, valor agregado, etc.

*Nivel de producción:* si bien el nivel de producción generado, juega en nuestro análisis como una variable de resultado en la lógica ECR, es posible considerarla al mismo tiempo como parte de la conducta de las empresas en función de las políticas del entorno en que operan. Así, en función de las condiciones existentes, las empresas optaran por producir mayores o menores niveles lo cual afectará directamente en el nivel de producción. Por lo que en este apartado el nivel de producción respondió a la adopción de una conducta mayor o menor en pro de garantizar mayores niveles de producción; sin embargo, las características de dicha producción fueron analizadas en la parte de resultados.

- **Inversión y actores.**

Los niveles de inversión es una de las principales conductas a analizar en la industria manufacturera, determinando así las variaciones que han existido en las inversiones realizadas en el sector, a nivel local y extranjero.

*Inversión local:* El análisis de este parámetro ha sido determinante para mostrar los niveles de inversión realizados en la industria manufacturera a nivel local, medido a través de la Formación Bruta de Capital Fijo para esta rama. La presentación de esta información estará sujeta a la disponibilidad de datos oficiales.

*Inversión Extranjera Directa (IED):* Los niveles de IED fueron una pieza clave en el análisis de la conducta de la industria manufacturera, que además de ser el reflejo del grado de apertura de la economía y del sector en estudio, determina el nivel de participación de capital extranjero como actor en la industria local.

### **1.1.3.3. Resultados de la industria manufacturera**

Finalmente, bajo el análisis metodológico del paradigma ECR, se tiene como último eslabón de las relaciones causales unidireccionales a los resultados. Y para nuestro caso de estudio, determinados por la estructura y conducta de la industria manufacturera, han sido analizados a través de las siguientes variables:

- **Producción y crecimiento económico.**

El objetivo central de todo sector de la economía es registrar tasas de crecimiento positivas, por lo que analizar las tasas de producción como resultado de la conducta asumida por la industria, determina los niveles de crecimiento económico para cada manufactura dentro de la industria, y su aporte a la producción a nivel nacional. Así, analizamos los siguientes parámetros:

*Nivel de producción:* Al mismo tiempo que este indicador presenta una conducta, es *in situ* o es *per se* el resultado de dicha conducta y de la estructura de la industria manufacturera. Por tal razón, se describieron los niveles de producción de la industria manufacturera a nivel agregado y desagregado y su participación en la producción total de la economía.

*Tasas de crecimiento:* Presentados los niveles de producción, es importante determinar las tasas de crecimiento que se han presentado en el período de análisis, al mismo tiempo que se analizó la participación en el crecimiento económico de la economía salvadoreña. Este indicador ha sido clave para la determinación de una de las hipótesis de trabajo.

- **Eficiencia y productividad.**

Parte del análisis del éxito o fracaso de los resultados, depende de la eficiencia y productividad que presente la industria, para el caso se presenta a través de los parámetros que a continuación se detallan:

*Productividad:* la productividad de la industria manufacturera ha sido presentada por el ratio producción/mano de obra, que ilustra de manera agregada los niveles de productividad en el período de análisis.

*Eficiencia:* la relación entre productividad y tasas de crecimiento en el período de tiempo analizado ha servido para determinar la eficiencia que ha tenido la industria manufacturera como resultado de la estructura y conducta descrita en apartados anteriores.

- **Generación de valor agregado.**

Es importante determinar el grado de especialización que se ha logrado en la industria manufacturera, lo cual influye directamente en la determinación de esta variable.

*Valor agregado:* este indicador permitió indicar de manera aproximada el nivel de éxito en la especialización productiva presente en la industria manufacturera.

- **Generación de empleo:**

Si bien hemos considerado como parte de la estructura el perfil del empleo generado, el resultado está determinado por la variable de generación de empleo como tal, definida por un único parámetro.

*Empleo:* No se trata de explicar el tipo de empleo, sino solamente el resultado como tal, es decir, el empleo generado o dicho de otra forma el comportamiento de la tasa de ocupados en dicha industria.

- **Participación en el comercio internacional y sus herramientas.**

Otro indicador que hemos considerado como parte de los resultados de la industria manufacturera es la balanza comercial, su producción en términos de concentración o diversificación es clave en este análisis, al mismo tiempo del aprovechamiento de las ventajas comerciales que se tengan a disposición.

*Balanza comercial manufacturera:* la relación de intercambio de productos con otros países en relación directa con la industria manufacturera es clave en los resultados de



este análisis. Por lo que el análisis de las importaciones, exportaciones, saldo de balanza comercial y principales socios comerciales son los indicadores principales de este parámetro.

*Ventajas comerciales:* El nivel de aprovechamiento de las políticas comerciales aplicadas en la economía salvadoreña por parte de la industria manufacturera es un insumo valioso en este análisis. El análisis de los informes oficiales de comercio exterior fue el principal medio de información para este ejercicio.

- **Progreso técnico y equidad:**

Si bien no se puede detallar el nivel de progreso técnico como residuo de la dotación factorial para la industria manufacturera, se puede hacer el intento de perfilar dicha dotación en las manufacturas, describiendo sus principales características en la investigación realizada.

*Perfil productivo:* Fruto de la combinación de los resultados de la naturaleza del producto y del perfil de la especialización lograda en la industria manufacturera, se tiene un perfil productivo de mayor o menor intensidad tecnológica, que al menos hemos podido describir en términos aproximados en función de la utilización de mayores niveles de un factor en particular, para el caso partíamos del supuesto, a priori, que sería el trabajo de tipo no cualificado.

*Equidad:* Fruto del resultado de la conducta en la parte de la inversión, los resultados podrían inclinarse hacia un tipo de industria que favorezca más la participación de capital extranjero que local. Por lo que los términos de equidad benefician directamente al capital extranjero, así los términos de equidad presentan resultados negativos para el empresariado nacional; describimos así la tendencia en términos de "equidad" del capital local frente al extranjero en la industria manufacturera.

#### **1.1.4. Conceptualización relacionada con la Industria Manufacturera.**

Para la presente investigación se entenderá por crecimiento económico al aumento de valor en bienes y servicios finales producidos en la economía durante un año. El reflejo de este aumento de valor de bienes y servicios se reflejara en aumentos de indicadores como: la producción de bienes y servicios, empleo, aumento en exportaciones, y una balanza comercial favorable.

Todo el análisis se ha realizado desde el enfoque de la Economía Industrial, entendida esta como la parte de la Economía que trata de explicar la formación de precios en mercados imperfectos, es decir en aquellas empresas que presentan relaciones recíprocas e interdependientes dadas por una estructura oligopolística, donde predomina la concentración de organizaciones con dimensiones grandes y en las que la fijación de precios para las mercancías supera el costo de producirlas. Y dentro de esta corriente la Organización Industrial y su paradigma ECR desarrollados en los primeros apartados.

El término de industria hace referencia a un conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados o semielaborados, aunque

el común denominador es el proceso de transformación controlada, no depende de la naturaleza (como el sector agrícola), ni representa una actividad material (no como el sector servicios), sino que necesita maquinaria y recursos humanos organizados habitualmente en empresas<sup>14</sup>. En cuanto a la actividad industrial, esta se define como "... la transformación continua y a gran escala de materias primas en productos transportables." <sup>15</sup>

Otro término utilizado en esta investigación es la manufactura, que se conoce como la forma más elemental de la industria; en otras palabras significa "hacer a mano" pero en economía significa transformar la materia prima en un producto de utilidad concreta. La Industria Manufacturera *"es la actividad económica que transforma mediante procesos artesanales o altamente tecnificados materias primas, componentes o partes en bienes finales, destinados tanto para el consumo de los hogares como para su empleo en la elaboración de bienes más complejos"* <sup>16</sup>

Debido al grado de mecanización y arrastre del que es objeto, teóricamente se considera a la manufactura como uno de los principales motores del crecimiento económico, es por ello, que resulta necesario identificar los tipos de manufactura y su división.

Tipos de industria manufacturera:

- i. **Tradicional:** Las manufacturas tradicionales se caracterizan por tener origen artesanal, atienden las necesidades básicas de la población (producen bienes de consumo final): alimentos, pieles, calzados, vestidos, bebidas.
- ii. **Intermedias:** Las manufacturas intermedias producen materias primas o componentes semielaborados para las demás industrias: cemento, papel.
- iii. **Mecánicas:** Producen bienes necesarios para la construcción o elaboración de otros bienes o servicios. Por ejemplo: maquinarias, equipos eléctricos, transporte, etc.
- iv. **Residuales:** Son integradas por industrias diversas, en otras palabras lo que no pueden clasificarse en los grupos anteriores, como joyería, artes gráficas, juguetes, etc.

Para analizar la industria manufacturera bajo un enfoque macroeconómico podemos establecer que su organización corresponde a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), con el objeto de satisfacer las necesidades de los que buscan datos económicos, clasificados conforme a categorías de las actividades económicas comparables internacionalmente<sup>17</sup>. Esta clasificación es un instrumento que se utiliza para estandarizar las diferentes actividades económicas y productivas del país, ofreciendo un conjunto de categorías que sirven para la agrupación y presentación de fenómenos económico<sup>18</sup>.

---

<sup>14</sup> Referencia en sitio web: <http://es.wikipedia.org/wiki/Industria>

<sup>15</sup> Martínez, J.; Vidal, J. (2001) ECONOMIA MUNDIAL. Segunda Edición. McGraw-Hill, Madrid.

<sup>16</sup> El Rol de la Industria Manufacturera en los países en desarrollo: ¿Qué Rol debe jugar la Industria salvadoreña?, Banco Central de Reserva de El Salvador, Año 2, N° 29, 13 de marzo 2009.

<sup>17</sup> Sistema de Clasificaciones DIGESTYC,

<http://aplicaciones.digestyc.gob.sv/Clasificadores/Sistema/Informacion/CLAEES/InformacionCLAEES.aspx>

<sup>18</sup> Ibid

A partir de la versión original de la CIU en 1948, los países han adaptado la clasificación para el registro de sus actividades productivas. Esto permitió convertir al CIU en un instrumento de organización de las actividades productivas nacionales y un comparador a nivel internacional.

Así, la división de la industria manufacturera se presenta de la siguiente manera:

**Industria Agroalimentaria:** Es la parte de la industria que se encarga de todos los procesos relacionados con la cadena alimentaria. Se incluyen dentro del concepto las fases de transporte, recepción, almacenamiento, procesamiento, conservación, y servicio de alimentos de consumo humano y animal. Las materias primas de esta industria consisten principalmente de productos de origen vegetal (agricultura) y animal (ganadería).

**Industria Textil.** Agrupa las actividades dedicadas a la fabricación y obtención de fibras, hilado, tejido, tintado, y finalmente el acabado y confección de las distintas prendas.

**Industria Química:** Se ocupa de la extracción y procesamiento de las materias primas, tanto naturales como sintéticas, y de su transformación en otras sustancias con características diferentes de las que tenían originalmente, para satisfacer las necesidades de las personas mejorando su calidad de vida. Existen dos tipos de industria química:

- i. **Industria Química de Base:** Utilizan materias primas básicas y elaboran productos intermedios que también pueden servir de materia prima para otras industrias.
- ii. **Industrias Químicas de Transformación:** Están destinadas al consumo directo de las personas, emplean productos elaborados por las industrias químicas de base. La química fina comprende numerosas industrias especializadas (medicamentos, fertilizantes, plaguicidas, colorantes)

En cuanto a la organización, esta proviene de griego "organon" que se refiere al "...instrumento, utensilio, órgano o aquello que se trabaja."<sup>19</sup> Es la forma como se dispone un sistema para lograr resultados deseados. El sentido de la organización se basa en la forma como las personas se interrelacionan entre sí, en el ordenamiento y la distribución de los diversos elementos implicados, con vista para un mismo fin.

A través de la organización se identifican las funciones, actividades y trabajos a desarrollar para alcanzar los objetivos, y se disponen los recursos materiales y humanos necesarios para efectuarlos. Organizar es el deliberado intento de adaptar medios para conseguir fines.

En economía y producción la organización industrial "...es un campo o área de conocimiento de teoría de la empresa que trata de los sistemas productivos y de la relación y límites entre las estructuras de las empresas y los mercados. Trata asuntos como la competencia perfecta, el costo de las transacciones, acción de gobierno o dirección, economía de la información, las barreras de entrada de nuevas empresas en una situación de competencia imperfecta y monopolio"<sup>20</sup>. Existe un conjunto de elementos que están directamente asociados a la

---

<sup>19</sup> <http://www.significados.info/organizacion/>

<sup>20</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n\\_Industrial](http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Industrial)

organización industrial, tales como: clientes, proveedores, competidores, productos, comunicación social, marco legal y la independencia de sectores.

La organización industrial es la parte de la economía que estudia cómo se organizan los productores en los mercados. Se ha desarrollado desde las vertientes clásicas, que resaltan el análisis a nivel de la industria, hasta las propuestas neoclásicas y estratégico-empresariales que se fundamentan en el análisis de la firma y sus características.

Los trabajos realizados en el área de la organización industrial permiten comprender que hay otros factores, además de las decisiones de maximización de las empresas y la igualación de sus funciones de costos e ingresos; que están influyendo en su desempeño. Entre estos factores se deben considerar al mercado, su estructura, su funcionamiento, su regulación y su evolución además de las características propias de cada sector.

Con lo anterior y para fines de la presente investigación, la organización de la Industria Manufacturera se refiere a la clasificación de la estructura técnica, de las relaciones e interrelaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos humanos y materiales de un organismo, con el fin de lograr su mayor eficiencia al transformar la materia prima en productos industriales.

La producción bruta estará constituida “por la suma de la producción de todas las actividades económicas de una nación, medidas en valores monetarios a un periodo determinado”<sup>21</sup> y se determinará por el valor total de bienes producidos.<sup>22</sup>

En cuanto al comercio internacional de manufacturas, se deberá entender como el intercambio de bienes manufactureros que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.<sup>23</sup>

Se denomina empleo industrial al trabajo que se realiza en las industrias manufactureras bajo un contrato formal o informal y por el cual, las personas reciben una remuneración económica o un salario<sup>24</sup>. Y finalmente, las interrelaciones que existen en la industria manufacturera y su nivel de encadenamiento productivo a nivel agregado será determinado por los datos obtenidos de la matriz insumo producto.

Las interrelaciones se refieren a un análisis estadístico de la relación económica sectorial entre el sector manufacturero y los demás sectores de la economía, tanto en su carácter de sector oferente de servicios (eslabonamientos hacia delante) como en su modalidad de demandante de bienes y servicios de otros sectores (eslabonamientos hacia atrás), explorando también las

---

<sup>21</sup> [http://www.betsime.disaic.cu/secciones/fin\\_ef\\_04.htm](http://www.betsime.disaic.cu/secciones/fin_ef_04.htm)

<sup>22</sup> [http://www.censos.gob.sv/tomos/Tomo\\_I.pdf](http://www.censos.gob.sv/tomos/Tomo_I.pdf)

<sup>23</sup> <http://www.monografias.com/trabajos10/comint/comint.shtml#ixzz384XpUEcR>

<sup>24</sup> <http://definicion.mx/empleo/>

posibilidades de uso de la Matriz Insumo - Producto<sup>25</sup> para caracterizar el desempeño del sector manufacturero.

El modelo insumo-producto supone que los insumos para elaborar un producto se relacionan conforme a una función de costos lineal, la cual depende de los coeficientes insumo-producto y de los precios de los insumos. Este modelo se utiliza para analizar la composición del valor agregado de los productos, hacer análisis de precios, calcular requerimientos de importaciones, analizar la demanda agregada del sector, etc.

Dados algunos supuestos tecnológicos, permite analizar y cuantificar los niveles de producción sectorial que satisfacen determinados niveles de consumo e inversión y, así, proyectar las necesidades de producción dado un incremento de la demanda.

La matriz insumo-producto está compuesta por tres matrices: la primera, de demanda intermedia, muestra los flujos de compras (columna) y ventas (filas) entre sectores, y resume la actividad intermedia de la economía; la segunda, de valor agregado, muestra los pagos sectoriales al capital (contabilizado como excedente bruto de explotación) y al trabajo (remuneración a asalariados) para transformar los insumos en productos, y los otros impuestos menos los subsidios a la producción; la tercera, de demanda final, muestra las transacciones para el uso sectorial de los productos elaborados, es decir, el consumo de los hogares, el consumo público, la inversión (formación bruta de capital fijo) y la variación de existencias.

La política laboral determina las reglas para las relaciones laborales individuales y colectivas y la política del mercado de trabajo. En cuanto a las políticas del mercado de trabajo se dividen en dos, las políticas activas: formación profesional y capacitación, intermediación, políticas de generación de empleo, fomento de la microempresa; y las pasivas que protegen a los trabajadores en caso de pérdida de su empleo.

La intermediación laboral tiene como objetivo incrementar los niveles de empleo, facilitando el proceso de encuentro entre la oferta y la demanda, para tal fin se prestan los servicios de orientación laboral y vinculación con los puestos vacantes.

La formación profesional por su parte, procura mejorar las competencias laborales de las personas que buscan empleo, conforme a las necesidades de las empresas.

Las políticas orientadas al fomento del emprendedurismo buscan la creación de nuevos empleos viables a través de la instauración de nuevas empresas. Finalmente, las medidas orientadas a la creación de empleo de emergencia en períodos de crisis, procuran mitigar las pérdidas de empleo que ocurren en períodos de recesión o lento crecimiento, a través de contrataciones para la realización de obras públicas o la prestación de servicios sociales.

## **1.2. MARCO CONTEXTUAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL SALVADOR**

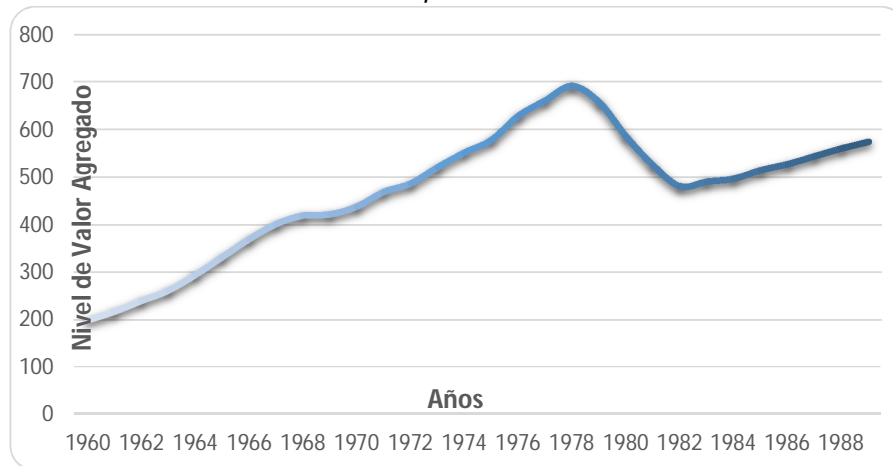
En El Salvador la importancia de la industria manufacturera se establece a partir de la década de los 60's, ya que es a partir de este periodo que se registraron tasas de crecimiento que en

---

<sup>25</sup> Una matriz insumo-producto presenta en forma matricial el equilibrio sectorial entre la oferta y la utilización de los bienes y servicios de una economía de un país o región en un periodo determinado.

promedio rondaron el 8.9% aproximadamente. De igual forma, en esta década se registraron las más altas tasas de crecimiento de dicha Industria, que en promedio fue de un 12.2% para los años 1964 a 1966. Al mismo tiempo, cabe resaltar que el dinamismo mostrado en las primeras tres cuartas partes de la década, se ve contrarrestado en el periodo final de la misma, registrando en el año 1969 una tasa de crecimiento del 0.7%.

**GRÁFICO. 1.1**  
**VALOR AGREGADO MANUFACTURERO DE EL SALVADOR, PERÍODO 1960 - 1988**  
**EN MILLONES DE COLONES, A PRECIOS CONSTANTE DE 1962**



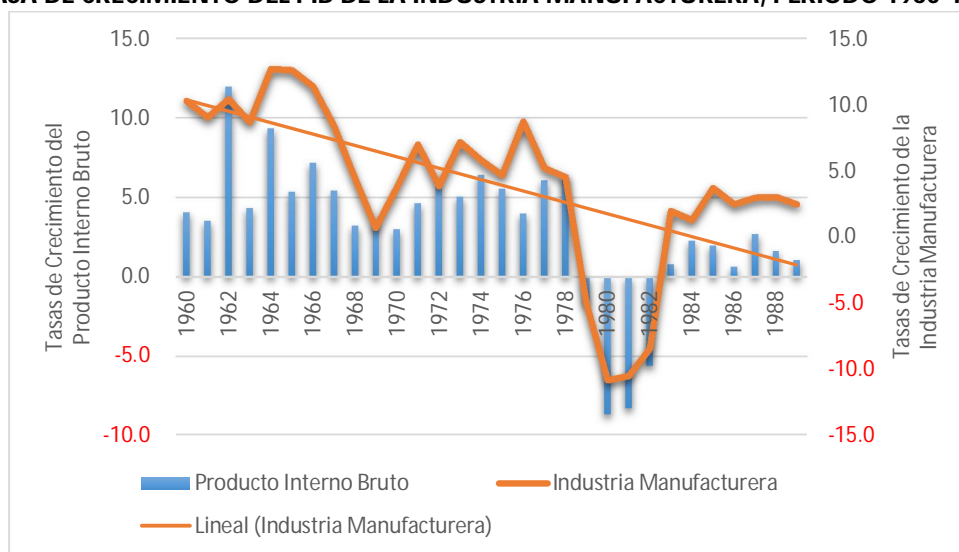
Fuente: Elaboración propias en base a Revista Trimestral BCR. Varios Números

En cuanto al valor agregado generado en la industria manufacturera durante el período comprendido del año 1960 al año 1979, se registra un nivel promedio aproximado de 442.51 millones de colones. Posterior a dicho periodo de auge que se muestra en el Gráfico 1.1, durante el quinquenio siguiente, entre los años 1980 a 1984 se registró un descenso en los niveles de valor agregado que producía la industria manufacturera en El Salvador, presentando un nivel promedio de 515.9 millones de colones, 150 millones menos en promedio que la década anterior. Finalmente, en los últimos cuatro años del período de análisis, se registra un alza en los niveles del valor agregado de un 5.26% respecto a los cuatro años anteriores.

Si bien la década de los años sesenta se presenta como el inicio del auge en la industria manufacturera salvadoreña, no es sino a partir del año 1966 que se presentan los mayores niveles de valor agregado en dicha industria, niveles que se alcanzaron hasta finales de la década de los setenta, tal como muestra el Gráfico 1.1

Por el lado del PIB real que se utiliza para medir el crecimiento económico, luego de registrar un ritmo acelerado de dicha variable para la década de los años sesenta, su participación en el total del Producto Interno Bruto (PIB) generado en la década fue de un 16.7% en promedio, por debajo de la participación del Sector Comercio y Sector Agropecuario que en promedio aportaron un 24.6% y 28.5% respectivamente. La participación de la Industria en el PIB en la década de los 60's registró un crecimiento del 25%, pasando de una 14.5% en 1960 a un 18.2% en 1969.

**GRÁFICO. 1.2**  
**TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, PERÍODO 1960-1989**



Fuente: Elaboración propias en base a Revista Trimestral BCR. Varios Números

La tendencia mostrada por el ritmo de crecimiento de la Industria Manufacturera a finales de la década de los 60's, presentó mejoras a inicios de la década siguiente, estas estuvieron muy cercanas del promedio de crecimiento experimentado en los 60's.

La Industria Manufacturera en los 70's tuvo un comportamiento variable, en efecto, las tasas de crecimiento oscilaron entre 3.7% (1970) y el 8.7% (1976). El promedio para la década fue de 4.6%, lo que significa un 4.3% menos que el promedio de crecimiento de la década anterior. No obstante, la participación del producto manufacturero en el PIB total se incrementó en 12%, es decir, un promedio de 18.7% para la década de los 70. (Ver Gráfico 1.2)

A finales de los 70's e inicios de los 80's, la Industria registró las más altas tasas de crecimiento negativo en el periodo analizado (1960-1989), alcanzando un promedio de -8.7% en los años comprendidos de 1979 a 1982. Dicho comportamiento tendió a revertirse a partir de 1983, ya que en promedio hasta el final de la década de los 80's se registra un 2.6%; es decir 6.3% y 1.7% con respecto a la década del 60's y 70's respectivamente.

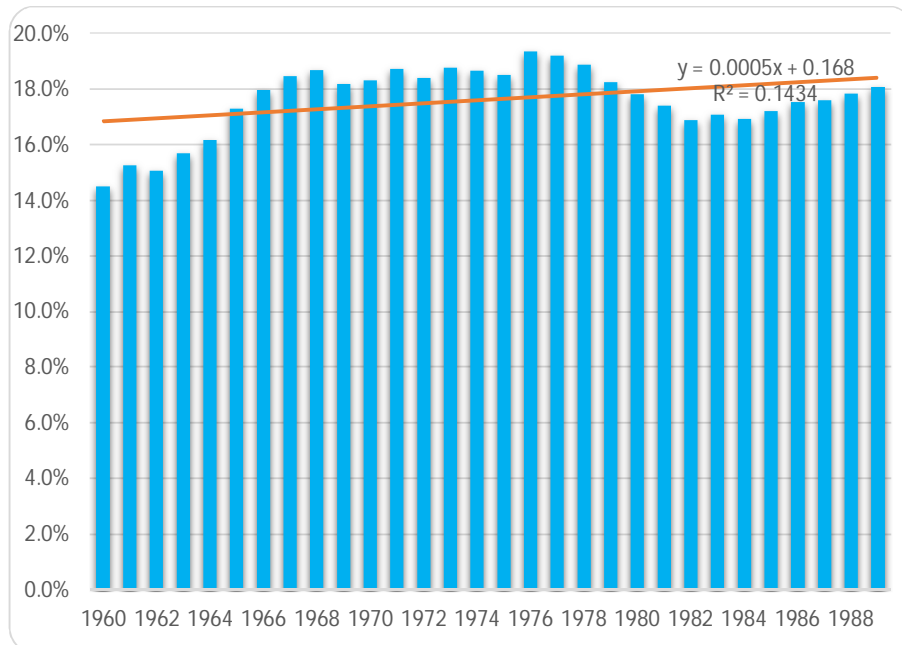
La participación de la Industria en la década de los 80's disminuyó en 1.3% con respecto a la década inmediata anterior, reflejando un 17.4% en la participación promedio. (Ver Gráfico 1.2)

A mediados de la década de los 60's la Industria Manufacturera experimentó mayores tasas de crecimiento, la tendencia es descendente a lo largo de los 30 años analizados (1960-1989). (Ver Gráfico No 1.3)

De manera gráfica se presenta el grado de industrialización de la economía salvadoreña durante el periodo 1960-1989, medido por el coeficiente entre el PIB manufacturero y el PIB total. (Ver Gráfico 1.3)

GRÁFICO 1.3

**PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO  
PERÍODO 1960-1989**



Fuente: Elaboración propias en base a Revista Trimestral BCR. Varios Números

Desde principios de la década de los 60's se observa un incremento en la participación de la producción industrial en el PIB total, alcanzando su máxima tasa de participación en 1976. A partir de la década de los 80's, la participación de la producción industrial disminuyó, influenciado por un menor ritmo de crecimiento en relación a las décadas anteriores.

A pesar de haber experimentado tasas de crecimiento superiores al resto de actividades económicas con mayor participación en el PIB, la participación de la Industria Manufacturera en promedio para el período analizado rondó el 17.5%, contra una participación de 25.9% y 21.5% en promedio para la Agricultura y Comercio respectivamente.



## **CAPÍTULO II: DIAGNOSTICO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA, PERIODO 1990-2012**

En este capítulo se realiza un diagnóstico de la Industria Manufacturera, para reflejar la evolución y transformación de la estructura manufacturera en el país, precisando los diversos escenarios, modelos de desarrollo y las políticas macroeconómicas que han contribuido al avance del proceso de industrialización en El Salvador.

Se presenta un análisis detallado de los principales cambios que ha sufrido la composición de la estructura industrial desde el periodo de la posguerra, haciendo especial énfasis en los cambios originados por la adopción del nuevo modelo de desarrollo de apertura económica.

Para realizar el diagnóstico de la industria manufacturera se utiliza el paradigma Estructura-Conducta-Resultados (ECR). Se parte de la estructura de la industria manufacturera, analizando la relación económica sectorial entre el sector manufacturero y los demás sectores de la economía, tanto en su carácter de sector oferente de servicios (“eslabonamientos hacia delante”) como en su modalidad de demandante de bienes y servicios de otros sectores (“eslabonamientos hacia atrás”), a través del uso de la Matriz Insumo - Producto para caracterizar el desempeño del sector manufacturero, la concentración del mercado, las barreras que existen en la industria manufacturera, la regulación al mercado que realiza el Estado para definir la estructura y las caracterización del empleo que generan las industrias manufactureras.

A través del análisis de la conducta se describen las prácticas empresariales y competitivas que se dan en el sector, el nivel de precios, la evolución de la producción manufacturera en comparación con la producción global del país, la conducta de la producción manufacturera a través de los cambios experimentados en las tasas de crecimiento, los principales indicadores de producción como lo son el IVAE y el IVOPI y el comportamiento que ha presentado la inversión.

En lo que respecta al análisis de los resultados de la industria manufacturera se parte de la producción y crecimiento económico a través de la evolución de las principales macromagnitudes teniendo como objetivo presentar y analizar diversos indicadores sobre el dinamismo de la industria manufacturera entre 1990 y 2012, con el nivel de desagregación posible, a efectos de extraer conclusiones sobre relaciones entre variables y sobre sectores de interés para realizar un análisis con mayor profundidad.

### **2.1 ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**

#### **2.1.1 Análisis estructural de la economía salvadoreña**

En el análisis estructural de la economía hay que considerar la composición sectorial del Valor Agregado y del Valor Bruto de Producción (VBP). Para ello resulta necesario tipificar “sectores claves” estableciendo los criterios para definir dichos sectores. La matriz insumo – producto orienta hacer esta clasificación. Desde el *origen de la producción*, un sector puede ser clave por el monto de consumo intermedio de inputs (sector clave como demandante de muchos sectores). Desde el *destino de la producción* un sector es clave por el monto de la demanda intermedia (clave como oferente de inputs para muchos sectores).

Al descomponer el Valor Agregado (VA) según los 10 principales sectores/productos/ramas que generan el 55% del Valor Agregado en la economía salvadoreña, se observa que son las ramas pertenecientes al sector terciario las que generan la mayor parte del VA. (Ver anexo 2.1.1)

Es importante mencionar que los sectores con menos encadenamientos con el resto de la economía son los que están generando un mayor VA, lo cual conduce a una débil integración del aparato productivo.

En lo que se refiere al VBP se observa una situación diferente, ya que de los 11 sectores/ramas/productos que generan el 50% de la oferta total de insumos, 5 sectores/ramas/productos pertenecen al sector secundario (37, 26, 45, 30, 31), los cuales generan el 24% del VBP. (Ver Anexo 2.1.2)

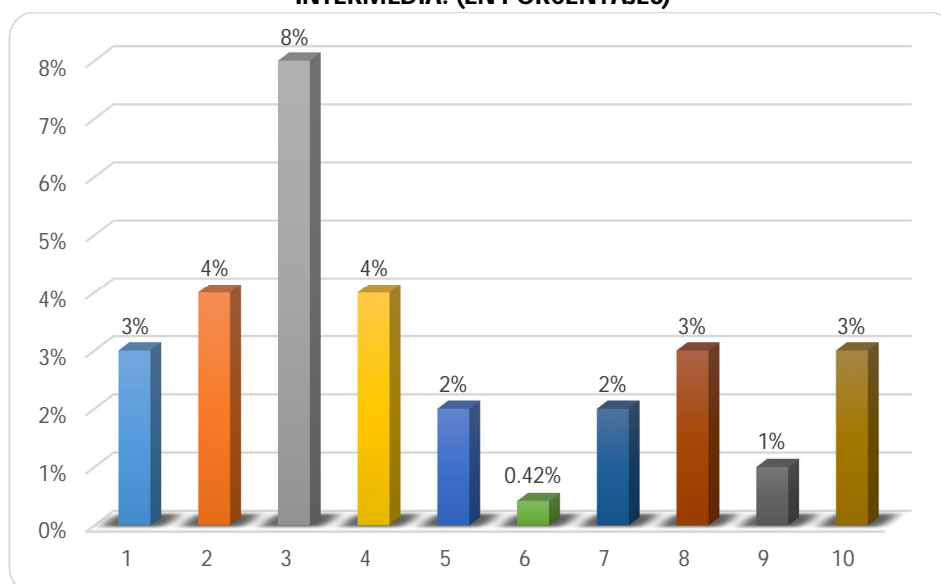
Se consideran sectores/productos/ramas claves – demandantes a aquellos que solicitan un mayor número de insumos al conjunto de sectores productivos, en otras palabras, su producción presupone y puede dinamizar la producción de todos sus proveedores, en función del valor relativo de los correspondientes coeficientes técnicos. Su señalamiento es importante por cuanto pueden derivar en “sendas para el desarrollo”; si la mayoría de insumos utilizados por determinado sector son de origen nacional, este sector puede convertirse en un elemento dinamizante (catalizador) de otro conjunto de sectores. (Ver anexo 2.1.3)

A partir de los datos se observa que de los 10 productos/ramas más representativos por generar el 63% de la Demanda Intermedia, 6 de estos son ramas del sector secundario, demandando el 37%, convirtiéndose en importantes dinamizadores de la economía en cuanto demandante de insumos. De igual forma se puede observar la poca participación del sector primario en la demanda de insumos, ya que con excepción del lugar 8 que corresponden otros productos alimenticios elaborados, se encuentra ausente la demanda de insumos primarios.

La actividad transporte y almacenamiento que ocupa el primer lugar en la generación de VA y VBP, pero ocupa la tercera posición como demandante de insumos intermedios, demandando el 8% de total de Demanda Intermedia; mientras que los sectores con más encadenamientos con el resto de la economía (los que demandan mayor insumos), están generando poco VA y VBP, de modo que sus impactos sobre el resto de sectores son bajos en el contexto de la economía. Ver Gráfico 2.1

Este análisis resulta de suma importancia dado que se determina la dependencia externa de los productos/ramas dinamizantes, considerando si un mayor porcentaje de sus insumos, son importados.

**GRÁFICO 2.1**  
**PORCENTAJE DE VALOR AGREGADO GENERADO POR SECTOR CON MAYOR DEMANDA INTERMEDIA. (EN PORCENTAJES)**



Fuente: Elaboración propia en base a información estadística del Banco Central de Reserva (BCR)

Queda por señalar el aporte sectorial a la generación del Valor Agregado y a la demanda final: un sector puede ser importante bajo un aspecto y no serlo desde el otro punto de vista. La mayoría de productos/ramas pertenecen al sector secundario, y en su mayoría requieren de insumos importados.

Pasando a la lectura del destino de la producción de cada sector, considerando como claves a aquellos que suministran mayor volumen de outputs al conjunto de sectores económicos. Son sectores claves por cuanto dinamizan o hacen posible la producción de más sectores económicos y en ese sentido resultan “básicos” en el flujo del proceso productivo.

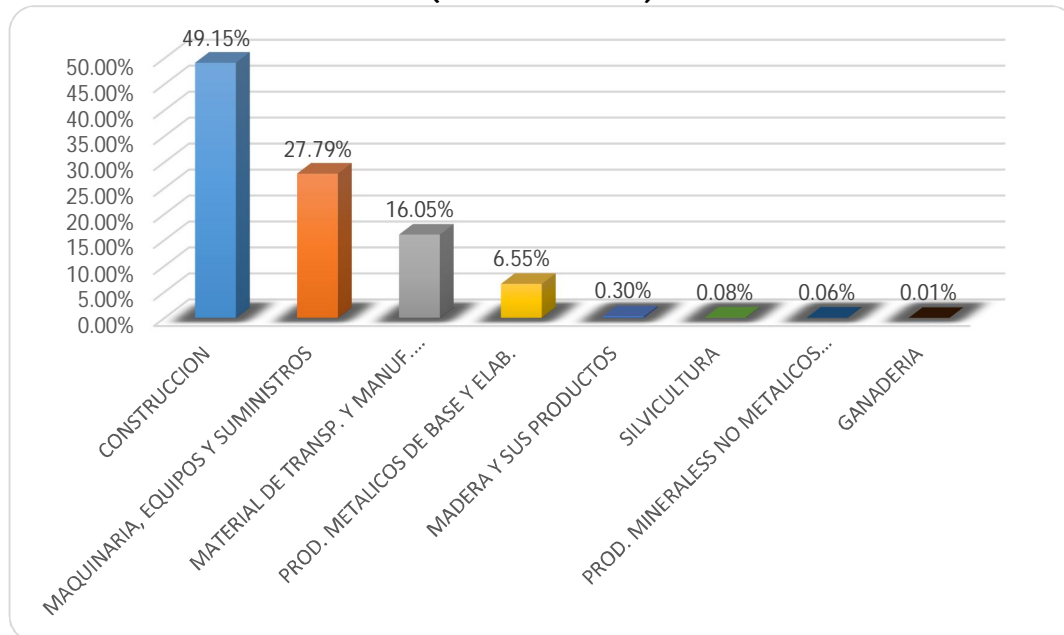
En cuanto a las exportaciones de bienes y servicios se puede observar que los sectores que cuentan con la mayor participación en el total de exportaciones, son los servicios industriales con un 37%, química de base y elaborados con 9% y transporte y almacenamiento con 8%. Los tres sectores en su conjunto representan más del 50% de las exportaciones del país. (Ver anexo 2.1.4)

En lo referente al consumo o demanda total, como se observa en el anexo 2.1.5, los tres principales sectores/ramas/productos que aportan más producción al consumo final son la de transporte y almacenamiento, química de base y elaborados, y los servicios del gobierno. Otros de menor demanda son los productos de la refinación de petróleo, servicios industriales, y maquinaria, equipo y suministros.

Cabe resaltar la importancia del registro de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) de cada uno de los sectores, en ese sentido observamos que para la economía salvadoreña, la formación se encuentra concentrada en la rama de actividad económica de la construcción con el 49% de

participación. El resto hace referencia a rubros de la Industria Manufacturera, es decir, la concentración de la FBKF se encuentra en la Industria Manufacturera y la Construcción, evidenciando los bajos niveles de inversión en el país. Esta información se muestra en el Gráfico 2.2

**GRÁFICO 2.2**  
**FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO COMO PORCENTAJE DEL TOTAL**  
**(PRECIOS DEL 2006)**



Fuente: Elaboración propia en base a información estadística del Banco Central de Reserva (BCR)

A nivel general, luego de analizar cada uno de los componentes de la Matriz Insumo – Producto, se puede hacer mención que el grado de relaciones intersectoriales es débil, dado que los sectores que van al frente de la economía son los que tienen menos encadenamientos con los demás sectores. Los sectores con más encadenamientos tienen bajo peso en la actividad económica y por tanto los impactos de sus interrelaciones en resto de la economía son escasos.

### **2.1.1.1 Concentración de mercado: Número y tamaño de las empresas y estructura de la industria manufacturera**

La concentración de mercado se presenta en este apartado a través del número y tamaño de las empresas de la Industria Manufacturera. Dicha información se obtiene a partir de los dos últimos censos económicos que se han realizado en El Salvador, VI y VII Censos Económicos de 1993 y 2005 respectivamente. A través del análisis del número y tamaño de las empresas que comprenden la Industria Manufacturera salvadoreña se pretende mostrar la concentración y heterogeneidad estructural en la manufactura.

Una de las características más comunes que presenta el sistema capitalista es la tendencia a la concentración y centralización del capital<sup>26</sup> Esto significa que las ganancias generadas por las empresas de la Industria Manufacturera se reinviertan, esto con el fin de que el empresario/a o grupo empresarial controle una mayor cantidad de medios de producción y de productos, es decir, concentración del capital.

Para el análisis de la Industria Manufacturera en El Salvador, se analizará las empresas con 4 y más personas ocupadas para el censo de 1993, y con 5 y más trabajadores/as para el censo del 2005; es decir, las empresas del sector formal de acuerdo a su VBP, según las personas ocupadas y, finalmente, de acuerdo a las distintas ramas de actividad. Finalmente se analizará a las empresas con menos de 4 empleados, es decir, las que muy probablemente sean informales en su mayoría.

#### 2.1.1.1.1 Concentración global de la Industria Manufacturera

Para el análisis de la concentración de mercado de la industria manufacturera, las empresas que componen dicha industria se clasificarán en pequeñas, medianas y grandes, según el monto del VBP<sup>27</sup>. Así, según la clasificación del Banco Central de Reserva (BCR) las empresas de la industria manufacturera se agrupan de la siguiente manera:

**CUADRO 2.1**  
**TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SEGÚN SU VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN**

Clasificación de las Empresas	Criterio Institucional. (Valor Bruto de la Producción)
Micro Empresa	Hasta \$60,000
Pequeña Empresa	Más de \$60,000 y menos de \$120,000
Mediana Empresa	Más de \$120,000 y menos de \$6,000,000
Gran Empresa	Más de \$6,000,000

Fuente: Elaboración propia con base a criterios de DIGESTYC y Cámara de Comercio.

En los Cuadros 2.2 A 1-2 se presenta un resumen de la composición y estructura de la Industria Manufacturera salvadoreña. De dicha información es posible observar la heterogeneidad estructural que presenta el sector industrial manufacturero salvadoreño, en donde la gran mayoría de establecimientos son microempresas.

<sup>26</sup> Esta idea se puede encontrar más y mejor desarrollada en Motoya, A. (2000). Economía Crítica. San Salvador: UCA.

<sup>27</sup> No existe una definición internacional única para clasificar a las empresas, cada país determina sus propios criterios o dimensiones. Para el caso de El Salvador existen diversas clasificaciones de acuerdo a Instituciones gubernamentales y no gubernamentales tales como el Banco Central de Reserva, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, Banco Multisectorial de Inversiones, FUNDAPYMES, FUSADES y Cámara de Comercio.

**CUADRO 2.2 A-1**  
**ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA, SEGÚN TAMAÑO DE**  
**EMPRESA Y REMUNERACIÓN, AÑOS 1993 Y 2005. (EN DÓLARES)**

Valor Bruto Producción	No. de empresas		Remuneraciones pagadas	
	1993	2005	1993	2005
Micro	6,314	20,508	47,741.0	16,086,382.0
Pequeñas	946	454	87,708.0	8,366,899.0
Medianas	556	1,064	936,497.0	281,626,227.0
Grandes	66	66	1,123,554.0	469,362,975.0
<b>Total</b>	<b>7,882</b>	<b>22,092</b>	<b>2,195,500.0</b>	<b>775,442,483.0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos 1993 y 2005 de la DIGESTYC

**CUADRO 2.2 A-2**  
**ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA, SEGÚN VALOR BRUTO DE**  
**LA PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO, AÑOS 1993 Y 2005. (EN DÓLARES)**

Valor Bruto Producción	Producción Bruta		Valor Agregado	
	1993	2005	1993	2005
Micro	349,479.0	71508,820.0	179,787.0	71508,820.0
Pequeñas	325,941.0	13191,609.0	166,208.0	13191,609.0
Medianas	4,830,931.0	535930,162.0	2350,780.0	535930,162.0
Grandes	14,097,977.0	3,623,821,871.0	5404,489.0	1374956,964.0
<b>Total</b>	<b>19,604,328.0</b>	<b>4,854,325,675.0</b>	<b>8,101,264.0</b>	<b>1,995,587,555.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos 1993 y 2005 de la DIGESTYC

Del Cuadro 2.2 A podemos obtener otros datos. Lo primero que llama la atención es el número total de empresas: 7,882 y 22,092 para los años 1993 y 2005 respectivamente. De esos totales, 6,314 y 20,508 son microempresas para los años respectivos. Sin embargo, son las que junto a las pequeñas empresas las que al mismo tiempo generan los menores niveles de Producción Bruta y Valor Agregado, en relación a las medianas y grandes empresas.

Esta problemática de la heterogeneidad estructural, destacada en la década de los setenta por los teóricos estructuralistas, ha dejado de ser percibida, y simplemente se ha dejado de hacer hincapié en dicho fenómeno. Sin embargo, en el contexto actual en un marco determinado por la globalización, apertura comercial y competitividad, es importante identificar quiénes tienen que ver con toda esta problemática, cuáles son los niveles con los que se piensa enfrentar a las importaciones de manufacturas y, por otra parte, insertarse exitosamente en los mercados extranjeros.

**CUADRO 2.2 B**  
**ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA SALVADOREÑA, SEGÚN TAMAÑO DE**  
**EMPRESA Y REMUNERACIÓN, VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION, Y VALOR AGREGADO,**  
**AÑOS 1993 Y 2005 (EN PORCENTAJE)**

Clasificación	No. de empresas		Remuneraciones pagadas		Producción Bruta		Valor agregado	
	1993	2005	1993	2005	1993	2005	1993	2005
<b>Micro</b>	80.11%	92.83%	2.17%	2.07%	1.78%	3.15%	2.22%	3.58%
<b>Pequeñas</b>	12.00%	2.06%	3.99%	1.08%	1.66%	0.60%	2.05%	0.66%
<b>Medianas</b>	7.05%	4.82%	42.66%	36.32%	24.64%	21.60%	29.02%	26.86%
<b>Grandes</b>	0.84%	0.30%	51.18%	60.53%	71.91%	74.65%	66.71%	68.90%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos 1993 y 2005 de la DIGESTYC.

Ahora bien, la magnitud de la concentración se observa con claridad en la información presentada en Cuadro 2.2 B, en donde para el año 1993 al 80.11% de las empresas corresponde solamente el 2.17% de las remuneraciones pagadas, el 1.78% de la producción bruta y el 2.22% del VA; y para el año 2005 al 92.83% de micro empresas les corresponde un 2.07% de las remuneraciones pagadas, el 3.15% de la producción bruta y el 3.58% del VA.

Mientras, en el otro extremo, al 0.8% del empresariado de la industria manufacturera, que corresponde las grandes empresas para el año 1993, le corresponde el 51.18% de las remuneraciones pagadas, el 71.91% de la producción bruta y el 66.71% del valor agregado; y para el año 2005 si bien la representación de dichas empresas se reduce a un 0.30%, sin embargo todos los indicadores aumentan para este segmento de la población empresarial de este sector, pasando a corresponderles un 60.53% de las remuneraciones pagadas, el 74.65% de la producción bruta y el 68.90% del Valor Agregado.

Es decir, para el año 1993 más de dos tercios de la riqueza generada en la industria manufacturera se concentra en un 0.8% de las empresas que la conforman; para el año 2005 casi tres cuartos de dicha riqueza se concentra en un 0.3% de las empresas manufactureras. Es este, el fenómeno de la concentración estructural en la industria manufacturera.

Por otra parte, es importante destacar que las empresas medianas, que constituyen el 7.05% y 4.82% de las empresas para los años 1993 y 2005 respectivamente, pagan un poco más de un tercio de las remuneraciones que equivalen al 42.66% y 36.32% para los años 1993 y 2005; controlan casi un cuarto de la producción bruta (24.64% y 21.60%), y les corresponde el 29.02% y 26.86% del valor agregado para los años 1993 y 2005 respectivamente.

Interesantes resultados se obtienen de sumar los segmentos correspondientes a las medianas y grandes empresas. En conjunto estas empresas representan el 7.89% y 5.11% del total las empresas manufactureras para los años 1993 y 2005 respectivamente. Es decir, no llegan a representar ni siquiera el 10% de toda la población empresarial de la industria manufacturera, y sin embargo para los años 1993 y 2005 respectivamente acumulan los siguientes indicadores: 93.83% y 96.85% de las remuneraciones pagadas; 96.55% y 96.25% de la producción bruta; y el 95.73% y 95.76% del valor agregado.

Por tanto, es evidente que la menor proporción de las empresas que conforman la industria manufacturera es quien controla la mayor parte de los recursos y producción de la misma. Es decir, existe un alto grado de concentración en la estructura de dicha industria. Sin embargo, para detallar mejor este análisis desglosaremos en dos apartados más en función de la composición de las empresas, por lo que a continuación se presentan los análisis para las empresas con más de 4 personas ocupadas.

#### 2.1.1.1.2 Industria Manufacturera con más de 4 personas ocupadas

Al procesar la información de los respectivos Censos Económicos de la DIGESTYC se obtuvieron los resultados siguientes para las EMPRESAS CON MÁS DE 4-5 PERSONAS OCUPADAS:

**CUADRO 2.3 A**  
**ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4-5 PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, 1993 Y 2005**

Clasificación	No. de Empresas	
	1993	2005
Micro	n.d.	773
Pequeñas	946	335
Medianas	556	1024
Grandes	66	148
<b>Total</b>	<b>1,568</b>	<b>2,280</b>

Fuente: Elaboración propia con base a DIGESTYC, *Censos Económicos*, 1993 y 2005.

**CUADRO 2.3 B**  
**ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SEGÚN REMUNERACIONES PAGADAS Y VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, 1993 Y 2005 (EN DÓLARES)**

Clasificación	Remuneraciones Pagadas		Producción Bruta	
	1993	2005	1993	2005
Micro	n.d.	7,471,261.0	n.d.	24,317,462.0
Pequeñas	10,023.8	7,646,606.0	37,250.4	29,142,274.0
Medianas	107,028.2	281,332,196.0	552,106.4	104,8601,213.0
Grandes	128,406.2	469,362,975.0	1,611,197.4	362,3821,871.0
<b>Total</b>	<b>245,458.2</b>	<b>765,813,038.0</b>	<b>2,200,554.2</b>	<b>4,725,882,820.0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos 1993 y 2005 de la DIGESTYC.

Los Cuadros 2.3 A y 2.3 B presentan importante información tal como que la mayoría de empresas de la Industria Manufacturera son micro y pequeñas empresas. La Industria Manufacturera con más de 4 y 5 personas ocupadas por empresa, suma un total de 1,568 y 2,280 empresas para los años 1993 y 2005 respectivamente. Para el año 1993 el 60.33% de las empresas de la Industria Manufacturera eran pequeñas y 48.60% para el 2005; las medianas



representan el 35.46% y 44.91% y las grandes el 4.21% y 6.49% para los años 1993 y 2005 respectivamente para ambas clasificaciones. (Ver Cuadro 2.4 A)

Sin embargo, si bien la mayoría de empresas en la industria son pequeñas; son las grandes, que a su vez son las que representan menos empresas en la industria, las que pagan una mayor cantidad de remuneraciones, las que tienen mayores activos fijos, una mayor producción y que generan la mayor cantidad de VA.

Por otra parte, al observar el cuadro 2.3 B nos induce una primera explicación de la concentración de mercado en la industria manufacturera, como lo es el que para el año 1993 tan sólo el 4.21% de las empresas controla el 52.31% de las remuneraciones pagadas, el 69.08% de los activos fijos, el 73.22% de la producción bruta y 68.22% del valor agregado. Para el año 2005 el 6.49% controla esas mismas áreas en un 61.29%, 68.60%, 76.68% y 71.03% respectivamente. (Ver cuadro 2.4 B)

**CUADRO 2.4 A**  
**ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4 Y 5 PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, 1993 Y 2005**

Clasificación	No. de Empresas	
	1993	2005
<b>Micro</b>	0	33.9
<b>Pequeñas</b>	60.3	14.7
<b>Medianas</b>	35.5	44.9
<b>Grandes</b>	4.2	6.5
<b>Total</b>	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base a DIGESTYC, Censos Económicos, 1993 y 2005.

**CUADRO 2.4 B**  
**ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4 Y 5 PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN REMUNERACIONES, ACTIVOS, VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO, 1993 Y 2005. (EN PORCENTAJE)**

Clasificación	Remunerac. Pagadas		Activo fijo		Prod. bruta		Valor agregado	
	1993	2005	1993	2005	1993	2005	1993	2005
<b>Micro</b>	n.d.	0.98%	n.d.	0.88%	n.d.	0.51%	n.d.	0.61%
<b>Pequeñas</b>	4.08%	1.00%	2.37%	0.96%	1.69%	0.62%	2.10%	0.68%
<b>Medianas</b>	43.60%	36.74%	28.55%	29.56%	25.09%	22.19%	29.68%	27.68%
<b>Grandes</b>	52.31%	61.29%	69.08%	68.60%	73.22%	76.68%	68.23%	71.03%
<b>Total</b>	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos 1993 y 2005 de la DIGESTYC.

Es decir, que para el año 1993 tan sólo 66 empresas clasificadas como grandes, de un total de 1,568, controlan arriba del 50 por ciento de las remuneraciones pagadas y cerca de las tres cuartas partes de la producción bruta, lo cual claramente indica que la manufactura salvadoreña todavía está determinada por la concentración de mercado de un número reducido de empresas dominantes en el mismo.

El mismo análisis con la información del último censo económico (2005), confirma esta tendencia, y refleja que 148 empresas de un total de 2,280 que existe en la industria con las mismas características controlan dos terceras partes de las remuneraciones pagadas, y en promedio aproximadamente tres cuartas partes del activo fijo, la producción bruta y el valor agregado generado en la industria manufacturera por dicho conglomerado de empresas.

Otra forma de estudiar la concentración es mediante la clasificación de las empresas según el número de personas ocupadas en las mismas; así se consideran como pequeñas a aquellas empresas con más de 5 y menos de 20 personas ocupadas; medianas, a las que ocupan más de 20 y menos de 100 personas y, finalmente, se definió como grandes a las que emplean 100 o más personas. Una vez que se realizó el proceso de la información de acuerdo con tal criterio, se obtuvieron los resultados que se presentan en el Cuadro 2.5

A pesar del cambio en el criterio de clasificación de las empresas de la industria manufacturera, las empresas pequeñas siguen siendo mayoría, en cambio las medianas se redujeron a 358 y 518 empresas para los años 1993 y 2005 respectivamente. Por otra parte, las empresas consideradas como grandes aumentan, de 66 pasan a ser 183 para el año 1993 y de 148 pasan a 287 en el año 2005.

**CUADRO 2.5 A**  
**ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4 Y 5**  
**PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, 1993 Y 2005**

Personas ocupadas	Remuneraciones pagadas		Producción bruta		Valor agregado	
	1993	2005	1993	2005	1993	2005
Pequeña	12,781.6	33149,203.0	66,426.9	181,588,174.0	32,033.4	741,232.0
Mediana	40,045.1	113,527,040.0	483,079.5	107,6829,944.0	142,988.6	3,003,362.0
Grande	192,631.4	619,136,795.0	1,651,047.8	346,7464,702.0	730,289.7	15,614,031.0
<b>Total</b>	<b>245,458.2</b>	<b>765,813,038.0</b>	<b>2,200,554.2</b>	<b>4,725,882,820.0</b>	<b>905,311.7</b>	<b>19,358,625.0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos 1993 y 2005 de la DIGESTYC.

Al trasladar a porcentajes los valores absolutos del Cuadro 2.5, se obtuvieron importantes parámetros de medición de la concentración de mercado en la industria en estudio. Para el año 1993, mientras que el 65.50% de las empresas de la industria manufacturera controlan el 5.21% de las remuneraciones pagadas, el 3.02% del VBP y el 3.54% del VA; en el extremo opuesto se tiene que un 11.67% de empresas grandes controlan el 78.48% de las remuneraciones pagadas, el 75.03% del VBP y el 80.67% del VA generado en la industria manufacturera.

Así mismo, para la información procesada del último censo económico del año 2005, las empresas pequeñas que conforman la industria manufacturera alcanzan un 64.69%, y estas controlan un 5.21% de las remuneraciones pagadas en dicho segmento de análisis, un 3.84% del VBP y un 3.83% del VA. Por su parte las grandes empresas en este año representan un 12.59% y controlan el 80.85% de las remuneraciones pagadas, el 73.37% del VBP y el 80.66% del VA.

Hasta el momento se ha presentado la concentración en cuanto al tamaño y clasificación de las empresas, sin embargo, al analizar la información de los censos económicos, también se puede afirmar que el número de empresas y el de personas ocupadas y remuneradas se concentran en dos ramas: producción de alimentos bebidas y tabaco, y textiles, prendas de vestir e industria del cuero. Sin embargo, en lo que se refiere a producción bruta, el subsector textil pierde importancia y se destacan la producción de alimentos, la fabricación de sustancias y productos químicos derivados del petróleo, y finalmente la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo.

**CUADRO 2.6**  
**ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON MÁS DE 4**  
**PERSONAS OCUPADAS, SEGÚN REMUNERACIONES, VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION, Y**  
**VALOR AGREGADO, 1993 Y 2005 (EN PORCENTAJE)**

Personas ocupadas	Remuneraciones pagadas		Producción bruta		Valor agregado	
	1993	2005	1993	2005	1993	2005
Pequeña	5.2	4.3	3.0	3.8	3.5	3.8
Mediana	16.3	14.8	21.9	22.8	15.8	15.5
Grande	78.5	80.8	75.0	73.4	80.7	80.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos 1993 y 2005 de la DIGESTYC.

Como se observa en el Cuadro 2.7, en la rama de la producción de alimentos y tabaco se encuentra el 23.09% de las empresas, lo cual representa el mayor número de empresas; mismas que controlan el mayor volumen de VA (28.99%). Análisis que para el año 2005 presenta valores del 27.24% y 30.72% respectivamente.

Por su parte, en cuanto a la VBP, el mayor volumen se concentra en la rama de fabricación de sustancias y productos químicos derivados del petróleo, la cual para el año 1993 controlaba el 25.51% de la misma; aunque las empresas correspondientes a esta rama representan el 10.20% de la industria manufacturera en este segmento. Una de las explicaciones a este fenómeno, es que en esta rama se ubica la refinería de petróleo, la cual insume gran cantidad de materia prima y esto se traduce en un elevado valor bruto de la producción. Para el año 2005 este fenómeno se profundiza ya que el número de empresas en esta rama reduce pasando a un 8.99%, sin embargo su VBP se mantiene (24.10%)

### **2.1.1.1.3 Industria Manufacturera con menos de 4-5 personas ocupadas**

Según el último censo económico de El Salvador realizado en el año 2005, el 99.22% de las empresas con menos de 4 personas ocupadas son micro empresas y el 0.78% restante son pequeñas. Por lo que más que profundizar en el análisis general de este sector de empresas, pasaremos a analizar directamente por rama de la industria para este conjunto de observación.

Así, la mayoría de microempresas se concentran en dos primeras ramas de la industria manufacturera: producción de alimentos bebidas y tabaco y textiles, prendas de vestir e industria del cuero. Estas ramas, para el año 1993, concentran el 46.29% de las remuneraciones pagadas, el 50.72% de la producción bruta y el 50.65% del VA. Es decir, la microproducción se concentra en actividades como los alimentos, las bebidas, los textiles y las confecciones de vestuario.

Según los datos del Censo Económico del año 2005, esta tendencia se profundiza y estas dos ramas de la industria manufacturera, para micro empresas de menos de 4 empleados, pasan a representar un 75.30% del total, y controlan el 47.01% de las remuneraciones pagadas, así como el 61.13% del VBP y el 61.16% del VA, es decir se registra un aumento de este último indicador en un 10.5%

**CUADRO 2.7**  
**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS CON MÁS DE 4 PERSONAS**  
**OCUPADAS, POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1993 Y 2005<sup>28</sup>. (EN PORCENTAJE)**

Ramas de la Industria Manufacturera	No. empresas		Remun. pagadas		Producción bruta		Valor agregado	
	1993	2005	1993	2005	1993	2005	1993	2005
Producción de alimentos bebidas y tabaco.	23.1	27.2	23.9	16.6	24.8	30.4	29.0	30.7
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	20.7	18.6	27.0	42.5	13.1	22.6	16.5	28.2
Industria de la madera.	8.9	0.8	1.2	0.0	0.7	0.0	0.9	0.0
Fábricas de papel, industrias de papel e imprentas.	10.3	9.1	8.5	5.8	6.3	6.0	7.4	5.6
Fabricación de sustancias y productos químicos derivados del petróleo.	10.2	9.0	18.4	15.1	25.5	24.1	19.2	17.5
fabricación de productos minerales no metálicos	10.8	8.6	4.3	3.6	4.5	4.2	6.1	5.0
Industrias metálicas básicas.	0.8	0.7	1.7	1.6	1.6	3.1	1.3	2.2
Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo	12.8	25.8	13.9	14.8	22.8	9.5	18.7	10.5
Otras industrias manufactureras	2.4	0.3	1.1	0.0	0.7	0.1	0.9	0.1
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos 1993 y 2005 de la DIGESTYC.

<sup>28</sup> Debido a la diferencia en la Clasificación CIIU entre los dos censos económicos de 1993 y 2005, se ha tomado la base del censo 1993, y para efectos de contabilidad para el año 2005 se han fusionado las siguientes ramas: Elab. de productos alimen. y bebida y Elab. productos de tabaco; Fab. de productos textiles, Fab.prend.vestir, adobo y teñ.piel y Curt. adobo de cuero, product.talabar; Fab. de papel y productos de papel y Acts.edic.e impre.y reproduc.graba; Fab.de product.refin.petro. y comb, Fab. de sustancias y prod. Químicos y Fab. de product. de caucho y plásti; Fab.product.metal excpto.maq.equipo, Fab. maquinaria y equipo N.C.P., Fab.maq.aparatos eléctricos N.C.P., Fab.equ.aparat.radio.tv. y comunic., Fab.instrum.medic.óptic.fab.reloj, Fab.veh.autom.remolq.semiremolq., Fab. otros tipos eq. de transporte y Fab. muebles, indust.manufac.N.C.P.; y en otras industrias manufactureras se ha incluido la rama de reciclamiento.

**CUADRO 2.8**  
**MANUFACTURA CON 4 Y MENOS PERSONAS OCUPADAS, POR RAMA DE ACTIVIDAD**  
**ECONÓMICA, 1993 Y 2005.<sup>29</sup> (EN PORCENTAJE)**

Ramas De La Industria Manufacturera	No. de estable.		Remun. pagadas		Producción bruta		Valor agregado	
	1993	2005	1993	2005	1993	2005	1993	2005
Producción De Alimentos Bebidas Y Tabaco.	30.0	57.7	24.1	35.4	30.5	51.8	26.4	49.0
Textiles, Prendas De Vestir E Industria Del Cuero.	35.6	17.5	22.1	11.5	20.1	9.2	24.1	12.0
Industria De La Madera.	13.3	0.8	16.9	0.8	16.0	0.6	16.1	0.7
Fábricas De Papel, Industrias De Papel E Imprentas.	1.9	1.3	5.4	5.6	3.7	3.4	4.4	3.7
Fabricación De Sustancias Y Productos Químicos Derivados Del Petróleo.	0.5	0.1	1.5	0.7	2.5	0.5	2.5	0.4
Fabricación De Productos Minerales No Metálicos	5.3	4.7	9.8	10.5	7.8	6.9	8.0	6.6
Industrias Metálicas Básicas.	0.0	0.0	0.0	0.00	0.0	0.00%	0.0	0.0
Fabricación De Productos Metálicos, Maquinaria Y Equipo	11.7	17.5	18.7	35.2	17.7	27.3	16.4	27.1
Otras Industrias Manufactureras	1.2	0.01	1.2	0.0	1.4	0.0	1.7	0.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos 1993 y 2005 de la DIGESTYC.

### 2.1.2 Barreras de entrada e Intervención estatal en la estructura económica

Se presenta la intervención del Estado en la Industria Manufacturera como una barrera de entrada a dicho sector. Ya que varios son los documentos oficiales del Estado que manifiestan el no aprovechamiento eficaz de toda la legislación "a favor" del aparato productivo salvadoreño.

En este sentido, según el último examen de políticas comerciales realizado a El Salvador se establece que el país ha limitado el uso de medidas de política comercial como instrumentos de política industrial, con algunas excepciones. Así una de las principales políticas se convierte al mismo tiempo en una de las principales barreras: La protección arancelaria. Dicha protección

<sup>29</sup> Ídem.

para la Industria Manufacturera es relativamente bajo, según este informe para el año 2002 el promedio arancelario para esta industria fue del 7.5%, no obstante señala que algunas de las ramas de la Industria Manufacturera siguen beneficiándose de altas tasas de protección arancelaria tales como la industria alimentaria, la industria de textiles, de prendas de vestir y del cuero, y la industria de la madera, en conjunto siguen gozando niveles superiores al promedio de protección de la Industria Manufacturera.

Si bien, dicho examen establece que las empresas de la Industria Manufacturera se benefician de condiciones de acceso preferenciales a los mercados, como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), lo cierto es que estas ventajas no son aprovechadas por todo el conjunto empresarial de dicha industria. Para poner un ejemplo, según el Ministerio de Economía (MINEC), para el año 2010 más del 90% de las exportaciones bajo el paraguas del SGP Plus fueron realizadas por una sola empresa, CALVO.

Así, revisaremos cada uno de los componentes de la política estatal relacionada con la industria Manufacturera, tratando que de manera transversal podamos ir analizando las barreras mediante dichas leyes.

En este sentido, es importante mencionar que es el MINEC quien está a cargo de la formulación e implementación de políticas, estrategias e iniciativas para el mercado local, regional e internacional, para impulsar el desarrollo productivo y comercial del país, definiendo con ello, el marco regulatorio de la estructura manufacturera. El MINEC es responsable de la política relacionada con el comercio, las negociaciones comerciales, y de llevar a cabo las negociaciones para la promoción de inversiones y exportaciones.

Dentro del MINEC, la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) tiene la responsabilidad de implementar los tratados comerciales. En este sentido, la DATCO administra las disposiciones y procedimientos para tratar casos de competencia desleal en la importación tales como el dumping o el subsidio ilegal, o evitar daños serios a un grupo de productores o industrias a través del uso de salvaguardias.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, la Dirección General de Renta de Aduanas del Ministerio de Hacienda, y el Banco Central de Reserva tienen un rol importante y apoyan a la DATCO en esta área funcionando como fuentes de información técnica y estadísticas. Las consultas con el sector privado se llevan a cabo a través de la Oficina de Apoyo del Sector Productivo para las Negociaciones Comerciales (ODASP), creada con la participación de representantes de todas las asociaciones del sector privado.

#### **2.1.2.1 Política macroeconómica**

En el Cuadro 2.9, se ofrece un resumen de las principales políticas macroeconómicas impulsadas en la década de los noventa, que tuvieron relación directa con el desarrollo de la industria manufacturera en particular.

**CUADRO 2.9**  
**MATRIZ DE POLITICAS Y MEDIDAS ADOPTADAS DURANTE 1990-1999**

Políticas Económicas	Medidas de Política Adoptadas
<b>Cambiaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unificación y liberación del tipo de cambio</li> <li>• Control ocasional del mercado cambiario por parte del BCR a través de mercado abierto.</li> <li>• Ley de casas de cambio de moneda extranjera (1990)</li> <li>• Libre convertibilidad de la moneda, con un ancla en el tipo de cambio a nivel de 8.75 colones por dólar americano, sobre la base de que las reservas internacionales del país era suficientes para dolarizar completamente la economía.</li> </ul>
<b>Fiscal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sustitución del impuesto del timbre fiscal por un impuesto al valor agregado, IVA (1992)</li> <li>• Eliminación del impuesto a las exportaciones de azúcar, camarones y café.</li> <li>• Programa de austeridad en gastos</li> <li>• Derogación de exenciones tributarias a ciertas actividades específicas.</li> <li>• Reducción de las tasas y los tramos de impuesto sobre la renta personal.</li> <li>• Incremento del IVA fijándose en 13%.</li> </ul>
<b>Comercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación de controles de precios</li> <li>• Disminución de la dispersión arancelaria y reducción de las categorías arancelarias</li> <li>• Adopción del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), acorde a la normativa internacional vigente (1993)</li> <li>• Eliminación de la mayoría de barreras no arancelarias</li> <li>• Ejecución de un programa de promoción de exportaciones: Ley de Promoción de Exportaciones (draw back), Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales, entre otras.</li> <li>• Plan de desgravación arancelaria universal que, en el transcurso de 30 meses, establecería un máximo de 6% y un mínimo de 1%, incluyendo dentro de este plan al sector agropecuario.</li> </ul>
<b>Monetaria y Crediticia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de la liquidez a través de operaciones de mercado abierto y aumento del encaje legal</li> <li>• Liberalización de tasa de interés</li> <li>• Saneamiento y re-privatización del sistema financiero</li> <li>• Apoyo a la formación de la Bolsa de Valores</li> <li>• Creación de la Ventanilla Única de Redescuento (VUR) para otorgar recursos para actividades agropecuarias</li> <li>• Disminución de la tasa de interés activa que llevaría a equilibrar las preferencias de endeudamiento entre el mercado de capital en colones con el mercado de capital en dólares, como resultado de la libre convertibilidad de la moneda.</li> </ul>
<b>Institucional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modernización del Estado, implicando una sustancial reducción del aparato burocrático, la privatización de las empresas estatales y el mejoramiento de la eficiencia administrativa.</li> </ul>

Fuente: Alvarenga, L. (2001). La situación económico-laboral de la maquila en El Salvador: un análisis de género. . Santiago de Chile: CEPAL.



### 2.1.2.2 Política de inversiones

Al finalizar el período del conflicto armado, los gobiernos implementaron reformas para modernizar y trabajar por la apertura de la economía al comercio internacional. Esto trajo consigo el fomento de las inversiones como principal herramienta para lograr el crecimiento económico. Las políticas implementadas incluyen la privatización, dolarización y firma de tratados comerciales como principal herramienta de la política comercial del país, manteniendo así una imagen fuerte y positiva dentro de la comunidad global de los negocios.

El impulso de políticas para el desarrollo de la industria salvadoreña, se ha ejecutado en distintas etapas en la historia económica del país, en sus inicios respondiendo al modelo de sustitución de importaciones y a la dinámica de la Integración Centroamericana, luego adecuándose a las políticas de fomento de exportaciones y articulándose al nuevo escenario de la globalización y las exigencias de un mercado internacional competitivo, para finalmente enfrentar la gran crisis económica mundial y la necesidad de reinventarse a nivel local en un nuevo contexto internacional.

El Salvador adoptó, desde la aplicación de los Programa de Ajuste Económico (PAE) y Programas de Estabilización Económica (PEE), una actitud totalmente abierta a la IED y esto fue acompañado por un alto grado de protección y seguridad jurídica a dicho proceso. En este marco, la Ley de Inversiones de El Salvador establece de manera clara y textual que busca promover la inversión –y la IED en particular- para contribuir al desarrollo socio-económico por medio del incremento de productividad, creación de empleo, exportaciones y diversificación.

La Ley de Inversiones establece a nivel general que cualquier persona natural o jurídica tiene el derecho a realizar inversiones de cualquier naturaleza en El Salvador, sin distingo de nacionalidad, residencia u otra característica. Aunque establece una serie de restricciones tales como el tamaño y en función de este la nacionalidad de la empresa, el calendario de compromisos bajo el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, esto último vinculado directamente con el anexo I del CAFTA-DR, y finalmente restringe la propiedad extranjera de tierra y activos rurales.

Como parte del andamiaje institucional de esta estrategia por crear las condiciones óptimas para la captación de mayores flujos de IED, la Ley de Inversiones creó la Oficina Nacional de Inversiones (ONI), entidad bajo la dirección del MINEC, cuyo fin es “facilitar, centralizar y coordinar los procedimientos de apertura marcados por la ley”. Además, se creó la ventanilla única para facilitar la inversión de nacionales y extranjeros, como un mecanismo de recolección de datos<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> La legislación manda a que los inversionistas extranjeros deban registrarse en la ONI, sin embargo, esto no parece funcionar de esa forma. Este incumplimiento de la norma no parece tener consecuencia alguna sobre el inversionista, y ha caído en una práctica recurrente que no se logra subsanar. En ese sentido, este rol lo retoma de oficio el Centro Nacional de Registros (CNR), pero al día de hoy esto no ha sido resuelto legalmente.

El marco legal relacionado con la promoción de inversiones en la Industria Manufacturera es el siguiente:

- Ley de Inversiones. Tiene por objeto fomentar las inversiones en general y establece un trato no discriminatorio a la inversión extranjera, facilita los trámites de operaciones y permite la libre repatriación y transferencia de capital.
- Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización. Tiene por objeto regular el funcionamiento de Zonas Francas y Depósitos para Perfeccionamiento Activo, así como los beneficios y responsabilidades de los titulares de empresas que desarrollen, administren o usen las mismas.
- Ley de Servicios Internacionales. Esta Ley tiene por objeto regular el establecimiento y funcionamiento de parques y centros de servicio, así como los beneficios y responsabilidades de los titulares de empresas que desarrollen, administren u operen en los mismos.
- Ley de Reactivación de las Exportaciones. Esta Ley otorga la devolución del 6% del valor FOB de productos no tradicionales que se exporten fuera del área centroamericana. Se derogó a partir del primero de febrero de 2011, y fue sustituida por la Ley de Fomento a la Producción, que persigue el fortalecimiento y apoyo a los sectores productivos acorde a las reglas que rigen el comercio con la finalidad de promover la productividad y competitividad y sustentabilidad de las empresas<sup>31</sup>.

En cuanto a la legislación que regula la parte administrativa y de tramitación relacionados a la industria se tiene: la Ley Orgánica de la Dirección de Aduanas, el Código Tributario, la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la prestación de Servicios, el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) y el Código de Trabajo.

Finalmente, el pertenecer al convenio del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) como ente rector para la solución de controversias relativas a la Inversión desde la Ley de inversiones, dota de una confianza con los Organismos Internacionales, principalmente el Banco Mundial, grupo del que forma parte la institución en mención. Lo cual se traduce en una "eficaz" estrategia, para la atracción de mayores niveles de IED.

### **2.1.2.3 Políticas de I+D**

Este apartado ha sido realizado bajo las premisas presentadas por los exámenes de políticas de ciencia, tecnología e innovación de la La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) realizados a El Salvador, específicamente el último realizado en el año 2011. Estos tienen por objetivo "*asistir a los gobiernos en el desarrollo de sus capacidades nacionales en este ámbito, a fin de que los planes y programas nacionales de ciencia, tecnología e innovación apoyen a los distintos componentes de la agenda nacional de desarrollo y ayuden a los sectores productivos a competir en una economía global basada en el conocimiento, generando empleo*

---

<sup>31</sup> Esta última legislación no se tiene información exacta de su vigencia, puesto que está en discusión en los exámenes de la política comercial salvadoreña en la Organización Mundial del Comercio.

*mejor remunerado, incrementando el nivel de vida, reduciendo la pobreza y promoviendo una estrategia de crecimiento y diversificación productiva*<sup>32</sup>

Dicho informe en su inicio señala como punto de partida que El Salvador no cuenta con las condiciones sistémicas adecuadas *"para que se desarrollen las capacidades de adopción, utilización, adaptación y generación de conocimientos. No hay un organismo gubernamental que proporcione cohesión y dirección a las políticas concernientes a la CTI. Tampoco existe un sistema articulado de políticas de ciencia, tecnología e innovación; sino más bien políticas aisladas enfocadas o bien a la ciencia y la tecnología o bien a la innovación, el desarrollo industrial o las exportaciones. No se ha llevado a cabo un ejercicio de prospectiva que identifique las fortalezas de investigación y las capacidades de producción, y establezca prioridades de las que se deriven los programas de desarrollo e instrumentos de políticas. Se observa además una falta de seguimiento y evaluación de las políticas y programas que permita realizar los ajustes necesarios"*<sup>33</sup>.

Efectivamente señala que los niveles de inversión en I+D con *"extremadamente bajos"*, tanto en el sector público como en el privado. La investigación no se ha convertido en un componente vital en el ejercicio productivo del conjunto empresarial en general, por lo que el sector productivo no demanda ni conocimiento ni tecnología para la generación de mayores niveles de valor agregado. Entre otros factores este informe señala la existencia de un *"número limitado de políticas de innovación, con presupuestos limitados"*.

El avance de la I+D en El Salvador se recoge específicamente de los resultados de la inversión en patentes, publicaciones, balanza tecnológica, etc. Para el caso, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) es la entidad responsable de la sistematización periódica de dicha información; sin embargo, no existe ninguna información sistematizada sobre las actividades de investigación y desarrollo (I+D) o de innovación realizadas por el sector privado o por institutos de investigación.

La estructura estatal responsable de la promoción de la I+D en El Salvador, se muestra detalladamente en la figura 2.1, en la cual se especifican cuatro instituciones de gobierno vinculadas directamente con esta tarea: Secretaría Técnica de la Presidencia, MAG, MINEC y MINED.

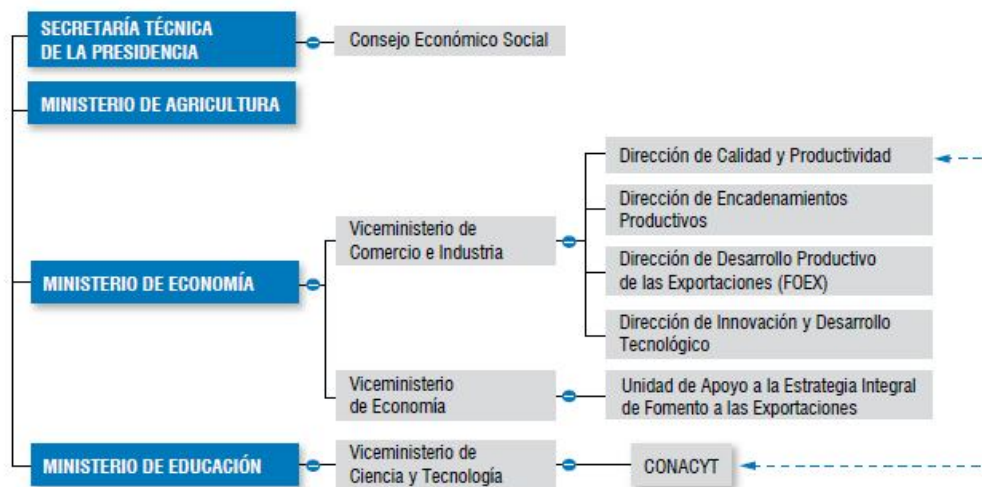
Así mismo, en la Figura 2.2 se presentan los principales organismos gubernamentales que están directamente vinculados con la gestión, control y regulación de la actividad innovadora en El Salvador. Las ramas de gobierno son las mismas que la Figura 2.1, pero en este caso se detallan las oficinas específicas que se vinculan directamente con esta actividad.

---

<sup>32</sup> Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD. (2011) Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. - Nueva York y Ginebra : UNITED NATIONS PUBLICATION.

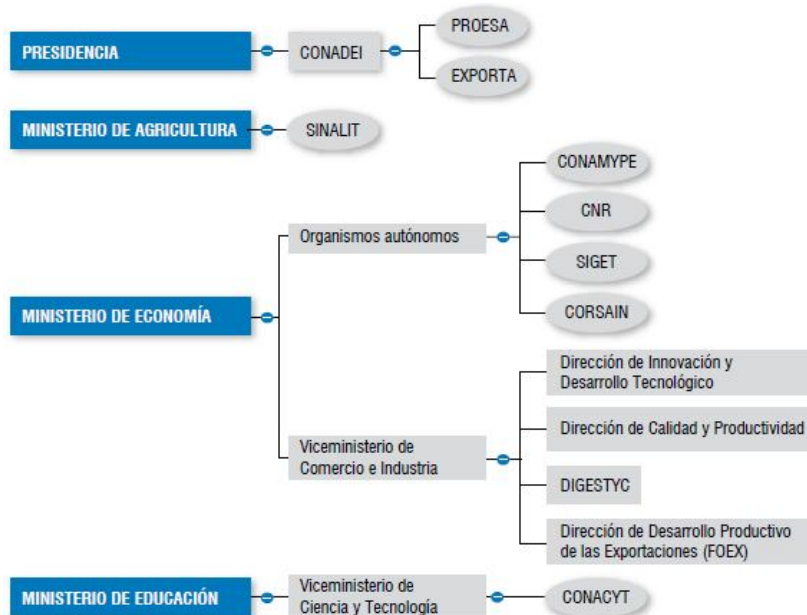
<sup>33</sup> *Íbid.*

**FIGURA 2.1**  
**MAPA DE LOS PRINCIPALES ORGANISMOS GUBERNAMENTALES QUE PARTICIPAN EN EL SISTEMA DE POLÍTICAS DE INNOVACIÓN**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD. (2011) Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. - Nueva York y Ginebra : UNITED NATIONS PUBLICATION.

**FIGURA 2.2**  
**MAPA DE LOS PRINCIPALES ORGANISMOS GUBERNAMENTALES QUE PARTICIPAN EN LOS SISTEMAS DE GESTIÓN, CONTROL Y REGULACIÓN**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD. (2011) Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. - Nueva York y Ginebra : UNITED NATIONS PUBLICATION.

Lo cierto es que en El Salvador no existe en la actualidad una institución que vele por completo las políticas de ciencia, tecnología e innovación. Sin embargo, como se puede observar en la

Figura 2.2 cada una de la instancia desde la Presidencia de la República hasta el MINED, cuenta con diversas interacciones hacia otros agentes que de manera más específica diseñan, ejecutan e implementan planes y programas relacionados a las actividades innovadoras.

En este contexto, es la Secretaría Técnica de la Presidencia, quien tiene bajo su responsabilidad la elaboración y acuerdo del Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014, a través del Consejo Económico y Social, el cual contiene las grandes apuestas estratégicas en todas las áreas, la innovación una de ellas.

Por su parte del MAG depende directamente el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA); del MINEC, que a través de los Viceministerios de Economía (Unidad de apoyo a la estrategia integral de fomento a las Exportaciones) y de Comercio e Industria y sus direcciones de Calidad y productividad, Encadenamientos productivos, Desarrollo de exportaciones (FOEX) y de Innovación y desarrollo tecnológico, diseñan e implementan acciones concretas de fomento a la innovación; y, del MINED, que a través del recientemente creado Viceministerio de Ciencia y Tecnología, promueve acciones en beneficio del desarrollo científico y tecnológico.

#### **2.1.2.4 Política laboral**

En El Salvador, la política laboral está normada por el Código de trabajo, y vinculada con el Consejo Nacional del Salario Mínimo, integrado por los tres sectores que componen el mercado de trabajo: Gobierno, Empresa y Trabajadores. Dicho código establece que existen dos modalidades de contratación de acuerdo a su duración: Contrato de trabajo por tiempo indefinido y contrato de trabajo a plazo. El primero supone una estabilidad económica para la persona empleada y el segundo supone la realización de determinadas tareas en un período concreto de tiempo que no es especificado en la legislación.

En materia salarial el sistema salvadoreño reconoce el salario mínimo como un derecho fundamental, recogido en el Artículo 38 de la Constitución de la República que "Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo que se fijará periódicamente. Para fijar este salario, se atenderá sobre todo al costo de la vida, a la índole de la labor, a los diferentes sistemas de remuneración, a las distintas zonas de producción y a otros criterios similares. Este salario deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales del hogar del trabajador en el orden material, moral y cultural"<sup>34</sup>

La aplicabilidad y ejecución del articulado citado, ha establecido que el salario mínimo presenta dos características principales: por un lado, es una garantía de ingreso mínimo, que equivale a la remuneración indispensable para cubrir las necesidades humanas vitales, de tal forma que ningún contrato ni convenio colectivo puede pactar un salario inferior al establecido por ley; y por otro, esta figura se extiende a todos los sectores profesionales, es decir que a ninguna persona trabajadora, independientemente del área en que se desempeñe (comercio, servicios, industria, etc.), puede excluirse de la aplicación de un salario mínimo.

---

<sup>34</sup> Título II, Capítulo II, Sección Segunda, Artículo 38, numeral 2º. Constitución de la República de El Salvador.

Para el caso de la Industria Manufacturera, este marco normativo ha perjudicado en tanto es uno de los sectores con niveles salariales más bajos en la economía salvadoreña, solo por encima del trabajo doméstico y transporte. Si bien entre el año 2003 y 2008 se sitúa por encima del sector agrícola, esto no se traduce en un beneficio para la población ocupada en la manufactura, ya que en repetidas ocasiones el salario promedio e incluso modal se sitúa por debajo del salario mínimo (ver Cuadro 2.10).

**CUADRO 2.10**  
**SALARIO MINIMO, PROMEDIO Y MODAL DE LA POBLACION OCUPADA FEMENINA<sup>35</sup>**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Comercio y servicios</b>						
Salario promedio	191,12	207,52	202,53	227,83	232,37	232,94
Salario modal	105,14	96,00	99,00	105,00	107,00	100,00
Salario mínimo	158,40	158,4	158,40	174,30	183,00	207,60
<b>Agricultura</b>						
Salario promedio	86,32	104,60	104,83	102,75	96,38	106,23
Salario modal	81,83	85,00	84,00	82,00	81,00	83,00
Salario mínimo	74,06	74,06	74,06	81,60	85,80	97,20
<b>Manufactura</b>						
Salario promedio	171,19	162,54	178,13	181,33	175,19	192,19
Salario modal	142,40	143,00	142,00	155,00	181,00	190,00
Salario mínimo	154,80	154,80	154,80	170,40	179,10	203,10
<b>Manufactura-Maquila</b>						
Salario promedio	171,19	162,54	178,13	181,33	175,19	192,19
Salario modal	142,40	143,00	142,00	155,00	181,00	190,00
Salario mínimo	151,20	151,20	151,20	157,20	162,00	173,70

Fuente: Weller, J. (2010). Mercado laboral y diálogo social en El Salvador. Santiago de Chile: CEPAL.

Los principales programas de las políticas del mercado de trabajo se han centrado en la intermediación laboral, la formación profesional, el fomento del emprendedurismo y el autoempleo y programas de creación de empleo en períodos de crisis<sup>36</sup>.

En cuanto a la intermediación laboral en El Salvador la Ley de Organización y Funciones del Sector Previsión Social establece la creación de la Dirección General de Previsión Social, que tiene entre sus funciones: “impulsar programas y proyectos de promoción de empleo dirigidos a la población en general y a los grupos con dificultades de inserción; desarrollar estudios e investigaciones en los temas de empleo, formación profesional y encuestas de oferta y demanda de mano de obra; colocación de mano de obra; contribuir al diseño y evaluación de las políticas de formación profesional, en coordinación con el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional” (INSAFORP) (El Salvador, 1996). En la actualidad existen 34 bolsas de empleo local distribuidas en el territorio nacional. Una de las modalidades más frecuentes en los últimos años ha sido la realización de ferias de empleos, logrando una tasa del 40% de contratación a través de las mismas.

<sup>35</sup> Si bien este cuadro refleja solo los salarios de la población femenina, nos pareció importante retomarlo, ya que no se cuentan con indicadores desagregados por sexo para todo el período de análisis y es una variable considerable al contar con una Industria Manufacturera con población femenina como predominante en la población ocupada.

<sup>36</sup> Cfr. Weller, J. (2010). Mercado laboral y diálogo social en El Salvador. Santiago de Chile: CEPAL.

La formación profesional, esta delega al Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP), con el fin de satisfacer las necesidades de recursos humanos calificados, de acuerdo a los requerimientos del proceso de desarrollo económico y social de El Salvador. El INSAFORP, funciona bajo un régimen tripartito de administración, en el que participan representantes del Estado, del sector privado y el sector trabajador. Su financiamiento proviene principalmente de las cotizaciones obligatorias de hasta el 1%, pagadas por los patronos del sector privado y por las instituciones oficiales autónomas, que empleen 10 o más trabajadores, calculadas sobre el monto total de las planillas mensuales de sueldos y salarios.

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa –CONAMYPE— ha desarrollado acciones orientadas al fomento del emprendedurismo. El área que se ha trabajado de manera más sistemática ha sido el fomento de la cultura emprendedora. Por su parte, los servicios de desarrollo empresarial destinados a la creación de nuevas empresas se han caracterizado por ser experiencias pilotos, limitados en el tiempo, con poca cobertura y financiados por la cooperación internacional. El más reciente esfuerzo en el fomento del emprendedurismo ha sido realizado por la CONAMYPE para desarrollar servicios de asistencia técnica destinados a la creación de nuevas empresas, se hizo a través del proyecto FOMYPE implementado con fondos de la Unión Europea (UE).

Finalmente, en el marco de acción contra la crisis económica, el Gobierno de El Salvador en los últimos años del periodo de análisis ha desarrollado el Plan Anti Crisis (PAC), del cual muchas consideraciones fueron retomadas en el Plan Quinquenal de Desarrollo del último gobierno en el período de análisis. Uno de los pilares centrales del PAC fue la política de transferencias condicionadas como el programa PATI (Programa de Apoyo Temporal al Ingreso), que tiene como objetivo apoyar a población vulnerable en la obtención de ingresos y la mejora de la empleabilidad. El Programa consiste en transferir, durante un período de 6 meses, US\$100 dólares a cada participante, a cambio de participación en cursos de formación profesional, su registro en el banco de datos de RENACEMPLEO y el involucrarse en obras y/o actividades de beneficio comunitario. El Programa está orientado a jóvenes entre 16 y 24 años, y tiene un enfoque de género. Se ha iniciado la ejecución con un pilotaje en los Municipios de Ahuachapán y San Martín, con una cobertura de 641 personas.

Así mismo, a través de la implementación de políticas como el paquete escolar, que incluye la entrega de zapatos y uniformes a los estudiantes de escasos recursos de centros escolares públicos, se pretende reactivar la pequeña industria local, siendo estos los principales proveedores de los productos que necesita el gobierno para cumplir con este programa. Por lo que si bien es una política social, esta incide directamente en la generación de empleo y productividad de la Industria Manufacturera local.

#### **2.1.2.5 Políticas Sectoriales**

En general, el nuevo escenario de comercio internacional admite un amplio margen de apoyo para medidas indirectas, como el apoyo a la infraestructura material y a los servicios, a la investigación y desarrollo científico, y a la difusión del progreso técnico, a la capacitación, a la comercialización interna, a la asistencia para la reestructuración técnica y la reorientación de la producción, a los servicios de información y el apoyo logístico a la exportación.

En los últimos años del período de análisis, la literatura existente ha avanzado en materia de políticas sectoriales encaminadas a la innovación tecnológica como apuesta estratégica central dentro de las mismas. En ese sentido, las políticas de innovación y de apuesta por procesos de I+D+i se convierten en la alternativa deseada para el éxito de la industria en la economía doméstica así como en el mercado mundial.

En ese sentido, durante el último gobierno del período de análisis, se retoman dos aspectos fundamentales que han intentado orientar para lograr estos fines. El primero de ellos es el Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014, en que el gobierno salvadoreño lanzó una iniciativa para dinamizar la actividad económica. Esta iniciativa está estructurada en torno a medidas de fomento a sectores específicos, que se financiarían por medio de la creación de un sistema bancario de desarrollo.

Entre las medidas que buscaban desarrollar, destacan la ley de fomento a la producción mediante la cual los incentivos a las exportaciones se adecuan a las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como los planes de apoyo estratégico a los sectores agropecuario y turístico. Entre los planes que contemplaba el plan estaban el desarrollar un sistema bancario de desarrollo articulado a tres áreas de inversión: i) el Fondo Nacional de Desarrollo, que atendería las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas en sectores con uso intensivo de mano de obra; ii) la conversión del Banco Multisectorial de Inversiones en el Banco de Desarrollo de El Salvador, que facilitaría créditos de largo plazo a sectores productivos estratégicos, y iii) el Fondo Salvadoreño de Garantías, que apoyaría a pequeñas empresas.

Finalmente, en el año 2011 ha sido publicada la política de inversión de El Salvador, presentada por el MINEC en conjunto con otras Instituciones del Estado. Dicha política tiene siete ejes estratégicos con sus respectivas acciones que detallamos a continuación<sup>37</sup>:

1. Incremento de la Productividad: Tiene como objetivo 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.
2. Disminución de Costos de Producción: Busca analizar e implementar diversos mecanismos que permitan disminuir los principales costos de producción de la industria manufacturera.
3. Aprovechamiento de Oportunidades del Comercio Internacional: Este eje estaría orientado a incrementar la participación de mercado a través de la mayor penetración y posicionamiento de los productos salvadoreños en mercados existentes y nuevos.
4. Financiamiento: Orientado a 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

---

<sup>37</sup> República de El Salvador. (2012). *Política Industria 2011-2014*. San Salvador, El Salvador.



incluyan innovación, tecnología, calidad, que generen empleo, incrementen las exportaciones e impulsen el desarrollo de industrias estratégicas nacionales y regionales.

5. Creación de Industrias en Nuevas Ramas Industriales: Su objetivo sería crear condiciones que permitan transitar de una industria basada en la manufactura a una industria sustentada en el conocimiento e integrada a cadenas globales.
6. Fomento a la pequeña y mediana empresa industrial: Orientar las actividades al fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa, mediante la capacitación, formación y financiamiento necesario para incrementar la productividad de la cadena productiva
7. Marco institucional y legal: Finalmente, se debería 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.

La política ha sido concebida para ser implementada en varias fases, en la primera de ellas se estaría orientando las actividades a sectores que tengan mayor grado de posicionamiento en la economía, en los encadenamientos productivos y en las cadenas de valor que formen parte, la generación de empleo que produzcan y las oportunidades emergentes en los mercados nacionales y extranjeros. Así estos sectores a intervenir en la primera fase son: Alimentos y bebidas, Químico farmacéutico y Confección y Textiles. Además, por la demanda que genera y su posición en el crecimiento de la industria manufacturera se incluirían a los plásticos, papel y cartón y metal mecánica.

#### **2.1.2.6 Política Comercial**

La política comercial se ha convertido desde el año 2001 en una de las principales herramientas de política económica, que junto a la fiscal tienen la responsabilidad de garantizar la estabilidad económica del país. En ese sentido, una de las primeras políticas comerciales fue la eliminación de barreras arancelarias, en el marco de la aplicación de los PAE y PEE impulsados por el FMI y Banco Mundial. Dicho proceso se realizó en un período de tiempo relativamente rápido, siguiendo las siguientes etapas:

1. EL 18 de septiembre de 1989 se estableció un piso de 5% y un techo de 50%
2. EL 1 de abril de 1990 se mantuvo el piso y se bajó el techo a 35%
3. EL 5 de junio de 1991 se mantuvo el piso y se redujo el techo hasta el 30%
4. EL 6 de enero de 1992 se mantuvo el piso y se redujo el techo hasta el 20% con excepción de algunas partidas correspondientes a textiles y calzado.

Otras medidas complementarias que se aplicaron fueron las siguientes:

1. En 1989 se eliminaron los depósitos previos para la apertura de cartas de crédito
2. En septiembre de 1989 comenzó a operar en el BCR el CENTREX para los trámites de exportación

3. El 18 de abril de 1990 se publicó en el Diario Oficial el decreto No. 88 que contenía la Ley de Reactivación de las Exportaciones que entre otras cosas comprendía los siguientes beneficios:
  - a. Exención del pago de timbres sobre exportaciones
  - b. Crédito fiscal del 8% sobre el valor FOB de las exportaciones no tradicionales fuera del área centroamericana, la cual se redujo a 6% en 1992
  - c. Los exportadores están afectos a una tasa del 0% del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
  - d. Exoneración de impuestos sobre las importaciones de materias primas y bienes intermedios para aquellas operaciones de maquila parcial o temporal.
  - e. Exención del impuesto al patrimonio a empresas que exportaran el 100% de su producción.

Así, se da comienzo a la era neoliberal que se manifiesta en la eliminación de barreras al comercio, hasta este momento arancelarias, ya que este era concebido como la llave del éxito que las economías debían seguir y apostar para alcanzar altos niveles de crecimiento económico, al mismo tiempo de insertarse exitosamente en un mercado global.

La estrategia comercial impulsada desde la OMC, marcaba un camino más amplio que el solo hecho de garantizar las inversiones en el país. De esta manera, se pasa a la estrategia de la firma de Tratados de Libre Comercio, como una de las principales herramientas de política comercial en el país.

Desde finales de la década de los noventa se iniciaron negociaciones comerciales conjuntas con socios fuera de la región centroamericana, Estados Unidos principalmente. Abundantes diagnósticos apuntan que los tratados comerciales no han logrado dinamizar las exportaciones tanto como se hubiera esperado. El diagnóstico recogido de la política industrial **de El Salvador** para el período 2011 - 2024 establece que *“si bien es cierto en todos los casos se observa un aumento en el valor de las exportaciones desde El Salvador hacia los países contrapartes, el escaso peso de estos países como socios comerciales evita un mayor impacto en las exportaciones totales. La obvia excepción sería Estados Unidos que durante el último quinquenio representó en promedio poco más del 49% de las exportaciones totales. Sin embargo, las exportaciones hacia el país del norte crecieron en promedio 4.6% cada año, por debajo del crecimiento de las exportaciones totales (6.3%)”*<sup>38</sup>.

Otro indicador interesante sobre el aprovechamiento de los tratados comerciales es la penetración de mercado de los productos salvadoreños. Para los cálculos en el año 2010 se divide el valor exportado durante el año en cuestión entre el valor total importado por el país socio. Como se observa en el Cuadro siguiente, solamente en el caso de Estados Unidos, El Salvador logra una penetración de mercado mayor al 1%

---

<sup>38</sup> Íbid.

**CUADRO 2.11**  
**INDICADORES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE EL SALVADOR. (EN PORCENTAJE)**

<b>País socio</b>	<b>Crecimiento Promedio posterior al tratado</b>	<b>Peso en las exportaciones 2010</b>	<b>Aprovechamiento de mercado 2010</b>
Estados Unidos	1.1	48.0	1.1
México	21.2	1.7	0.03
Panamá	12.3	2.3	0.6
Rep. Dominicana	18.5	1.9	0.7
Colombia	42.9	0.1	0.01
Chile	93.2	0.2	0.02
Taiwán	37.9	0.3	0.01

**Fuente:** República de El Salvador, 2012

Un aspecto fundamental que es determinante en la industria manufacturera local, son las cláusulas de Nación Más Favorecida y Trato Nacional. Según esta última, las empresas de El Salvador, en el marco de los tratados comerciales, otorgaran a empresas extranjeras, independientemente su tamaño y sector de desarrollo, el mismo trato que a la empresa nacional. Y el trato de Nación Más Favorecida, obliga al país a otorgar el mínimo trato suscrito en otro tratado comercial con otra región o país, al país con el que se está negociando un nuevo tratado comercial.

Esta nueva legislación actúa en detrimento de las posibles ventajas que podría tener el empresariado salvadoreño, y favorece a las empresas extranjeras para competir en igualdad de condiciones en el territorio nacional.

Según estudios del MINEC, las empresas que conforman la Industria Manufacturera, principalmente las Micro, Pequeñas y Medianas, pueden beneficiarse de la firma de tratados de libre comercio, como el firmado con Estados Unidos, ya que la comunidad salvadoreña residente en el exterior demanda productos “étnicos” de diferente índole, los cuales pueden ser producidos por dichas empresas.

Así, la apuesta del MINEC se centra en buena medida en la proyección de pequeñas y medianas empresas hacia el comercio internacional con los llamados productos “étnicos” o “nostálgicos”, de modo que se consiga “mejorar las oportunidades para el desarrollo de la productividad y la competitividad de las empresas y sus trabajadores, así como mejorar su posición en los mercados nacionales e internacionales, y fortalecer la capacidad del sector para generar empleos de calidad.” La estrategia incluye los siguientes programas y proyectos:

- **Desarrollo y Fortalecimiento Institucional:** Este programa fue creado para eliminar las barreras de entrada y salida de empresas, así como para crear un ámbito empresarial más amigable. La estrategia incluye proyectos de Simplificación Administrativa para la Formalización de las empresas del sector, y el proyecto para coordinar las instituciones nacionales y cooperadores internacionales.

- Fortalecimiento e Incentivos para la Cultura Empresarial: Este programa tiene el objetivo principal de impulsar valores, actitudes y prácticas de buena gestión, generando responsabilidad social en las empresas.
- Grupos de Promoción Empresarial: Su objetivo principal es promover la competitividad de las empresas a través de la formación de grupos como eje fundamental del sector. La estrategia considera el desarrollo de modelos de asociación que consolidan y fortifican los grupos de asociación, el fortalecimiento de los servicios de abastecimiento y de apoyo económico para responder a las demandas de los servicios de asociación.
- Mejora del acceso de emprendedores y trabajadores a los servicios financieros: La estrategia de este programa apunta a promover y mejorar el acceso de emprendedores empresariales y trabajadores a los servicios financieros de acuerdo con las características y necesidades del sector. Los desarrollos de herramientas innovadoras incluyen: programas para aumentar la cobertura de micro-financiamiento, arrendamiento, Sociedades de Garantía Mutua, administración de recursos financieros, y la Ley de Instituciones Financieras no bancarias.
- Mejora del acceso de emprendedores a los Servicios No Financieros de Desarrollo Empresarial: Su principal objetivo es contribuir al desarrollo del sector a través de la facilitación de servicios empresariales de desarrollo de calidad que permitan la incorporación de nuevas técnicas y tecnologías por parte de compañías, así como mejorar la productividad y competitividad del sector. Los proyectos incluidos en este programa que utiliza el mecanismo de Subsidios Paralelos son: Fondo de Asistencia Técnica, bonos de capacitación para micro y pequeñas empresas, centros para el desarrollo artesanal, TRADEPOINT, y el proyecto para fomentar las exportaciones: FOEX.

Esta apuesta está directamente relacionada con el Acuerdo sobre Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), que en su artículo 22 establece el concepto de indicaciones geográficas como aquellas que *"identifiquen un producto como originario del territorio de un Miembro o de una región o localidad de ese territorio, cuando determinada calidad, reputación, u otra característica del producto sea imputable fundamentalmente a su origen geográfico"*.<sup>39</sup>

En este contexto, en el último informe de comercio de El Salvador, se establece que esta es una propuesta de valor para el país, y se constituyen como un modelo de negocio, aclarando que dichas indicaciones están administradas por el CNR, MAG y MINEC, pero sin duda la apuesta es porque los productores, artesanos o fabricantes se apropien de dicha indicación.

Según el informe<sup>40</sup>, algunos de los beneficios de la implementación de estas indicaciones geográficas para la industria manufacturera principalmente, son las siguientes:

---

<sup>39</sup> Organización Mundial del Comercio. (1994). Anexo 1C. del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. PARTE II, SECCION 3: INDICACIONES GEOGRÁFICAS, Art. 22, Párrafo 1.

<sup>40</sup> Ministerio de Economía. (2013). Informe de Comercio Exterior. Unidad de Inteligencia Económica. San Salvador: MINEC.

- Potenciar la producción de pequeños y medianos empresarios
- Contribuir a mejorar el desarrollo rural de las comunidades locales
- Especializar la calidad de los productos
- Diversificar los mercados de exportación
- Aprovechar las aperturas comerciales de mejor forma
- Precios Premium para productos amparados por Indicaciones Geográficas en mercados internacionales.

Asimismo, entre los sectores inicialmente identificados como potenciales beneficiarios de la figura de Indicaciones geográficas son los siguientes: Barro negro de Guatajiagua; piñas de Santa María Ostuma; jocote del Barón Rojo; loroco de San Lorenzo; coco del Puerto de Triunfo; frijol de Santa Clara; Artesanías de la Palma; pupusas de Olocuilta; dulces, quesos, artesanías, entre otros.

Finaliza apuntando que si bien esta estrategia es de reciente aplicación en el caso de El Salvador, lo cierto es que las últimas negociaciones comerciales, como es el caso del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, ha abierto la ventana para desarrollar un marco normativo propio para esta categoría de productos, que en la mayoría de casos proviene de la pequeña industria manufacturera de alimentos del país.

Finalmente, el esquema de incentivos a la inversión para la exportación en El Salvador se presenta en los siguientes niveles:

- **Fundamento Legal**
  - a) Ley de Reactivación a las Exportaciones. Decreto N° 460 de la Asamblea Legislativa del 15 de marzo de 1990. Reformas a) Decreto N° 749 del 19 de abril de 1991, y b) Decreto N° 381 del 16 de noviembre de 1992.
  - b) Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales. Decreto N° 461 de la Asamblea Legislativa del 15 de marzo de 1990. Reformas a) Decreto N° 211 del 26 de marzo de 1992, y b) Decreto N° 606 del 25 de enero de 1996.
- **Campo de Aplicación**
  - a) El Decreto N° 460, Reformas N°749 y N°381 se aplica a las exportaciones de bienes y servicios (o comercialización de los mismos) fuera del área centroamericana, incluyendo maquila. Se exceptúan las exportaciones de café, azúcar y algodón (tradicionales).
  - b) El Decreto N° 461 Reformas N° 211 y N° 606 se aplica a las empresas que desarrollen, administren o usen Zonas Francas así como las de Recintos Fiscales.

- **Beneficiarios**

- a) Según la Ley N°460 y reformas, los beneficiarios son:
  - i. Exportadores no tradicionales fuera de Centroamérica.
  - ii. Comercializadores de bienes y servicios no tradicionales.
  - iii. Empresas dedicadas parcial o temporalmente al ensamble o la maquila.
  - iv. Exportadores tradicionales que incorporen como mínimo 30% de valor nacional.
- b) Acorde con la Ley N°461 y reformas:
  - i. Empresas Administradoras de Zonas Francas.
  - ii. Empresas usuarias de Zonas Francas.
  - iii. Empresas que desarrollen Zonas Francas.
  - iv. Empresas en Recinto Fiscal.

### **2.1.3 Perfil del empleo generado**

En cuanto al perfil del empleo generado lo entenderemos en tres sentidos complementarios entre sí. En primer lugar utilizaremos el parámetro de cualificación de la mano de obra, además de la división sexual de los trabajadores, y finalmente lo complementamos con el análisis de los salarios promedios en El Salvador.

En relación al primer aspecto, un parámetro a analizar debería ser la calidad de la educación superior, sin embargo es muy complicado hacer generalizaciones en esta materia, sobre todo cuando existen diferencias marcadas entre las instituciones de educación superior y el MINED.

Sin embargo, presentamos a continuación una serie de datos estadísticos que pueden aproximarnos a la realidad que se vive en la Industria Manufacturera. Según el MINED,<sup>41</sup> el desempeño del país en materia de educación superior es dispar y podría calificarse como de nivel medio. En el Cuadro 2.12 se presenta esta información, en el cual uno de los indicadores que resaltan es el alto porcentaje de docentes hora clase (51.87%), acompañado por un bajísimo porcentaje del presupuesto utilizado para la investigación científica, específicamente un 1.55% en promedio para los años 2008 y 2009.

---

<sup>41</sup> Ministerio de Educación. (2010 b). *Plan Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico. Marco de ejecución de la Agenda Nacional de Investigación.* (V. d. Tecnología, Ed.) San salvador: MINED.

**CUADRO 2.12**  
**INDICADORES NACIONALES DE EDUCACIÓN SUPERIOR, 2008-2009**

Indicador	Unidad	2009	2008
Estudiantes por docente	Estudiantes	16,17	16,18
Estudiantes por docente a tiempo completo	Estudiantes	48,92	48,22
Número de estudiantes por docente hora clase	Estudiantes	31,05	31,27
Porcentaje de docentes a tiempo completo	Porcentaje	33,06	33,54
Porcentaje de docentes hora clase	Porcentaje	52,06	51,73
Porcentaje de docentes con más de 5 años en la institución	Porcentaje	60,37	59,69
Porcentaje de docentes con grado técnico	Porcentaje	4,39	4,81
Porcentaje de docentes con grado universitario	Porcentaje	71,60	73,59
Porcentaje de docentes con posgrado	Porcentaje	24,01	21,27
Número de libros por estudiante	Unidad	6,47	8,10
Número de volúmenes promedio por título bibliográfico	Unidad	1,57	1,99
Estudiantes por computadora	Estudiantes	10,96	11,56
Estudiantes por computadora internet	Estudiantes	12,11	12,59
Espacio académico por estudiante	Metro cuadrado	2,32	2,43
Espacio recreación por estudiante	Metro cuadrado	10,17	10,33
Porcentaje del presupuesto asignado a sueldos para el sector docente	Porcentaje	48,31	47,02
Porcentaje del presupuesto asignado a sueldos para el sector administrativo	Porcentaje	23,47	22,98
Porcentaje del presupuesto utilizado en investigación científica	Porcentaje	1,54	1,56
Porcentaje del presupuesto utilizado en proyección social	Porcentaje	3,55	3,47
Porcentaje del presupuesto utilizado en libros	Porcentaje	0,58	0,5
Porcentaje del presupuesto asignado a la compra de equipo académico	Porcentaje	1,97	1,82
Costo promedio anual en carreras técnicas	Dólares	620,32	607,64
Costo promedio anual en carreras universitarias	Dólares	668,92	640,73

Fuente: Ministerio de Educación. (2010 b). *Plan Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico. Marco de ejecución de la Agenda Nacional de Investigación.* (V. d. Tecnología, Ed.) San salvador: MINED.

Por otra parte, si analizamos otros indicadores no oficiales, los resultados siguen siendo medios y en algunos casos de bajo nivel y alta necesidad de mejora. En el Cuadro 2.13 se presenta los indicadores del Foro Económico Mundial sobre competitividad, relacionados con la educación. En dicho Cuadro se puede observar la posición que ocupa El Salvador entre 139 países ordenados por el Banco Mundial en cada uno de los aspectos que se detallan.

En primer lugar resalta los niveles de tasa de matriculación en educación secundaria y terciaria, en el cual el país ocupa el lugar 106° y 85° para cada nivel respectivamente, esta situación se profundiza al ver que el país ocupa el lugar 121° en la calidad del sistema educativo. Según estos datos, El salvador ocupa el puesto 124° en calidad de la educación en matemáticas y ciencias.

Sumando a estos indicadores, importante es resaltar que el país ocupa el 117° lugar en cuanto a la capacidad de innovación, el lugar 133° respecto a la calidad de las instituciones de educación científica; el 114° en cuanto a la colaboración de la universidad con la industria en I+D; y finalmente ocupa el lugar número 125° en cuanto a disponibilidad de científicos e ingenieros.

Asimismo, el Gráfico 2.3 presenta la misma información comparándola con Costa Rica y Panamá, evidenciando los bajos niveles que presenta El Salvador en los indicadores respectivos del nivel educativo, respecto a los países señalados.

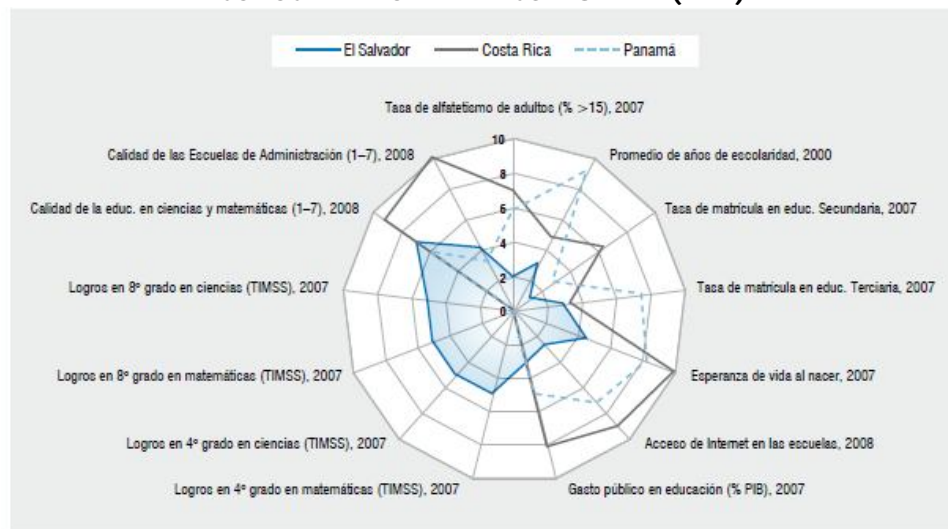
**CUADRO 2.13**  
**POSICIÓN DE EL SALVADOR SEGÚN INDICADORES DEL FORO ECONÓMICO MUNDIAL SOBRE**  
**COMPETITIVIDAD, RELACIONADOS CON LA EDUCACIÓN**

Indicador	Lugar entre 139 países
<b>Salud y educación primaria (Factores básicos)</b>	
Calidad de la educación primaria	114
Tasa de matrícula en educación primaria	70
<b>Educación superior y capacitación (Factor que incrementa la eficiencia)</b>	
Tasa de matrícula en educación secundaria	106
Tasa de matrícula en educación terciaria	85
Calidad del sistema educativo	121
Calidad de la educación en matemáticas y en ciencias	124
Calidad de las escuelas de administración	79
Acceso a Internet en las escuelas	105
Disponibilidad local de servicios de investigación y capacitación	83
Amplitud de la capacitación del personal	63
<b>Innovación (factor de sofisticación conducente a una economía innovadora)</b>	
Capacidad para la innovación	117
Calidad de las instituciones de educación científica	133
Gasto de las empresas en I+D	122
Colaboración universidad industria en I+D	114
Compra gubernamental de productos de tecnología avanzada	113
Disponibilidad de científicos e ingenieros	125
Patentes utilitarias por millón de habitantes	90

Fuente: Schwab, (2010). Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador.- Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.



**GRÁFICO 2.3**  
**INDICADORES DE EDUCACIÓN DE ACUERDO A LA METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN DEL**  
**CONOCIMIENTO DEL BANCO MUNDIAL (KAM)**



*Nota: Datos normalizados con referencia al grupo de países latinoamericanos.*

Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION. Basado en datos del Banco Mundial.

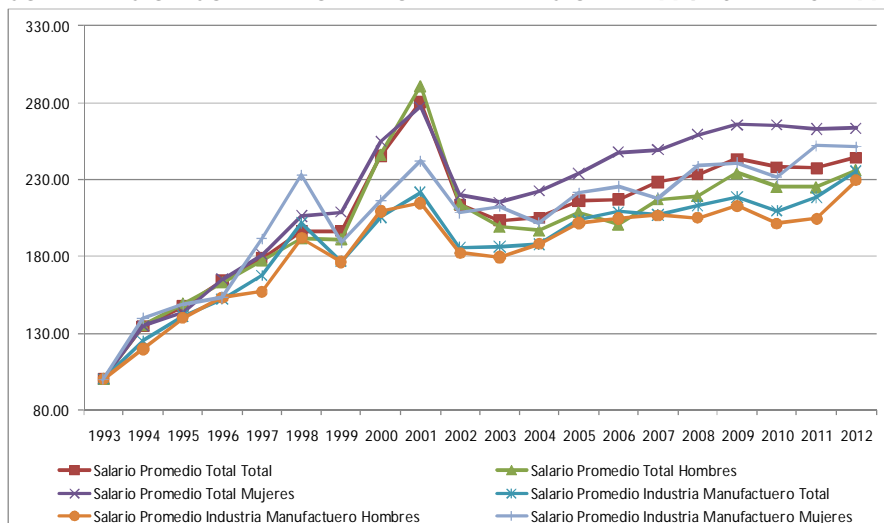
### 2.1.3.1 Salarios promedios y división sexual

Al analizar la información de la EHPM de los salarios promedios obtenidos por la población ocupada en la economía y los ocupados en la Industria Manufacturera durante el periodo 1993-2012, se tiene que el salario promedio de los ocupados en la economía durante el periodo 1993-2012, creció en 5.2%, la tasa promedio para mujeres fue de 5.5% y para hombres fue de 5.2%. El salario promedio en la Industria Manufacturera, creció en promedio 4.8% (0.4% abajo del promedio nacional) durante el periodo 1993-2012, teniendo una tasas de crecimiento promedio de 5.5% en mujeres y 4.7% en el hombres.

A nivel nacional durante el periodo 1993-2012, las tasas de crecimiento de los salarios promedios de la economía fueron positivas hasta el año 2002, que es cuando se presenta la primera tasa negativa de variación de los salarios promedios en -23.8% y en los años 2010 (-2.1%) y 2011 (-0.4%). Para el caso del salario promedio del género masculino se tiene, que las tasas de crecimiento negativas se presentan en 1999 (-0.2%), 2002 (-26.4%), 2003 (-6.9%), 2004 (-1.2%), 2006 (-3.9), 2010 (-3.8) y 2011 (0.1%); para el caso del género femenino la tasa variación negativa se da en el 2002 (-20.6%), 2003 (-2.3%), 2010 (-0.1%) y 2011 (-1%).

Al mostrar la evolución de los salarios promedios durante el periodo 1993-2012 a través de un índice de crecimiento se observa, que el salario promedio a nivel nacional aumentó en 278.7%; teniendo un crecimiento de 306.37% para el género masculino y 244.88% para el género femenino. Para el caso de la Industria Manufacturera el salario promedio se aumentó en 264.8%, siendo el aumento para el género masculino del 319.4% y para el género femenino de 202.2%. Esta información se muestra en el Gráfico 2.4.

**GRÁFICO 2.4**  
**EVOLUCIÓN DE SALARIOS PROMEDIO POR SEXO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN COMPARACIÓN CON EL PROMEDIO A NIVEL NACIONAL 1994-2012. BASE 1993**



Fuente: Elaboración propia con información de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Ministerio de Economía. 1993 a 2012.

## 2.2 CONDUCTA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

### 2.2.1 Prácticas empresariales

Las prácticas empresariales serán consideradas en este trabajo a través de la evolución de los precios, las prácticas de responsabilidad social corporativa (RSC) y políticas de innovación. Así se presentan a continuación cada uno de estos apartados.

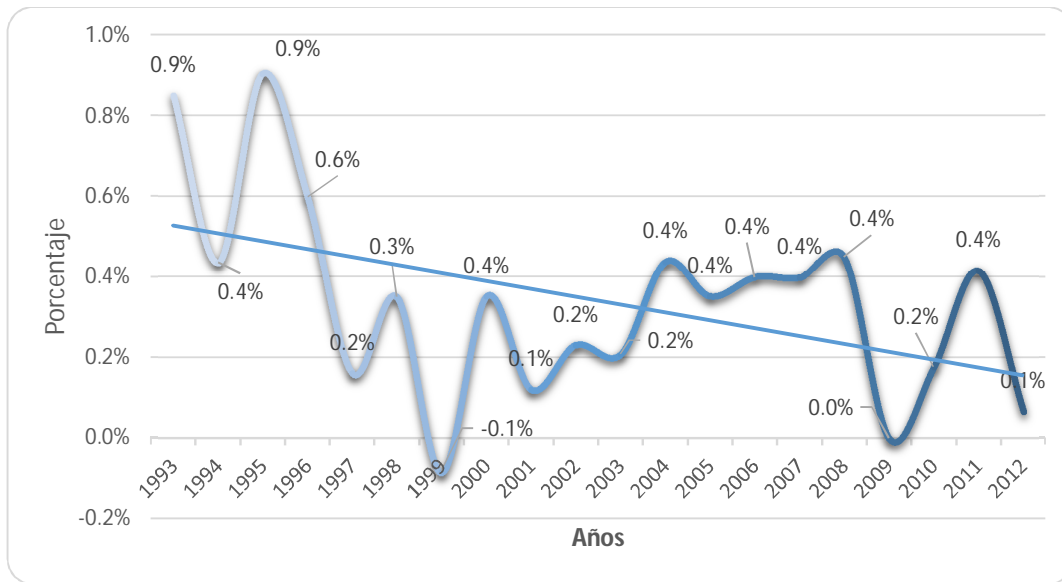
#### 2.2.1.1 Evolución de precios

El análisis de precios permite establecer la conducta que ha presentado la inflación durante el periodo 1993-2012. En este sentido, el análisis consta de dos apartados, el primero de ellos corresponde al análisis del Índice de Precios al Consumidor (IPC) y el segundo al Índice de Precios Industriales (IPRI).

En lo que respecta a los niveles inflacionarios, es un fenómeno que implica una elevación del nivel general de los precios, que de inmediato se traduce en la pérdida del poder adquisitivo del dinero y provoca una redistribución del poder adquisitivo del dinero, provocando una redistribución del ingreso de los distintos sectores de la economía.

La variación promedio anual de la economía salvadoreña, durante el periodo 1993-2012, ha sido fluctuante, sin embargo, las tasas de variación promedio anual fueron inferiores al 1%. El Gráfico 2.5 muestra la variación anual de la inflación durante el periodo 1993-2012.

**GRÁFICO 2.5**  
**COMPORTAMIENTO ANUAL DE LA INFLACIÓN, PERIODO 1993-2012. BASE 1992.**



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Central de Reserva de El Salvador. Revistas trimestrales.

Durante el periodo 1993-2012 la inflación general creció en promedio 0.3%, en lo que respecta a las variaciones de precios manufactureros se tiene: los precios de los alimentos y bebidas no alcohólicas crecieron en promedio 0.4%, el precio de las Bebidas Alcohólicas, Tabaco y Estupefacientes crecieron en promedio 0.5%, el precio de las Prendas de Vestir y Calzado 0.1% y el precio de los Muebles, Artículos para el Hogar y para la Conservación Ordinaria del Hogar crecieron en promedio 0.4%. Ver nexo 2.2.1

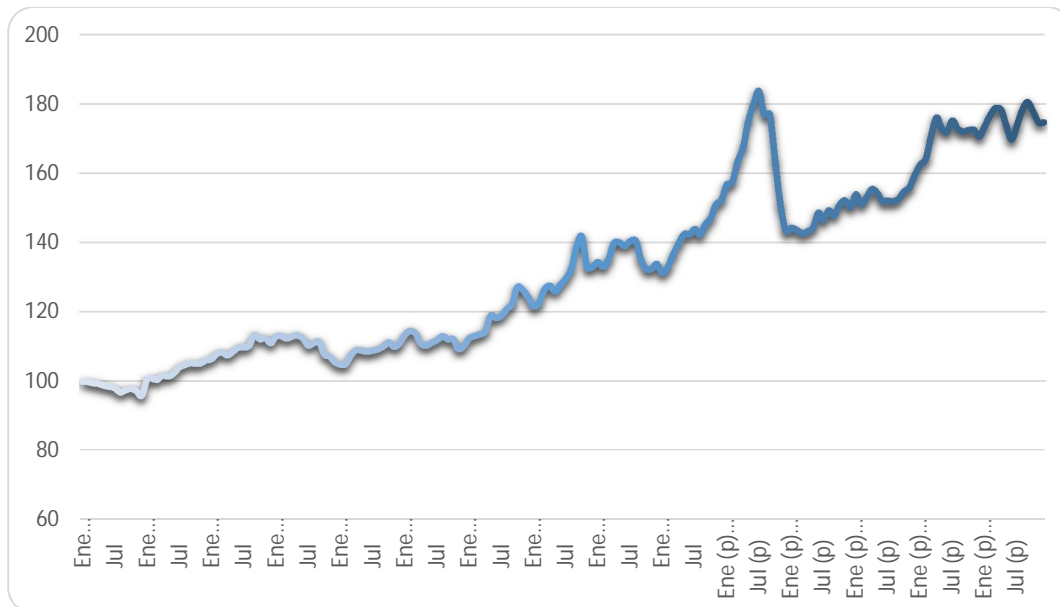
El IPRI permite reflejar la evolución mensual de los precios en la primera etapa de comercialización, es decir, los precios de venta a la salida de la fábrica de los productos industriales fabricados y vendidos en el mercado interior. Son determinados por los establecimientos industriales en las transacciones que efectúan y se excluye el impuesto al valor agregado (IVA) facturado, los gastos de comercialización y de transporte.

El IPRI incluye una muestra de 140 bienes industriales representativos de las nueve actividades industriales, distribuidos de la siguiente manera: Alimentos, bebidas y tabaco (38 productos), Textiles, productos de cuero y vestuario (29 productos), Industria de la madera (3 productos), Productos de papel (9 productos), Químicos (33 productos), Minerales no metálicos (7 productos), Metales básicos (7 productos), Fabricación de productos metálicos (12 productos) y Otras industrias manufactureras (2 productos).

El IPRI aumentó 176% durante el periodo 1998-2012. Los máximos niveles se dan en junio y julio del 2008, llegando a representar el 180.4% y 183.9% respectivamente. La tendencia del IPRI se muestra en el Gráfico 2.6.

**GRÁFICO 2.6**

**ÍNDICE DE PRECIOS INDUSTRIALES, ENERO 1998-DICIEMBRE 2012. BASE ENERO 1998.**



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Central de Reserva de El Salvador. Revistas trimestrales.

Tres agrupaciones de precios manufactureras son las que están por encima del crecimiento experimentado por el IPRI. En primer lugar están: Fabricación de Sustancias Químicas y Productos Químicos Derivados del Petróleo y del Carbón, de Caucho y de Plástico cuyo indicador de precios aumentó 251.3%, los Textiles, Prendas de Vestir e Industrias del Cuero aumentaron 195.3% y las Industrias Metálicas Básicas que lo hicieron en 183%.

Seis agrupaciones manufactureras están por debajo del crecimiento experimentado por el IPRI. Estas son: Fabricación de Productos Minerales no Metálicos, exceptuando los Derivados del Petróleo y del Carbón llegó a aumentar al final del periodo 165.9%; las Industrias de la Madera y Productos de la Madera, incluidos Muebles aumentó 156.3%; los Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco aumentaron 126.6%; la Fabricación de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo aumentaron 124.6%; en lo que respecta a otras industrias manufactureras los precios aumentaron 106.9% y por último, Fabricación de Papel y Productos de Papel; Imprentas y Editoriales fue el único sector de la industria manufacturera que el índice de precios no aumentó por el contrario, se redujo, llegando a 85.5%.

### **2.2.1.2 Prácticas de Responsabilidad Social Corporativa**

En este apartado se pretende describir uno de los aspectos cada vez más presentes en el comportamiento de las empresas a nivel global y local, la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), detallando sus generalidades teórico-históricas y dos casos concretos de la Industria Manufacturera en el Salvador: La Constancia y Grupo CALVO.

A través del último Encuentro Nacional de la Empresa Privada, ENADE 2013, la Asociación Nacional de la Empresa Privada de El Salvador (ANEP), manifiesta que *“La empresa debería*

*implementar además una agenda social que no se limite a mitigar impactos negativos de la operación, ni se quede en ser un buen ciudadano corporativo, sino que la involucre de manera profunda en la estrategia de negocios de la organización. [...] De esta manera es posible establecer una relación novedosa, simbiótica y sostenible, donde el éxito de la empresa y de la comunidad se refuerza mutuamente. Cuanto más estrecho sea el vínculo entre un tema social y el negocio de la empresa "mayor es la oportunidad de aprovechar los recursos y capacidades de ésta para beneficiar a la sociedad"<sup>42</sup>.*

### **2.2.1.2.1 Generalidades de la RSC y antecedentes**

En el marco de la globalización neoliberal, las empresas transnacionales son los agentes protagónicos en la toma de decisiones económicas. La regulación de la economía presente en las constituciones de los países ha dejado de ser una actividad que prime dentro del quehacer gubernamental. Los derechos laborales, como parte de este entramado de leyes y mecanismos de control sobre la empresa privada, han perdido su característica de obligatoriedad en el marco de la flexibilización y precarización de los mercados laborales.

Ante este escenario, las empresas transnacionales se han instalado en estos países con el fin de generar mayores ganancias por medio del usufructo de los beneficios que los gobiernos les proveen. Sin embargo, al ser su actividad anti ética e ilegítima, tomando en cuenta los consensos generados a partir de la lucha de la clase obrera y de los defensores de los recursos de los países pobres, estas empresas han optado por rehacerse el rostro y presentar una imagen más ética y humana mediante el gasto en programas de responsabilidad social y ambiental.

En El Salvador, de manera articulada con lo que ocurre a nivel mundial, las empresas emblemáticas de la oligarquía local han desarrollado un nuevo ámbito de actividad empresarial y un despliegue teórico-institucional a favor de la responsabilidad empresarial desde la firma de los Acuerdos de Paz. Ahora es común que actividades de beneficencia o de promoción artística y deportiva estén ligadas a propuestas que nacen desde la empresa privada, en fundaciones y organizaciones creadas para canalizar fondos hacia la sociedad. Estas acciones parecen ser ajenas al objetivo único de la empresa privada: el afán de lucro.

Los antecedentes de la Responsabilidad Social Corporativa son amplios y su delimitación actual, difusa. Durante los últimos años, la empresa privada implementa de forma dinámica proyectos sociales y ambientales, diversas instituciones y organizaciones no gubernamentales apoyan y refuerzan con investigaciones este tema, mientras que universidades en todo el mundo lo retoman en sus currículos.

No obstante, si revisamos la teoría, la preocupación por una 'ética empresarial' está presente desde Adam Smith (1723-1790), pasando por Robert Owen (1771-1858), hasta llegar a la frase paradigmática: «la única responsabilidad social de la empresa es incrementar sus beneficios» del ideólogo neoliberal Milton Friedman.

---

<sup>42</sup> Encuentro Nacional de la Empresa Privada ENADE. (2013). Asociación Nacional de la Empresa Privada. San Salvador, El Salvador.

No pocos teóricos y empresarios de los siglos XVIII y XIX reflexionaron sobre los 'deberes' extraeconómicos de la empresa privada. Ya Adam Smith explicaba en la Teoría de los sentimientos morales que la reputación y la aprobación social también son incentivos para los negocios.

Estos experimentos empresa-sociedad se multiplicaron hasta la primera mitad del siglo XX, y se difundieron tanto en las colonias británicas, como en Estados Unidos. Así, más tarde, John Rockefeller y Andrew Carnegie<sup>43</sup> asumían el rol de benefactores sociales mientras sus ganancias crecían apoyadas en la explotación de recursos naturales y eran haladas por la segunda revolución científico-técnica. El mismo Henry Ford es considerado como un pionero del llamado 'capitalismo del bienestar'.

El término 'responsabilidad social empresarial' fue articulado por Howard Bowen en 1953, al referirse a acciones empresariales "deseables en términos de los objetivos y valores de nuestra sociedad". A partir de entonces, emana de esta noción una nebulosa conceptual prolífica y difusa. Domínguez describe una relación de convergencia entre demandantes provenientes de movimientos sociales y empresas oferentes de actividades y servicios sociales. Estas actividades estuvieron impulsadas en Estados Unidos con la creación de la Equal Opportunity Commission, en 1964; la Environmental Protection Agency; la Occupational Safety and Health Administration, en 1974, y la Consumer Product Safety Commission, en 1972. La RSC entonces adquirió un enfoque defensivo ante la actividad reguladora del Estado, es decir, para evitar que las instituciones gubernamentales crearan mecanismos para hacer realidad estas demandas sociales.

Durante los años ochenta, en el marco de presiones sociales en contra del Apartheid empresarial en Sudáfrica y de protestas por diversos accidentes de trabajo en la industria petrolera, surge en 1984 el concepto de stakeholders<sup>44</sup>. Los stakeholders son grupos de personas, clientes, proveedores, estados, asociaciones u otro grupo que de alguna manera afecte la actividad de la empresa o que puede ser afectado con la consecución de sus objetivos. Las empresas buscarían, entonces, realizar alianzas estratégicas con proveedores, clientes, organizaciones no gubernamentales y gobiernos, y la gestión de proyectos sociales como «otras formas de generar valor» para la empresa (Mora, 2005). Algunos autores desde esta perspectiva consideran a la RSC como una forma de 'capital relacional'.

Así, el sentido de la RSC aparece transformado de una 'ética empresarial' defensiva, que actúa en virtud de demandas sociales, a una 'reputación empresarial'<sup>45</sup> que adquiere un carácter ofensivo, vinculado con el marketing y la generación de ventaja competitiva, al menos teóricamente, por la vía de la creación de normas, certificaciones y ventajas nacionales e internacionales. La aplicabilidad de la RSC, sin embargo, siempre es una decisión interna y discrecional, y debe ser considerada en los análisis de costo-beneficio y de dirección estratégica.

---

<sup>43</sup> John Rockefeller y Andrew Carnegie eran los propietarios de las grandes empresas de petróleo y acero, respectivamente, durante la primera mitad del siglo XX.

<sup>44</sup> Concepto desarrollado por Freeman en su libro *Strategic management: A stakeholder approach*. Pitman, Boston, 1984,

<sup>45</sup> Truño, Jordi. La responsabilidad social corporativa en la gestión empresarial. Tomado de: <http://webs2002.uab.es/dep-economia-empresa/jornadas/papers/2006/truno.pdf>

**CUADRO 2.14**  
**APLICACIÓN DE RSC EN LA EMPRESA**

<b>Áreas</b>	<b>Objetivos</b>
<b>Dirección Estratégica</b>	A este nivel, se debe estudiar si la RSC puede representar una ventaja competitiva para las empresas, analizando los efectos positivos y negativos de la RSC en la 'competitividad' de las compañías. Para esto normalmente las empresas subcontratan a otras firmas privadas.
<b>Recursos Humanos</b>	Estudiar la relación entre la RSC y la remuneración a largo plazo de los directivos. Desde los inicios de la RSC esta relación entre responsabilidad pública y retribución a los directivos y accionistas estuvo en entredicho, ahora el estímulo a la RSC ha puesto de manifiesto su beneficio para los empresarios.
<b>Dirección Financiera</b>	Estudiar cómo afecta la RSC en las decisiones de los inversores. Debido a que esta se encuentra sujeta a un análisis de costos y gastos, la carga en relación a los ingresos empresariales no debe de ser problema.
<b>Contabilidad</b>	La elaboración de informes e indicadores anuales de datos sociales y medio-ambientales de las empresas hoy en día está certificado por normas internacionales.
<b>Marketing</b>	Una de las actividades fundamentales es la comunicación de las actividades de RSC de las empresas, normalmente estas realizan más gasto en comunicar sus actividades que en las actividades mismas. La percepción de la RSC que reciben los consumidores debe ser parte del monitoreo continuo y de la evaluación financiera.

Fuente: Elaboración propia, retomado de: Truño, Jordi. La responsabilidad social corporativa en la gestión empresarial.

En los últimos años, el debate sobre la RSC sigue activo. Desde diversos y multiplicados enfoques científicas sobre gestión empresarial, la RSC se presenta como un conjunto de actividades que responden a principios morales de las empresas, otras veces como un elemento de la competitividad y otras tantas como una respuesta necesaria, ante los problemas de la sociedad desde la óptica de los negocios.

Sin embargo, esta proliferación de las teorías y las prácticas de RSC, están acompañadas de un contexto particular: la política de desregulación estatal (privatizaciones, ausencia de exigencias laborales, falta de requisitos de desempeño a las inversiones, etc.) y las políticas de expansión y deslocalización por parte de las empresas.

No hay que confundir la expansión hacia nuevos mercados con la deslocalización. La expansión tiene un primer paso: la exportación hacia otros países. De esto deriva que luego, al haberse posicionado en los mercados de los países de destino, las empresas busquen establecer sus fábricas o centros de atención en ellos. La deslocalización, sin embargo, pretende nada más trasladar ciertos eslabones de la cadena productiva, ciertas actividades a los países que les generan a las empresas ventajas en costos, para luego reenviárselo y trasladarlo hacia sus mercados tradicionales.

- **El Global Compact**

En el ámbito institucional, el Banco Mundial reconoce en la RSC un ‘compromiso de la empresa’ con el desarrollo económico. La ONU, por su parte, recientemente ha aprobado el Global Compact, un pacto de diez principios no obligatorios al que las empresas transnacionales se adhieren con el fin de aparentar una preocupación por el respeto a los derechos humanos, laborales y ambientales. Los principios que lo constituyen están presentes en otros tratados y declaraciones de organismos (como la OIT, el PNUMA, etc.), pero esta vez particularmente aparecen sin carácter vinculante.

Además, el Pacto no posee ningún tipo de mecanismo de verificación del cumplimiento de los principios, el único requerimiento a las empresas suscriptoras es la presentación de un informe que exprese cómo la empresa apoya los diez principios.<sup>46</sup>

**CUADRO 2.15**  
**LOS 10 PRINCIPIOS DEL GLOBAL COMPACT**

- |   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos proclamados a nivel universal.</li><li>2. Evitar verse involucradas en abusos de los derechos humanos.</li><li>3. Las empresas deben respetar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.</li><li>4. Eliminar todas las formas de trabajo forzoso y obligatorio.</li><li>5. Abolir de manera efectiva del trabajo infantil.</li><li>6. Eliminar la discriminación respecto del empleo y la ocupación.</li><li>7. Las empresas deben apoyar la aplicación de un criterio de precaución respecto a los problemas ambientales.</li><li>8. Adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad ambiental.</li><li>9. Alentar el desarrollo y la difusión de tecnologías inocuas para el medio ambiente.</li><li>10. Las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas extorsión y soborno.</li></ol> |
|---|

Fuente: página web del Pacto Mundial (<http://www.pactomundial.org>)

Además de la adhesión al Global Compact existen numerosas normas y estándares sobre RSC que sirven como garantías éticas para los grupos de interés de estas empresas. Los estándares globales son criterios guía para establecer si las empresas tienen un “buen desempeño corporativo” en los temas que se involucran en la RSC.

- **Principios de la RSC**

La responsabilidad social corporativa se apoya en cuatro principios básicos que delinean el alcance de estas actividades empresariales: la voluntariedad, la unilateralidad, la autorregulación y la no exigibilidad jurídica.

---

<sup>46</sup> Hernández, J., & Ramiro, P. (2009a). *El negocio de la Responsabilidad. Crítica a la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. España: Icaria-Antrazyt.



- a) La responsabilidad social corporativa tiene una naturaleza voluntaria. Es a criterio de los administradores de las empresas, cuya tarea es velar por la rentabilidad y bienestar empresarial, la decisión de realizar proyectos sociales y de las áreas en que éstos deben realizarse.
- b) Unilateralidad. La RSC no es un acuerdo negociado con los trabajadores, mucho menos está regulada en base a consensos nacionales o internacionales.
- c) El carácter autorregulatorio de las empresas en materia de RSC se articula con el carácter desregulador de la economía neoliberal, de manera que la voluntariedad y la unilateralidad quedan sobredimensionadas.
- d) Con la no exigibilidad jurídica complementa el horizonte de hegemonía empresarial.

En conjunto, estos principios presentes y subyacentes a toda actividad de RSC, otorgan un carácter discrecional a lo que la empresa debe hacer en términos éticos, pero sobre todo, se articulan con las estrategias neoliberales de deslocalización y flexibilización laboral, para que sean sustituidas por relaciones laborales de cooperación y corresponsabilidad.

#### **2.2.1.2.2 La Responsabilidad Social Corporativa en El Salvador**

La década de los noventa marca un punto de inflexión en las políticas públicas de El Salvador. Con el arribo de ARENA a la dirección del Ejecutivo, se materializaron las recomendaciones del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional en la política económica, por medio de la condicionalidad del financiamiento externo. El primer préstamo de ajuste estructural (PAE I) del Banco Mundial incluía como condiciones para su desembolso la privatización del sistema bancario, la desregulación de precios y la reducción de las barreras comerciales, entre otras medidas. Asimismo, el PAE II incorporaba la privatización de las empresas públicas no financieras como una política de 'modernización del sector público', que en septiembre de 1996 generó la contratación un préstamo<sup>47</sup> específicamente para esas actividades.<sup>48</sup>

Este proceso permitió que ciertas empresas transnacionales se insertaran en la dinámica productiva nacional a través la prestación de servicios públicos, especialmente en la banca y las telecomunicaciones. El supuesto fundamental de estas acciones consistió en la 'ineficiencia' de la administración pública. En el plano real se propuso que la gestión privada unida al flujo de inversión extranjera directa dinamizaría la economía e incorporaría nuevas tecnologías en la prestación de los servicios.

Al inicio de la aplicación de reformas neoliberales en El Salvador, el sistema bancario fue absorbido por la oligarquía tradicional salvadoreña, un grupo que históricamente había estado ligado a la comercialización y cultivo del café. Sin embargo, a partir del año 2008 los

---

<sup>47</sup> Préstamo de Asistencia Técnica para la modernización del sector público por 24 millones de US dólares. Banco Mundial, préstamo #4082.

<sup>48</sup> Weinberg, S. y Ruthfauff, J. (1998). Estrategias y proyectos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo en El Salvador. CED-SAPRIN, Washington.

establecimientos financieros han sido transnacionalizados mediante la venta a empresas extranjeras como Citibank, HSBC, BanColombia, etc.

El Inventario de Prácticas de Responsabilidad Social de FUNDEMÁS es un documento de dos páginas que recoge una lista de las prácticas que las empresas salvadoreñas realizan. Estas prácticas pueden agruparse en cinco grandes temas, de donde las empresas salvadoreñas y extranjeras residentes en el país escogen diversas actividades: Principios, valores éticos y gobernabilidad; Lugar de trabajo y derechos humanos; prestaciones laborales; desarrollo del personal; diversidad; trabajo infantil; libertad de asociación; mercadeo; medio ambiente; y, comunidad .

**CUADRO 2.16  
RESUMEN DE LAS PRIVATIZACIONES Y CONCESIONES**

<b>Año</b>	<b>Descripción</b>
1989	Privatización de las exportaciones del café (INCAFE)
	Privatización de las exportaciones del azúcar (INAZÚCAR)
1990	Privatización del Hotel Presidente
1991	Privatización de la banca
	Privatización de las importaciones de petróleo
	Privatización de algunas consultas externas del sistema de salud
	Privatización de la investigación sobre el café
1992	Privatización de la Escuela Nacional de Agricultura
1995	Privatización de ingenios azucareros y plantas de alcohol
1998	Privatización de la distribución de energía eléctrica
	Privatización de telecomunicaciones
	Privatización del sistema de pensiones
	Privatización de algunos servicios de hospitales públicos
	Ley de zonas francas y recintos fiscales
	Préstamo para la Reforma del Sector Hídrico y A.P y Saneamiento
1999	Privatización del sistema de placas y licencias
2002	Concesión de seguridad y alimentación del seguro social
	Concesión de puerto
	Concesión y venta de servicios de salud
2008	Proyecto concesión puertos de Acajutla y La Unión
	Proyectos de explotación minera

Fuente: Elaboración propia con base en Moreno, 2004.

Si retomamos el tema b), Lugar de trabajo y derechos humanos, puede verse cómo el desarrollo del personal, el trabajo infantil, la libertad de asociación, son temas que no deberían formar parte de la responsabilidad social, porque son derechos inalienables de las personas, garantizados en teoría por el Estado y son integrados a las prácticas de responsabilidad social en

un intento de generar prestigio y admiración por la empresa, cuando su deber es cumplir estos derechos.

Según Ramiro<sup>49</sup>, las actividades de responsabilidad social corporativa tienen diferentes objetivos: mejorar la reputación corporativa; fomentar la ciudadanía corporativa; desactivar los conflictos presentes y futuros con la sociedad civil; terciarizar sus actividades, lo cual significa eximirse de responsabilidades con los empleados, y buscar nuevos mercados. Estos dos últimos objetivos son parte de las actividades de RSC de las empresas telefónicas en El Salvador. Por ejemplo, la empresa española Telefónica realiza proyectos de fomento a las TIC's en las áreas rurales, lo cual le provee la posibilidad de abrir mercados en estas zonas que posiblemente, sin este proyecto, no tendrían cobertura.

Con el mismo objetivo, AES<sup>50</sup> a través de su fundación social AESolidaria que aglutina a las empresas CAESS, CLESA, EEO y DEUSEM, pretende incrementar la electrificación rural del 72% al 97% en los municipios de la Zona Norte, lo que generará una mayor cartera de clientes.

- **Apoyo institucional a la RSC**

Tal como lo constatan diferentes estudios (Hernández, 2009; Ramiro, 2009, De la Cuesta, 2005; ORSC, 2008) existe un afán generalizado de las empresas, entre más sea su capital y mientras más extensas lleguen a ser sus actividades a nivel global, a hacer gala de sus acciones sociales. Interés que es apoyado por instituciones especializadas en RSC o en temas de competitividad, gremiales, cámaras empresariales y organismos de beneficencia.

La Fundación Empresarial para la Acción Social (FUNDEMÁS) es una organización no gubernamental que fue fundada en el año 2000 por un grupo de empresarios salvadoreños. Dicha entidad tiene por objetivo de "contribuir al desarrollo económico y social de El Salvador promoviendo la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) una nueva forma de hacer negocios mediante la incorporación de políticas y prácticas que refuerzan los lazos con la comunidad, el medio ambiente, los accionistas y empleados de la empresa volviéndola más competitiva de cara al mercado internacional." Es dirigida por Roberto Murray Meza, conocido empresario y político salvadoreño cuya familia es uno de los eslabones de la gran oligarquía salvadoreña.

Voces Vitales es una organización estadounidense creada en 1997 por las gestiones de Hillary Clinton y Madeleine Albright, con el objetivo de crear oportunidades de empleo, negocios y programas sociales que beneficien a otras mujeres. El capítulo salvadoreño está constituido por empresarias y exfuncionarias gubernamentales reconocidas como Elena de Alfaro (ex Presidenta de la Cámara de Comercio e Industria), María Eugenia Brizuela (ex Ministra de Relaciones Exteriores y Presidenta ejecutiva de HSBC), Yolanda Mayora (ex, Ministra de Economía y Secretaria de la SIECA) y Cecilia Gallardo (Ex Ministra de Educación ahora Gerente de Redacción de La Prensa Gráfica).

---

<sup>49</sup> Hernández, J., & Ramiro, P. (2009a). *El negocio de la Responsabilidad. Crítica a la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. España: Icaria-Antrazyt.

<sup>50</sup> AES es una corporación internacional de capital estadounidense que desde 1998 aglutina a cuatro empresas de distribución eléctrica en El Salvador.

Empresarias por la Responsabilidad Social (EMPREPAS) es otro grupo que destaca entre aquellas asociaciones que emprenden actividades de incidencia social y ciudadana de parte de la gran empresa salvadoreña, las grandes transnacionales y los grupos oligárquicos locales. Se creó a partir de julio de año 2004, pero su labor pública comenzó hasta el año 2007. Posee alianzas con la Universidad de Navarra, ANEP, ASAP, BCIE, FUNDEMÁS, HSBC, TACA, FUSADES, FUNDACIÓN POMA, ANAES, entre otras.

Como puede verse estos esfuerzos no tan aislados de los grupos empresariales nacionales e internacionales por mostrar un rostro responsable y solidario tiene poco tiempo de funcionar en el país. Puede decirse que, a excepción de organizaciones como la Fundación Poma (con actividad desde 1984) o Fundación CESSA (1991), los casos de apoyo y promoción a las actividades de RSC datan de la presente década.

### **2.2.1.2.3 CASO 1 de RSC. Empresa La Constancia**

La Constancia es una empresa de capital sudafricano que anteriormente había pertenecido a las familias oligarcas salvadoreñas y ha sido poseedora de una gran trayectoria industrial. Su producción está dividida en cervezas, bebidas, refrescantes, agua, jugo, embotelladora y hielo. Posee 2,800 empleados directos y gasta \$39.1 millones en pago de salarios y prestaciones. Publicitariamente enfatiza, además de lo anterior, los aportes fiscales de su actividad: \$32 millones en concepto de IVA, \$38.8 en impuestos específicos y \$6.3 millones de impuesto sobre la renta de la empresa y del personal.

En sus labores de RSC esta empresa implementa, además de la limpieza de ríos y el apoyo a áreas naturales, un proyecto de tratamiento de aguas residuales con el objetivo de reducir su impacto ambiental. Con ello la empresa logra la certificación de las Normas ISO 14001:2004, la cual legitima su actividad a nivel estatal e internacional. Otro proyecto es "Agua para mi escuela" que desarrolla junto a Coca Cola Company y el Fondo Ambiental de El Salvador (FONAES), que beneficia a tres escuelas del área de Nejapa (lugar donde está ubicada la planta de Coca Cola).

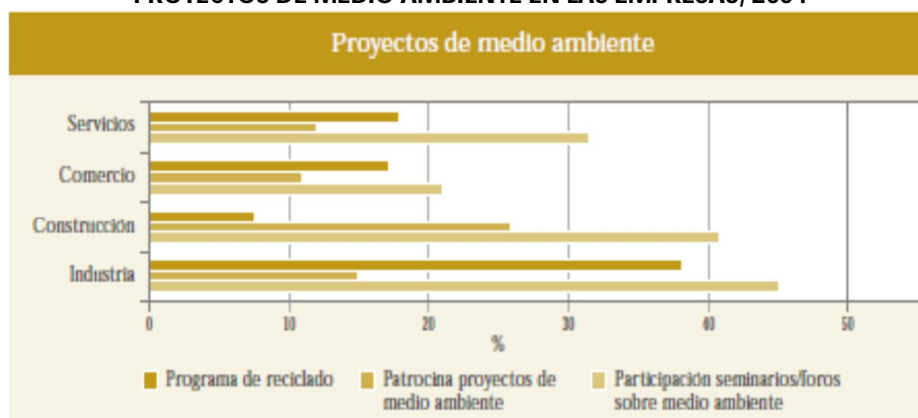
Dicha empresa ha sido señalada por mantener un monopolio en la fabricación y distribución de bebidas carbonatadas, por aprovechar los recursos hídricos de la zona donde está ubicada, que es uno de los más ricos y por no pagar por esto. Esta actividad social de La Constancia se complementa con programas de reducción del consumo energético, uso de energías renovables, reciclaje, desechos sólidos, todo con el fin de generar una cultura productiva de "cero desperdicios".

Tal como señala Ramiro<sup>51</sup>, las empresas transnacionales tienden a invertir en programas sociales en aquellas áreas o temas en los que son cuestionadas. Particularmente la actividad industrial genera altos costos en materia ambiental, costos que ningún programa social termina pagando. Prueba de esto es que según FUNDEMÁS, la mayor parte de proyectos en medio ambiente lo desarrollan las empresas del sector industrial. Este hecho refuerza la tesis de que la RSC tiene por objetivos mejorar la reputación empresarial y desactivar conflictos.

---

<sup>51</sup> Hernández, J., & Ramiro, P. (2009a). ; *Op. Cit.*

**GRÁFICO 2.7**  
**PROYECTOS DE MEDIO AMBIENTE EN LAS EMPRESAS, 2004**



Fuente: Situación actual de la responsabilidad social empresarial en El Salvador. FUNDEMAS.

#### 2.2.1.2.4 CASO 2 de RSC. Empresa CALVO.

Calvo es una empresa líder del mercado de conservas español, sus productos cubren el 25% del mercado del atún en ese país. Inició sus operaciones en 1940. A nivel mundial, genera ingresos superiores a los 600 millones de dólares anuales por lo cual se considera la cuarta empresa atunera en el mundo. Posee tres marcas (Gomes da Costa, Nostromo y Calvo) y cinco plantas de procesamiento: dos en España, una en el Sahara, una en Brasil y una en El Salvador. La fábrica del Sahara cuenta con la misma capacidad que la de España pero genera menores costes y se estableció con el fin de abastecer el mercado africano. Respecto al capital patrimonial, el 77.8% de la empresa es controlado por la familia Calvo y el resto, pertenece a diferentes cajas de ahorros gallegas.

El mercado del atún ha mantenido una tendencia al incremento desde 1950. Sin embargo, la literatura referente a las industrias conserveras también hacen referencia a las fluctuaciones en el mercado de la materia prima, el atún: en el periodo 1989-1998 la demanda por atún creció mucho más que su oferta, lo que provocó un aumento en los precios de dicho producto; cuando las capturas aumentaron se trató incluso de eliminar el exceso de oferta para que los precios no descendieran abruptamente. Para los años 2001 y 2002 se observó un aumento de los precios alrededor del 10%, sin embargo, para el año 2003 se generó un exceso de oferta y los precios cayeron un 5%<sup>52</sup>. Se evidencia también para la última década un fuerte aumento de las capturas de atún en el Océano Pacífico.

CALVO inauguró su planta en El Salvador en el año 2003, con el objetivo de aprovechar las siguientes ventajas: los menores costes laborales, una excelente posición geográfica ya que tiene acceso al Océano Pacífico, la política comercial liberal salvadoreña, dentro de la cual destaca un tratado comercial con Estados Unidos y la firma otro con la Unión Europea, la infraestructura de una empresa francesa que había funcionado tres décadas atrás y la existencia

<sup>52</sup> Núñez Gamallo, Ramón (2006). *Deslocalización productiva: el caso de las conserveras de pescado*. Universidad de la Coruña. Documento disponible en internet.

del SGP que permite exportar con cero aranceles hacia Europa. Las ventajas son tales que Calvo El Salvador se ha convertido en la planta más importante para Calvo Conservas.

Sin embargo la empresa hace uso de un discurso oficial desgastado, que consiste en establecer que son una institución que se estableció mucho antes de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, así como antes de la construcción del puerto de Cutuco, el más grande puerto marítimo de El Salvador en la actualidad. Sin embargo las negociaciones del TLC ya se encontraban avanzadas cuando esta empresa introduce al mercado Salvadoreño, así como los proyectos de la construcción del puerto en mención.

La planta de El Salvador posee un área de producción de 14,291 metros cuadrados, tiene capacidad para procesar 300 toneladas diarias de atún. Además, esta planta tiene cuatro barcos atuneros que pescan en aguas internacionales y almacenan el producto congelado para su futura transformación, planta procesadora, planta enlatadora, cinco helicópteros, fábrica de harinas, planta de tratamiento de aguas; en este establecimiento se emplea alrededor de 1,500 trabajadores, de los cuales el 95% son mujeres.<sup>53</sup>

CALVO El Salvador obtiene básicamente dos productos: Lomos empacados, que constituyen la materia prima para otras plantas y atún enlatado. En el año 2007 CALVO reportó un incremento del 25% en sus exportaciones desde El Salvador, tras lo cual se ha convertido en la tercera empresa exportadora más importante del país<sup>54</sup>. La filial de El Salvador abastece mercados de Centroamérica y Norteamérica, básicamente. Aunque también reportan exportaciones a Europa, Vietnam, etc. Y está constituida por cinco firmas: Calvo Casitas, Calvo Consignataria, Calvo Pesca, Calvo Conservas y Calvo Distribución, todas bajo la dirección de la empresa “padre”: Luis Calvo Sanz.

Las prácticas de responsabilidad social de Calvo en El Salvador se dividen en dos ámbitos: El interno y el externo. El discurso de la empresa en el ámbito interno destaca en “supuestas prestaciones adicionales a las de la ley” como su principal aporte a la sociedad salvadoreña, las cuales según ellos, compensan el hecho que los salarios sean menores que en España.

Mientras el Estado salvadoreño exige el pago de un mínimo de salario de \$203.1 mensual, aguinaldo, vacaciones remuneradas por lo menos una vez al año y cotización al Seguro Social y AFP; Grupo Calvo ofrece, aparentemente, a sus empleados y empleadas los siguientes beneficios recogidos en el Cuadro siguiente:

---

<sup>53</sup> Calvo (2010). Video institucional proporcionado en la empresa Calvo El Salvador.

<sup>54</sup> Spain business, 2007.

**CUADRO 2.17****PRESTACIONES ADICIONALES A LA LEY QUE OTORGA GRUPO CALVO A SUS EMPLEADAS**

Salario superior al mínimo	Libertad sindical
Aguinaldo con días adicionales y vacaciones en tres periodos del año	Bono de fidelidad al tener un año de laborar en la empresa
Transporte gratuito desde las casas hasta la planta y viceversa	Uniformes gratuitos
Alimentación gratuita	Excursiones recreativas para los empleados y sus familias
Paquetes escolares al inicio de año	Ayuda económica para mejoras de vivienda
Clínica empresarial dentro de las instalaciones de Grupo Calvo	Becas para hijos de empleados
Bono trimestral por asistencia, bonificación empleado del año e incentivos a la limpieza de pescado	Club de empleados
	Programa de alfabetización para adultos

Fuente: Elaboración propia con base a Ramiro, P.; Pulido, A.; Zavaleta, L.; y Ramos, B. 2010

Además, a partir del año 2008, todas estas prestaciones voluntarias pasaron a ser derechos de los trabajadores de CALVO, por la firma de un convenio colectivo con el sindicato de Calvo Conservas. Sindicato Patronal organizado por la misma empresa. Sin embargo resulta necesario acotar esas falsas palabras y políticas de la empresa CALVO en El Salvador; ya que se ha demostrado que dichas prestaciones no se han materializado en el personal de la empresa.

En el ámbito externo la actividad de la empresa es bastante diversa, debido a la amplia demanda que tiene de parte de grupos, organizaciones, alcaldías y comunidades de toda la zona oriental del país. El programa más importante, no el más grande, que mantiene CALVO en la zona es la reinserción de ex pandilleros. A través de éste, se pretende incidir en la seguridad de la zona por medio de la prevención. Actualmente 60 empleados de CALVO han pertenecido a pandillas y han estado en la cárcel. En una entrevista con Sonia González, encargada del área social de Calvo La Unión, explica cómo la empresa está satisfecha con el desempeño de personas ex pertenecientes a pandillas, ella dice que “la fidelidad, la responsabilidad y la disciplina que aprenden en la pandilla, la trasladan a la empresa; agradecen la oportunidad que se les ha dado”.

Además de eso, la empresa trata de incidir en las localidades de donde provienen sus empleados, eso conduce a que apoye eventos y fiestas patronales en los municipios de La Unión, Conchagua, El Carmen, Yayantique, San Alejo, etc.

De igual forma, existen otras donaciones pequeñas en las áreas de salud, educación y deporte, donaciones de producto a los pescadores cuando hay veda. Sin embargo, desde el año pasado se pretende reorientar las actividades externas de responsabilidad social para hacer proyectos más productivos, como capacitar a los pescadores de la zona que están en completo abandono para que se organicen en cooperativas.

Al hacer el análisis financiero de la aplicación de los programas sociales de la empresa CALVO se tiene que \$5,5 millones destinados para ello se desglosan de la siguiente manera:

**CUADRO 2.18**  
**COSTO DEL PLAN SOCIAL CALVO 2008, (EN US\$)**

DESCRIPCIÓN	MONTO
Planilla	5,483,700
Fiestas patronales de San Alejo	2,500
Convenio con OSPESCA	14,000
Entrega de Becas	4,000
Día del Empleado de CALVO (bonos)	90,750
Festival del Marisco	800
Donación al SIBASI	300
Celebración del día del Padre	300
Fiestas patronales	1,000
Equipamiento Clínica Empresarial	10,000
Fiestas Patronales	1,200
Noches de compras	1,500
Donación al SIBASI	10,000
<b>TOTAL</b>	<b>5,620,050</b>

Fuente: Elaboración propia con base a Ramiro, P.; Pulido, A.; Zavaleta, L.; y Ramos, B. 2010.

En conclusión, se observa claramente la incapacidad de la empresa de poder presentar la información veraz incluso a los medios de comunicación como su propaganda en programas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Así mismo reflejar que dicho monto solo representa apenas el 4.07% de los \$138 millones invertidos al año por lo menos en el 2007, ni siquiera un diez por ciento de sus inversiones son destinados para programas de RSC, eso evidencia la importancia para el respaldo financiero-económico que tienen estos programas de RSC.

Las actividades descritas anteriormente confirman algunos postulados que se hacen sobre la Responsabilidad Social Corporativa. El primero de ellos se refiere a que las empresas gastan mucho más en promocionar su responsabilidad social que lo que gastan en los proyectos concretos, con el objetivo de generar una imagen, una mejor reputación.

CALVO es socia de FUNDEMÁS, promociona sus prestaciones laborales en internet a nivel internacional y en los documentos institucionales, utiliza los proyectos de RSC y su gasto en las "prestaciones otorgadas" como una forma de neutralizar las posibles demandas por las condiciones laborales en la planta. A esto se le conoce como "desactivación de conflictos" con los diferentes grupos de interés. Estos dos objetivos que se aplican en CALVO generan beneficios al permitir ampliar y solidificar sin restricciones las actividades de las empresas en países como El Salvador, aun a costa de los derechos laborales de las personas. Esto con el agravante que todo está permitido y apoyado por el gobierno salvadoreño.

Además las empresas muestran un rostro humanitario y bueno y gracias a eso ganan identificación con los consumidores, se trata de un beneficio del marketing a través de la RSC. Si



recordamos esto está contemplado en la teoría como una forma de ganar competitividad, una ganancia relacional, a través de la reputación de la empresa.

Una de las áreas de responsabilidad más emblemática en las empresas industriales es el área ambiental, debido a las implicaciones en el medio ambiente que la actividad industrial genera. La empresa CALVO fue denunciada por generar contaminación a través de sus desechos sólidos. Sin embargo, una de las actividades ambientales promocionadas es el nuevo tratamiento que hace ahora en apoyo con el relleno de San Miguel. Además la empresa gasta en el mantenimiento de una planta de tratamiento de aguas.

En una entrevista realizada a la encargada de responsabilidad social de CALVO se le preguntó cuáles son los beneficios que la empresa recibe por realizar esa acción social. Su respuesta inmediata fue “la exoneración del impuesto sobre la renta”. Aunque ahora sabemos que las acciones sociales no son tales, los beneficios en transporte y alimentación, clínica empresarial y uniformes son necesidades de la empresa para poder optimizar el tiempo de trabajo destinado al proceso de producción, y por lo tanto, para generar plusvalía.

Al preguntarle sobre el presupuesto asignado a la RSC en la empresa CALVO La Unión, ella responde que existe un presupuesto fijo, no hay acceso a la información, ni siquiera del porcentaje en relación a los ingresos o gastos totales. González explica que la RSC es algo tan importante para CALVO que en un eje transversal de la empresa en todas sus actividades, aunque no supo explicarlo. De hecho, la RSC es tan importante comentó, aunque el departamento de responsabilidad social solo tiene a ella como responsable, quien se encarga de asignar prioridades entre todas las demandas que llegan.

### **2.2.1.3 Prácticas de Innovación**

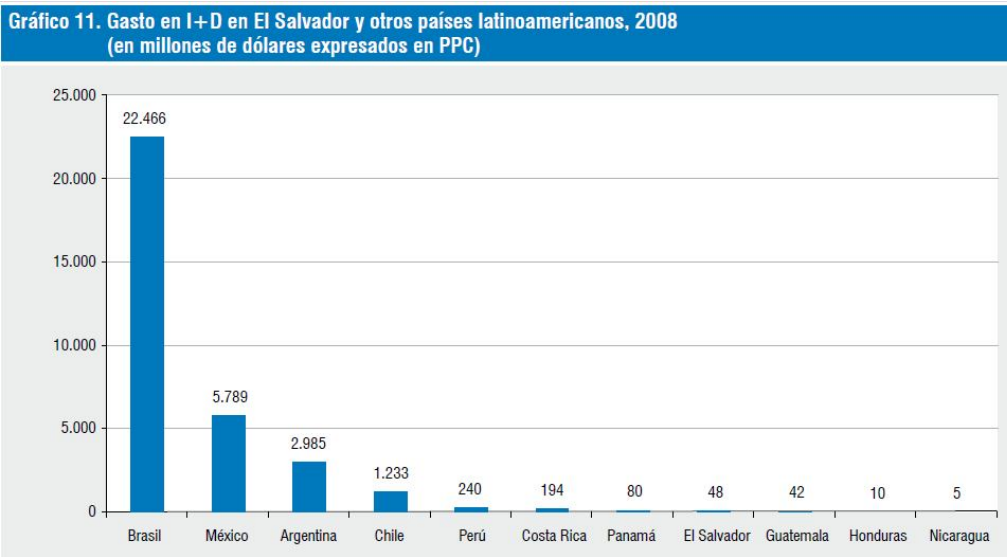
El contexto normativo de la política de innovación en El Salvador se ha presentado en apartados anteriores, por lo que a continuación se describe la información concreta relativa a los procesos de innovación desarrollados en el país.

En El Salvador, la inversión en I+D es precaria, tanto a nivel absoluto como en proporción al PIB. Como se puede apreciar en el Gráfico 2.8, se estima que el país invirtió el 0,11 % del PIB en el 2008. Si bien para ese año, El Salvador encabeza un grupo de cuatro países Centroamericanos (Guatemala, Honduras y Nicaragua), el país está detrás de Costa Rica y Panamá, y muy alejado de los niveles de inversión en I+D de los países latinoamericanos más avanzados en la materia (Brasil, México, Argentina y Chile)<sup>55</sup>.

---

<sup>55</sup> Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.

**GRÁFICO 2.8**  
**GASTO EN I+D EN EL SALVADOR Y OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS, AÑO 2008**  
**(EN MILLONES DE DÓLARES EXPRESADOS EN PPC)**

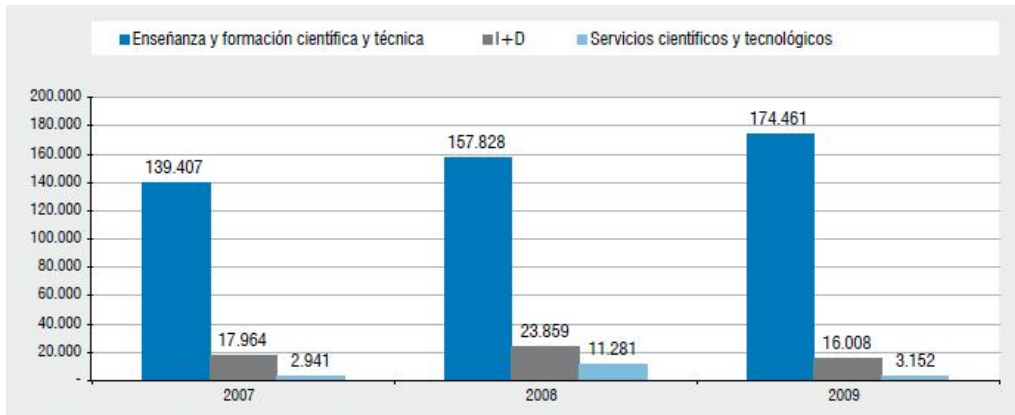


*Notas: Panamá: Incluye el gasto del Instituto Smithsonian de Investigaciones Tropicales.  
 Guatemala: Inversión en I+D del sector público y del sector educación superior.  
 El Salvador: Gasto realizado por los sectores de Educación Superior y Gobierno.  
 Brasil, Perú y Guatemala: datos del 2004. Chile: datos del 2007. Nicaragua: datos del 2002.  
 PPC - Paridad del poder de compra.*

Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.

El Gráfico 2.9 muestra claramente como los niveles de inversión en I+D para los años 2007-2009 han ido descendiendo paulatinamente. Y el Gráfico 2.10 especifica las fuentes de financiamiento de dicha inversión, claramente la inversión privada en estas áreas no es la principal fuente de financiamiento.

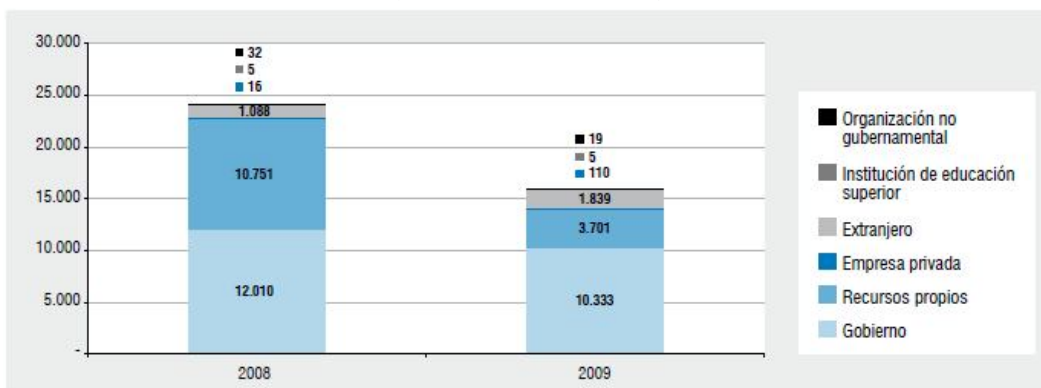
**GRÁFICO 2.9**  
**INVERSIÓN DE EL SALVADOR EN ACTIVIDADES DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, PERÍODO 2007-2009, (EN MILES DE DÓLARES)**



*Nota: Gasto realizado por instituciones de educación superior.*

Fuente: CONACYT, 2010. En Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.

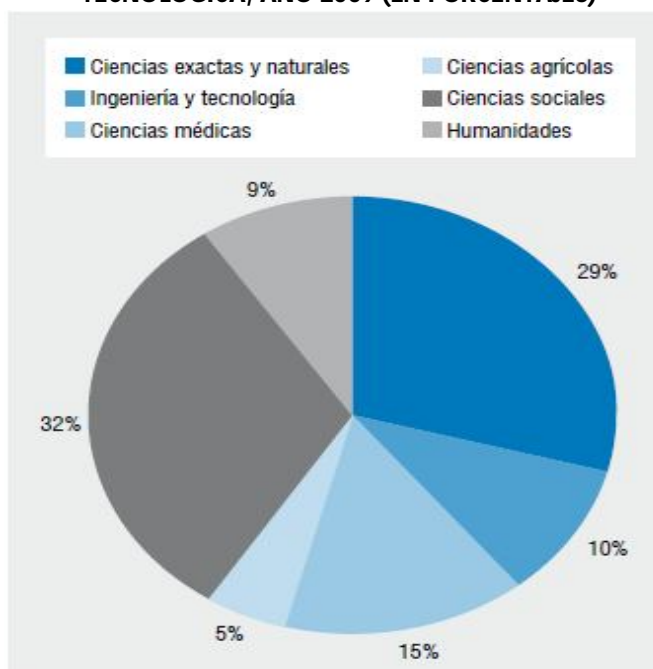
**GRÁFICO 2.10**  
**INVERSIÓN EN I+D SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO, PERIODO 2008-2009**  
**(EN MILES DE DÓLARES)**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador.- Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.

Finalmente, como se puede observar en el Gráfico 2.11 la distribución del gasto en I+D en El Salvador está destinada mayoritariamente a las ciencias sociales y ciencias exactas y naturales. No aparece el destino exacto a la industria como tal, por lo que se podría deducir la poca o nula existencia de dicho gasto en la Industria Manufacturera.

**GRÁFICO 2.11**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL SALVADOR EN I+D SEGÚN ÁREA CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA, AÑO 2009 (EN PORCENTAJES)**



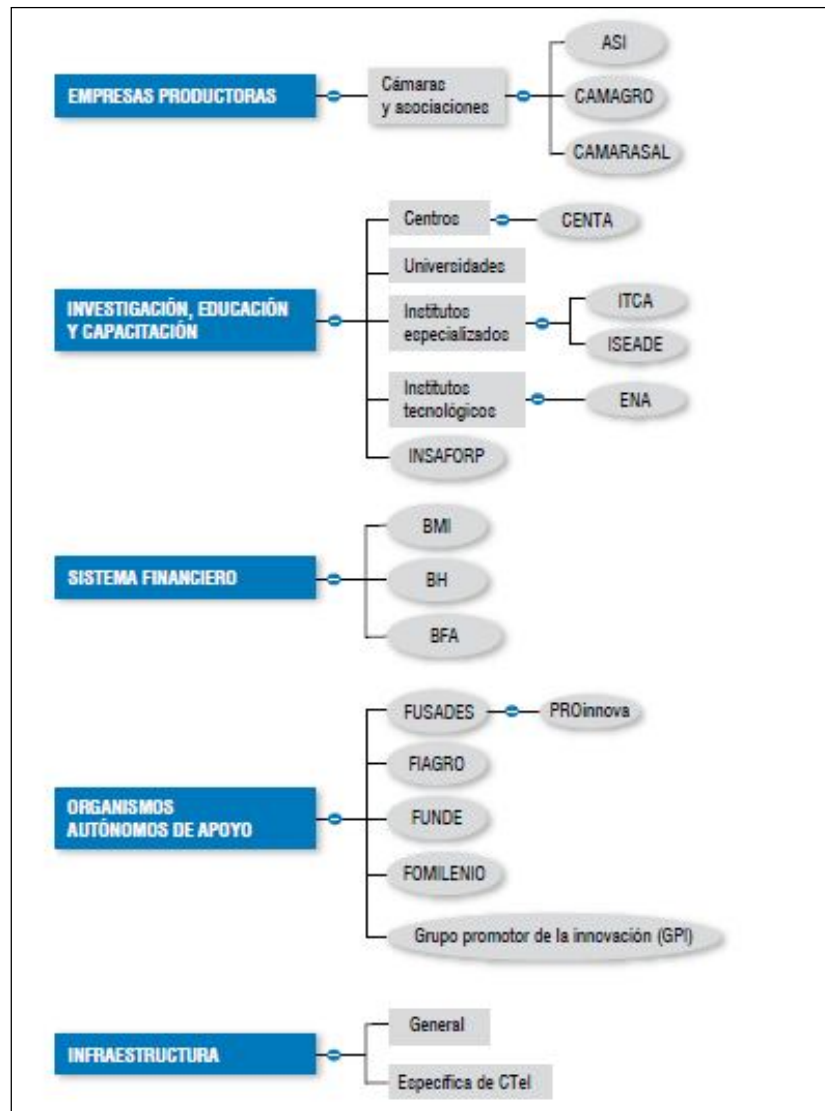
Fuente: CONACYT, 2010. En Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.

En cuanto a la Industria Manufacturera, los principales servicios se concentran en la maquila, la industria química de base y derivados, ramas de la industria alimentaria, y productos metálicos de base y elaborados. En este sentido, las capacidades de innovación, tomando como indicador el nivel de patentamiento, son relativamente bajas. Para el caso de El Salvador, el número de patentes en las que uno de sus inventores reside en El Salvador, es de aproximadamente ocho patentes al año, y tienden a ser de empresas extranjeras.<sup>56</sup>

Si bien estos niveles son relativamente bajos, existe una supraestructura grande para el funcionamiento eficaz de esta área. La Figura 2.3 muestra todo el aparato vinculado a la ejecución y producción de I+D en la Industria Salvadoreña; sin embargo, tal parece que algo no debe funcionar bien, puesto que los resultados presentados por la UNCTAD no reflejan éxito alguno del trabajo de toda esta estructura en función de I+D.

<sup>56</sup> Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.

**FIGURA 2.3**  
**MAPA DE LOS PRINCIPALES AGENTES QUE PARTICIPAN EN EL SISTEMA DE EJECUCIÓN Y PRODUCCIÓN**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.

Por otra parte, el informe de la UNCTAD señala que según las entrevistas que realizaron para el informe del año 2011, se manifiesta que existe una "limitada promoción a través de programas públicos de la propiedad intelectual, particularmente de patentes."<sup>57</sup> Y además esta institución señala que la estructura nacional para incentivar esta materia "no se presta a que las micro y pequeñas empresas hagan uso de instrumentos de esta índole"<sup>58</sup>

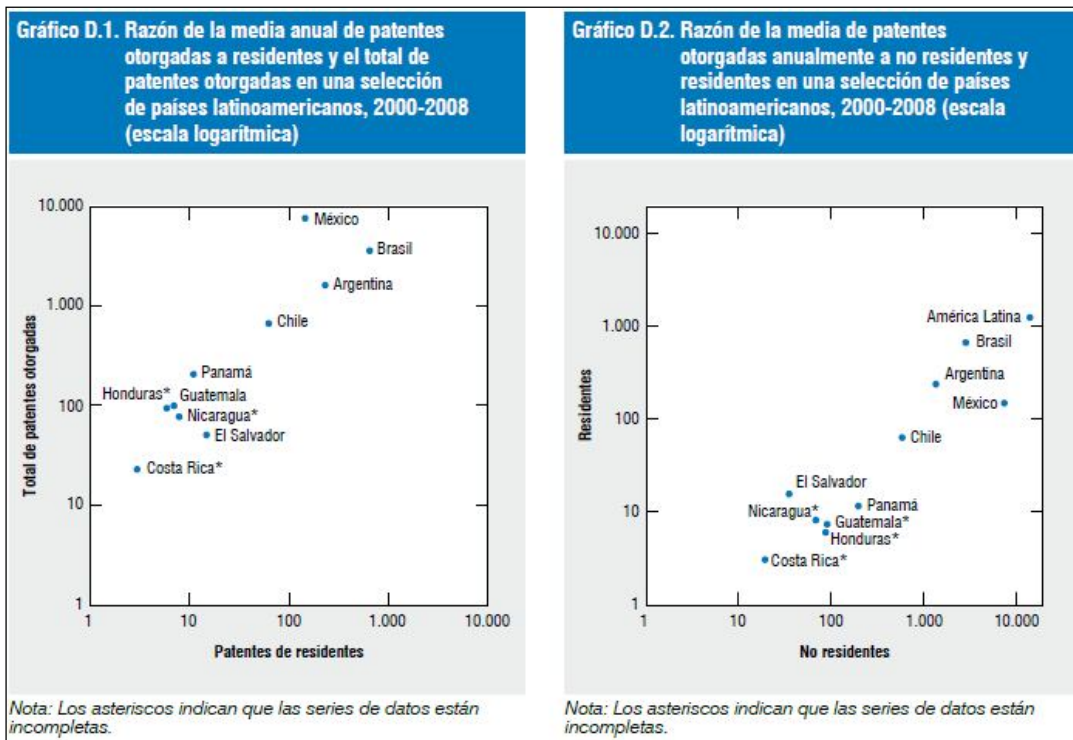
<sup>57</sup> Íbid

<sup>58</sup> Íbid.

Así, por una parte se tiene poco estímulo para la ejecución de innovaciones y por otra la mayoría de estas se desarrollan a través de actores no residentes en el ámbito nacional, por lo que los beneficios no se quedan en el territorio nacional, sino que seguramente vuelven a sus países de origen.

En ese sentido, la Figura 2.4, presenta la media anual de patentes otorgadas a residentes y no residentes y el total de patentes de un grupo de países latinoamericanos para el período 2000-2008. Esta información obtenida del informe de la UNCTAD del año 2011, presenta a El Salvador en los niveles más bajos de I+D, y cuando presenta un aumento es de la forma descrita en el apartado anterior, es decir, para no residentes.

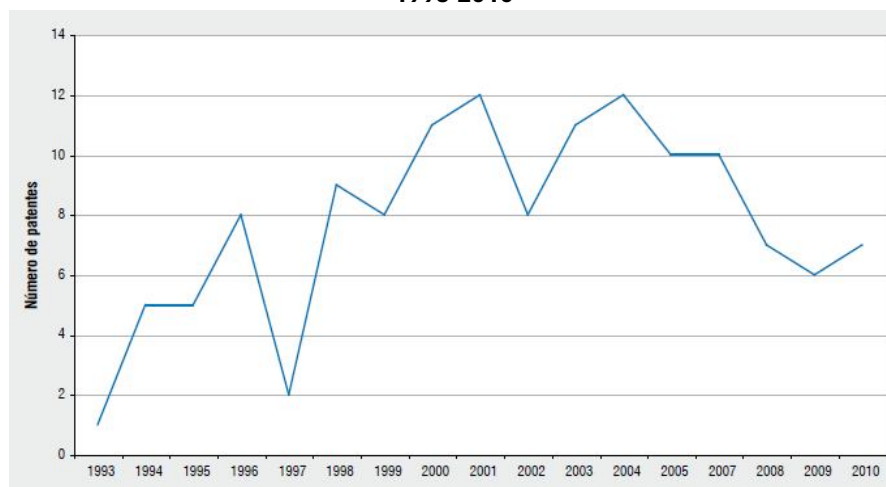
**FIGURA 2.4**  
**RAZÓN DE LA MEDIA ANUAL DE PATENTES OTORGADAS A RESIDENTES Y NO RESIDENTES Y EL TOTAL DE PATENTES DE UN GRUPO DE PAÍSES LATINOAMERICANOS PARA EL PERÍODO 2000-2008**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION. Basado en datos de la RICYT

Así pues, si observamos el Gráfico 2.12, se observa como el número de patentes con al menos un inventor con residencia en El Salvador no pasa de 12 patentes registradas en un período del año 1993 al 2010. Lo cual corrobora la premisa planteada anteriormente que las patentes registradas por residentes en El Salvador es precario.

**GRÁFICO 2.12**  
**NÚMERO DE PATENTES CON AL MENOS UN INVENTOR CON RESIDENCIA EN EL SALVADOR,**  
**1993-2010**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION. Basado en datos de Espacenet.

**CUADRO 2.19**  
**PRINCIPALES TITULARES DE LAS PATENTES REGISTRADAS, 1993–2010**

Empresa o persona titular	Nº de patentes	Porcentaje del total
Asea Brown Boveri	4	3,03
Ericsson Telefon ab l m	4	3,03
IBM	4	3,03
Nestlé SA	3	2,27
ABB ab	2	1,52
Borealis Tech oy	2	1,52
Campos Marcia José Luis Arturo	2	1,52
Distribuidora Shell de El Salvador	2	1,52
Electrolux res & innovation	2	1,52
Ford Global Tech Inc	2	1,52
Manufacturas Humberto Bukele e	2	1,52
Motorola Inc	2	1,52
Químicas Lasser de El Salvador	2	1,52
Texas Instruments Inc	2	1,52
Vásquez Valiente Maria Eugenia	2	1,52
Volvo Car Corp	2	1,52

Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION. Basado en datos de Espacenet.

Por otra parte, como se señaló en el apartado de la concentración de la industria manufacturera, esta se presenta en empresas de gran tamaño, por lo que en este apartado no es de extrañarse que las principales titularidades de las patentes registradas estén en manos de empresas

grandes y en su mayoría extranjeras. Efectivamente, el Cuadro 2.19 refleja dicha información y presenta a los principales titulares de las patentes registradas en el período 1993-2010.

Así mismo, el Cuadro 2.20 presenta la información detallada de las patentes registradas por clase de patente. En dicha información se demuestra la escasa participación de las patentes para la industria manufacturera salvadoreña, predominando otras áreas de producción o conocimiento.

El informe de la UNCTAD manifiesta en reiteradas ocasiones que las actividades innovadoras en el sector productivo salvadoreño son bajas, y estas "se limitan en alto grado a la introducción de mejoras nuevas para las organizaciones por la vía de la adquisición de tecnología" (UNCTAD, 2011). En este sentido, las características estructurales de los sectores que participan en la actividad productiva salvadoreña, entre ellos la industria manufacturera, tienen una fuerte influencia según la UNCTAD, ya que las micro y pequeñas empresas "cuentan por lo general con menores recursos de formación, capacitación, cultura innovadora, de infraestructura y financieros para realizar actividades innovadoras internamente"<sup>59</sup>.

**CUADRO 2.20**  
**PRINCIPALES\* CLASES DE PATENTES Y PRINCIPALES\* TITULARES, 2001–2010**

	Total	Ericsson Telefon Ab L M	IBM	Nestlé SA	ABB ab	Borealis Tech Oy	Campoy Marcia Jose Luis	Ford Global Tech Inc	Manufacturas Humberto Bukele E	Nunez Suarez Rene Mauric	Oestreich Gerd	Texas Instruments Inc	Underphone Ab	Vasquez Valiente Maria E	Volvo Car Corp
Total	79	5	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Ciencia médica o veterinaria	8										1				
Motores de combustión	6						1	2							
Técnica de comunicación eléctrica	5	3													
Alimentos o comestibles	5			3											
Agricultura	4														
Elevadores	4												2		
Química orgánica	4								2						
Elementos eléctricos básicos	3		1		1							1			
Cómputo	3	2													
Muebles	3													1	
Bioquímica	2														
Construcción	2														
Aparato de combustión	2									2					
Almacenamiento de información	2		2												
Máquinas o motores en general	2						1								1
Compuestos orgánicos macromoleculares	2					2									

\*Nota: los umbrales para las clases y los titulares se fijaron en dos patentes.

Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION. Basado en datos de Espacenet.

<sup>59</sup> Íbid.



## 2.2.2 Prácticas competitivas

Como se ha detallado en apartados anteriores, más del 90% de la Industria Manufacturera está conformada por micro y pequeñas empresas, mientras que las grandes no llegan a representar ni un 1% del conjunto empresarial manufacturero. Por lo que como punto de partida podemos establecer de acuerdo a las premisas presentadas en el apartado de la concentración de mercado de la Industria Manufacturera, y considerando el nivel de beneficios concentrados en menos del 1% de las empresas grandes, existe un influencia positiva y determinante de grupos de poder empresarial lo suficientemente exitosos para lograr dichos niveles de producción y valor agregado.

En ese sentido, particularmente en la industria plástica y en la industria química es donde existe un mayor número de grandes empresas, y según la ANEP esto se explica a través del hecho que estas ramas de la Industria Manufacturera están fuertemente relacionado al hecho de que estos sectores demandan para su desarrollo altos niveles de tecnología que requieren fuertes niveles de inversión<sup>60</sup>.

Según la ANEP, estas industrias manufactureras, "*... tienen salarios mayores que el promedio de la economía, como consecuencia de que, a mayor especialización tecnológica, más exigencias de educación y habilidades para el personal, lo que trae consigo mejores salarios. Se destacan los salarios de papel, cartón y artes gráficas, así como la industria química*".

Según esta organización, las características de estos sectores se resumen en los siguientes puntos:

*"Son empresas que lograron aprovechar las oportunidades de penetrar mercados en otros países, factor clave que ha determinado su buen desempeño. Esto es fundamental para el desarrollo del país, porque las oportunidades que tiene la economía salvadoreña para crecer y generar empleos pasan por el eficaz aprovechamiento de los mercados externos.*

*Se han posicionado como proveedores número uno en diversos productos en los países de la región centroamericana, y con ello, han desplazado competidores provenientes de países como Estados Unidos y México, y varios casos, competidores de los mismos países centroamericanos.*

*Son sectores que tienen fuertes interrelaciones entre ellos mismos y con desarrollados encadenamientos "hacia atrás" y "hacia delante" con otros sectores de la economía. Siempre que crezcan y se desarrollen, cada vez que aumentan su producción y las exportaciones, no se benefician solos, sino que impactan positivamente a otros sectores.*

*Son sectores en los cuales dos o tres empresas han sido determinantes para aumentar la producción nacional y posicionar sus productos como líder en otros mercados. Este factor es clave en materia diseño e implementación de la política pública de atracción de inversiones. Una sola empresa pueda hacer la diferencia para potenciar la generación de empleos de calidad, siempre que se logre propiciar el clima favorable para atraer inversiones similares.*

---

<sup>60</sup> Encuentro Nacional de la Empresa Privada ENADE. (2013). Asociación Nacional de la Empresa Privada. San Salvador, El Salvador.

*Son sectores con promisorias perspectivas de futuro, con capacidad de continuar su expansión regional y penetrar nuevos mercados con novedosos productos. En varios casos, las nuevas exigencias de los consumidores asociadas al respeto ambiental y cambio climático se convierten en oportunidades, que aprovechadas a tiempo, traerán como consecuencia más empleos, y mejores salarios”<sup>61</sup>.*

Así, se presentan a continuación las principales ramas de la industria manufacturera salvadoreña y las empresas dominantes en cada uno de los sectores, como resultado de las prácticas competitivas en cada uno de ellos.

- **Industria Textil y Confección**

La Industria textil y confección es el mayor exportador del país de la Industria Manufacturera. Representa aproximadamente el 40% del total exportado salvadoreño, su principal destino es Estados Unidos, es quizá el principal empleador del país, y para el año 2012, según la ANEP (2013) generó más de 70 mil empleos con un salario promedio de \$336 mensuales.

Esta Industria Manufacturera ha tenido que enfrentar dos situaciones específicas en la última década: Por una parte la finalización en el año 2005 del sistema de contingentes de importación de productos textiles y artículos confeccionados, que acabó con las restricciones a las importaciones de Estados Unidos desde China, lo cual provocó según estadísticas de la ANEP una pérdida de 6,500 empleos directos. Y por otra parte se ha enfrentado a la baja demanda de Estados Unidos, como resultado de la crisis internacional de 2009. Esto último según datos de la ANEP, ha provocado la eliminación de más de 10,176 puestos de trabajo.

En este contexto, las empresas dedicadas a esta rama de la Industria Manufacturera, han tenido que reinventarse obligatoriamente para subsistir en el mercado. Sin embargo, es importante como el informe del<sup>62</sup>, señala que *“dos empresas representan el 60% de las exportaciones de textil y confección, mientras que las primeras 10 empresas exportadoras representan el 77% del comercio exterior del sector. En total, se registran alrededor de 200 empresas exportadoras”<sup>63</sup>.*

Según ENADE, las empresas 10 empresas en las que se concentra el 77% de las exportaciones de la industria textil y confección se detallan en el Cuadro 2.21, interesante es analizar que más de dos tercios de las empresas presentadas son de capital extranjero y clasificadas como grandes.

---

<sup>61</sup> Íbid

<sup>62</sup> Íbid

<sup>63</sup> Íbid

**CUADRO 2.21**  
**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE TEXTIL Y CONFECCIÓN DE EL SALVADOR,**  
**AÑO 2013.**

N°	Nombre de la empresa
1	Lempa Services Limitada
2	Hanesbrand
3	INTRATEXT de El Salvador, S.A de C.V
4	I.C.A.T., S.A de C.V.
5	F & D, S.A. de C.V.
6	TEXLEE El Salvador, LTDA de C.V.
7	Industrias Merlet, S:A de C.V.
8	Brooklyn Manufacturing, LTDA de C.V.
9	APS El Salvador, S.A. de C.V.
10	PRODEPT El Salvador, S.A de C.V.

Fuente: ASI, con base en datos de CIEX. En ENADE, 2013.

- **Industria de alimentos y bebidas.**

Esta Industria Manufacturera se ha consolidado en los mercados centroamericanos, convirtiéndose en el proveedor número uno en varios productos en la región. Según datos de la Secretaría de Integración Económica para Centroamérica (SIECA), y tomando los parámetros de la sección IV del Sistema Arancelario Centroamericano, SAC, El Salvador ocupa la 5ª posición como proveedor de alimentos y bebidas en Centroamérica.

Una de las principales contribuciones al país ha sido la generación de empleos, que para el año 2012, era más de 34,000 las personas que trabajaban en dicho sector, y tuvieron un salario promedio de \$464 dólares mensuales.<sup>64</sup> Además de posicionarse en el mercado centroamericano al colocar el 80% de sus exportaciones en Guatemala, Honduras, España, Nicaragua y Costa Rica.

**CUADRO 2.22**  
**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE BEBIDAS**

N°	Nombre de la empresa
1	LIVSMART AMERICAS, S.A. de C.V
2	JUMEX Centroamérica S.A de C.V.
3	Industrias La Constancia, S.A de C.V.
4	Embotelladora La Cascada, S.A.
5	URRUTIAS ESTATE COFFE, S.A. de C.V.

Fuente: Fuente: ASI, con base en datos de CIEX. En ENADE, 2013.

<sup>64</sup> *Íbid.*

**CUADRO 2.23**  
**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS ALIMENTOS**

N°	Nombre de la empresa
1	Productos Alimenticios Diana S.A de C.V.
2	Molinos de El Salvador S.A. de C.V.
3	Productos Alimenticios BOCADELI S.A de C.V.
4	NIXTAMASA de Centroamérica S.A. de C.V.
5	Lácteos del Corral S.A de C.V., LACTOSA
6	HARISA, S.A. de C.V.
7	Productos Cárnicos S.A. de C.V.
8	MCCORMICK de Centroamérica S.A. de C.V.
9	MELHER, S.A de C.V.
10	Bimbo de El Salvador, S.A de C.V.

Fuente: ASI, con base en datos de CIEX. En ENADE, 2013.

Si bien, a pesar de ser una de las ramas de la Industria Manufacturera con mayores niveles de producción, sólo el 3% de las empresas exportaron durante el año 2012. Esto refleja las dificultades de las pequeñas empresas para exportar, y según datos de la ANEP, el 57% de las exportaciones están concentradas en tres empresas<sup>65</sup>.

Finalmente, señalar que al igual que el caso de la industria textil y de la confección, en el caso de la Industria Manufacturera de bebidas y alimentos, la mayoría de empresas que dominan el sector son grandes empresas y son en su mayoría de capital extranjero.

- **Industria plásticos e industria química.**

La industria de los plásticos es también una de las ramas más dinámicas de la Industria Manufacturera, solo entre el año 2005 y 2012 sus exportaciones han crecido en un 24% anual, mientras que el volumen de dichas exportaciones aumentó en un 21% para el mismo periodo. Su contribución viene por dos vías principalmente: Por una parte su producción se incorpora a los procesos productivos de otros sectores como el textil y confección, alimentos y bebidas, farmacéuticos, entre otros; lo cual genera altos niveles de encadenamiento en la Industria Manufacturera, ya que todas estas ramas de la industria manufacturera requieren envases y otros tipo de plásticos para el proceso de embalaje. Y por otra parte, el ya mencionado auge en las exportaciones del mismo.

El 61% de las exportaciones de plásticos en el año 2012, se concentraron en tres productos: Preformas de envases para bebidas (\$89 mill.), bolsas plásticas (\$55 mill.) y empaques plásticos (\$51 mill). Los principales países de destino de estas exportaciones fueron Guatemala, Honduras y Nicaragua, totalizando un 68% en conjunto del total exportado para el mismo año.

---

<sup>65</sup> Ver Cuadros 2.22 y 2.23

**CUADRO 2.24**  
**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA INDUSTRIA PLÁSTICA**

N°	Nombre de la empresa
1	Plastiglas de El Salvador, S.A. de C.V.
2	SIGMA, S.A.
3	Termoencogibles, S.A de C.V.
4	CARVAJAL Empaques, S.A. de C.V.
5	Termoexport, S.A de C.V.
6	CELPAC, S.A. de C.V.
7	Tubos y Perfiles Plásticos, S.A. de C.V.
8	IBERPLASTIC, S.A. de C.V.
9	Plásticos El Panda, S.A de C.V.
10	POLYBAG, S.A. de C.V.

Fuente: Fuente: ASI, con base en datos de CIEX. En ENADE, 2013.

Según datos proporcionados por ENADE, una sola empresa controla el 40% del total de las exportaciones. Las empresas en el segundo y tercer puesto controlan el 31% de las mismas, y las diez principales empresas exportadoras controlan el 75% del comercio exterior de este sector. (Ver cuadro 2.24)

Por su parte la industria química generó solo en el año 2012 más de 10,000 empleos directos según la ANEP, recibiendo en promedio un salario mensual de \$502. Esta institución afirma que más de la mitad de los empleos generados *“han sido en la fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos”*<sup>66</sup>.

Las empresas de la industria química han crecido en promedio un 8% anual desde el año 2005. Las actividades que comprende este sector son actividades de manufactura de sustancias químicas básicas, incluyendo la fabricación de gases inorgánicos, ácidos, álcalis y otros compuestos inorgánicos; la fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno, fabricación de plásticos en formas primarias, entre otras. Así mismo, incluye la fabricación de otros productos químicos, que abarca la producción de plaguicidas, pinturas, productos farmacéuticos, jabones y detergentes, entre otros.

Las exportaciones de los productos farmacéuticos han crecido un 5.5% anual desde el año 2005, representando el 34% de las exportaciones totales de la industria farmacéutica. Es importante señalar que una sola empresa controla el 26% de las exportaciones de productos farmacéuticos, y entre las principales 10 empresas controlan el 86% del total. (Ver Cuadro 2.25)

<sup>66</sup> Encuentro Nacional de la Empresa Privada ENADE. (2013). Asociación Nacional de la Empresa Privada. San Salvador, El Salvador.

**CUADRO 2.25**  
**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA INDUSTRIA QUÍMICA**

<b>N°</b>	<b>Nombre de la empresa</b>
1	Laboratorios VIJOSA, S.A. de C.V.
2	Corporación BONIMA, S.A. de C.V.
3	BIOGALENIC, S.A de C.V.
4	Laboratorio ARSAL S.A de C.V.
5	Laboratorio López, S.A de C.V.
6	Establecimientos Ancalmo, S.A de C.V.
7	Laboratorios TERAMED, S.A. de C.V.
8	Activa, S.A. de C.V.
9	Laboratorios Suizos, S.A. de C.V.
10	Gamma Laboratories, S.A. de C.V.

Fuente: Fuente: ASI, con base en datos de CIEX. En ENADE, 2013.

- **Industria del papel, cartón y artes gráficas.**

Finalmente, se presenta la industria del papel, cartón y artes gráficas, como una de las principales ramas de la Industria Manufacturera salvadoreña, ya que es una industria que presenta fuertes relaciones como proveedor de otros sectores industriales como alimentos y bebidas, farmacéuticos, textiles, productos agrícolas entre otros, que demandan sus procesos de empaque y cajas de cartón principalmente.

Para el año 2012, esta industria generó en promedio 8,042 empleos directos. Dicha industria se divide en dos ramas: por una parte la fabricación de papel y cartón, y por otra las artes gráficas, que representan el 35% y 65% de los empleos generados respectivamente. Ambas ramas tienen los salarios más altos de la Industria Manufacturera, lo cual se explica por el alto nivel de especialización que se requiere del personal contratado y el nivel de tecnología que se utiliza en los procesos productivos.

Para el año 2012, si bien se registraron 40 empresas que exportaron por encima de los \$5,000; lo cierto es que una sola empresa nuevamente exportó el 40% del total del sector, y las primeras tres empresas de dicha industria controlaron el 75% de dichas exportaciones. Es decir, se manifiesta un alto grado de concentración en dicho sector, que se termina de comprobar al tener el dato que el 93% de las exportaciones fueron controladas por las diez principales empresas de esta industria. (Ver Cuadro 2.26)

**CUADRO 2.26**  
**PRINCIPALES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA PAPEL, CARTÓN Y ARTES GRÁFICAS.**

N°	Nombre de la empresa
1	Kimberly Clark de Centroamérica, S.A.
2	SIGMA Q
3	Cajas y Bolsas, S.A.
4	Evergreen Packaking de El Salvador, S.A. de C.V.
5	Impresora La Unión, S.A de C.V.
6	DAR KOLOR, S.A. de C.V.
7	ALBACROME, S.A de C.V.
8	R.R. Donnelley de El Salvador, S.A. de C.V.
9	BEMISAL, S.A. de C.V.
10	Cajas International, S.A de C.V.

Fuente: Fuente: ASI, con base en datos de CIEX. En ENADE, 2013.

### 2.2.3 Nivel de producción

Se analiza la conducta del nivel de producción desde tres vías: la primera de ellas consiste en analizar la conducta de la producción manufacturera en la cual se muestran las tasas de variación anua de la Industria Manufacturera en comparación con la economía salvadoreña; la segunda, un análisis de los principales índices de actividad económica, el Índice de Volumen de la Actividad Económica (IVAE) y el Índice de Volumen de Producción Industrial (IVOPI); y por último, se analiza el índice de producción manufacturera.

La Industria Manufacturera, durante el periodo 1990-2012, creció en promedio 3.4%, pasando de tasas de crecimiento elevadas durante la década de los 90 y reduciendo los niveles de crecimiento a partir del año 2000. La economía salvadoreña durante el periodo 1990-2012 creció 3.2%, es decir 0.2% menos que el crecimiento experimentado por la Industria Manufacturera.

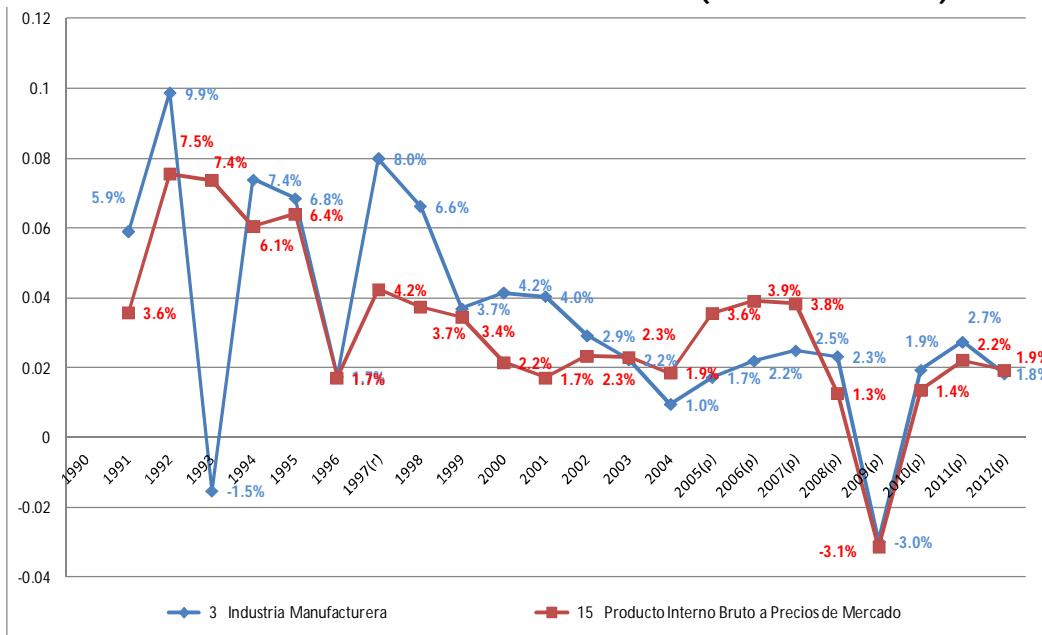
El crecimiento manufacturero no ha sido estable, de hecho se observan tasas de crecimiento arriba del 4% durante el periodo 1990-2000, siendo la más alta en 1992 con el 9.9% de crecimiento, seguido del 8% de crecimiento en 1997 y el 7.4% registrado en 1994.

Al analizar el comportamiento de la variación quinquenal de la producción manufacturera se tiene lo siguiente: durante el periodo 1990-1994, las Industrias Manufactureras crecieron a una tasa promedio del 5.4%, aun cuando en este periodo se da la caída más fuerte, pasando del 9.9% en 1992 al -1.5% en 1993; para el periodo 1995-1999 las Industria Manufacturera crecieron a una tasa promedio del 5.4%, a partir de este periodo las industrias manufactureras crecen a menor velocidad, de hecho para el periodo 2000-2004 crecieron en promedio 2.9%; para el periodo 2005-2009, se dan las tasas de crecimiento más bajo de las industrias, de hecho, crecieron en promedio 1.2% y para el periodo 2010-2012, las manufacturas tiene una leve recuperación, creciendo en promedio 2.2%.

El crecimiento de la economía nacional muestra dos años con fuertes caídas en las tasas de crecimiento económico, la primer caída se da en 1996 pasando de un crecimiento del 6.4% en 1995 a un crecimiento de 1.7% en 1996. La industria manufacturera presenta un similar comportamiento, pasando de 6.8% en 1995 a un 1.7% en 1996. A partir del 2008 el comportamiento de la industria manufacturera fue similar al registrado por la economía nacional, pasando esta última del 1.3% en 2008 al -3.1% en 2009 y las industrias manufactureras pasaron de un crecimiento de 2.3% en 2008 a un -3 % en 2009. A partir de este periodo el comportamiento de la economía ha similar al de la industria manufacturera.

En el periodo 1990-2000, se dan las tasas de crecimiento de la industria manufacturera más elevadas de todo el periodo analizado, sin embargo, el crecimiento es inestable, y las fluctuaciones que se dan en el PIB de la economía salvadoreña al principio de la década de los 90 son más estables. El Gráfico 2.13 muestra el comportamiento de la industria manufacturera y de la economía nacional.

**GRÁFICO 2.13**  
**TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. PRECIOS CONSTANTES DE 1990 (PERIODO 1991-2012)**



Fuente: Elaboración propia con información del BCR de El Salvador

Antes del año 2002 las tasas de crecimiento de la industria manufacturera eran superiores al crecimiento experimentado por la economía nacional (excepto en 1993 que la tasas de la industria manufacturera fue de -1.5% y la de la economía fue 7.4%). Sin embargo, a partir del 2003 el crecimiento experimentado por la economía salvadoreña ha sido superior al registrado en la industria manufacturera.



### 2.2.3.1 Evolución del Índice de Volumen de la Actividad Económica y del Índice de Volumen de Producción Industrial

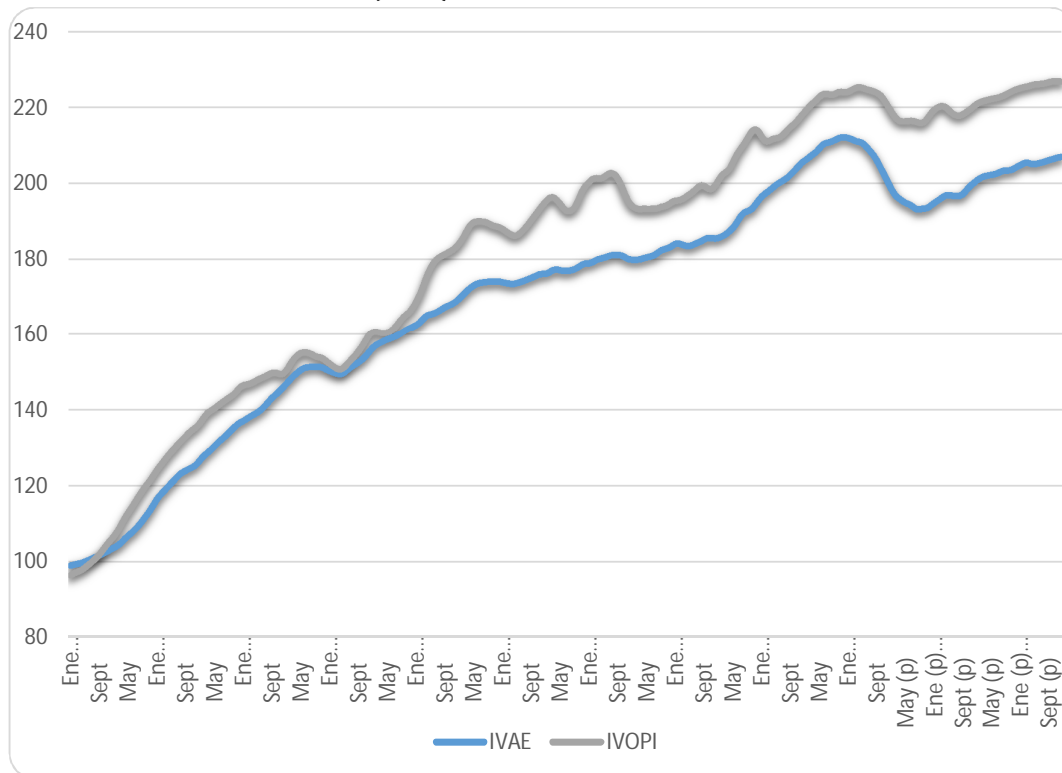
El Índice de Volumen de Actividad Económica (IVAE), no mide al Producto Interno Bruto, es un indicador de corto plazo que indica la trayectoria interanual de la actividad productiva, y de esa forma proporcionar señales a los agentes económicos sobre la tendencia-ciclo de la actividad económica y sus cambios.

En la conducción económica es importante disponer de información oportuna para la toma de decisiones, en un contexto económico cambiante y cada vez más competitivo. Para ello, es necesario disponer de información oportuna y agregada por parte de los agentes económicos en un entorno económico cambiante. El IVAE permite reflejar los cambios en la economía, en particular en la producción de bienes y servicios, previendo los puntos de giro de la actividad económica.

La conducta del IVAE, tiende a aumentar a lo largo del periodo 1990-2012. Pasando del 98.96% en enero de 1990 a 206.94% en diciembre de 2012. Los puntos más elevados del IVAE se dan en noviembre y diciembre del 2007, representando 212.08% y 212.11% respectivamente. Esta información se muestra en el Gráfico 2.14.

**GRÁFICO 2.14**

**EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE VOLUMEN ACTIVIDAD ECONÓMICA (IVAE) E ÍNDICE DE VOLUMEN DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (IVOPI). TENDENCIA CICLO. PERIODO 1990-2012. BASE 1990.**



Fuente: Elaboración propia con información del BCR de El Salvador

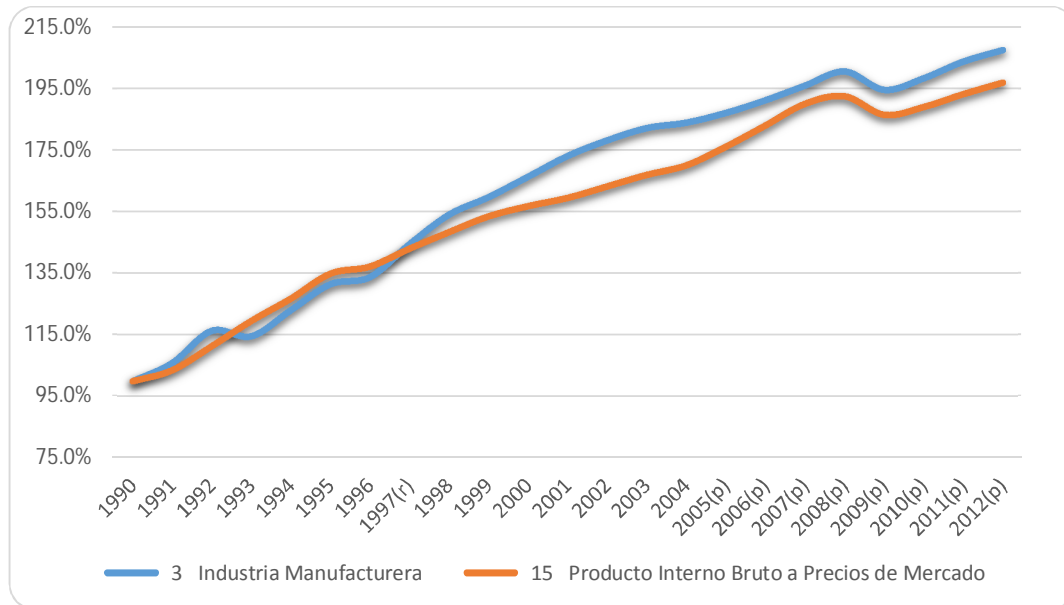
El Índice de Volumen de la Producción Industrial (IVOPI) y servicios industriales de maquila estima mensualmente la evolución del volumen de la producción generado por las distintas ramas industriales. Se formula con base a una muestra de 387 productos y 186 establecimientos, que representan el 78% del Valor Bruto de la Producción Industrial. El IVOPI estima el volumen de la producción del sector industrial (excluyendo la maquila) y permite disponer de una serie histórica consistente del sector industrial.

El IVOPI pasó del 96.4% en enero de 1990 a 226.81% en diciembre 2012, teniendo los porcentaje más elevados en octubre y noviembre del 2012, representando el 226.93%. La tendencia ciclo del IVOPI fue inferior al IVAE los primeros ocho meses de 1990. A partir de este periodo el IVOPI fue superior al IVAE, incluso con porcentajes de dos dígitos. De enero a julio de 1996, hay una aproximación en ambos indicados, sin embargo, el IVOPI sigue siendo superior al IVAE en 1.94% o menos. A partir de octubre 2008 el IVOPI mantuvo un incremento superior a 19% del IVAE.

### 2.2.3.2 Índice de producción

El Producto Interno Bruto (PIB) a precios constantes del año 1990 aumentó en US\$ 4,655.3 millones de dólares desde 1990 a 2012. Lo que implicó un aumento del índice de Producción de 100 en 1990 a 197 en 2012. La Industria Manufacturera aumentó la producción en US\$ 1119.6 millones de dólares desde 1990 a 2012. El Índice de Producción de la Industria Manufacturera pasó del 100 en 1990 a 207.4 en 2012. La evolución del índice se muestra en el Gráfico 2.15.

**GRÁFICO 2.15**  
**ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA**  
**MANUFACTURERA. PERIODO 1990-2012.**



Fuente: Elaboración propia con información del BCR de El Salvador

Durante el periodo 1990-1992, el Índice de Producción de la Industria Manufacturera fue superior al Índice de Producción de la economía salvadoreña; y es a partir del periodo 1993-1996 que el Índice de Producción de la economía salvadoreña es superior al de la industria

manufacturera. A partir del año 1997 el Índice de Producción de la Industria Manufacturera es superior al índice de la economía salvadoreña.

Aun, cuando el Índice de Producción de la Industria Manufacturera y el Índice de Producción de la economía reflejaron incrementos durante el periodo 1990-2012, en el año 2009 se da una caída en ambos índices. Por el lado del Índice de Producción de la Industria Manufacturera, pasó de 200.4 en 2008 a 194.5 en 2009 y para el caso del Índice de Producción de la economía salvadoreña, paso de 192.5 en 2008 a 186.5 en 2009.

#### **2.2.4 Inversión y actores**

El Salvador durante los años noventa, ha estado fuertemente influenciado por el flujo de remesas en el país. Según el BCR, el consumo doméstico representó el 85 por ciento de la renta nacional bruta; al contrario, la formación bruta de capital fijo promedió menos del 14 por ciento del INB en los últimos años, del cual 12% era inversión privada.

El Salvador fue destino de \$ 5.99 billones de IED de forma acumulada durante el período 1992–2012 aproximadamente según datos del BCR. Esto hace que El Salvador ocupe la tercera posición en Centroamérica debajo de Panamá (\$15.5 billones) y Costa Rica (\$12.3 billones), y sólo está marginalmente arriba que Guatemala, Nicaragua y Honduras. El ingreso anual per cápita de IED promedió \$57.8 en El Salvador.

Según la UNCTAD, el destino que han tenido las inversiones en El Salvador, se ha concentrado en 4 sectores en orden de importancia: Financiero, telecomunicaciones, manufactura y electricidad. Si bien las finanzas controlan el mayor flujo de IED con un 28% de participación total aproximadamente en el período de análisis, este es un fenómeno reciente y fruto de la financiación de las economías a nivel global. Por otra parte vemos a las telecomunicaciones junto con la manufactura en igualdad de aportación del total, 14%. Según la UNCTAD *“las inversiones en manufactura también fueron significativas, y relativamente diversificadas”*, remarcando que si bien las maquilas tienen un peso importante en este sector, esta solamente ha captado un 6.3% de la IED total.

La Industria Manufacturera ha sido receptora de US\$ 920 millones en concepto de IED, según la UNCTAD. Orientándose principalmente en manufactura liviana y hasta hace pocos años en el sector textil. Sin embargo, en los últimos años se ha podido atraer inversiones en áreas como la electrónica, repuestos para autos y agro industria, lo cual se traduce en una apuesta estratégica del Estado por diversificar la Industria Manufacturera.

En dicha apuesta, se ha logrado que empresas como la japonesa Kayocera desarrolle y amplíe los mercados de la electrónica de forma exitosa, produciendo componentes electrónicos, ensamblajes de periféricos, cables, aparatos médicos, entre otros. Solo esta empresa exporta cerca de US\$ 120 millones y emplea a casi 3,000 personas. AVX que es la filial salvadoreña, al inicio de sus operaciones solo se dedicaba al ensamblaje de chips importados, mientras que hoy la cadena de producción está integrada verticalmente e incluso se hacen localmente los procesos químicos necesarios para la manufactura de capacitores. Esto representa una

contribución importante al desarrollo del capital humano y empleo de trabajadores altamente cualificados.

La apuesta por la diversificación se observa en la rama de la agro industria, por medio del grupo español Calvo, el cual ha invertido en el país más de \$ 100 millones desde el año 2003, empleando a más de 750 personas, logrando una capacidad productora de 65,000 toneladas de atún, las cuales mayoritariamente son destinadas al mercado internacional, Europa en particular. Para el año 2007, Calvo fue el segundo mayor exportador con US\$ 98 millones, registrando un 58% más que el año anterior. Así mismo, en la misma rama, otras empresas como JUMEX y Red Fox, son parte de los grupos empresariales que han apostado por la inversión en El Salvador, y que en conjunto logran exportaciones del orden de los \$ 45 millones aproximadamente.

La UNCTAD indica que de las principales empresas no financieras con presencia en El Salvador, 11 de 20 pertenecen directamente a la Industria Manufacturera, y al menos 3 más tienen relación directa en otras etapas del ciclo del producto, aunque no en su fase de elaboración.

Es importante señalar como apartado especial la importancia que sigue teniendo la IED destinada a la Maquila como parte de la Industria Manufacturera, la cual ha recibido más de US\$ 430 millones de IED en las últimas dos décadas, según datos de la UNCTAD. Una de las principales características de esta inversión es que se ha especializado en la producción de bienes intermedios para ensamblaje o manufacturar y reexportar el producto ensamblado, en la mayoría de casos al país de origen del grupo o clúster.

Una de las apuestas por incentivar la IED para las maquilas fue la creación de Zonas Francas de Exportación (ZFE). En El Salvador, existen 16 ZFE con un total de 200 empresas aproximadamente. Según la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), aproximadamente el 70% de empresas que operan en ZFE son maquilas de textiles. Otras empresas de ensamblaje o manufactura están involucradas con papel (3%), plásticos (3%), electrónica (2%) y químicos (2 por ciento).

Respecto al origen de las empresas que invierten en el caso de la maquila, se tiene que más del 80% de las empresas que operan en ZFE son propiedad de extranjeros, y en la mayoría de casos filiales de compañías multinacionales como Nike, Hanes, Lacoste, entre otras. Los principales países que están en las ZFE de El Salvador son Estados Unidos con un 40% de la producción maquiladora textil, seguido por la República de Corea con un 14% y finalmente China Taiwán con un 8%.

Si bien la Industria Manufacturera textil sigue siendo una de las actividades predominantes, hay señales que muestran que las ZFE están promoviendo y atrayendo otro perfil de inversionistas que están destinando sus inversiones a sectores como es el caso de la empresa Motech, que se dedica a la producción de manufactura de modelos anatómicos dentales de alta calidad. Es una empresa de capital alemán y opera en la Zona Franca de El Progreso desde 1998. Otro ejemplo es la empresa Soluciones Energéticas de capital nacional, que fabrica paneles solares para exportación desde la Zona Franca de Santa Tecla.

## **2.3 RESULTADOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**

### **2.3.1 Principales resultados de la producción manufacturera**

#### **2.3.1.1 Análisis de los sectores con mejores resultados**

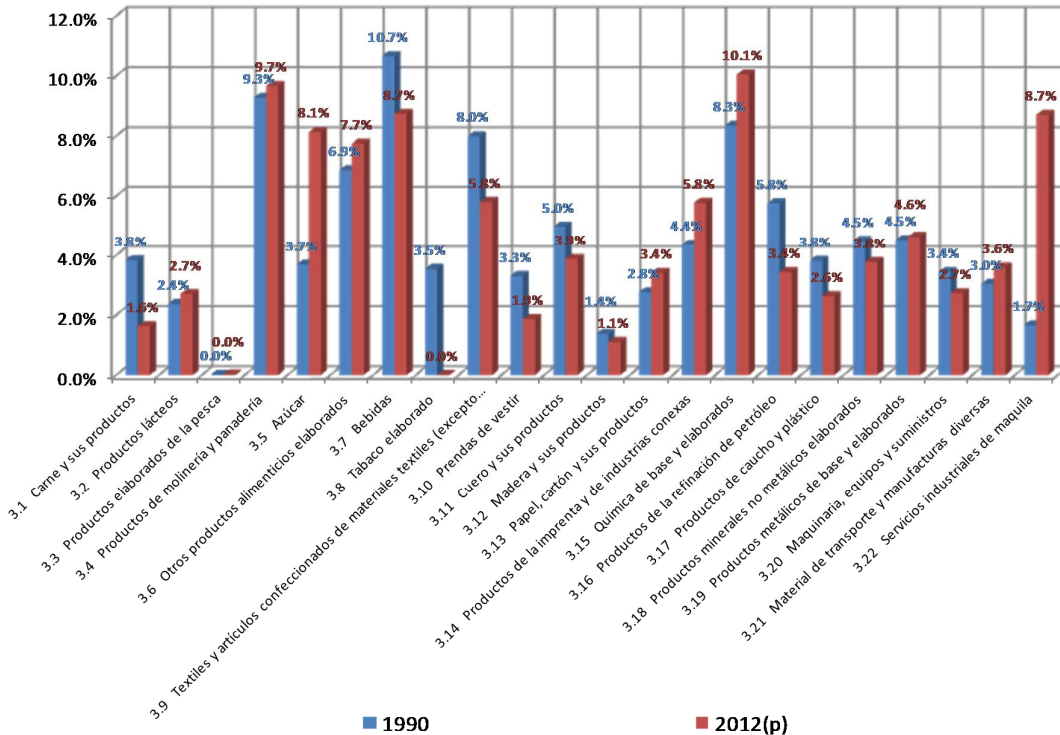
Al realizar un ranking de las 5 manufacturas con mayor participación en el PIB manufacturero en los años 1990 y 2012, se tienen dos resultados sustanciales; el primero de ellos radica en que en 1990, el sector de las bebidas representó el 10.7% de la producción manufacturera y para el 2012 es el subsector Química de base y elaborados, representó el 10.1%.(ver Gráfico 2.16) pasando de tercer lugar en 1990 al primero en 2012.

El segundo cambio sustancial se da en la incorporación de los servicios industriales de maquila y del azúcar en el ranking de los cinco principales subsectores de la Industria Manufacturera en el año 2012. Para 1990 los 5 principales subsectores de la manufactura representaron el 43.2% y para el 2012 la participación de los cinco principales subsectores representaron el 45.3% de la producción manufacturera.

Como una primera aproximación a la composición de la Industria Manufacturera y la evolución de los principales sectores en los últimos 22 años, se observa que los subsectores que aumentaron su participación en el año 2012 en comparación de 1990 son: Productos lácteos en 0.30%, productos de molinería y panadería en 0.40%, azúcar en 4.50%, otros productos alimenticios elaborados en 0.90%, papel, cartón y sus productos en 0.70%, Productos de la imprenta y de industrias conexas en 1.40%, Química de base y elaborados en 1.70%, Productos metálicos de base y elaborados en 0.10%, material de transporte y manufacturas diversas en 0.60%, y los servicios industriales de maquila en 7%. Este último sector ha experimentado un aumento considerado en la participación del PIB manufacturero. La información de los datos provenientes de las Cuentas Nacionales publicadas por el Banco Central de Reserva de El Salvador en base a agrupaciones de divisiones de la CIIU Rev. 3.1, se muestra en el Gráfico 2.16.

GRÁFICO 2.16

COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS A PRECIOS CONSTANTES. CIU 3.1 POR AGRUPACIÓN DE DIVISIONES. AÑOS 1990 Y 2012.



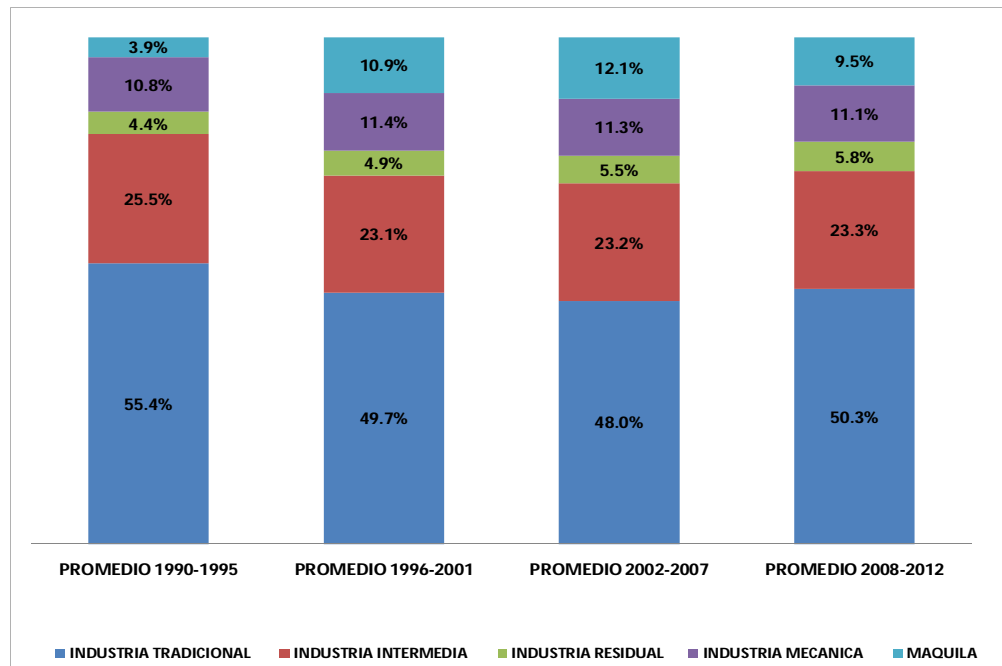
Fuente: Elaboración propia con información del BCR de El Salvador

Los sectores que han experimentado pérdidas en la participación del PIB desde 1990 a 2012 son carne y sus productos (-2.20%), bebidas (-1.90%), tabaco elaborado (-3.5%), textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir) (-2.2%), prendas de vestir (-1.4%), cuero y sus productos (-1.1%), madera y sus productos (-0.3%), productos de la refinación de petróleo (-2.3%), productos de caucho y plástico (-1.2%), productos minerales no metálicos elaborados (-0.7%), maquinaria, equipos y suministros (-0.7%).

2.3.1.2 Agrupaciones sectoriales de la Industria Manufacturera

La producción manufacturera está concentrada en la industria tradicional que representa en promedio durante el periodo 1990-2012 el 50.3% de la producción manufacturera. Esta participación ha presentado cambios, de hecho para el periodo 1990-1995 representó el 55.4% en promedio y ha ido reduciendo su participación en 5.7% durante el periodo 1996-2001, llegando a representar el 49.6% de la producción manufacturera; y durante el periodo 2002-2007 las industrias tradicionales representaron el 48% de la producción manufacturera, sin embargo, durante el periodo 2008-2012 su participación aumento en 2.3% en comparación al periodo anterior, es decir, represento el 50.3%. Solo en el periodo 1990-1995 es que se da la mayor participación de las industrias tradicionales. A través del Gráfico 2.17 se muestra la participación de las industrias tradicionales, intermedias, residuales, mecánica y maquila.

**GRÁFICO 2.17**  
**PARTICIPACIÓN DE LA AGRUPACIÓN SECTORIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.**  
**PERIODO 1990 - 2012.**



Fuente: Elaboración propia con información del BCR de El Salvador

Las industrias tradicionales presentan cambios en su estructura de producción durante el periodo 1990-2012. Para el periodo 1990-1995, el sector bebidas represento en promedio el 17.5% de las industrias tradicionales; los productos de molinería y panadería representaron el 16.5% y los textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir) el 13.2% en promedio.

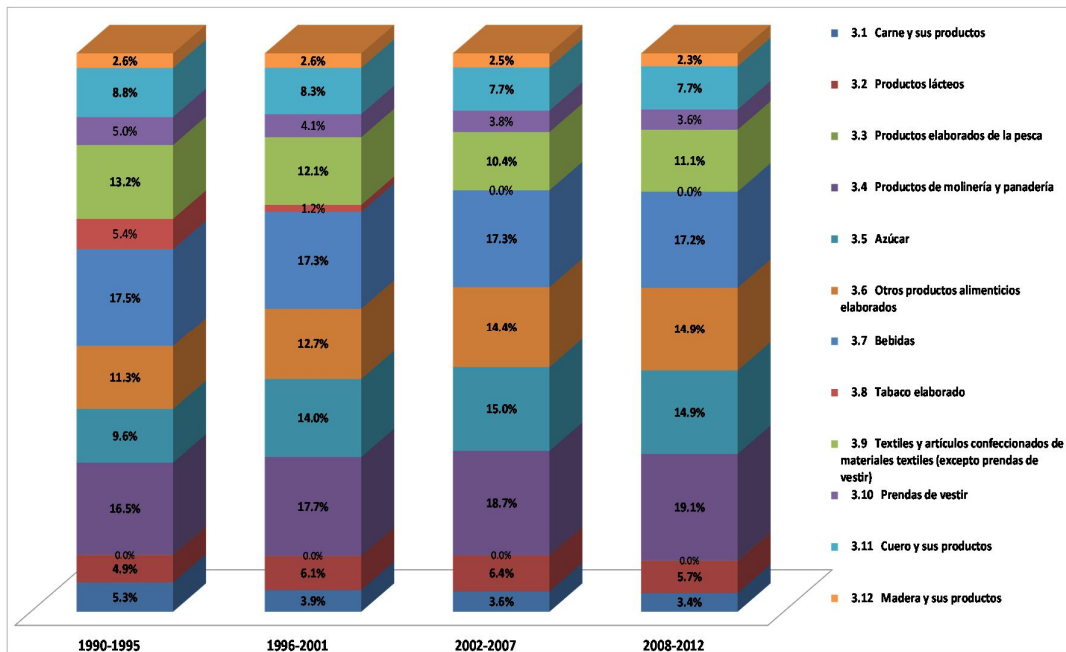
Para el periodo 1996-2001, los productos de molinería y panadería representaron el 17.7% en promedio, las bebidas el 17.3% en promedio y el sector azúcar apporto en promedio el 14% a las industrias tradiciones. Para el periodo 2002-2007, los productos de molinería y panadería representaron el 18.7% en promedio, las bebidas el 17.3% en promedio y el sector azúcar apporto en promedio el 15% a las industrias tradiciones.

Para el periodo 2008-2012, los productos de molinería y panadería representaron el 19.1% en promedio, las bebidas el 17.2% en promedio y el sector azúcar y otros productos alimenticios elaborados aportaron en promedio el 14.9% respectivamente a las industrias tradiciones.

La producción de tabaco elaborado se estanca en el año 1997, por lo que en promedio durante el periodo 1990-1995 es de 5.4% y para el periodo 1996-2001 la participación promedio fue de 1.2%. A partir de este periodo la participación de es nula. Esta información se presenta en el Gráfico 2.18.

GRÁFICO 2.18

PARTICIPACIÓN PROMEDIO DE LAS INDUSTRIAS TRADICIONALES. PERIODO 1990-2012



Fuente: Elaboración propia con información del BCR

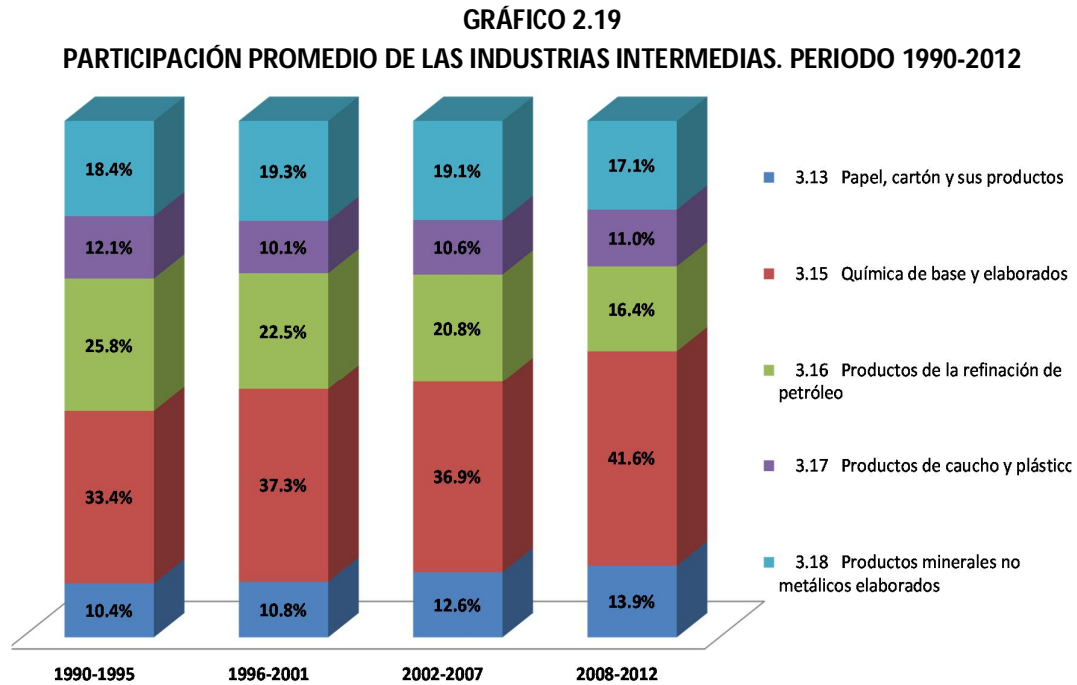
La segunda agrupación principal de la Industria Manufacturera son las industrias intermedias que representaron el 23.3% en promedio durante el periodo 1990-2012. Para el periodo 1990-1995 estas industrias representaron el 25.5% de la producción manufacturera; sin embargo, al igual que las industrias tradicionales su participación ha perdido peso, de hecho, para el periodo 1996-2001 las industrias intermedias representaron en promedio el 23.1% de la producción manufacturera. Para los siguientes periodos las industrias intermedias aumentaron en promedio 0.1%, es decir, para el periodo 2002-2007 la participación de las industrias intermedias representaron el 23.2% y para el periodo 2008-2012 la producción intermedia representó el 23.3%.

El principal sector de las industrias intermedias es el sector Química de base y elaborados que aportó en promedio durante el periodo 1990-2012 el 37.1%. Este sector ha ido aumentando su participación a lo largo del periodo, de hecho para el periodo 1990-1995 este sector representó en promedio el 33.4% de las industrias intermedias, para el periodo 1996-2001 la participación promedio fue del 37.3% de las industrias intermedias, para el periodo 2002-2007 la participación promedio a la industria intermedia fue el 36.9% y para el periodo 2008-2012 la participación promedio fue del 41.6%.

El segundo sector con mayor importancia en las industrias intermedias, son los productos de la refinación de petróleo con un aporte promedio del 21.4%, durante el periodo 1990-2012. El tercer sector con mayor importancia son los productos minerales no metálicos, que aportaron en promedio el 18.5% de su producción a las industrias intermedias, durante el periodo 1990-2012. Ambos sectores (productos de la refinación de petróleo y productos minerales no metálicos), han ido reduciendo su participación a lo largo del periodo 1990-2012. Por otro lado,



el sector Papel, cartón y sus productos ha ido aumentando su participación en las industria intermedias. Esta información se muestra en el Gráfico 2.19.



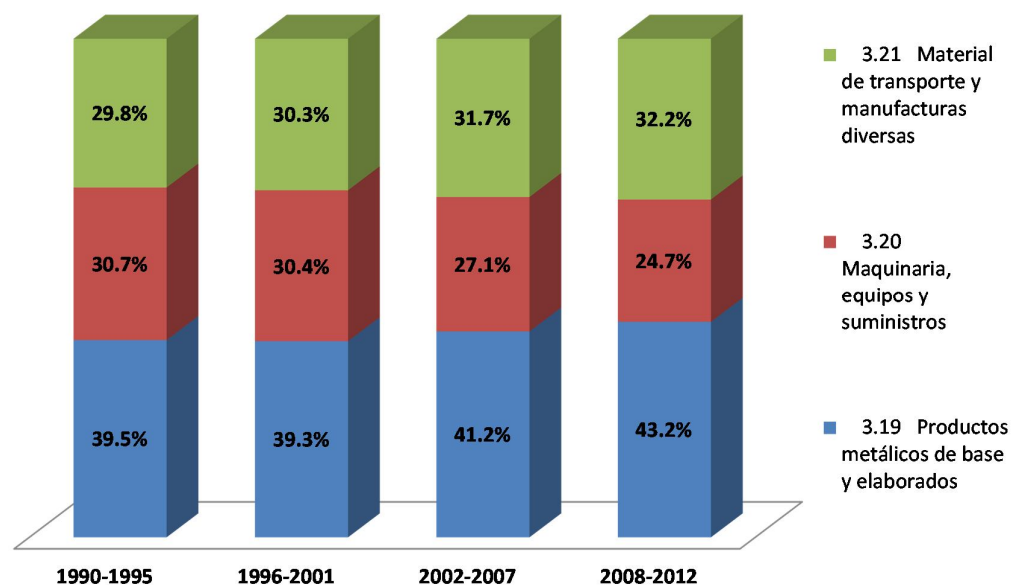
Fuente: Elaboración propia con información del BCR

La industria mecánica aportó en promedio durante el periodo 1990-2012 el 11.1% de la producción manufacturera. Durante el periodo 1990-1995, representó en promedio el 10.8% de la producción manufacturera. A partir de ese periodo la industria mecánica se ha mantenido más o menos estable en 11% de la producción manufacturera, sin embargo ha ido reduciendo un 0.1% del periodo 1996-2001 al periodo 2002-2007 y 0.2% en el periodo 2008-2012.

El principal sector de la industria mecánica son los productos metálicos de base y elaborados, aportando en promedio, durante el periodo 1990-2012 el 40.8% a las industria mecánica. Este sector ha ido aumentando su participación a lo largo del periodo 1990-2012. El segundo sector con mayor participación son los materiales de transporte y manufacturas diversas que aportaron en promedio 31% a las industrias mecánicas durante el periodo 1990-2012. Por último, el sector maquinara, equipos y suministros aportaron en promedio durante el periodo 1990-2012 el 28.2% a las industrias mecánicas. Cabe mencionar que este sector ha ido reduciendo su participación a lo largo del periodo 1990-2012. Esta información se muestra en el Gráfico 2.20.

La industria residual, es la única agrupación que ha ido aumentado la participación, pasando de un 4.4% en promedio durante el periodo 1990-1995, a un 4.9% en promedio durante el periodo 1996-2001, un 5.5% en promedio durante el periodo 2002-2007 y un 5.8% en promedio durante el periodo 2008-2012. En promedio la industria residual aporato durante el periodo 1990-2012 el 5.1% a l producción manufacturera.

**GRÁFICO 2.20**  
**PARTICIPACIÓN PROMEDIO DE LAS INDUSTRIAS MECÁNICAS. PERIODO 1990-2012**

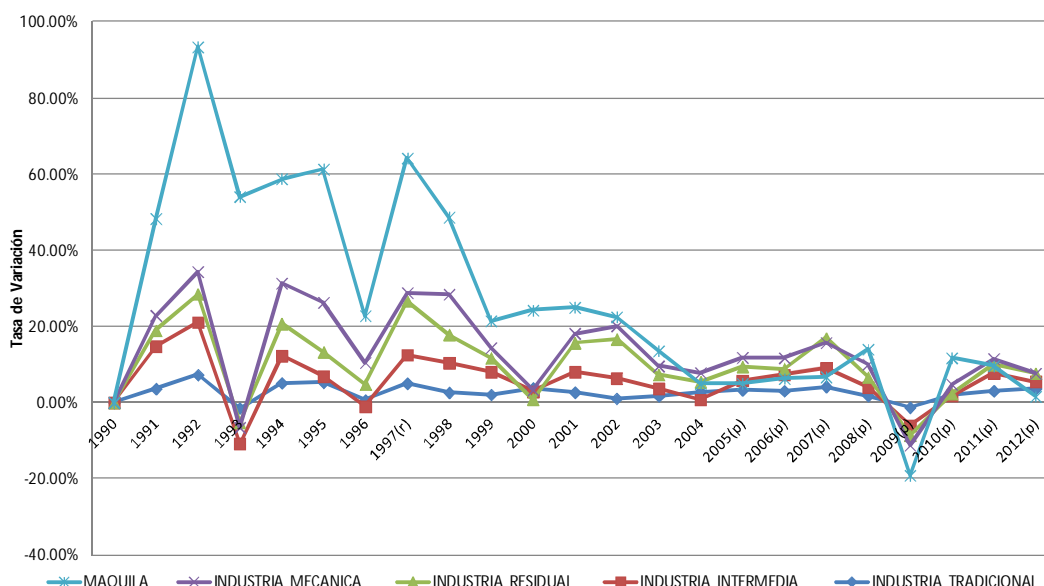


Fuente: Elaboración propia con información del BCR

La maquila aportó en promedio durante el periodo 1990-2012 el 9.1% de la producción manufacturera. La participación promedio durante el periodo 1990-1995 fue del 3.9% y como resultado de las altas tasas de crecimiento de la maquila, a principios de la década de los 90, para el periodo 1996-2001 su participación fue más que duplicada, representado en promedio el 10.9% de la producción manufacturera, en el periodo 2002-2007 la participación promedio de la maquila se triplicó en comparación del periodo 1990-1996, representando el 12.1%. a partir del 2008, las tasas de crecimiento de la maquila se han ido reduciendo con tasas abajo del 5% lo que implicó un reducción en la participación promedio durante el periodo 2008-2009, representando el 9.5% de la producción manufacturera.

Al observar las tasas de crecimiento de la agrupación industrial, se hace notar el crecimiento experimentado por la maquila durante la década de los 90 y como las tasas de crecimiento de la industria mecánica y residual están por encima del crecimiento experimentado por la industria tradicional e intermedia, alcanzando incluso tasas de crecimiento arriba del 20% en este periodo.

**GRÁFICO 2.21**  
**TASAS DE VARIACIÓN DE LA AGRUPACIÓN SECTORIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA,**  
**PERIODO 1990 Y 2012.**



Fuente: Elaboración propia con información del BCR de El Salvador

Es a partir del 2002 que las tasas de crecimiento de la agrupación industrial alcanzan los niveles más bajos de crecimiento (tasas de crecimiento inferiores al 20%) con una tendencia a reducir el crecimiento a lo largo del periodo, las tasas de crecimiento fueran negativas durante los años 1993, 1996, 2000, 2003, 2004 y 2009; y la recuperación experimentada después de cada tasa negativa fue inferior a la de los años antecesores.

### 2.3.1.3 Producción Bruta, Valor Agregado y Consumo Intermedio

De acuerdo a información desagregada de las Cuentas Nacionales, entre 1990 y 2006, se han producido los siguientes cambios en lo que se refiere a la Producción Bruta Manufacturera (PBM), al Valor Agregado Manufacturero (VAM) y el Consumo Intermedio Manufacturero (CIM), según se describe a continuación.

La producción bruta (PB) de una actividad es equivalente al valor de todos los bienes producidos, durante un determinado periodo, o es igual al valor de las ventas ajustadas con los cambios en existencias de productos terminados y en proceso. Es la sumatoria del consumo intermedio (CI) y el valor Agregado (VA).

En línea con lo destacado en el análisis de los datos de Cuentas Nacionales del Banco Central de Reserva de El Salvador, se aprecia que la PBM está dominada por la división 3.4 Productos de molinería y panadería que en promedio durante el periodo 1990-2006 representó el 9.9%, seguido de la división 3.6 otros productos alimenticios elaborados y la división 3.15 química de base y elaborados que representaron para el mismo periodo 8.7% en promedio.

Tal como se desprende del Cuadro 2.27, las principales clases de actividad en 2006 son la división 3.16 productos de la refinación de petróleo con 9.8% y la división 3.4 Productos de molinería y panadería con 9.7%; 3.6 Otros productos alimenticios elaborados que represento el 8.8%; 3.15 química de base y elaborados con 7.8% y 3.9% textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas vestir) con 5.7% de participación en la producción bruta.

**CUADRO 2.27**  
**PRINCIPALES DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SELECCIONADOS POR SU PARTICIPACIÓN EN EL PRODUCTO BRUTO. AÑOS 1990, 1995, 2000, 2005 Y 2006. (EN PORCENTAJE)**

CONCEPTOS	Participación de las divisiones en la Producción Bruta Manufacturera				
	1990	1995	2000	2005(p)	2006(p)
3.16 Productos de la refinación de petróleo	7.9	6.3	7.5	8.1	9.8
3.4 Productos de molinería y panadería	10.8	10.0	9.4	9.6	9.7
3.6 Otros productos alimenticios elaborados	8.0	8.5	9.1	9.1	8.8
3.15 Química de base y elaborados	9.1	9.4	8.3	8.0	7.8
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas vestir)	8.1	7.9	7.3	5.9	5.7

Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central de Reserva

Por otro lado, al observar y ordenar los sectores que más aumentaron su participación entre 1990 y 2006 son los servicios industriales de la maquila, cuyo cambio porcentual fue del 7.1%, es decir, el aumento de la PB en la Industria Manufacturera fue cerca de 8 veces más entre 1990 y 2006. Este aumento en la participación de la producción bruta significó un aumento de \$596.6 millones de dólares.

De las siguientes tres clases que aumentaron su participación en la producción bruta, dos corresponden a la industria intermedia: 3.16 Productos de la refinación de petróleo, que aumentó 1.9% desde 1990 a 2006, este aumento significó \$ 572.3 millones dólares; y la división 3.13 papel, cartón y sus productos, aumentado 0.9%. Para esta división el aumento en menos del 1% significó \$ 220.5 millones más de producción bruta.

La industria residual representada por la división 3.14 productos de la imprenta y de industrias conexas, aumentó su participación en 1.6%. Este aumento en la participación de la producción bruta representó \$ 316.2 millones en 2006 en comparación a 1990. Esta información se muestra en el Cuadro 2.28.

**CUADRO 2.28**  
**SECTORES QUE MÁS AUMENTARON SU PARTICIPACIÓN EN PRODUCTO BRUTO. AÑOS 1990,**  
**1995, 2000, 2005 Y 2006. (EN PORCENTAJE)**

CONCEPTOS	P.B	P.B	P.B	P.B	P.B	Cambio 1990-2006
	1990	1995	2000	2005(p)	2006(p)	
3.22 Servicios industriales de maquila	0.8	3.6	6.9	8.2	7.9	7.1
3.16 Productos de la refinación de petróleo	7.9	6.3	7.5	8.1	9.8	1.9
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas	3.6	4.6	4.5	5.3	5.2	1.6
3.13 Papel, cartón y sus productos	2.9	3.4	3.3	3.8	3.8	0.9

Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central de Reserva

En lo que respecta a las divisiones manufactureras que perdieron participación en la Producción Bruta durante el periodo 1990-2006, son las manufacturas pertenecientes a la industria tradicional. Las industrias tradicionales que experimentaron un mayor retroceso son dos divisiones: la división 3.8 Tabaco elaborado cuyo cambio porcentual fue de -2.4%. Cabe mencionar que esta industria irrumpe su producción desde 1998.

El último año que se tiene información de esta división reflejo una producción de \$ 57.6 millones; y la división 3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas vestir) representando un cambio de -2.4%. Para el caso de esta división, aun cuando han perdido su participación en la producción bruta, la producción bruta refleja un aumento de \$ 445.9 millones.

La tercera división con mayor pérdida en la producción de la industria manufacturera es la división 3.1 Carne y sus productos, reduciendo su participación en 2.1%. Sin embargo, durante el periodo 1990-2006, esta división aumento su participación en \$ 99.5 millones. Para el caso de la división 3.7 Bebidas su pérdida en la producción bruta durante el periodo 1990-2006 fue del -1.7%. En dicho periodo el aumento de la producción fue de \$204.3 millones. Esta información se muestra en el Cuadro 2.29.

**CUADRO 2.29**  
**SECTORES QUE MÁS REDUJERON SU PARTICIPACIÓN EN EL PRODUCTO BRUTO. AÑOS 1990,**  
**1995, 2000, 2005 Y 2006. (EN PORCENTAJE)**

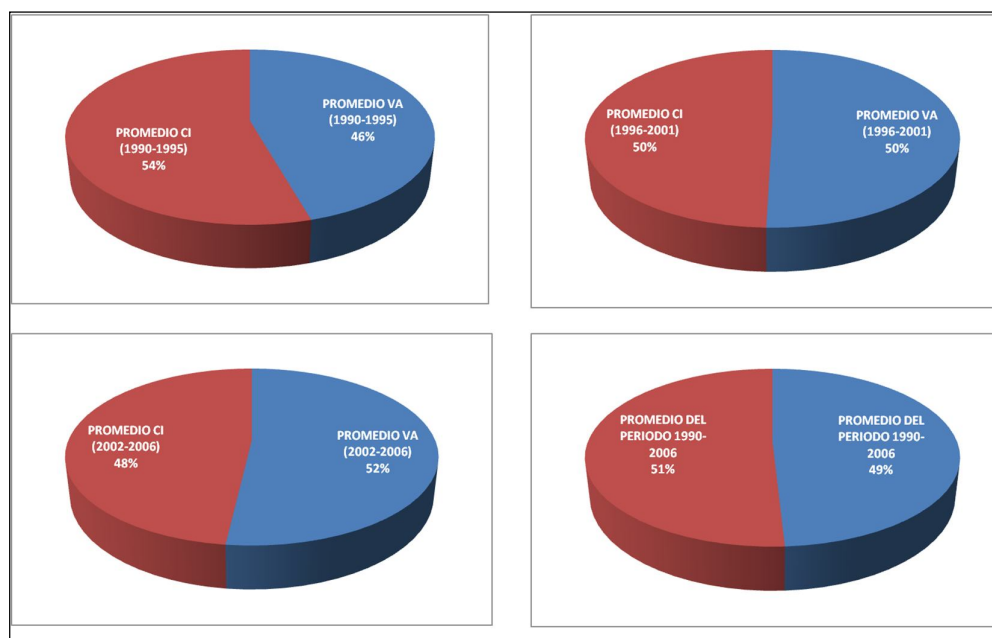
CONCEPTOS	P.B	P.B	P.B	P.B	P.B	Cambio 1990-2006
	1990	1995	2000	2005(p)	2006(p)	
3.8 Tabaco elaborado	2.40	1.80	0.00	0.00	0.00	-2.40
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas vestir)	8.10	7.90	7.30	5.90	5.70	-2.40
3.1 Carne y sus productos	5.00	4.00	3.30	2.80	2.90	-2.10
3.7 Bebidas	6.30	5.20	4.80	4.70	4.60	-1.70

Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central de Reserva

El valor agregado (VA) es el valor adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo, es decir, es el valor económico que un determinado proceso productivo adiciona al ya plasmado en las materias primas utilizadas en la producción.

En 1990 el VA manufacturero represento el 42.5% de la producción bruta, relación porcentual que fue aumentando hasta llegar a 53.3% en 2002, siendo la tasa más alta registrada a lo largo del periodo. A partir del 2002 las tasas del VA manufacturero se mantuvieron arriba del 50% llegando en 2006 a representar el 50.9% de la producción bruta manufacturera. En promedio durante el periodo 1990-2006 el VA manufacturero representó el 49.1% de la producción bruta manufacturera.

**FIGURA 2.5**  
**PROMEDIO DE PARTICIPACIÓN DEL VALOR AGREGADO MANUFACTURADO Y DEL CONSUMO INTERMEDIO A LA PRODUCCIÓN BRUTA PERIODO 1990-2006**



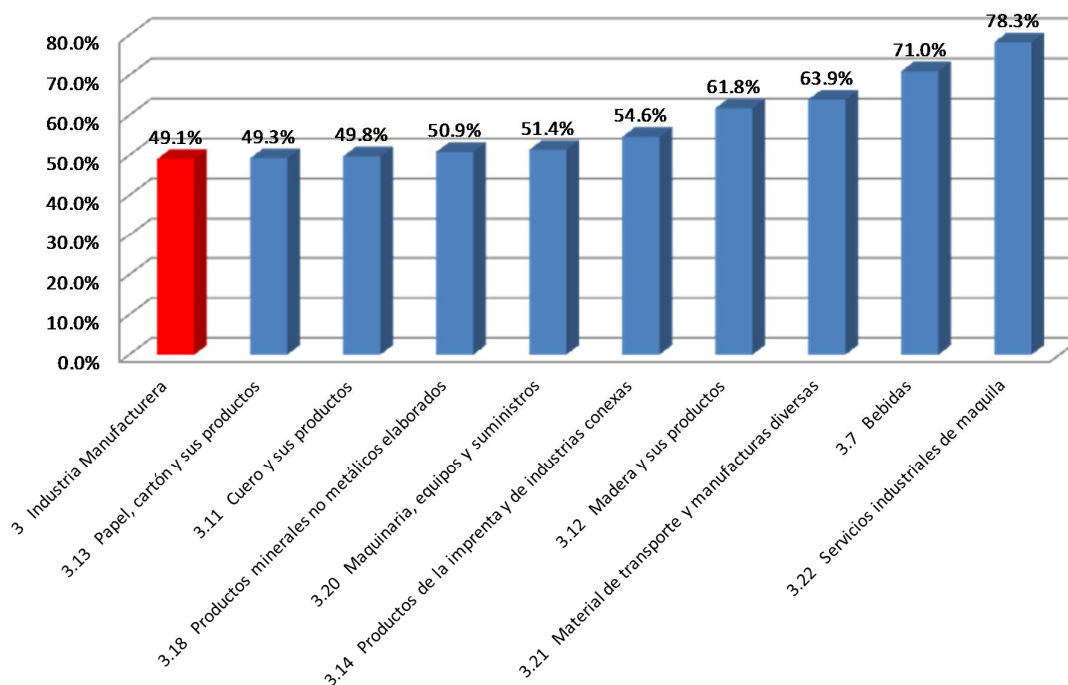
Fuente: Elaboración propia con información de cuentas de Producción por Rama de Actividad Económica a precios corrientes por el BCR.

Al tomar periodos de 6 años se tiene que la participación del VA manufacturero en promedio durante el periodo 1990-1995 represento el 46% del PBM, durante el periodo 1996-2001 representó el 50% y para el periodo 2002-2006 representó el 52% en promedio. Esta información se muestra en los Gráficos de la figura 2.5.

Para analizar la intensidad del VA (participación del VA a la producción bruta) a nivel de divisiones de la producción manufacturera se han dividido dos grupos, el primer grupo de industrias son las consideradas con mayor intensidad del VA, que se caracterizan por aportar más VA que el promedio de la Industria Manufacturera durante el periodo 1990-2006; el segundo grupo son las industrias con menor intensidad de VA, por aportar menos VA que el promedio de la Industria Manufacturera durante el periodo 1990-2006.

Las industrias con mayor intensidad de VA son 9, de las cuales la división con mayor intensidad de VA es la división 3.22 servicios industriales de maquila con un promedio de 78.3% durante el periodo 1990 – 2006. Cabe mencionar que la intensidad del VA de los servicios industriales de la maquila ha ido disminuyendo su participación a lo largo del periodo, de hecho en 1990 fue de 90.1% de la producción bruta y para el 2006 fue de 78.8%. La información de las divisiones con mayor intensidad del VA se muestra en el Gráfico 2.22

**GRÁFICO 2.22**  
**SECTORES CON MAYOR INTENSIDAD DE VALOR AGREGADO, PROMEDIO 1990-2006**



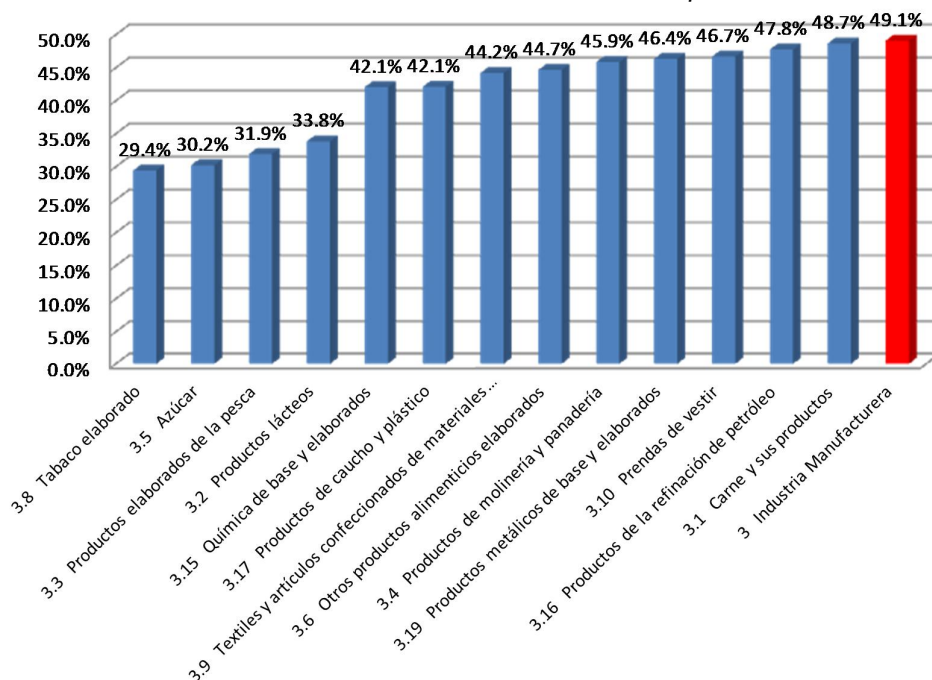
Fuente: Elaboración propia con información de cuentas de Producción por Rama de Actividad Económica a precios corrientes por el BCR.

Por otro lado, las divisiones que aportan menor intensidad del VA en el periodo 1990-2006 son 13; de estas divisiones existen 5 que están más cerca del promedio manufacturero, las cuales son: 3.1 carnes y sus productos con 48.7% en promedio (Industria Tradicional); 3.16 productos de la refinación del petróleo con 47.8% en promedio (Industria Intermedia); 3.10 prendas de vestir con 46.7% en promedio (Industria Tradicional); 3.19 productos metálicos de base y elaborados con 46.4% en promedio (Industria Tradicional); 3.4 Productos de molinería y panadería con 45.9% en promedio (Industria Tradicional).

El otro bloque de industrias son las que poseen menos de 45% y más de 40% en promedio de participación del VA, estas industrias son: La división 3.6 otros productos alimenticios elaborados con 44.7% en promedio; 3.9 textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas vestir) con 44.2% en promedio; 3.17 productos de caucho y plástico y la división 3.15 Química de base y elaborados con un participación promedio de 42.1% en promedio de participación respectivamente.

Por último, están las divisiones que poseen menos de 40% de VA de participación promedio durante el periodo 1990-2006. Estas son: La división 3.2 productos lácteos con 33.8% de participación promedio; la división 3.3 productos elaborados de la pesca con 31.9% de participación promedio; la división 3.5 azúcar con 30.2% de participación promedio. De estas divisiones la que menor aporta en promedio durante el periodo 1990-2006 al VA es la división 3.8 tabaco elaborado. Sin embargo cabe mencionar que la producción de esta división se eliminó en 1998. Esta información se muestra en el Gráfico 2.23

**GRÁFICO 2.23**  
**SECTORES CON MAYOR INTENSIDAD DE VALOR AGREGADO, PROMEDIO 1990-2006**



Fuente: Elaboración propia con información de cuentas de Producción por Rama de Actividad Económica a precios corrientes por el BCR.

### 2.3.2 Generación de empleo de la Industria Manufacturera

En el presente apartado se analizará el personal ocupado por la Industria Manufacturera entre los años 1993 y 2012. La información es obtenida de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) que elabora el MINEC. Para los años 1990, 1991 y 1992, la EHPM se elaboró trimestralmente, por esta razón, que el análisis se realizará a partir del año 1993.

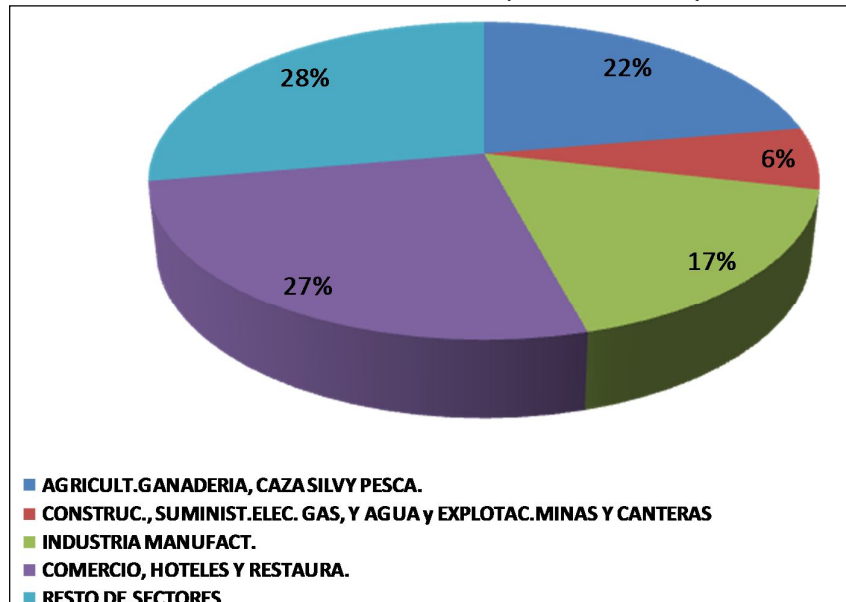
En primer lugar, se analiza la participación promedio a lo largo del periodo 1993-2012 que tiene la Industria Manufacturera en la generación de empleo a nivel país, en comparación con el empleo generado por los principales sectores de la economía; posteriormente se analizan los cambios en el índice de personal ocupado tomando como base el año 1993 y por último se elabora un análisis descriptivo de los desocupados en la Industria Manufacturera.



### 2.3.2.1 Distribución del personal ocupado

En promedio durante el periodo 1993-2012, el 26.4% del empleo en la economía salvadoreña lo generó el sector comercio, hoteles y restaurantes, el 22.3% corresponde a agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; el 17.2% corresponde a Industria Manufacturera; el 6.3% del empleo generado corresponde a construcción, suministros eléctricos gas y explotación de minas y canteras, y el 27.8% corresponde al resto de sectores tal como se puede apreciar en el siguiente Gráfico.

**GRÁFICO 2.24**  
**PERSONAL OCUPADO CLASIFICADO POR LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE EL SALVADOR, 1993-2012. (EN PORCENTAJE)**



Fuente: Elaboración propia con información de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Ministerio de Economía. Varios Años.

Al observar la distribución del personal ocupado se tiene cambios sustanciales. El principal cambio experimentado es el aumento de la participación del sector comercio, hoteles y restaurantes, el aumento de empleo generado por otros sectores, la reducción de la participación del empleo generado por la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; así como también la reducción de la participación de la Industria Manufacturera.

El sector Comercio, Hoteles y Restaurantes aumentó su participación, pasando de un aporte promedio durante el periodo 1993-1997 de 20.4% al 26.5% en promedio durante el periodo 1998-2002. Durante el periodo 2003-2007 se dan las tasas de participación más elevadas del periodo, alcanzado en promedio el 29.4% de participación en el empleo generado, para el periodo 2008-2012 la participación cae 0.9% llegando a representar el 28.9% del empleo generado por la economía.

El personal ocupado durante el periodo 1993-1997 se concentró en la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, representando en promedio 28.5% del empleo que generó la economía salvadoreña; su participación se fue reduciendo a lo largo del periodo, llegando a 22% en

promedio durante el periodo 1998-2002 y 18.6% en promedio durante el periodo 2003-2007. La participación de este sector se recuperó 2% durante el periodo 2008-2012, llegando a 20.6%.

El resto de sectores para el periodo 1993-1997 represento el 25.5% del empleo generado, aumentando 2.1% en promedio durante el periodo 1998-2002, llegando a aportar el 27.6% del empleo generado por la economía. Durante el periodo 2003-2007 la participación promedio fue del 29.9% y para el periodo 2008-2012 la participación promedio fue de 29%.

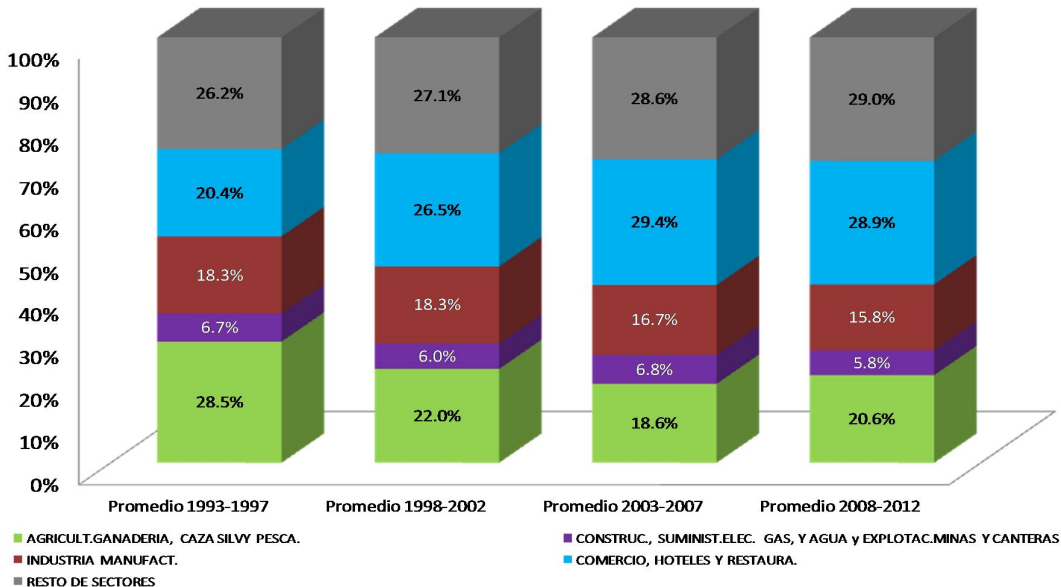
El empleo generado por las Industrias Manufactureras, durante el periodo 1993-2012 fue de 17,3% en promedio. La participación del empleo generado se ha ido reduciendo a lo largo del periodo, de hecho, durante el periodo 1993-1997 aportaron en promedio 18.3% al empleo generado en la economía. Durante este periodo es donde se da la mayor participación del empleo generado con niveles de participación del 19.6% en 1994 y 19.3% en 1995, sin embargo en 1996 la participación del empleo generado en la economía fue del 16.1%.

Durante el periodo 1998-2002 la participación promedio fue de 18.3% y la tasa más baja en este periodo fue en el año 2000 con una participación 17.6% y la tasa más alta de este periodo fue en el año 1999 con una participación 18.8%.

A partir del año 2002 la participación del trabajo empleado en la manufactura se fue reduciendo y para el periodo 2003-2007 la participación promedio fue de 16.7%, en este periodo la tasa más baja se dio en el año 2006 con una participación del 15.8%, la tasa más alta se dio en el año 2003 con una participación de 17.8%.

Durante el periodo 2008-2012 se da la participación promedio más bajas de todos los periodos representando el 15.8%. En este periodo la tasa más baja se dio en el año 2008 representando el 17.1%, la tasa más baja fue en el año 2009 representando el 15.2% del empleo generado por la economía. El Gráfico 2.25 muestra la participación promedio del empleo generado en la economía.

**GRÁFICO 2.25**  
**PERSONAL OCUPADO CLASIFICADO POR LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES DE EL SALVADOR,**  
**PERÍODO 1993-2012. (EN PORCENTAJES)**



Fuente: Elaboración propia con información de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Ministerio de Economía. Varios Años.

### 2.3.2.2 Evolución del Índice de Personal Ocupado

Al elaborar el Índice del Personal Ocupado (IPO) base 1993, en la economía salvadoreña y compararlo con el que se genera en la Industria Manufacturera, se observa lo siguiente:

En el año 1993, la economía salvadoreña generó 1, 802,586 empleos, de esos empleos la Industria Manufacturera aportó 331,231, siendo 174,118 empleos masculinos y 157,113 empleos femeninos.

El IPO de la economía nacional aumentó durante el periodo 1994-2006. En el último año del periodo mencionado se da el nivel más alto de empleo generado en la economía, llegando el IPO a 149 a nivel nacional, lo que representó 2, 685,862 empleos, es decir, un incremento del empleo en 49% de 1993 a 2006.

El IPO de la Industria Manufacturera fue decayendo, pasando del 115.5 (382,715 empleos) en el año 1994 a 100.5 (332,890 empleos) en 1997. Luego durante el periodo 1998-2003 el IPO industrial aumentó, pasando de 125.5 (415,631 empleos) en 1998 a 135.2 (447,755 empleos) en 2003.

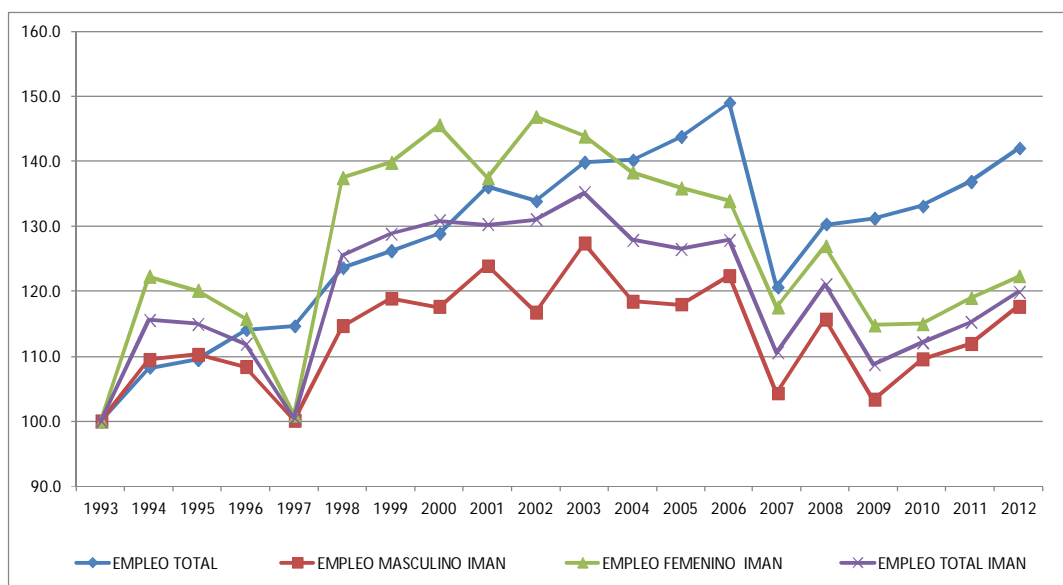
En el año 2007 se da una fuerte contracción del empleo, tanto a nivel nacional como a nivel manufacturero, el IPO de la economía pasó de 149 en 2006 a 120.6 en 2007, es decir, el nivel de empleo nacional se redujo en 28.4% en un solo año; y el IPO manufacturero pasó de 127.8 en 2006 a 110.6 en 2007, lo que representó una pérdida del empleo del 17.2% en este sector. A partir del 2008 el empleo en la economía creció, por lo que el IPO pasó de 130.3 a 142 en 2012, reflejando un aumento del 9.7% del empleo. Para el caso manufacturero, el empleo cae de 2008

a 2009, pasando el IPO de 121 a 108.8 respectivamente, es decir, una reducción del 12.2% que represento una pérdida de 40,667 empleos en la manufactura. El IPO manufacturero se recupera en el 2010 llegando a 112.1, en 2011 el índice llegó a 115.3 y en 2012 el índice llegó en 119.9. El aumento desde el 2010 al 2012 significó 36,823 empleos.

Al analizar el género de los empleos generados en la manufactura, se tiene que en todo el periodo 1993-2012 el IPO manufacturero femenino fue superior al IPO manufacturero masculino. Esto refleja que al inicio del periodo el empleo masculino de la Industria Manufacturera fue superior en 17,005 empleos, sin embargo, con el crecimiento del IPO manufacturero femenino superior al masculino, en el año 2012 la diferencia fue de 12,712.

Durante el periodo 1998-2005, el crecimiento del IPO femenino alcanzó niveles de crecimiento arriba del 135% y para este periodo el IPO masculino se mantuvo entre 114.7 y 127.4. En este periodo el empleo femenino fue superior al empleo masculino. En el año 2002, el empleo femenino en la manufactura fue superior al masculino en 27,317 empleos.

**GRÁFICO 2.26**  
**ÍNDICE DE OCUPADOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE LA ECONOMÍA,**  
**PERIODO 1994-2012. BASE 1993**



Fuente: Elaboración propia con información de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Ministerio de Economía. Varios Años.

### 2.3.3 Productividad y eficiencia de la Industria Manufacturera

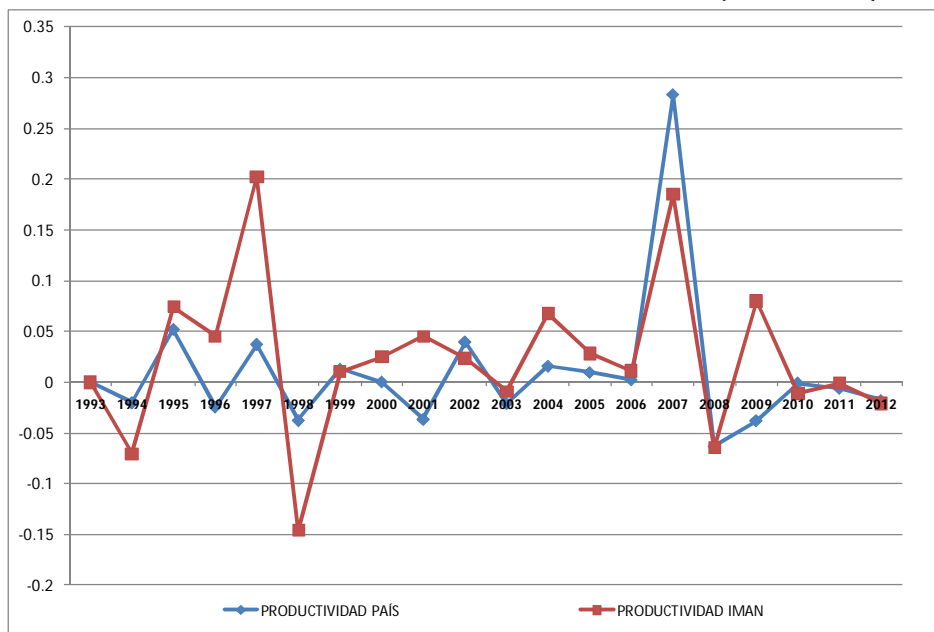
La evolución de la productividad se determinó por medio del índice de productividad del trabajo: el coeficiente de la Producción Interna Bruta y la población ocupada que se necesitó para alcanzar ese nivel de producción.

La productividad de la economía creció en promedio 1%, durante el periodo 1993-2012; para este periodo la productividad de la Industria Manufacturera creció 2.5%.

Por medio del grafico 2.27 se puede observar como las tasas de variación de la Industria Manufacturera y de la economía presentan cambios importantes. El primer cambio sustancial se presenta durante el periodo 1993-1999, en la que las tasas de crecimiento de la Industria Manufacturera alcanzaron el punto máximo de crecimiento con una tasa del 20.2% de crecimiento de la productividad durante el año 1996 al 1997, pero es en este periodo que se da la tasas de variación negativas más profunda en todo el período analizado, alcanzando el -14.6% en el año 1997 al 1998, alcanzado una tasa de participación promedio del 1.64% durante el periodo 1993-1999. La productividad de la economía durante el periodo 1993-1998 presento tasas de variación negativas y positivas de una año a otro, alcanzado tasas de crecimiento promedio de 0.29%.

Durante el periodo 2000-2006 las tasas de crecimiento de la productividad de la Industria Manufacturera fueron superior a las tasas de crecimiento de la productividad de la economía (excepto en 2002). Para el año 2007 se da la tasas de crecimiento de la productividad más elevada en la economía alcanzado el 28.3% pero es a partir de este año que la productividad de la economía alcanzo tasas negativas de crecimiento hasta el 2012; igual comportamiento presento la productividad de la Industria Manufacturera con una tasas de crecimiento del 18.5% en el 2007, una caída en la productividad en 2008 llegando a una tasa de -6.5%, recuperándose en 2009 con un crecimiento del 8%, presentando tasas de crecimiento negativas desde 2010 hasta 2012.

**GRÁFICO 2.27**  
**VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA ECONOMÍA Y LA PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, PERIODO 1993-2012. EN (PORCENTAJE)**

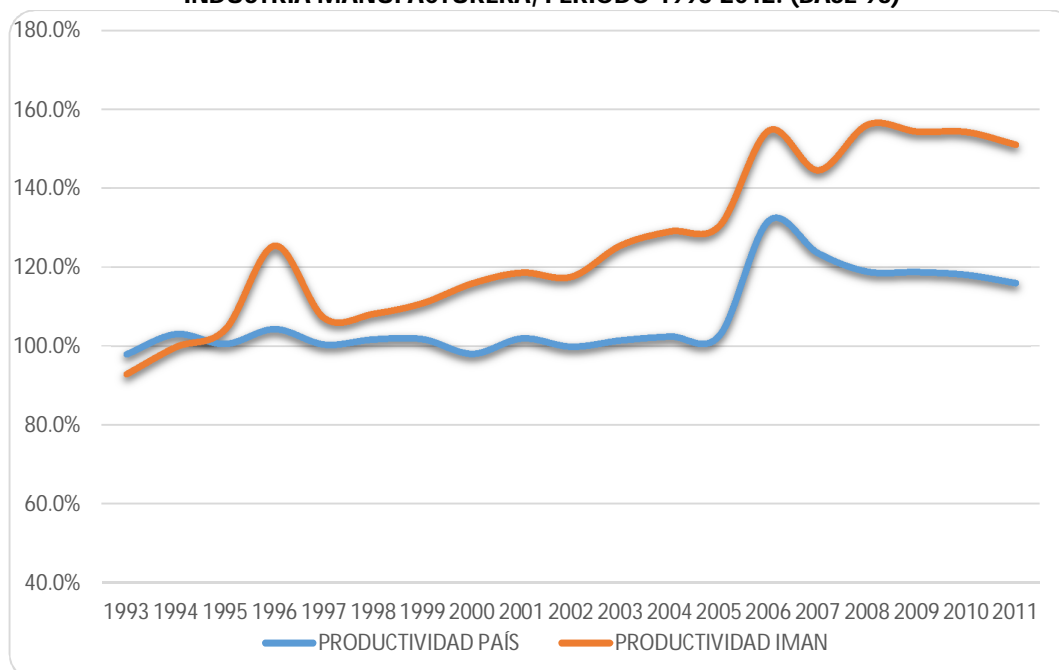


Fuente: Elaboración propia con información del Banco Central de Reserva y la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Ministerio de Economía. Varios Años.

Al comparar la evolución del índice de la productividad de la economía con la productividad de la Industria Manufacturera, se observa que el primero fue superior en 1994 y a partir de 1995 la

evolución del índice de la productividad de la Industria Manufacturera fue superior durante el periodo 1993-2012. Esta información se muestra en el Gráfico 2.28.

**GRÁFICO 2.28**  
**ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD DE LA ECONOMÍA E ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD DE LA**  
**INDUSTRIA MANUFACTURERA, PERIODO 1993-2012. (BASE 93)**



Fuente: Elaboración propia con información de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Ministerio de Economía. Varios Años.

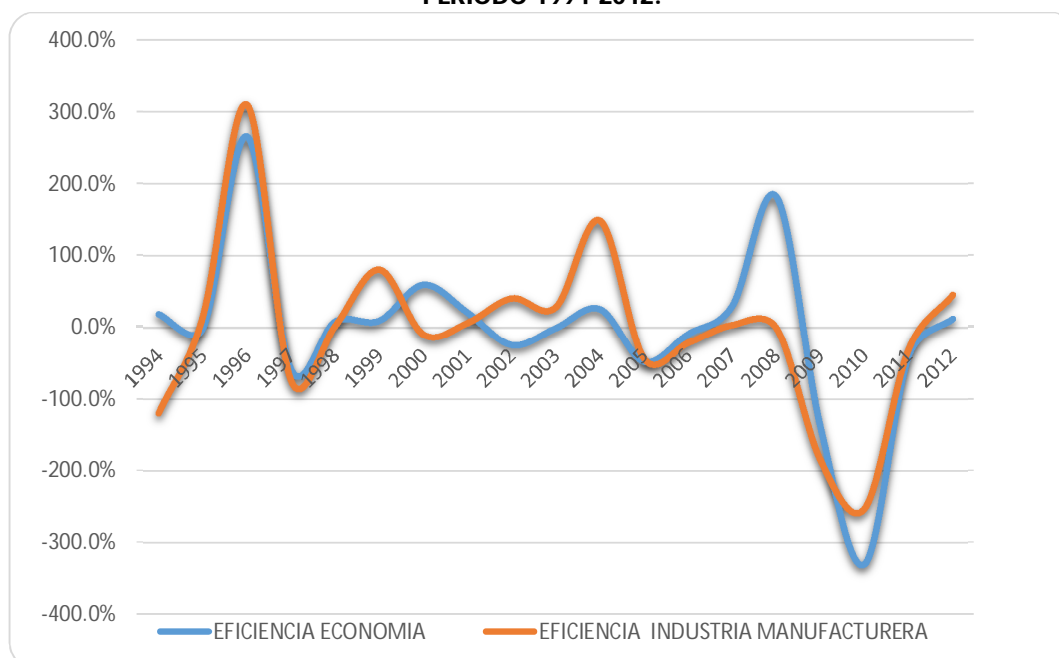
En lo que respecta a indicador de eficiencia a nivel de la economía, decreció -0.4% en promedio durante el periodo 1994-2012 y la eficiencia de la Industria Manufacturera decreció en promedio -2.2% en dicho periodo.

Las tasas de variación más elevadas de la eficiencia a nivel de la economía se dan en 1996 con el 265.9%, en 2008 con 82.4%, en 2000 con el 60.3% y en 2007 con 30.7%. Por el lado de la eficiencia a nivel de la Industria Manufacturera, las tasas más elevadas se dan, en 1996 con un incremento del 310.2%, en 2004 con el 149.5%, en 1999 con el 81.6% y en 2002 con el 41.6%.

Por otro lado, las tasas de variación negativas más profundas de la eficiencia a nivel de la economía se dan en 2010, con un decrecimiento del -329.4%, en 2009 con el -139.1%, en 1997 con el -58.3% y en 2005 con el -47.6%. Para el caso de la eficiencia de la industria manufacturera, las tasas de variación negativas más profundas se dan en 2010 con -251.6%, en 2009 con -184.5%, en 1994 con el -119.2% y en 1997 con -73.8%.

La información con respecto a la eficiencia de la economía y de la Industria Manufacturera se muestra en el Gráfico 2.29

**GRÁFICO 2.29**  
**TASA DE VARIACIÓN DE LA EFICIENCIA DE LA ECONOMÍA E INDUSTRIA MANUFACTURERA.**  
**PERIODO 1994-2012.**



Fuente: Elaboración propia con información de BCR.

Existe una fuerte relación entre los puntos más elevados de la eficiencia a nivel general de la economía y a nivel de la Industria Manufacturera que se da en el año 1996, representando tasas de 265.9% y 310.2%, respectivamente. Por el lado de las tasas de variación negativa, se observa que existe una fuerte relación en las tasas más profundas que se dan en los años 2009 y 2010.

### 2.3.4 Participación en el comercio internacional

#### 2.3.4.1 Composición de las exportaciones

Durante el periodo 1994-2012, la tendencia del flujo de comercio exterior salvadoreño es creciente, de hecho, las exportaciones salvadoreñas fueron US\$ 5,339.1 millones en 2012, lo que implicó el máximo durante el periodo analizado. Durante este periodo, las exportaciones totales crecieron a una tasa promedio de 9%.

La composición de las exportaciones ha presentado cambios en los pesos de participación. El primero corresponde a la baja en la participación de las exportaciones tradicionales (Café, Algodón, Azúcar, Camarón), pasando del 23.2% de participación en promedio durante el periodo 1994-1998, al 8.4% en promedio durante el periodo 1999-2003 y 6.5% en promedio durante el periodo 2004-2008, teniendo una leve recuperación en el periodo 2009-2012. Las exportaciones tradicionales representaron en promedio durante el periodo 1994-2012 el 9% de las exportaciones. Durante el mismo periodo, las industrias tradicionales representaron el 11.9% en promedio de las exportaciones totales y crecieron 6% en promedio anual, teniendo las tasas de crecimiento promedio más elevadas durante el periodo 2004-2008 con un 16.6%; y las tasas más

bajas de crecimiento se dan durante el periodo 1999-2003, con tasas promedio de crecimiento de 14.8%.

El segundo cambio corresponde al aumento en la participación y de las tasas de crecimiento de las exportaciones no tradicionales. En promedio, durante el periodo 1994-2012 aportaron 46.8% y crecieron en promedio 12.4% anual. Para el periodo 1994-1998 las exportaciones no tradicionales representaron el 35.1% en promedio y para el periodo 1999-2003 se presenta la participación promedio más baja durante el periodo representando el 34.8%.

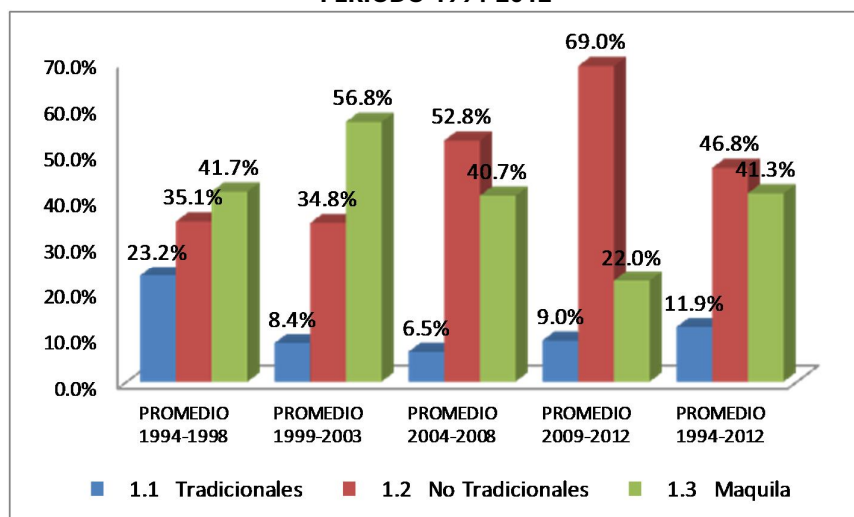
La baja en la participación de las exportaciones no tradicionales durante el periodo 1999-2003, se explica por la reducción en las tasas de crecimiento que representaron en promedio 5.6% anual. A partir de este periodo, la participación de las exportaciones no tradicionales representó más del 50% de las exportaciones totales, de hecho para el periodo 2004-2008 el 52.8% en promedio de las exportaciones totales correspondió a las exportaciones no tradicionales y para el periodo 2009-2012 representaron el 69% en promedio de todas las exportaciones.

La evolución y dinamismo de la maquila tiene cambios particulares. En promedio durante el periodo 1994-2012 las maquilas representaron el 41.3% de las exportaciones tradicionales y crecieron 7% en promedio anual. Sin embargo, las tasas de crecimiento se han ido reduciendo a lo largo del periodo, pasando de tasas de crecimiento promedio de 29.7% durante el periodo 1994-1998, al 9.8% en promedio durante el periodo 1999-2003.

A partir de estos periodos, el crecimiento experimentado por las exportaciones maquileras fue negativo, representando -5.4% en promedio para el periodo 2004-2008, y -3.7% en promedio para el periodo 2009-2012. La composición de las exportaciones se muestra en el Gráfico 2.30



**GRÁFICO 2.30**  
**COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES. PORCENTAJE PROMEDIOS DE PARTICIÓN.**  
**PERIODO 1994-2012**



Fuente: Elaboración propia con información de cuentas de Producción por Rama de Actividad Económica a precios corrientes por el BCR.

#### 2.3.4.2 Composición de las importaciones

Durante el periodo 1994-2012, las importaciones crecieron en promedio del 9.2%, pasando de US\$ 2,575.4 millones en 1994 a US\$ 10,258.1 millones en 2012.

La importación de Bienes de consumo crecieron en promedio 11.3% durante el periodo 1994-2012, pasando de US\$ 606.7 millones en 1994 a US\$ 3,665.9 en 2012, representado en promedio el 29.1% de las importaciones totales. Para el periodo 1994-1998, los bienes de consumo representaron en promedio el 23.9% de las importaciones totales y crecieron en promedio 12.8%; para el periodo 1999-2003 los bienes de consumo representaron en promedio 25.7%, y crecieron a una tasa promedio de 9.2%; durante el periodo 2004-2008 los bienes de consumo representaron el 31.9% de las importaciones totales y crecieron en promedio 14.8%; y para el periodo 2009-2012 se da el periodo más alto de participación de los bienes de consumo, representando el 36.2% de las importaciones totales, creciendo en promedio 4.5% anual para este periodo.

Durante el periodo 1994-2012 la importación de bienes intermedios creció en promedio 10.3%, pasando de US\$ 970 millones en 1994 a US\$ 4,600 millones en 2012 y representaron 37.3 % en promedio de las importaciones totales. Las Industrias Manufactureras representaron en promedio el 78.1% de las importaciones de bienes intermedios durante el periodo 1994-2012 y crecieron en promedio 10.6%.

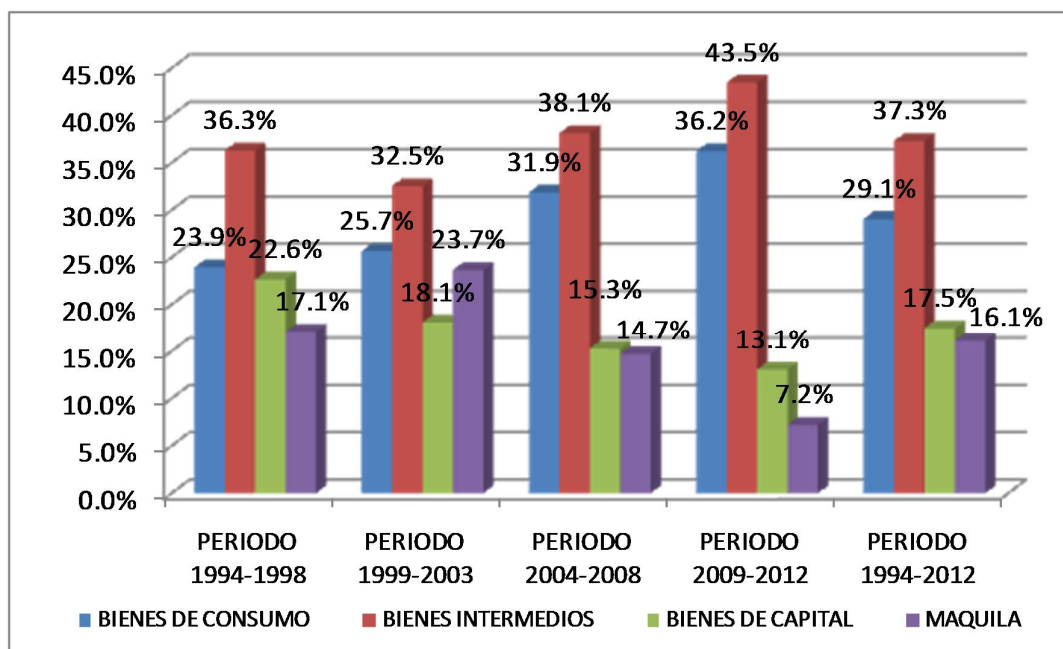
La importación de Bienes de capital creció en promedio 5.2% durante el periodo 1994-2012, pasando de US\$ 667.7 millones en 1994 a US\$ 1,275 millones en 2012, lo que represento una participación promedio de 17.5% de las importaciones totales. Sin embargo, la participación de bienes de capital en las importaciones se ha ido reduciendo a lo largo del periodo analizado, pasando del 22.6% en promedio durante el periodo 1994-1998, al 13.1% en promedio durante

el periodo 2009-2012. Los aportes más importantes de la importación de bienes de capital son el transporte y comunicación que representaron el 39.8% en promedio y las industrias manufactureras que representaron el 30.4% en promedio durante el periodo 1994-2012.

La importación de maquilas creció en promedio 8.6% durante el periodo 1994-2012, pasando de US\$ 322 millones en 1994 a US\$ 717.2 en 2012, lo que representó una participación promedio de 16.1% de las importaciones totales. Para el periodo 1994-1998, las importaciones de maquilas representaron en promedio el 17.1% de las importaciones y crecieron en promedio para este periodo 31.9%, en este periodo se dan las tasas de crecimiento más elevadas de la importación de maquilas.

Para el periodo 1999-2003 las maquilas representaron el 23.7% de las importaciones, representando el máximo de participación de las maquilas en el periodo 1994-2012 y crecieron en promedio 10.4%. Para el periodo 2004-2008, las maquilas representaron el 14.7% de las importaciones y se da el primer periodo en el que las importaciones decrecen representando en promedio -5.2%; para el periodo 2009-2012, las maquilas representaron el 7.2% de las importaciones y la tasa de crecimiento promedio fue de -5.5%.

**GRÁFICO 2.31**  
**COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES.**  
**PORCENTAJE PROMEDIOS DE PARTICIÓN. PERIODO 1994-2012**



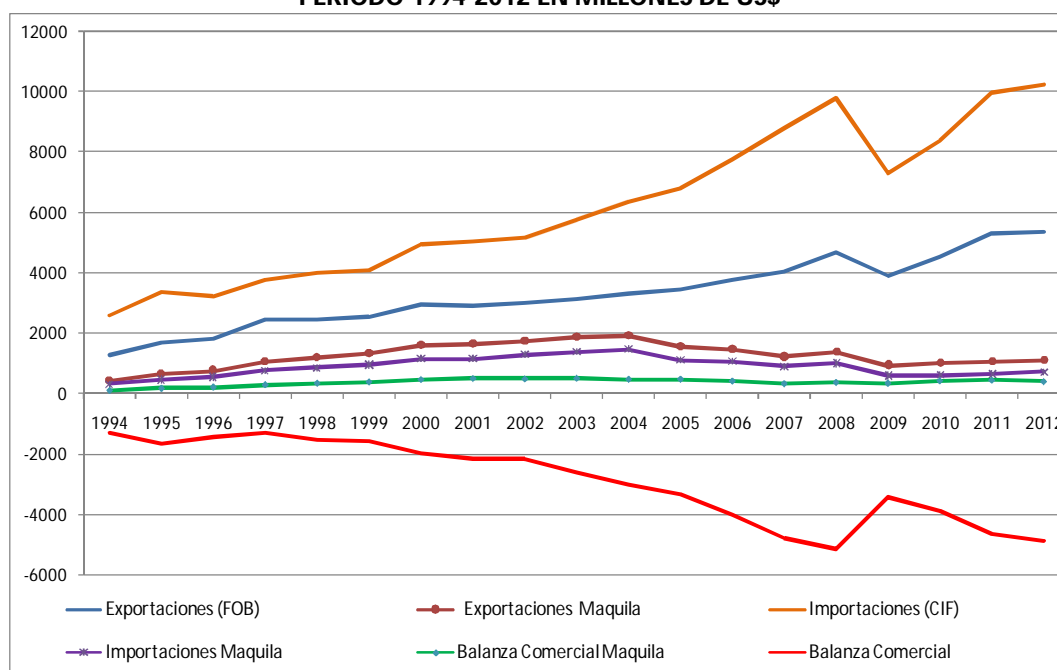
Fuente: Elaboración propia con información del BCR.

La tendencia a la alza de las importaciones en mayor proporción que las experimentadas por las exportaciones, ha provocado deterioro en la balanza comercial. Dicho deterioro se ha ido agudizando a lo largo del periodo 1994-2012, de hecho, el saldo de la balanza comercial en 1994 fue de -US\$ 1,325.9 millones y para el 2012 el saldo fue de -US\$ 4,919 millones, lo que ha presentado una tasa promedio de -8.7%.

Durante el periodo 1994-1999 el saldo de la balanza comercial fue superior a los –US\$ 1,584.7 millones (saldo presentado en el año 1999), sin embargo, a partir del año 2000 se da un incremento en el saldo negativo de la balanza comercial, de -26.6% llegando a reflejar un saldo de –US\$ 2,007 millones. Durante el periodo 2008-2009, se da una mejora en la balanza comercial, pasando de –US\$ 5,176.6 millones en 2008 a –US\$ 3,459.3 millones en 2009, que es explicado en gran medida por la caída en las importaciones.

Para el caso particular de la maquila, la tendencia de las exportaciones e importaciones han presentado fluctuaciones similares, sin embargo, las exportaciones son mayores que las importaciones durante todo el periodo 1994-2012, lo que da como resultado una balanza comercial maquilera con valores positivos. En el año 1994 el saldo reflejado en la balanza comercial de las maquilas fue de US\$ 108.4 millones, y ha ido incrementándose hasta el año 2003, que es donde se da el máximo valor de la balanza comercial, representando un saldo de US\$ 493.8 millones. A partir del 2003, el saldo de la balanza comercial es superior a los US\$ 325.1 millones pero dicho monto no logra superar el saldo experimentado en el 2003. La información de la balanza comercial se muestra en el Gráfico 2.32.

**GRÁFICO 2.32**  
**EXPORTACIONES FOB, IMPORTACIONES CIF, BALANZA COMERCIAL, EXPORTACIÓN DE**  
**MAQUILA, IMPORTACIÓN MAQUILA Y BALANZA COMERCIAL DE MAQUILA.**  
**PERIODO 1994-2012 EN MILLONES DE US\$**



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central de Reserva

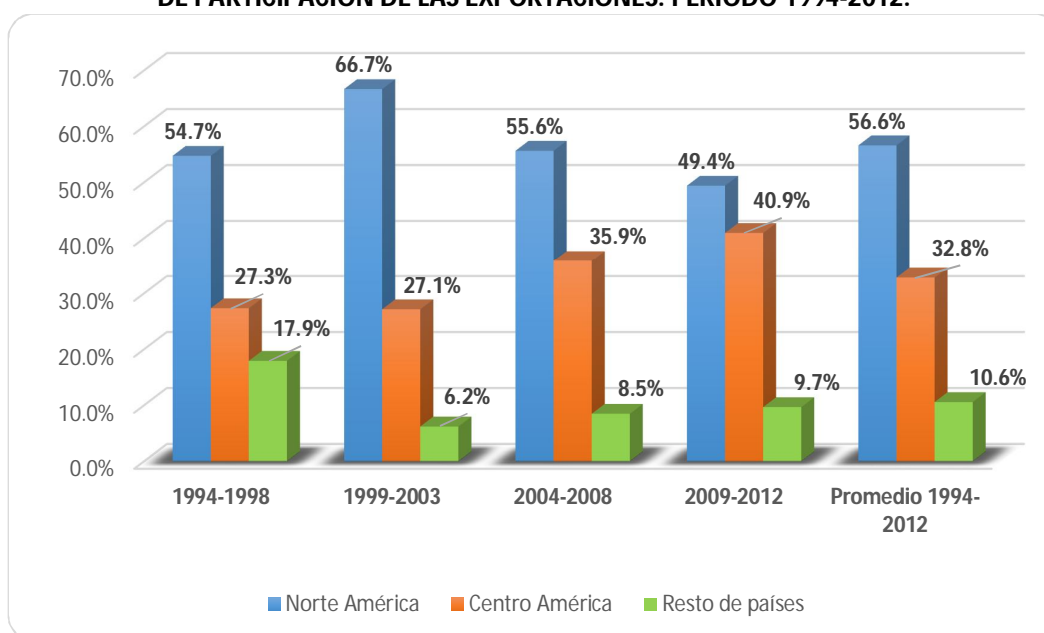
### 2.3.4.3 Principales países receptores de exportaciones

Los principales receptores de las exportaciones salvadoreñas están representados en la zona norte y central de América. En promedio durante el periodo 1994-2012 las mercancías con destino a Norte América representaron el 56.6% de las exportaciones salvadoreñas y el 32.8%

buscaron como destino los países de la región centroamericana y solo el 10.6% en promedio se exporta fuera de grupos de países.

El principal país receptor de las exportaciones salvadoreñas es Estados Unidos de América. En promedio durante el periodo 1994-2012, el 55.3% de las exportaciones totales fueron dirigidas hacia dicho país; el segundo socio con mayor importancia para el destino de las exportaciones es Guatemala, cuyo monto exportado representa 12.5% en promedio de las exportaciones totales, durante el periodo 1994-2012; y el tercer país con mayor importancia en el destino de las exportaciones es Honduras, cuyo monto promedio exportado durante el periodo 1994-2012 fue de 8.9% de las exportaciones totales. La información de los principales grupos comerciales se muestra en el Gráfico 2.33

**GRÁFICO 2.33**  
**PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES ORGANIZADOS POR DESTINO DE EXPORTACIONES. TASA DE PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES. PERIODO 1994-2012.**



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central de Reserva

### 2.3.5 Progreso técnico y equidad

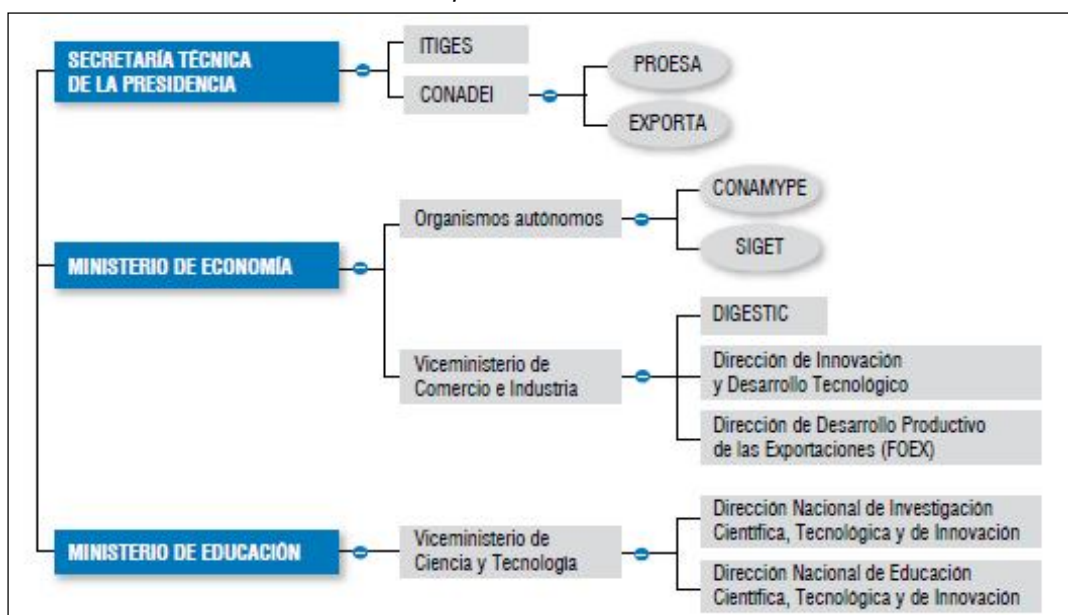
Finalmente se pretende esbozar en este apartado, como parte importante de los resultados de la Industria Manufacturera, el progreso técnico y equidad, entendidos el primero no como sinónimo de cambio técnico, sino más bien la descripción del perfil tecnológico de la producción manufacturera salvadoreña; y la equidad será analizada a través del logro de ventajas de políticas públicas en el sector, que siendo diseñadas para el territorio nacional son empresas grandes y generalmente extranjeras quienes se benefician mayoritariamente de dichos instrumentos de políticas.

### 2.3.5.1 Perfil productivo

En los apartados de la estructura de la Industria Manufacturera y de la conducta, se han descrito detalladamente los perfiles de la producción de la Industria Manufacturera salvadoreña, por lo que el objetivo de este apartado no es ahondar más en el detalle de la industria como tal, sino en el panorama general de país en materia tecnológica que logre explicar los resultados obtenidos en dicho sector.

En ese sentido, en El Salvador varias de las instituciones públicas son responsables de la puesta en marcha de programas y proyectos en el área de las Tecnologías, particularmente de las llamadas Tecnologías de la Comunicación y la Información (TIC). Así, el Gráfico 2.34 muestra las Instituciones responsables que participan en los sistemas de gestión, control y regulación de las TIC en El Salvador.

**GRÁFICO 2.34**  
**MAPA DE LOS PRINCIPALES ORGANISMOS GUBERNAMENTALES QUE PARTICIPAN EN LOS SISTEMAS DE GESTIÓN, CONTROL Y REGULACIÓN DE LAS TIC**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo Examen (2011). de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.

El Salvador a través del programa País, ha identificado cinco líneas estratégicas a trabajar en esta línea: Infraestructura, Gobierno Electrónico, Recursos Humanos en TIC, Industria de TIC y Marco Regulatorio. En cuanto al programa de infraestructura, en el ámbito de las telecomunicaciones, la institución principal responsable es la Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones (SIGET), pero es responsable de la regulación del sector más no de establecer y proponer las políticas en materia de telecomunicaciones.

Sin embargo, el gobierno de El Salvador recientemente ha visto a bien la necesidad de avanzar en este campo, y ha decidido caminar en la constitución de un Gobierno Electrónico. En este

sentido, se crea la Unidad de Innovación Tecnológica e Informática del Gobierno de El Salvador (ITIGES), bajo la dirección de la Secretaría Privada de la Presidencia. Esta unidad es la responsable de todo el desarrollo del Gobierno Electrónico a nivel nacional e internacional. Sin embargo, esta unidad no tiene competencia en materia de infraestructura, sino que se ciñe exclusivamente al desarrollo de dicho objetivo (gobierno electrónico).

En cuanto a la promoción de la industria de la TIC, ya la ley de Servicios Internacionales del año 2007, adjudica beneficios e incentivos fiscales a los inversionistas nacionales y extranjeros en esta área. De hecho, este componente forma parte del plan actual de promoción de exportaciones e inversiones, en el cual se identifican claramente las estrategias a las que apuestan para que esta área se vea fortalecida.

Si bien El Salvador goza de contar con muchas buenas intenciones, lo cierto es que tal como apunta la UNCTAD (2011) *"para poder realizar avances estratégicos será necesario un conjunto más amplio de recursos, incluyendo mayores niveles de inversión pública y privada en I+D en TIC, una mayor colaboración universidad - empresa que permita aunar actividades de investigación, generar productos innovadores, adecuar la oferta educativa y desarrollar una oferta de servicios tecnológicos que respondan a las necesidades de la industria, así como una infraestructura de innovación en TIC. La ausencia de un espacio de interacción efectivo para discutir las necesidades y posibilidades en esta área es un vacío institucional importante. También será necesario que la articulación del conjunto de políticas de apoyo al sector, entendiéndose por ello una alineación completa de las respectivas agendas de trabajo que permitan la generación de sinergias y, por ende, un mayor impacto"*<sup>67</sup>

Por tanto, en el Cuadro 2.30 se sintetizan las iniciativas realizadas por el Gobierno de El Salvador para formar una sociedad de la información y el conocimiento. Claramente se evidencia el largo camino que queda por recorrer en esta materia para lograr tener niveles altos y similares a países industrializados que nos permitan transitar a un perfil productivo más elevado y que genere mayores niveles de valor agregado a la economía salvadoreña.

---

<sup>67</sup> Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo Examen (2011). de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. - Nueva York y Ginebra : UNITED NATIONS PUBLICATION.

**CUADRO 2.30**  
**INICIATIVAS DEL GOBIERNO DE EL SALVADOR PARA FORMAR UNA SOCIEDAD DE LA**  
**INFORMACIÓN Y EL CONOCIMIENTO**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo Examen (2011). de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION. En base a la Estrategia Nacional del Programa País (CNSI, 2006) e ITIGES (2010)

En cuanto a la legislación salvadoreña en materia de TIC, el Cuadro 2.31 sintetiza toda la labor realizada en este ámbito, la cual es la base y marco regulatorio para el desarrollo de programas de alto contenido y valor tecnológico que logren fortalecer los procesos productivos, entre otros aspectos de la sociedad salvadoreña.

## CUADRO 2.31 LEGISLACIÓN SALVADOREÑA EN MATERIA DE TIC

### **Telecomunicaciones**

- Ley de Telecomunicaciones. Decreto Legislativo No. 142 (1997) y la Reforma a la Ley de Telecomunicaciones Decreto Legislativo No. 379 (2010) que aprueba la portabilidad numérica.

### **Transacciones electrónicas y firmas electrónicas**

- Decreto Legislativo No. 523 (2001). Reforma al Decreto Legislativo N° 529/1999 de Simplificación Aduanera (1999).
- Ley de Bancos. Reconoce la validez jurídica de las transacciones electrónicas y el uso de la firma electrónica.
- Ley de Anotaciones Electrónicas de Valores en Cuenta. Reconoce el uso de medios electrónicos para llevar a cabo transacciones electrónicas.

### **Protección al consumidor**

- La Ley de Protección al Consumidor no establece disposiciones específicas en materia de comercio electrónico pero al no distinguir los medio en virtud de los cuales los proveedores ofrecen sus productos y los consumidores los adquieren, las reglas generales aplican a las transacciones en línea.

### **Propiedad intelectual** (referida a medios telemáticos)

- Decreto 604 (1993) Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Intelectual.

El Salvador ha ratificado:

- Los tratados de la OMPI sobre Derechos de Autor y sobre la Interpretación o Ejecución y Fonogramas.
- La Convención Universal sobre Derecho de Autor.
- El Convenio de Bruselas sobre la distribución de señales portadoras de programas transmitidos por satélite
- El Convenio Centroamericano para la Protección de la Propiedad Industrial.
- El Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana - Estados Unidos.
- El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

### **Gobierno electrónico**

- Decreto No. 79 (2004): Creación de la Comisión Nacional para la Sociedad de la Información. Reformas incorporadas por el Decreto No. 140 (2005)
- Decreto Legislativo No. 868 (2000). Ley de adquisiciones y contrataciones de la administración pública. Reformas incorporadas por los Decretos 140 y 203 (2009) y el Decreto No.725 (2011)
- El Código Tributario autoriza las declaraciones fiscales a través de redes de comunicación electrónicas
- La Ley de Simplificación Aduanera. Establece el marco jurídico básico para la adopción de mecanismo de simplificación, facilitación y control de las operaciones aduaneras a través del uso de sistemas automáticos de intercambio de información.
- Ley de servicios internacionales. Regula el establecimiento y funcionamiento de parques de servicio y otorga beneficios e incentivos fiscales para inversionistas nacionales y extranjeros, entre otros en el área de tecnologías de la información e I+D.

### **Acceso a la información pública**

- Ley de acceso a la información pública. Aprobada mediante el Decreto Legislativo 534 (2010), garantiza el derecho de acceso de toda persona a la información pública.

### **Principales iniciativas de ley**

- Anteproyecto de ley de comunicación y firma electrónica.
- Anteproyecto de reformas al código penal de El Salvador (a fin de cubrir los delitos informáticos), presentado a la Asamblea Legislativa en Julio 2010.
- Anteproyecto de ley de Protección de Datos.

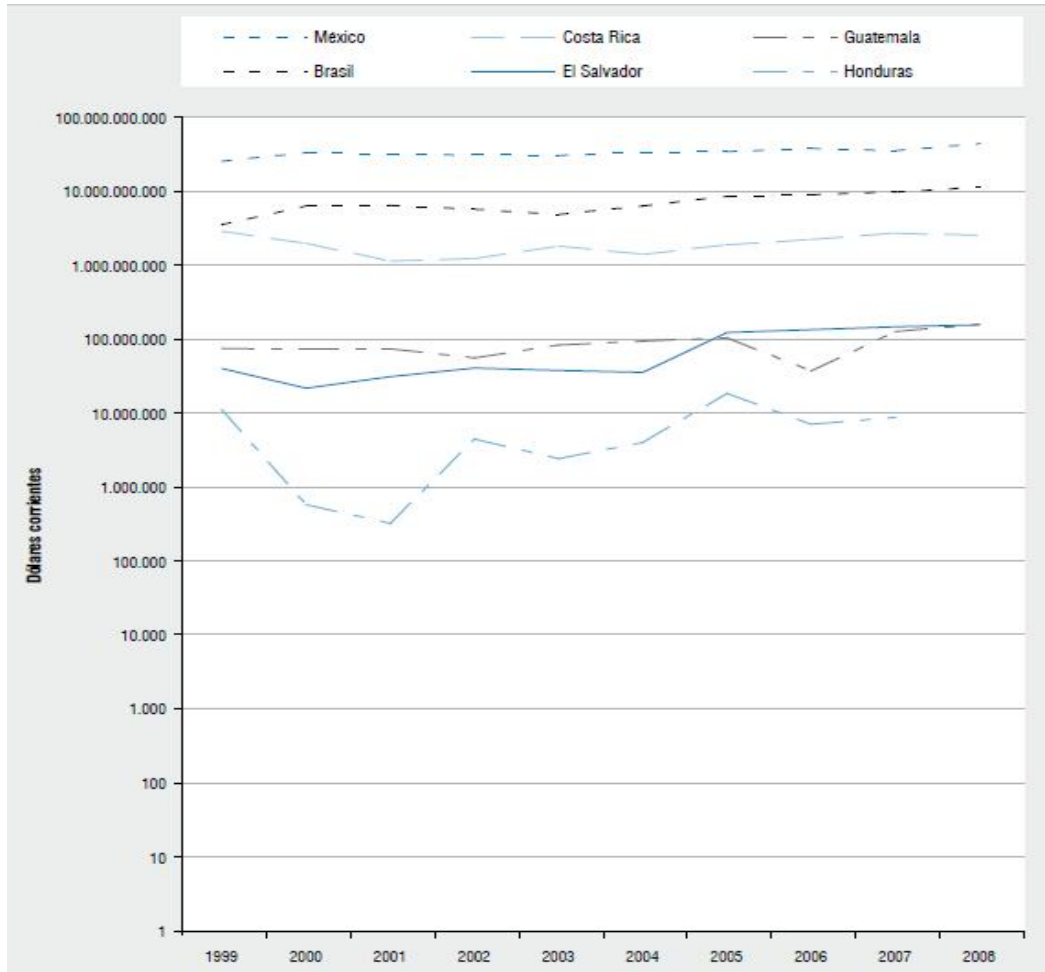
Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2010a). Análisis de la Política de Inversión. El Salvador [Libro]. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION. En base a documentos oficiales.

Es este el contexto en el que se enmarca el perfil tecnológico de la Industria Manufacturera, un contexto reciente que se busca fortalecer prioritariamente en los últimos años. Lastimosamente no existe información actualizada sobre la industria TIC y sus actividades de innovación, ni sobre la utilización de las mismas en las empresas salvadoreñas.



Sin embargo y para concluir de manera general este apartado, se presenta el Gráfico 2.35 el nivel exportado de producción de alta tecnología en comparación con otros países latinoamericanos.

**GRÁFICO 2.35**  
**EXPORTACIONES DE ALTA TECNOLOGÍA (ESCALA LOGARÍTMICA)**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo Examen (2011). de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador. Nueva York y Ginebra: UNITED NATIONS PUBLICATION.

Como se puede observar, el perfil productivo queda de manifiesto en este Gráfico, en donde El Salvador apenas supera a Honduras en las exportaciones de productos de alto nivel tecnológico, y en los últimos años ha llegado a nivelarse con Guatemala. Sin embargo, seguimos distantes de países como Costa Rica, México o Brasil, que presentan niveles mayores de producción de alta gama tecnológica.

### 2.3.5.2 Equidad

En cuanto a la equidad partimos específicamente de la premisa de que los beneficios otorgados por el marco regulatorio y normativo de El Salvador no son equitativos para empresas nacionales

y extranjeras. Particularmente nos limitamos al hecho que ya manifiesta el análisis de políticas comerciales de El Salvador ante la Organización Mundial del Comercio, al afirmar que *“El Salvador ha limitado el uso de medidas de política comercial como instrumentos de política industrial, con las notables excepciones de algunas actividades agroindustriales y del uso de regímenes especiales de exportación”*<sup>68</sup>

En principio eso no sería del todo malo, si partiéramos que lo que establece la OMC es cierto en cuanto a que los objetivos de la política comercial de El Salvador son *“fortalecer los flujos de comercio e inversión entre El Salvador y el resto del mundo, y perfeccionar el proceso de integración centroamericana”*<sup>69</sup>

Sin embargo, tomando en cuenta que según la OMC el 86% de las exportaciones y el 52% de las importaciones se realizan dentro de la zona del Mercado Común Centroamericano (MCCA) o dentro del CAFTA-DR (Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos); es la ley de inversiones vigente en el país la que garantiza este tipo de prácticas y promueve armoniosamente la firma de tratados comerciales de este tipo como principal instrumento de política comercial.

Pero lo cierto es que como punto de partida, dicha Ley de Inversiones garantiza la “libertad de inversiones” a través del trato nacional y trato de nación más favorecida para inversionistas extranjeros, salvo en ámbitos que existan limitaciones de acuerdo con otras leyes. Estos dos artículos de la ley de inversiones establecen en síntesis que a las empresas extranjeras, sea cual sea su condición, el Estado salvadoreño debe otorgarle las mismas condiciones que una empresa nacional, o en su caso las mismas condiciones preferenciales que le haya otorgado a empresas de otros países en el marco de otros tratados o acuerdos comerciales firmados.

Precisamente, la OMC reconoce que *“los acuerdos internacionales suscritos por El Salvador también contienen cláusulas que conceden garantías y protección a las inversiones extranjeras”*<sup>70</sup> Hasta mayo de 2009 El Salvador había suscrito 24 tratados bilaterales sobre promoción y protección recíproca de las inversiones (TBIs), la mayoría de los cuales siguen estando vigentes. (Ver Cuadro 2.32)

La importancia de estos TBIs, de la mano con los Tratados de Libre Comercio y Acuerdo de Asociación, y la propia Ley de Inversiones es que en todos ellos se establece y entiende la “libertad de inversión” otorgando los mismos privilegios y condiciones a las empresas extranjeras que a las nacionales, independientemente de su condición y contexto particular.

Por tanto, como punto de partida tenemos una desigual condición, disfrazada de equidad, a la hora de insertarse en los mercados, ya que no tendrá las mismas condiciones una micro o pequeña empresa del 90% del conjunto empresarial de la Industria Manufacturera, que la empresa transnacional NESTLE. Sin embargo, El Salvador está obligado a darle a NESTLE las mismas condiciones que las micro y pequeñas empresas, por lo que no tiene margen de

---

<sup>68</sup> Organización Mundial del Comercio. (2010). *Examen de las políticas comerciales de El Salvador*. Ginebra: OMC.

<sup>69</sup> *Ibid*

<sup>70</sup> *Ibid*

maniobra para “proteger” al sector predominante (micro y pequeñas empresas) de la Industria Manufacturera de empresas más grandes y con mayores niveles de capitales.

En este contexto, el mercado nacional y la industria manufacturera salvadoreña está amenazada con la entrada en condiciones “equitativas” al mercado, y el resultado como lo hemos visto en apartados anteriores es que estas pocas empresas (menos del 0.9% del conjunto empresarial de la industria manufacturera) dominan la mayor parte de la producción y de la industria manufacturera en general.

**CUADRO 2.32**  
**TRATADOS BILATERALES DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA**  
**SUSCRITOS POR EL SALVADOR, OCTUBRE DE 2009**

<b>País</b>	<b>Fecha de suscripción</b>	<b>Fecha de entrada en vigor</b>
Francia	20 de septiembre de 1978	12 de diciembre de 1992
Ecuador	16 de mayo de 1994	5 de enero de 1996
Suiza	8 de diciembre de 1994	16 de septiembre de 1996
España	14 de febrero de 1995	20 de febrero de 1996
Argentina	9 de mayo de 1996	8 de enero de 1999
Perú	13 de junio de 1996	14 de diciembre de 1996
Taipei Chino	30 de agosto de 1996	15 de febrero de 1997
Chile	8 de noviembre de 1996	3 de julio de 2002
Alemania	11 de diciembre de 1997	15 de abril de 2001
Paraguay	30 de enero de 1998	9 de noviembre de 1998
Corea	7 de julio de 1998	25 de mayo de 2002
Nicaragua	23 de enero de 1999	8 de julio de 2000
Estados Unidos	10 de marzo de 1999	Pendiente de ratificación
Marruecos	21 de abril de 1999	11 de abril de 2002
Canadá	31 de mayo de 1999	Pendiente de ratificación
Bélgica / Luxemburgo	12 de octubre de 1999	18 de noviembre de 2002
Holanda	12 de octubre de 1999	1° de marzo de 2001
Reino Unido	14 de octubre de 1999	1° de diciembre de 2000
República Checa	30 de noviembre de 1999	28 de marzo de 2001
Israel	3 de abril de 2000	7 de julio de 2003
Uruguay	24 de agosto de 2000	23 de mayo de 2003
Belice	4 de diciembre de 2001	Pendiente de ratificación por parte de Belice
Costa Rica	21 de noviembre de 2001	Pendiente de ratificación por parte de Costa Rica

País	Fecha de suscripción	Fecha de entrada en vigor
Finlandia	20 de mayo de 2002	20 de febrero de 2003

Fuente: Organización Mundial del Comercio. (2010). *Examen de las políticas comerciales de El Salvador*. Ginebra: OMC.

Si bien es cierto, que existen logros en cuanto a las políticas comerciales implementadas en el país, como el hecho que el tiempo necesario para importar mercancías ha pasado de 30 días en 2006 a 10 días en 2009, o de que El Salvador ocupa el puesto 57 entre 181 economías en cuanto a facilidad y costo para completar los trámites de importación y exportación. Lo cierto es que una de las principales medidas proteccionistas que de hecho Estados Unidos sigue aplicando a países como el nuestro es la grabación arancelaria.

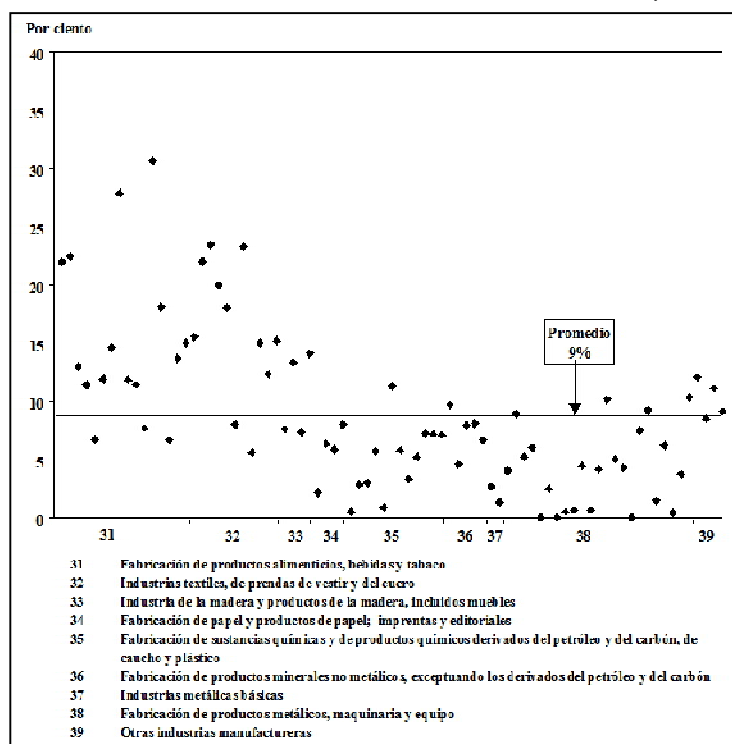
En ese sentido, El Salvador aplica su política arancelaria en el marco del MCCA, aplicando el Arancel Centroamericano de Importación. Este presenta los siguientes tipos: el tipo del 0% se aplica a las materias primas y bienes intermedios y de capital que no son producidos en el MCCA; el 5% a las materias primas producidas en el MCCA; el 10% a los bienes intermedios y de capital producidos en el MCCA; y el 15% a los bienes finales.

Al mismo tiempo, El Salvador aplica como mínimo el trato arancelario Nación Más Favorecida, tanto a los miembros de la OMC como a los no miembros<sup>71</sup>. Dicho mecanismo funciona tal como se describió en párrafos anteriores junto al Trato Nacional. Fruto de este mecanismo se presenta el Gráfico 2.36 en el que se muestra claramente cómo la mayoría de los productos de la Industria Manufacturera están incluso por debajo del promedio de protección arancelaria del sector industrial.

---

<sup>71</sup> *Íbid.*

**GRÁFICO 2.36**  
**PROTECCIÓN ARANCELARIA EN EL SECTOR INDUSTRIAL, 2002.**



Fuente: Organización Mundial del Comercio. (2010). *Examen de las políticas comerciales de El Salvador*. Ginebra: OMC.

### CAPITULO III: LÍNEAS DE FOMENTO PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Con este capítulo se da fin a la presente investigación. En él se desarrolla un proceso de conclusión de líneas estratégicas tendientes a desarrollar las Industrias Manufactureras a partir del entorno de análisis, que ha sido realizado en el capítulo anterior siguiendo la lógica del paradigma ECR, a fin de proponer una metodología para la elaboración de las líneas estratégicas de fomento para el desarrollo de las Industrias Manufactureras en El Salvador.

El termino estrategia significa “un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión. Proviene del idioma griego stratos, «ejército», y agein, «conducir», «guiar»<sup>72</sup>

Para los fines que persigue la presente investigación, las acciones planificadas están determinadas para alcanzar la misión propuesta que consiste en “establecer líneas estratégicas para el desarrollo de la Industria Manufacturera”.

Las líneas estratégicas estarán agrupadas en una “Estrategia de Desarrollo para las Industrias Manufactureras” que será denominada EDIM por sus siglas. La EDIM se entenderá como un instrumento que proporciona un marco para fortalecer la industria manufacturera a través de

<sup>72</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia>

líneas estratégicas que logren mayores niveles de crecimiento y producción, así como de valor agregado a la economía salvadoreña.

A la base del establecimiento de líneas estratégicas para el desarrollo de la industria manufacturera, se parte de las siguientes premisas:

- La estructura de la industria manufacturera: define las características de la industria manufacturera y su mercado.
- La conducta de la industria manufacturera: la estructura marca determinadamente la conducta y comportamiento de las empresas manufactureras.
- Los resultados de la industria manufacturera: como resultado de la conducta de las empresas manufactureras y su actuar dentro del mercado, se establecen resultados de las actividades que realizan las empresas agrupadas en los distintos sectores.

Para la formulación de la EDIM se debe desarrollar un proceso que permita diseñar un conjunto de líneas estratégicas, a partir de los resultados obtenidos de la adaptación del paradigma ECR de la industria manufacturera, esto con el fin de desarrollar políticas de fomento para dicho sector y promover los sectores que tengan capacidad de crecimiento y que a su vez tengan sostenibilidad en el tiempo.

La EDIM pretende sustentar el crecimiento y estabilidad de la producción manufacturera a través de líneas estratégicas. Los planes estratégicos alimentarán la capacidad de producir e inducir el crecimiento y estabilidad de la industria manufacturera a través de la institucionalidad del país.

### **3.1 Enfoque Metodológico**

#### **3.1.1 Modelo para la formulación de la EDIM**

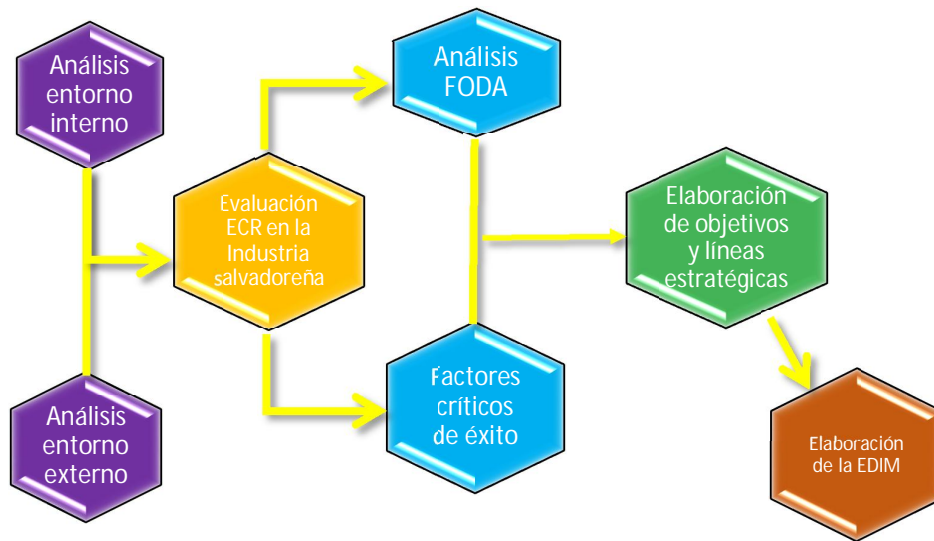
La formulación de la EDIM consideró acciones de análisis y de definición de los componentes estratégicos mediante los siguientes pasos:

- Análisis de los resultados obtenidos a partir del paradigma ECR.
- Análisis de las interrelaciones que existen en la industria manufacturera y con el resto de sectores.
- Revisión de los lineamientos de políticas que fomenten la producción manufacturera y el marco regulatorio.
- Análisis FODA a nivel de estructura, conducta y resultados.
- Determinación de los factores críticos de éxitos.
- Formulación de la Estrategia para el Desarrollo de la Industria Manufacturera –EDIM.

En la Figura 3.1 se muestran las diferentes etapas y pasos seguidos durante el proceso para la definición de la estrategia, el cual consistió en un análisis del entorno interno y externo de las industrias manufactureras, dando como resultado un diagnóstico de la industria manufacturera.

A partir del diagnóstico fue posible establecer el análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) así como el establecimiento de los Factores Críticos de Éxito (FCE). Con esta información fue posible establecer objetivos y líneas estratégicas que permitieron la elaboración de la EDIM.

**FIGURA 3.1**  
**PROCESO PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA**



Fuente: elaboración propia

### 3.1.2 El proceso de diseño de la EDIM

Desde el punto de vista metodológico, a continuación se presenta una breve explicación de los pasos seguidos durante el proceso de diseño de la EDIM.

El punto de partida está en el entendimiento del sector económico a través de la revisión de los principales resultados obtenidos de la evaluación ECR. Con ello, establecer los principales problemas, potencialidades y prioridades existentes en el sector manufacturero.

El proceso de diseño de la EDIM consiste en las siguientes actividades: Elaboración del análisis FODA, Proceso de elaboración de la matriz estratégica, Establecimiento de Factores Críticos de Éxito y la determinación de objetivos.

A continuación se describe cada una de las actividades llevadas a cabo en el proceso de diseño de la EDIM.

### 3.1.2.1 Elaboración del análisis FODA

Se realizó el análisis y diagnóstico de la situación actual (análisis externo e interno) a través del paradigma ECR, el cual decantó en el FODA. La determinación de FODA se efectuó en tres líneas, por un lado el FODA propiamente de la estructura de la industria manufacturera, otro relativo a la conducta que presente la industria manufacturera y por último el FODA de los resultados obtenidos, cuyos resultados son los siguientes:

**CUADRO 3.1:  
ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FODA A NIVEL DE ESTRUCTURA**

Dimensión	Análisis Interno		Análisis Externo	
	Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
Concentración de mercado	Gran cantidad de competidores.	Concentración de mercado en pocas empresas. Heterogeneidad en la participación de la producción.	Mercado abierto y establecido en la región centroamericana y Estados Unidos.	Protección jurídica a la estructura y concentración del mercado.
Barreras de Entrada	Decisión de los últimos gobiernos a apostar por procesos de I+D.	Poco o escaso desarrollo de políticas de innovación e I+D. Bajo nivel de evolución de las patentes.	Desarrollo de políticas de fomento a la innovación.	Alto nivel de regulación no proteccionista.
Integración Vertical.	Existen relaciones entre los sectores de la industria manufacturera.	No todos los sectores logran desarrollar integraciones verticales.	Desarrollo de políticas sectoriales.	Dominación del mercado por pocas empresas.
Naturaleza de la producción.	Productos demandados en la región centroamericana y Estados Unidos.	Producción intensiva en mano de obra barata.	Incentivos Fiscales y legales para la producción.	Escasa o nula diversificación de la producción.
Perfil del empleo generado.	Abundancia de mano de obra.	Bajo nivel en la calidad del sistema educativo. Perfil académico bajo de la mano de obra. Salarios promedios precarios.	Innovación en la estructura educativa. Apuesta por la Investigación en Ciencia y Tecnología por parte del MINED	Bajas tasas de matriculación escolar. Pocas opciones de estudios superiores públicos.



Dimensión	Análisis Interno		Análisis Externo	
	Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
Intervención Estatal	Amplio marco legal para la atracción de Inversión Extranjera Directa	Marco Normativo no equitativo	Regulación fiscal a favor de la industria manufacturera.	Limitación a políticas comerciales en lugar de políticas industriales. Política de inversiones demasiado abierta

Fuente: elaboración propia con la información obtenida del capítulo 2.

**CUADRO 3.2:**  
**ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FODA A NIVEL DE CONDUCTA**

Dimensión	Análisis Interno		Análisis Externo	
	Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
<b>Objetivo y prácticas empresariales</b>	Apuesta por políticas de innovación.	Prácticas de RSE para maximizar beneficios de las empresas.	Evolución favorable de los precios industriales.	Escaso o nulo nivel de innovación en las prácticas empresariales.
<b>Prácticas competitivas</b>	Posicionamiento competitivo en la región centroamericana.	Débil integración vertical entre los sectores de la industria manufacturera. Bajo nivel de inversión en I+D.	Oportunidades de expansión del mercado regional.	Concentración de la capacidad exportadora en pocas empresas.
<b>Producción</b>	Auge de las manufacturas intermedias.	Bajo nivel de crecimiento promedio durante el periodo 1990-2012 e inestable en el tiempo.		Bajos niveles de formación bruta de capital y altos niveles de consumo. Bajo nivel de valor agregado.
<b>Inversión y actores</b>	Flujos importantes de IED.	Especialización en manufacturas livianas y textil.	Altos niveles de remesas.	Poca diversificación en la oferta productiva

Fuente: elaboración propia con la información obtenida del capítulo 2.

**CUADRO 3.3:  
ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FODA A NIVEL DE RESULTADOS**

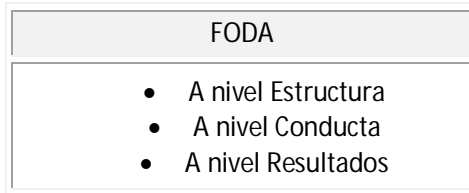
Dimensión	Análisis Interno		Análisis Externo	
	Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
<b>Producción y crecimiento económico</b>	Auge de manufacturas intermedias	Crecimiento económico lento en la industria manufacturera		Fuerte presencia y peso de la maquila en la producción manufacturera
<b>Eficiencia y productividad</b>	Crecimiento de la productividad en el periodo de análisis	Existe una relación directa en el comportamiento de la productividad de la economía en gral. Y la productividad de la industria.	Los niveles de productividad en su mayoría se presentan por encima de la economía en general	Alta demanda de fuerza de trabajo.
<b>Generación de valor agregado</b>	Dos de las tres clases de industrias que más contribuyeron a la producción bruta de la industria manufacturera corresponden a la industria intermedia.	El 40% en promedio de la participación en la producción bruta de la industria manufacturera se concentra en cinco ramas de dicho sector.	Incorporación de industrias intermedias entre los mayores aportes de valor agregado.	Los niveles más altos de contribución a la producción bruta los presenta la maquila.
<b>Generación de empleo</b>	El empleo femenino es mayor al empleo masculino.	La industria manufacturera representa el tercer sector con mayor nivel de empleo	Niveles importantes de crecimiento del Índice de Personal Ocupado	Sector Servicios predomina en la generación de empleos.
<b>Participación en el comercio internacional y sus herramientas</b>	Introducción exitosa de productos de la industria manufacturera al mercado regional.	No aprovechamiento de las ventajas comerciales contenidas en tratados internacionales.	Participación en espacios de comercio internacional a nivel global.	Falta de capacidades para competir en mercado mundial.
<b>Progreso técnico y equidad</b>	Aparato institucional creado para el fortalecimiento tecnológico y productivo de la industria manufacturera.	Bajo nivel tecnológico en la producción manufacturera.	Propuesta de implementación de procesos de innovación y mejora tecnológica.	Desiguales condiciones de competencia como punto de partida en el mercado local.

Fuente: elaboración propia con la información obtenida del capítulo 2.

### 3.1.2.2 Elaboración de la matriz estratégica

A partir del análisis FODA, es posible la determinación de estrategias vinculando los factores externos e internos de la industria manufacturera, estableciendo con ello, los principales mecanismos tendientes a superar (o reducir) las debilidades detectadas para aprovechar oportunidades y evitar las amenazas y utilizar las fortalezas para aprovechar las oportunidades y evitar las amenazas. En la figura 3.2 se muestra el procedimiento utilizado para establecer las líneas estratégicas: DO, DA, FO y FA.

**FIGURA 3.2**  
**PROCESO PARA EL ANÁLISIS FODA**



	Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Estrategias para potenciar las fortalezas aprovechando las oportunidades	Estrategias para reducir las debilidades aprovechando oportunidades
Amenazas	Estrategia para potenciar las fortalezas evitando las amenazas	Estrategias para reducir debilidades evitando las amenazas

Fuente: elaboración propia

Los resultados de este análisis se muestran en los siguientes Cuadros:

### MATRIZ ESTRATÉGICA FODA: A NIVEL ESTRUCTURA

Estrategia FO	Estrategias DO
<p>1. Aprovechamiento de la apertura y posicionamiento en el mercado regional centroamericano a través de mayores niveles de participación del empresariado manufacturero salvadoreño.</p> <p>2. Apuesta estratégica del Gobierno de El Salvador por procesos de innovación e I+D a partir de políticas públicas nacionales en esta materia.</p> <p>3. Fortalecimiento e incentivo para la integración vertical entre los sectores de la industria manufacturera a través de políticas sectoriales.</p> <p>4. Fortalecer y proteger la amplitud de la apertura de mercado para la atracción de IED.</p>	<p>1. Potenciar el desarrollo homogéneo de la industria manufacturera a través del apoyo Estatal para incursionar en nuevos mercados.</p> <p>2. Desarrollar y promocionar las políticas orientadas a fortalecer procesos de innovación e I+D.</p> <p>3. Divulgar los mecanismos para el registro de patentes de procesos novedosos en las empresas locales.</p> <p>4. Promocionar las ventajas fiscales que se tienen para reducir el impacto negativo de los salarios en la industria manufacturera.</p>
Estrategias FA	Estrategia DA
<p>1 Impulso a la producción manufacturera a través del aprovechamiento eficaz de los incentivos fiscales y revisión del marco regulatorio que define su estructura y concentración.</p> <p>2 Fortalecimiento del recurso humano de la industria manufacturera a través de la mejora del sistema educativo en coordinación con los diferentes sistemas productivos nacionales.</p> <p>3. Apostar por la diversificación productiva de la industria manufacturera a través del posicionamiento logrado en mercados locales e internacionales</p> <p>4. Incentivar la promoción de las exportaciones a través de la revisión y aplicación de medidas proteccionistas.</p>	<p>1. Promover la incursión a la producción no intensiva en mano de obra barata y alta en tecnología a través de programas de apoyo del Gobierno.</p> <p>2. Ejecutar programas educativos que ayuden a mejorar el nivel de la calidad del sistema educativo de cara a los procesos productivos del país.</p> <p>3. Apuesta estratégica por programas académicos de I+D de forma aplicada y mejoras en la estructura educativa de ciencia y tecnología.</p> <p>4. Implementación de políticas industriales a nivel nacional de la mano con otros instrumentos de política pública para generar condiciones de un marco normativo equitativo.</p>

Fuente: elaboración propia, a partir de los resultados obtenidos en el capítulo 2.

### MATRIZ ESTRATÉGICA FODA: A NIVEL CONDUCTA

Estrategia FO	Estrategias DO
<p>1. Apuesta estratégica por incursionar en procesos de innovación en las empresas de la industria manufacturera y mejorar los niveles de precios industriales del sector.</p> <p>2. Fortalecer y profundizar el posicionamiento en el mercado regional centroamericano y expandirlo a otros nuevos mercados.</p> <p>3. Conversión de importantes flujos de remesas en flujos de IED a nivel local.</p>	<p>1. A través del logro de mejores precios industriales, los niveles en actividades de RSE pueden ser significativos para aumentar niveles de inversión social.</p> <p>2. La expansión a nuevos mercados podría mejorar los procesos de encadenamiento e integración vertical entre los diferentes sectores de la industria manufacturera</p> <p>3. Los altos niveles de remesas pueden convertirse en capital semilla para la incursión en manufacturas livianas y textiles.</p>
Estrategias FA	Estrategia DA
<p>1. Ofrecer y promover procesos de acompañamiento para el desarrollo innovador en las empresas y así contribuir a disminuir la concentración de la capacidad exportadora de la industria manufacturera.</p> <p>2. Aprovechamiento del auge de las industrias intermedias para mejorar los niveles de formación bruta de capital y aumentar los niveles de valor agregado.</p> <p>3. Aprovechamiento de los flujos de IED para intentar diversificar la producción de la industria manufacturera.</p>	<p>1. El fomento de la integración vertical será estratégica para disminuir la concentración en la capacidad exportadora de las empresas de la industria manufacturera.</p> <p>2. Incentivar la producción manufacturera y elevar las tasas de crecimiento será fundamental para incrementar los niveles de formación bruta de capital y de valor agregado.</p> <p>3. La búsqueda de mercados alternativos a la industria tradicional será una apuesta fundamental para lograr diversificar la oferta productiva.</p>

Fuente: elaboración propia, a partir de los resultados obtenidos en el capítulo 2.

### MATRIZ ESTRATÉGICA FODA: A NIVEL RESULTADOS

Estrategia FO	Estrategias DO
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fortalecer los niveles de productividad que presenta la industria manufacturera salvadoreña</li> <li>2. Fomento y fortalecimiento de la industria intermedia en los procesos productivos nacionales</li> <li>3. Promoción del empleo femenino en condiciones dignas y equitativas en el mercado laboral de la industria manufacturera</li> <li>4. Fortalecimiento y apoyo al aparato institucional para mejorar los procesos tecnológicos en la producción manufacturera</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aprovechamiento de los niveles de productividad de la industria manufacturera para incentivar a la economía nacional.</li> <li>2. Potenciar y fortalecer a las industrias intermedias para que aumenten sus niveles de participación en la producción bruta de la industria manufacturera</li> <li>3. Promoción y acompañamiento Estatal para la contratación de personal en la industria manufacturera.</li> <li>4. A través de la participación en el comercio internacional, promover y aprovechar los instrumentos de política comercial en condiciones justas para la industria manufacturera.</li> </ol>
Estrategias FA	Estrategia DA
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aprovechamiento del auge de industrias intermedias para disminuir el peso de la maquila textil en la industria manufacturera</li> <li>2. Fomentar a través de mayores niveles de productividad una demanda de fuerza de trabajo mejor cualificada</li> <li>3. Aprovechamiento de posicionamiento exitoso en mercados extranjeros para mejorar las condiciones competitivas en el mercado mundial</li> <li>4. Regulación y actuación Estatal orientada a la generación de condiciones equitativas para la competencia en el mercado de la industria manufacturera local</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incentivar el crecimiento económico de la industria manufacturera y minimizar la presencia y predominio de la maquila en dicho sector.</li> <li>2. Revisar los instrumentos de política comercial para lograr mejores resultados y aprovechamiento de sus posibles beneficios.</li> <li>3. Promover y proponer programas de innovación y mejora tecnológica para las empresas de la industria manufacturera y así mejorar el nivel tecnológico de la producción manufacturera.</li> <li>4. Revisar detalladamente las condiciones y marco normativo del mercado de la industria manufacturera a fin de proteger la inversión local y garantizar condiciones equitativas con futuros competidores nacionales o extranjeros.</li> </ol>

Fuente: elaboración propia, a partir de los resultados obtenidos en el capítulo 2.

La metodología utilizada responde a la necesidad de establecer, bajo un esquema analítico, el desarrollo de líneas estratégicas para el fortalecimiento de la industria manufacturera a través del diagnóstico realizado utilizando el paradigma ECR, de tal forma que la EDIM recoge y toma en consideración el entorno interno y externo de la industria manufacturera, que al hacer el

vaciado en la matriz FODA permite establecer la estrategia y con ello se crean los objetivos Generales y Específicos.

### **3.1.2.3 Establecimiento de Factores Críticos de Éxito**

- Definidas las estrategias, se identificaron los Factores Críticos de Éxito (FCE) que son aquellos componentes y actores clave del sector, los cuales no se pueden evadir si se pretende alcanzar el desarrollo de la manufactura. Se tiene la obligación de identificarlos y darles seguimiento y cumplimiento para garantizar la excelencia del sector.
- Las condiciones que se consideran necesarias para que la EDIM tenga éxito son:
- Fuerte voluntad política y validación por parte de las autoridades de la inclusión de la EDIM en la política industrial.
- Compromiso político nacional al más alto nivel.
- Aprobación e implementación de la normatividad necesaria para la implementación de la EDIM, así como la revisión exhaustiva de la toda legislación relacionada directa o indirectamente con la industria manufacturera.
- Revisión del Sistema Educativo Nacional.
- Comunicar la EDIM a las diferentes instancias públicas y privadas.
- Un diálogo constructivo entre los productores de manufacturas y la representación gubernamental.
- Movilización de recursos requeridos en volumen y oportunidad necesarios.
- Coordinación permanente entre socios financieros y técnicos de El Salvador.

### **3.1.2.4 Determinación de objetivos**

Haciendo el contraste entre los FCE y los elementos del FODA se identificaron las brechas existentes. La brecha señala los vacíos o aspectos débiles que impedirían el fortalecimiento de la industria manufacturera. Por ello, la formulación de los Objetivos Generales (OG) se orienta a conseguir que los FCE se cumplan y por lo tanto se logre establecer el fortalecimiento de la industria manufacturera.

La fijación de objetivos estratégicos, considerándolos como ejes estratégicos, así como su conexión mediante relaciones causa-efecto, permitirán explicar la secuencia de la estrategia para alcanzar su objetivo propuesto: establecer líneas estratégicas para el desarrollo de la industria manufacturera.

Los objetivos están relacionados entre sí por las relaciones causa-efecto. Alinear los objetivos entre sí como ejes estratégicos, es la clave de una estrategia centrada e internamente

consistente. Para la formulación de los Objetivos Específicos (OE) se tuvo en cuenta las condiciones necesarias para obtener buenos resultados en cada uno de los FCE identificados.

Finalmente, contrastando los Objetivos Específicos con los elementos del FODA y las potencialidades de la industria manufacturera se procedió a la formulación de las líneas estratégicas.

### **3.2 Estrategia para el Desarrollo de la Industria Manufacturera**

Con base en la información contenida en el diagnóstico, sobre la estructura, funcionamientos, interrelaciones y relaciones; y el análisis FODA extraído a partir de dicho diagnóstico, el análisis e identificación de los factores claves de éxito, se detalla a continuación el Marco Estratégico que contienen: los Objetivos Generales y Específicos, así como las Estrategias y líneas estratégicas tendientes al desarrollo de la industria manufacturera.

#### **3.2.1 Objetivos de la EDIM**

Los objetivos que servirán de guía para el proceso de formulación de la EDIM son los siguientes:

##### **Objetivos Generales**

Promover el desarrollo de la industria manufacturera salvadoreña de manera homogénea, evitando la concentración de mercado en pocas empresas.

- a) Promover e incentivar la producción de manufacturas intermedias como apuesta de desarrollo de la industria en estudio.
- b) Fortalecer el Sistema Educativo Nacional con énfasis en las áreas de ciencia y tecnología, y buscar la coordinación directa con los productores de la industria manufacturera para identificar las necesidades específicas.
- c) Revisar el marco normativo y legislativo que regula y enmarca la actuación de la industria manufacturera salvadoreña a fin de garantizar un adecuado entorno para el desarrollo de la misma.

##### **Objetivos Específicos**

###### **Del objetivo general a):**

- Fortalecer el apoyo institucional a la empresas manufactureras, con énfasis a la micro y pequeña empresa, para incursionar en nuevos mercados y fortalecer sus procesos de desarrollo.
- Fomentar y aprovechar la apertura y posicionamiento en el mercado regional centroamericano a través de mayores niveles de participación del empresariado manufacturero salvadoreño.
- Revisión del aprovechamiento de las ventajas de la legislación nacional y de las preferencias arancelarias a las empresas manufactureras a fin de proteger el



mercado local de competidores superiores a nuestras capacidades que absorban el mercado, regulando la apertura del mismo.

- Ofrecer y promover procesos de acompañamiento para el desarrollo innovador en las empresas y así contribuir a disminuir la concentración de la capacidad exportadora de la industria manufacturera.

**Del objetivo general b):**

- Promover, incentivar y fortalecer los procesos de innovación e I+D en los sectores de la industria manufacturera, a partir de políticas públicas nacionales en esta materia.
- Divulgar los mecanismos para el registro de patentes de procesos novedosos en las empresas locales.
- Fortalecer e incentivar la integración vertical entre los sectores de la industria manufacturera a través de políticas sectoriales a nivel nacional e internacional.
- Desarrollar programas académicos de I+D de forma aplicada y profundizar la transformación estructural educativa en ciencia y tecnología.
- Creación y aplicación de políticas industriales a nivel nacional de la mano con otros instrumentos de política pública para generar condiciones de un marco normativo equitativo.
- Generar condiciones locales para la conversión de los flujos de remesas en flujos de IED a nivel local.

**Del objetivo general c):**

- Promoción de la contratación de personal mejor cualificado para la industria manufacturera, que garantice aumentar los niveles de productividad de la misma.
- Fortalecer las capacidades del recurso humano de la industria manufacturera a través de servicios públicos educativos de calidad en coordinación con los agentes involucrados en la producción de la industria manufacturera.
- Promover las ventajas que tienen las empresas de la industria manufacturera y aprovecharlas para la generación de empleo en condiciones dignas y equitativas en el mercado, con énfasis en la generación de empleo femenino de calidad.

**Del objetivo general d):**

- Incentivar la promoción de las exportaciones a través de la revisión y aplicación de medidas proteccionistas en el comercio internacional.
- Revisar y analizar los instrumentos de política comercial para lograr mejores resultados y aprovechamiento de sus posibles beneficios.

- Promover y proponer programas de innovación y mejora tecnológica para las empresas de la industria manufacturera y así mejorar el nivel tecnológico de la producción manufacturera.
- Revisar detalladamente las condiciones y marco normativo del mercado de la industria manufacturera a fin de proteger la inversión local y garantizar condiciones equitativas con futuros competidores nacionales o extranjeros

### **3.2.2 Ejes estratégicos, estrategias y líneas estratégicas**

En los Cuadros 3.4, 3.5, 3.6 y 3.7 se presentan las principales líneas estratégicas que se proponen fruto del estudio realizado en el capítulo dos. Los ejes estratégicos y estrategias se derivan directamente de los objetivos generales y específicos respectivamente. De modo que con la metodología para la creación de un plan estratégico se presentan a continuación las líneas estratégicas de fomento a la industria manufacturera salvadoreña.

Cabe señalar que no se presentan los medios de verificación, ni las instituciones responsables, así como los presupuestos respectivos para financiar dicho plan, ya que este estudio no tiene tal alcance más que identificar las líneas de fomento como tal, poniendo el énfasis en el diagnóstico de la industria manufacturera realizado en el capítulo anterior.

De esta forma se plantean cuatro ejes estratégicos consecuentes con los objetivos generales del plan estratégico que proponemos para el fomento de la industria manufacturera: el primero se refiere a la promoción del desarrollo de la industria manufacturera salvadoreña de manera homogénea, evitando la concentración de mercado en pocas empresas; el segundo busca promover e incentivar la producción de manufacturas intermedias como apuesta de desarrollo de la industria en estudio; el tercer objetivo plantea fortalecer el Sistema Educativo Nacional con énfasis en las áreas de ciencia y tecnología, y buscar la coordinación directa con los productores de la industria manufacturera para identificar las necesidades específicas; y finalmente el último busca revisar el marco normativo y legislativo que regula y enmarca la actuación de la industria manufacturera salvadoreña a fin de garantizar un adecuado entorno para el desarrollo de la misma.

**CUADRO 3.4**  
**PRINCIPALES LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA EL EJE ESTRATÉGICO 1.**

Eje Estratégico	Estrategias	Líneas estratégicas
<p><b>Promover el desarrollo de la industria manufacturera salvadoreña de manera homogénea, evitando la concentración de mercado en pocas empresas.</b></p>	<p>Fortalecer el apoyo institucional a las empresas manufactureras, con énfasis a la micro y pequeña empresa, para incursionar en nuevos mercados y fortalecer sus procesos de desarrollo.</p>	<p>Fortalecimiento de la Secretaría Técnica de la Presidencia, MINEC y CONAMYPE como principales instituciones responsables de dar apoyo institucional a las empresas manufactureras, con énfasis en la micro y pequeña empresa.</p>
	<p>Fomentar y aprovechar la apertura y posicionamiento en el mercado regional centroamericano a través de mayores niveles de participación del empresariado manufacturero salvadoreño.</p>	<p>Mantener y fortalecer las relaciones comerciales con los países centroamericanos, buscando la incursión a nuevos mercados.</p> <p>Fomentar la participación de más empresas manufactureras en la oferta exportadora de la industria manufacturera salvadoreña.</p>
	<p>Revisión del aprovechamiento de las ventajas de la legislación nacional y de las preferencias arancelarias a las empresas manufactureras a fin de proteger el mercado local de competidores superiores a nuestras capacidades que absorban el mercado, regulando la apertura del mismo.</p>	<p>Promover desde instituciones como la Presidencia y el MINEC la revisión del marco normativo y regulador a nivel nacional de todo el apartado arancelario, a fin de identificar las posibles mejoras en la aplicación de dicho marco.</p>
		<p>Mejorar el marco normativo a fin de que las empresas locales puedan contar con un Estado protector ante competidores superiores en el mercado.</p>
		<p>Diseñar, Formular e implementar un marco normativo en materia de RSC, que permita canalizar exitosamente y con carácter vinculante los niveles de inversión social con financiamiento privado.</p>
	<p>Ofrecer y promover procesos de acompañamiento para el desarrollo innovador en las empresas y así contribuir a disminuir la concentración de la capacidad exportadora de la industria manufacturera.</p>	<p>Promover desde el Gobierno el desarrollo homogéneo de las empresas que componen la industria manufacturera.</p> <p>Acompañar los procesos de creación de nuevas empresas en la industria manufacturera e incentivar estas iniciativas a través de estímulos a nivel nacional.</p>

Fuente: Elaboración propia.

**CUADRO 3.5**  
**PRINCIPALES LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA EL EJE ESTRATÉGICO 2.**

Eje Estratégico	Estrategias	Líneas estratégicas
<p><b>Promover e incentivar la producción de manufacturas intermedias como apuesta de desarrollo de la industria en estudio.</b></p>	<p>Promover, incentivar y fortalecer los procesos de innovación e I+D en los sectores de la industria manufacturera, a partir de políticas públicas nacionales en esta materia.</p>	<p>Crear y consolidar una institucionalidad y un marco administrativo, humano y financiero capaz de liderar y coordinar el desarrollo de un programa de Ciencia y Tecnología aplicado a todos los sectores de la economía, particularmente a la industria manufacturera.</p> <p>Establecer un organismo rector de ciencia, tecnología e innovación que tenga bajo su responsabilidad la definición de los grandes lineamientos estratégicos en esta materia, que goce de presupuesto público suficiente y tenga vinculación al más alto nivel para la toma de decisiones.</p> <p>Elaborar e implementar un plan nacional de desarrollo de la innovación y procesos de I+D a nivel nacional, que fomente tanto la inversión pública como privada en I+D</p>
	<p>Divulgar los mecanismos para el registro de patentes de procesos novedosos en las empresas locales.</p>	<p>Promover sistemas de información y comunicación de los procesos innovadores de la industria manufacturera para su fácil transmisión y adaptación entre empresas.</p> <p>Divulgar periódicamente las patentes registradas de procesos novedosos en las empresas manufactureras salvadoreñas.</p>
	<p>Fortalecer e incentivar la integración vertical entre los sectores de la industria manufacturera a través de políticas sectoriales a nivel nacional e internacional.</p>	<p>Fortalecer los mecanismos de capacitación para el registro de patentes y desarrollo de procesos de innovación en la empresa.</p>
		<p>Fortalecer a las empresas que ya se encuentran desarrollando prácticas de integración vertical y divulgar los resultados y metodologías empleadas para ser replicadas por otras empresas</p>
		<p>Dar a conocer las condiciones y necesidades de otros sectores de la economía nacional, a fin de poder tener la mayor información posible de las necesidades para poder optar a integrarse verticalmente en la oferta de productos o servicios entre los diferentes sectores productivos.</p>
		<p>Apostar por la diversificación productiva de la industria manufacturera a través del posicionamiento logrado en mercados locales e internacionales</p>

Eje Estratégico	Estrategias	Líneas estratégicas
	<p>Desarrollar programas académicos de I+D de forma aplicada y profundizar la transformación estructural educativa en ciencia y tecnología.</p>	<p>Promover y acompañar la colaboración entre universidades e institutos tecnológicos con las empresas, así como la transferencia tecnológica en estas relaciones; potenciando el papel de la academia (universidad o centros superiores) en el desarrollo de la ciencia y la tecnología aplicada a los sectores productivos.</p> <p>Crear un programa de fomento y capacitación en gestión y transferencia de tecnologías en las Universidades y centros de Educación Superior</p> <p>Fortalecer el trabajo realizado por el INSAFORP y actualizarlo a las demandas actuales en el marco de la globalización y demandas a nivel internacional.</p> <p>Fortalecer el trabajo iniciado en el Ministerio de Educación a través de la creación del Viceministerio de Ciencia y Tecnología y dotar de mayores niveles el presupuesto para dicha rama, sobre todo lo relacionado a la investigación y formación en dicha área.</p>
	<p>Creación y aplicación de políticas industriales a nivel nacional de la mano con otros instrumentos de política pública para generar condiciones de un marco normativo equitativo.</p>	<p>Fortalecer la política industrial salvadoreña, trascendiendo de la aplicación casi exclusiva de instrumentos de política comercial. De modo que en conjunto estas políticas busquen promover la transformación estructural y el desarrollo productivo de la industria manufacturera.</p> <p>Revisar y reorientar las normas establecidas en detrimento de las empresas locales de la industria manufacturera, y orientarlas a la protección de la producción nacional.</p>
	<p>Generar condiciones locales para la conversión de los flujos de remesas en flujos de IED a nivel local.</p>	<p>Promover la generación de pequeñas inversiones derivadas de los flujos de remesas que reciben las personas salvadoreñas, a través de la capacitación y oportunidades de negocios acompañados por el Gobierno.</p>

Fuente: Elaboración propia.

**CUADRO 3.6**  
**PRINCIPALES LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA EL EJE ESTRATÉGICO 3.**

Eje Estratégico	Estrategias	Líneas estratégicas
<p><b>Fortalecer el Sistema Educativo Nacional con énfasis en las áreas de ciencia y tecnología, y buscar la coordinación directa con los productores de la industria manufacturera para identificar las necesidades específicas.</b></p>	<p>Promoción de la contratación de personal mejor cualificado para la industria manufacturera, que garantice aumentar los niveles de productividad de la misma.</p>	<p>Promover la contratación de personal altamente cualificado en la industria manufacturera, a través de estímulos estatales como la formación continua, la capacitación técnica, subsidios, etc.</p>
	<p>Fortalecer las capacidades del recurso humano de la industria manufacturera a través de servicios públicos educativos de calidad en coordinación con los agentes involucrados en la producción de la industria manufacturera.</p>	<p>Capacitar a las empresas para la implementación de medidas de formación continua de la mano con instituciones de educación superior.</p>
		<p>Fortalecer el sistema educativo nacional a fin de mejorar su calidad y garantizar una orientación adecuada en sintonía con el aparato productivo nacional.</p>
		<p>Incrementar de forma sostenida el presupuesto en educación, particularmente en educación superior, mejorar las condiciones de infraestructura y principalmente las mejoras en la calidad educativa</p>
		<p>Actualizar y fortalecer al profesorado de todos los niveles del sistema educativo nacional, y evaluarlos con metodologías innovadoras y actualizadas a nivel internacional</p>
		<p>Avanzar en el camino de crear una mayor oferta educativa de calidad, a través de instituciones acreditadas y certificadas. Aumentando así los estándares de la educación nacional bajo parámetros a nivel mundial.</p>
		<p>Promover y fortalecer los programas de postgrado de alta calidad, en particular en las áreas de ciencia y tecnología aplicadas para el caso a la industria manufacturera. Buscar fuentes de financiamiento y vincular al sector privado en este proceso.</p>
		<p>Generar condiciones para la reincorporación y repatriación de la fuga de cerebros que se ha generado en estos años en el país, de modo que estos talentos puedan contribuir directamente al desarrollo del su propio país.</p>
		<p>Promover la igualdad y equidad de género en la generación de empleo digno en la industria manufacturera salvadoreña</p>
	<p>Promover las ventajas que tienen las empresas de la industria manufacturera y aprovecharlas para la generación de empleo en condiciones dignas y equitativas en el mercado, con énfasis en la generación de empleo femenino de calidad.</p>	<p>Divulgar las ventajas de los resultados obtenidos en la industria manufacturera, como medio de incentivo para atraer más inversiones y generar así mayores niveles de empleo.</p>

Fuente: Elaboración propia.

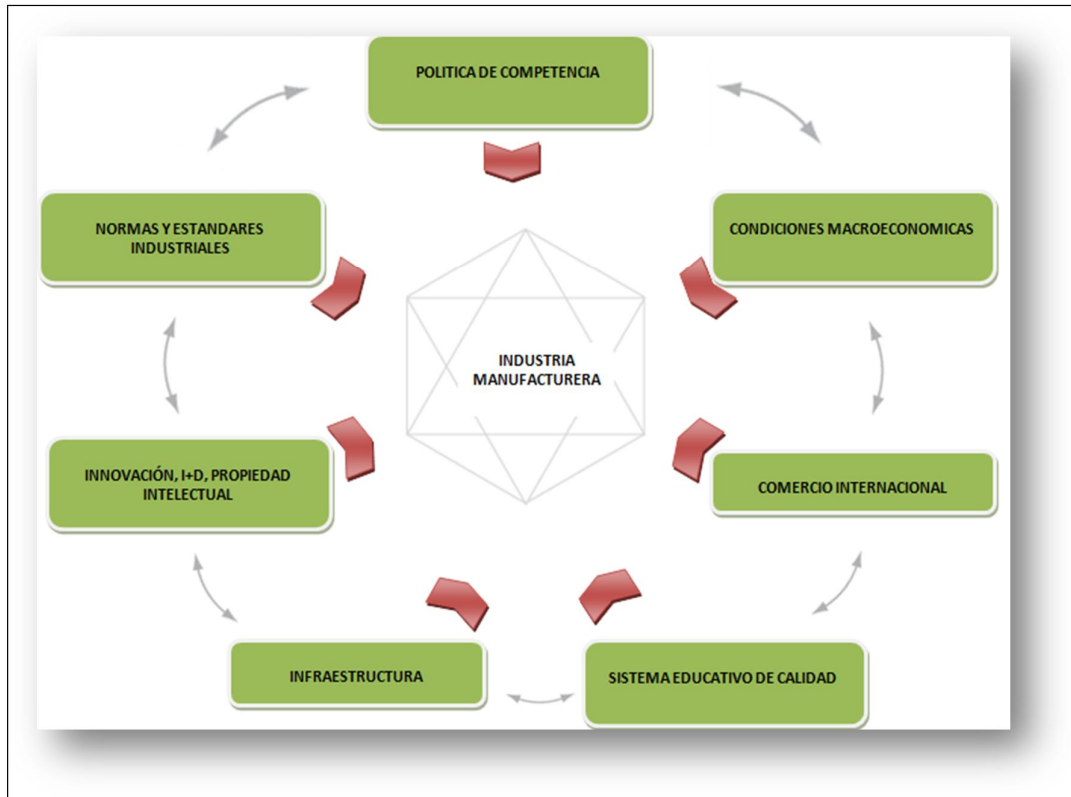
**CUADRO 3.7**  
**PRINCIPALES LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA EL EJE ESTRATÉGICO 4**

Eje Estratégico	Estrategias	Líneas estratégicas
<p>Revisar el marco normativo y legislativo que regula y enmarca la actuación de la industria manufacturera salvadoreña a fin de garantizar un adecuado entorno para el desarrollo de la misma.</p>	<p>Incentivar la promoción de las exportaciones a través de la revisión y aplicación de medidas proteccionistas en el comercio internacional.</p>	<p>Diseñar e implementar medidas complementarias que garanticen la protección institucional a las empresas nacionales, en el marco de la competencia del comercio internacional.</p> <p>Divulgar y promover los beneficios y facilidades estatales para la exportación de empresas nacionales.</p> <p>Revisar y mejorar la regulación y actuación Estatal orientada a la generación de condiciones equitativas para la competencia en el mercado de la industria manufacturera local.</p>
	<p>Revisar y analizar los instrumentos de política comercial para lograr mejores resultados y aprovechamiento de sus posibles beneficios.</p>	<p>Revisar cada uno de los instrumentos de política comercial y medir el impacto que tienen para las empresas nacionales, y proponer medidas complementarias para mitigar los que sean negativos.</p> <p>Dar a conocer los beneficios y medios para obtenerlos derivados de Tratados comerciales a nivel internacional, a toda la población, con énfasis a los productores de la industria manufacturera</p>
	<p>Promover y proponer programas de innovación y mejora tecnológica para las empresas de la industria manufacturera y así mejorar el nivel tecnológico de la producción manufacturera.</p>	<p>Formular e implementar políticas y programas innovadores, tecnológicos, en coordinación y vinculación directa con la política económica y educativa, de modo que generen condiciones propicias para el desarrollo de la innovación y tecnología, así como el desarrollo de la I+D en la industria manufacturera.</p> <p>Generar, regular y garantizar condiciones de competencia equitativa en la industria manufacturera, que consiga la generación de capacidades en la industria manufacturera para competir en el mercado con empresas extranjeras</p> <p>Revisar y denunciar las prácticas anticompetitivas de países socios comerciales en el marco de tratados comerciales, tales como medidas proteccionistas a sus mercados.</p>

Fuente: Elaboración propia.

A cada uno de los ejes y estrategias detalladas en los cuadros anteriores, les corresponde las líneas estratégicas para su desarrollo. Sin embargo, una forma reducida de presentar los grandes elementos que se necesitan para el fomento de la industria manufacturera, son presentados en la figura 3.3, la cual detalla cada uno de los componentes que creemos resumen las características necesarias para el buen desarrollo de la industria manufacturera en El Salvador.

**FIGURA 3.3**  
**ELEMENTOS CONSTITUTIVOS PARA EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**



Fuente: Elaboración propia.



## CONCLUSIONES

Evidentemente El Salvador urge de medidas que permitan adquirir capacidades y competencias en el ámbito científico, tecnológico, educativo e innovador. Se presentan estas aristas como determinantes indispensables para el despegue de una industria manufacturera más competitiva a nivel nacional e internacional. En otras palabras, es indispensable transitar de una producción caracterizada por bajos niveles de valor agregado y productividad, a una industria con mayores niveles de valor agregado, dotados de un mayor contenido tecnológico que permita competir con el auge desmedido de los servicios en el país.

En este sentido, es necesario el desarrollo de capacidades para conseguir esos objetivos, y por tanto la inversión para conseguirlas es un punto fundamental en las prioridades para el fomento y reactivación de la industria manufacturera salvadoreña. Por ejemplo, la débil o nula generación de conocimiento a través de la investigación debe ser transformada a través de una inyección de recursos y planes de inversión a largo plazo para la generación institucional de políticas de I+D. De modo que se transite de un sector que no demanda conocimiento, a otro que demande tanto conocimiento como tecnología para la generación de valor.

Por tanto, en este marco un sector fundamentalmente desprotegido en las últimas décadas en el país es la Educación. Es importante como la misma UNCTAD plantea, avanzar en la educación en general, pero sobre todo en la educación superior. La expansión de la enseñanza científica y tecnológica debe ser una apuesta estratégica de la mano de la industria manufacturera.

Así pues, la apuesta que hizo el país de insertarse a una dinámica mundial a través de una economía abierta y de mercado, si bien es alabada por las instituciones internacionales como la ONU, UNCTAD, OMC, BID, etc. Es por muchas de esas mismas instituciones hoy en día cuestionada, no tanto por la decisión per se, sino más bien por las políticas impulsadas y los escasos resultados positivos a favor de mayores niveles de crecimiento económico.

Es importante señalar lo anterior, ya que de ese enfoque depende la reactivación o no de la industria manufacturera. Es decir, debe ser capaz de contribuir a generar mayores tasas de crecimiento económico como sinónimo de bienestar en la sociedad salvadoreña y de esta manera incrementar significativamente los estándares de vida de la población.

Sin embargo, toda nueva propuesta de reactivación industrial y específicamente de la industria manufacturera, requiere una profunda evaluación de los aspectos positivos de aprendizaje que se generaron en el pasado y de los problemas asociados a los errores que se cometieron. Uno de los primeros grandes desafíos es el de generar condiciones para aprovechar lo bueno de experiencias que han involucrado considerables acervos tecnológicos, económicos y de calificación de los recursos humanos, pero, a la vez, es indispensable superar las insuficiencias y limitaciones de esas experiencias para avanzar hacia la adquisición de ventajas comparativas dinámicas.

Así pues, lograr mayores niveles de competitividad y de mantenerlos en el largo plazo no es posible con un solo agente; sino que es necesario la convergencia y sinergia de todos los agentes económicos y actores claves en este proceso, tal como lo demuestran casos exitosos a nivel

mundial. Esta sinergia lograra sostener en el tiempo altos niveles de competitividad, que con condiciones y capacidades estructurales logren consolidar un proceso endógeno permanente que abarque todos los aspectos señalados a lo largo de esta investigación.

Por supuesto, que todo esto no sería posible sin una formulación y diseminación de políticas públicas, transparentes y coherentes con la realidad del mercado salvadoreño, de modo que sean armónicas, simétricas y estratégicas con las capacidades y realidades que acompañan el quehacer diario de la economía salvadoreña. A su vez, esta apuesta debe estar acompañada por el desarrollo de políticas y planes de corto plazo que acompañen y logren su óptima ejecución.

Por tanto, el fortalecimiento Institucional pasa por la necesidad de una revisión urgente y exhaustiva en la economía salvadoreña. Es necesaria una revisión y redefinición del aparato público, de modo que se pueda transformar su debilidad en fortaleza y contar con una garantía Institucional que acuerpa técnica y legalmente el desarrollo de todo el aparato productivo nacional. Esto pasa necesariamente por examinar las políticas implementadas en materia comercial, que tanto “violan” la soberanía nacional y restan márgenes de maniobra para fortalecer los procesos internos del mercado salvadoreño.

La permanente evaluación de los diferentes agentes, no es necesario para el cumplimiento de una agenda internacional de cara a los organismos multilaterales o instituciones internacionales, sino más bien para la mejora constante de las políticas diseñadas en la mejora continua de los diferentes sectores económicos de la sociedad salvadoreña.

Es en este contexto, que junto a estas consideraciones finales de carácter general, se suma la propuesta de líneas estratégicas para el fortalecimiento de la industria manufacturera. Dichas líneas deberían estar contempladas en una Política Industrial que pueda garantizar la generación de capacidades para lograr mayores niveles de competitividad comparativa.

Tal como se plantearon los objetivos y las hipótesis de trabajo, la industria manufacturera efectivamente pasa por un bache prolongado y sistemático en la economía salvadoreña, que responde a variables y factores estructurales desarrollados por toda las políticas desarrolladas en las últimas tres décadas. Sin embargo, no todo está perdido, y de lo que se trata es de un desafío de constancia, de construcción paulatina y permanente, de seguimiento y evaluación, de revisión y redefinición, pero sobre todo supone una perspectiva del largo plazo.

## BIBLIOGRAFÍA

Agosin, M. (2009). *Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes*. *Revista CEPAL No. 97*, 117-134.

Akerman, J. (1968). *Teoría del industrialismo (análisis causal y planes económicos)*. Madrid: TECNOS S.A.

Albarracín, J. (1991). *LA ECONOMIA DE MERCADO*. Editorial Trotta.

Alvarenga, L. (2001). *La situación económico-laboral de la maquila en El Salvador: un análisis de género*. Santiago de Chile: CEPAL.

Amsden, A. (2004). *La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia*. *Revista de la CEPAL No. 82*, 75-90.

Arias, S. (2008). *Derrumbe del neoliberalismo; lineamientos de un modelo alternativo*. San Salvador: Editorial Universitaria.

Asociación Nacional de la Empresa Privada. (2013). *Encuentro Nacional de la Empresa Privada 2013: Mejorando Empresas Transformando Vidas*. San Salvador: ANEP.

Bain, J. (1956). *Barriers To New Competition: Their Character And Consequences In Manufacturing Industries*. Cambridge: Harvard University Press.

Bain, J. (1968). *Industrial Organization*. Segunda Edición. Nueva York; John Wiley.

Balassa, b. (1988). *Los países de industrialización reciente en la economía mundial* (1a. en español ed.). México: Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V.

Banco Central de Reserva de El Salvador. (Varios números). *Revista Trimestral*. San Salvador: BCR.

Banco Central de Reserva. (2009). *El Rol de la Industria Manufacturera en Iso países en desarrollo: ¿Qué Rol debe jugar la Industria salvadoreña?* San Salvador: BCR.

Bendeck, X. (2004). *Análisis Legislativo sobre el Trabajo Doméstico en El Salvador*. Revista Centro de Documentación Judicial de la Corte Suprema de Justicia.

Cabral, L. (1997). *Economía Industrial*. Madrid: McGraw-Hill.

Caldentey, P. (1987). *Una propuesta de remodelación del paradigma estructura-conducta-resultados*. *Revista de estudios agrosociales No. 141*, 197-203.

Calvo (2010). *Video institucional proporcionado en la empresa Calvo*. El Salvador.

Candell, R. (n.d.). *El Salvador: política industrial, comportamiento empresarial y orientaciones para la transformación industrial*. ILPES/CEPAL, n.d.

CASATIC y ASPROC. (2011). *Propuesta de proyectos estratégicos de desarrollo de El Salvador basados en las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones*. San Salvador.

Centro Nacional de Registros. (2009). *Boletín Propiedad Intelectual de El Salvador. Boletín PIES, No. 1*.

CEPAL. (2011). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (1998). *Centroamérica: Evolución del Sector Industrial (LC/MEX/R.732)*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (1999). *El Salvador: Evolución económica durante 1998 (LC/MEX/R.7.10)*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2000). *ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD EN CENTROAMÉRICA. De la integración externa a la integración interna (LC/MEX/L.447)*. CEPAL.

CEPAL. (2010 a.). *Innovar para Crecer. Desafíos y oportunidades para el desarrollo sostenible e incluso en Iberoamérica*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2010). *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir, Trigésimo tercer período de sesiones de la CEPAL*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2008). *La transformación productiva 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades (LC/G.2367 (SES.32/3))*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2010). *Monitoreo del Plan sLAC2010: Avances y desafíos de la Sociedad de la Información en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (1990). *Reconversión industrial en Centroamérica (LC/G.1640)*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (1990). *Reconversión industrial en Centroamérica (LC/G.1640)*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2013). *Sistemas de Innovación en Centroamérica. Fortalecimiento a través de la integración regional*. (R. Padilla, Ed.) Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2003). *Trabajo, desigualdad y pobreza. Tendencias recientes en la región norte de América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2009). *VISIÓN ESTRATÉGICA DE CENTROAMÉRICA Y SU INSERCIÓN INTERNACIONAL*. México: CEPAL.

Céspedes, R. (2009). *ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNION EUROPEA*. Fundación Friedrich Ebert.

Chávez, O. (s.f.). *Los incentivos fiscales en la industria manufacturera de El Salvador*. 357-365.

Cimoli, M., & Primi, A. (2007). *Políticas de ciencia y tecnología en economías abiertas: la situación de América Latina y el Caribe*. Serie Desarrollo Productivo No. 165.

- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE. (1999). *Características del Sector Microempresarial salvadoreño*. San Salvador: CONAMYPE.
- Comisión Nacional para la Sociedad de la Información CNSI. (2006). *Estrategia Nacional del Programa de ePaís*. San Salvador: CNSI.
- CONACYT. (2009). *Indicadores de ciencia y tecnología. Estadísticas sobre actividades tecnológicas. Sector de educación superior y gobierno*. San Salvador: CONACYT.
- CONACYT. (2010). *Indicadores de Ciencia y Tecnología. Estadísticas sobre actividades científicas y tecnológicas. Sector de educación superior*. San Salvador: CONACYT.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD. (2011). *Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación El Salvador*. Nueva York y Ginebra: UNCTAD.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. UNCTAD. (2010). *Análisis de la Política de Inversión. El Salvador*. Nueva York y Ginebra: UNCTAD.
- Diario Oficial de El Salvador. (veintitres de noviembre de 1998). *Ley de zonas francas industriales y de comercialización*. , tomo 340 . San Salvador, El Salvador: Diario Oficial de la República de El Salvador.
- Dir. Liemt, G. (Ed.). (1995). *La reubicación internacional de la industria. CAUSAS Y CONSECUENCIAS*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo, OIT.
- Dirección General de Estadísticas y Censos DIGESTYC. (2011). *CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE EL SALVADOR (CLAEES) BASE CIIU 4.0*. San Salvador: Ministerio de Economía - DIGESTYC.
- Dirección General de Estadísticas y Censos. (2012). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*. Ciudad Delgado: DIGESTYC.
- Dirección General de Estadísticas y Censos. (2013). *Resultados Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2012*. Ciudad Delgado: DIGESTYC.
- Dornbusch, R., & Fisher, S. (2002). *Macroeconomía* (octava ed.). McGraw-Hill.
- Encuentro Nacional de la Empresa Privada ENADE. (2013). Asociación Nacional de la Empresa Privada. San Salvador, El Salvador.
- Fidalgo, G. (2000). *Tesis doctoral. Variedad estratégica y rentabilidad empresarial*. . Oviedo: Departamento de administración de empresas y contabilidad. Universidad de Oviedo.
- Fujii, G. (2010). La lógica laboral del modelo de exportaciones intensivas en trabajo no calificado. El caso de México. *Revista de Economía Mundial No. 24* , 67-102.
- FUSADES. (2009). *Cómo está El Salvador*. San Salvador: FUSADES.
- FUSADES. (2010). *Informe de coyuntura social. DEES*. San Salvador: FUSADES.

- Gobierno de El Salvador. (2013). *Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo. Documento explicativo del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*. San Salvador: Gobierno de El Salvador.
- Gobierno de El Salvador. . (2011). *Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014*. (S. T. Presidencia, Ed.) San Salvador: Gobierno de El Salvador.
- Grupo de Monitoreo Independiente en El Salvador (GMIES). (2008). La industria de ropa e indumentaria en Centroamérica y la responsabilidad social empresarial. *Lan Harremanak, revista de relaciones laborales, No. 19. Servicio Editorial del País Vasco*.
- Hernández, J. (2008). La responsabilidad social corporativa y las empresas transnacionales. *Boletín de recursos de información. HEGOIA, No. 15*.
- Hernández, J. (2009b). Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa. De la responsabilidad social corporativa a las redes contrahegónicas transnacionales. *Observatorio de Multinacionales de América Latina OMAL y UPV/EHU*.
- Hernández, J., & Ramiro, P. (2009a). *El negocio de la Responsabilidad. Crítica a la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. España: Icaria-Antrazyt.
- Herrero, F. (2004). *LA INTEGRACION CENTROAMERICANA: BENEFICIOS Y COSTOS*. Centroamérica: CEPAL.
- Huergo, E. (1998). Colusión y Eficiencia: un contraste a partir de estimaciones intra e intersectoriales. *Revista de Economía Aplicada No. 17 (Vol. VI). Universidad Complutense de Madrid*, 5-28.
- Huergo, E. (1998). *Identificación del poder de mercado: estimaciones para la industria española*. Investigaciones económicas Vol. XXII (1) , 69-91.
- Huerta, E. (n.d.). *Contribuciones de la Organización Industrial a la Dirección estratégica de la empresa. DIALNET*, 85-108.
- Ibarra, R. (1986). *Un Sistema Integral de Contabilidad Nacional* (Primera ed.). México: CEMLA.
- INCAE. (2010). *Indice de Competitividad Global 2010-2011. Resultados para El Salvador. Comunicado de Prensa*. San Salvador: INCAE.
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social. (2012, 2013). *Anuario Estadístico*. San Salvador: ISSS.
- Katz. (2009). *El papel de las TIC en el Desarrollo. Propuesta de América Latina a los Retos Económicos Actuales*. Barcelona: Ariel.
- Kosacoff, B. (1999). *El debate sobre la política industrial*. Revista de la CEPAL No. 68 , 35-60.
- Lemus, R. (2000). *La industria bancaria en los noventa*. San Salvador: FUSADES.
- Marshall, A. (1890, 1920). *Principles of Economics*, MacMillan.

- Mason, E. S. (1939). *Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise*. American Economic Review.
- Mason, E. S. (1949). *The Current State of the Monopoly Problem in the United States*. Harvard Law Review.
- Ministerio de Economía. (2010). *Estrategia integral de fomento a las exportaciones*. San Salvador: MINEC.
- Ministerio de Economía. (2013). *Informe de Comercio Exterior*. Unidad de Inteligencia Económica. San Salvador: MINEC.
- Ministerio de Economía. (2005). *VII Censos Económicos* (Vols. Tomo I Industria-Agroindustria). San Salvador: Ministerio de Economía.
- Ministerio de Educación. (2010 b). *Plan Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico. Marco de ejecución de la Agenda Nacional de Investigación*. (V. d. Tecnología, Ed.) San salvador: MINED.
- Montoya, A. (n.d) *La concentración en la Industria Manufacturera de El Salvador*. San Salvador: UCA.
- Móra, G. (2005). EL PARADIGMA ESTRUCTURA-CONDUCTA-RESULTADO. *Sistema d'Informació Turística d'Eivissa i Formentera. Centre de Documentació* .
- Moreno, R. (2006). *CAFTA-DR, agricultura y soberanía alimentaria*. San Salvador: Oxfam Internacional / Oxfam América.
- Moreno, R. (2004). *La globalización neoliberal en El Salvador. Un análisis de sus impactos e implicaciones* (1a edición ed.). Barcelona: Fundación Món-3.
- Motoya, A. (2000). *Economía Crítica*. San Salvador: UCA.
- Núñez Gamallo, Ramón (2006). *Deslocalización productiva: el caso de las conserveras de pescado*. Universidad de la Coruña. Documento disponible en internet.
- Organización de las Naciones Unidas. . (2009). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)*. Departamento de Asuntos Económicos y sociales. División de Estadística. Nueva York: ONU.
- Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2010). *Análisis de la Política de Inversión. El Salvador* [Libro]. - Neva York y Ginebra : UNITED NATIONS PUBLICATION.
- Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2011). *Examen de las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Salvador*. - Neva York y Ginebra : UNITED NATIONS PUBLICATION.
- Organización Mundial del Comercio. (1994) *Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio*, firmado en Marrakech, Marruecos.

- Organización Mundial del Comercio. (1994). *Anexo 1C. del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*. Marrakech, Marruecos
- Organización Mundial del Comercio. (1996, 2010). *Examen de las políticas comerciales de El Salvador*. Ginebra: OMC.
- Parlamento Europeo. (2011). *Acuerdos comerciales de la Unión Europea con Centroamérica, Colombia y Perú: Obstáculos para el desarrollo sostenible*. Parlamento Europeo.
- Pérez, C. (2001). Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil. *Revista de la CEPAL No. 75*, 115-136.
- Pérez, J. (1998). La nueva industrialización y el trabajo. *Nueva Sociedad No. 158*, 160-172.
- PNUD. (2005). *Informe sobre el Desarrollo Humano*.
- Porter, M. (1990). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires: Vergara Editor, S.A.
- Prais, S. (1985). *Productividad y Estructura Industrial*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Presto, J. (2009). *DETERMINANTES DE LA TASA DE BENEFICIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EXPORTADORA URUGUAYA 1997 A 2005*. Uruguay: Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República Uruguay.
- Ramírez, J. (2002). *Los nuevos desarrollos de la economía industrial. Repercusiones en la política industrial y valoraciones críticas*. Ponencia presentada en las VIII Jornadas de Economía Crítica, del 28 de febrero al 2 de marzo de 2002 (págs. 1-28). Valladolid: Universidad Complutense de Madrid.
- Ramiro, P., Pulido, A., L., Z., & Ramos, B. (2010). *La Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales y los Derechos Humanos*. San Salvador: CEICOM.
- República de El Salvador. (2012). *Política Industria 2011-2014*. San Salvador, El Salvador.
- Rotta, L. (2013) Tesis. *Dinámica empresarial en el sector manufacturero argentino. Análisis descriptivo a nivel regional durante las etapas de convertibilidad, crisis y post convertibilidad*. Mar del Plata.
- Rueda -Junquera, F. (1999). *LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN CENTROAMÉRICA: PERSPECTIVAS DEL AJUSTE A LA NUEVA POLÍTICA COMERCIAL REGIONAL*. América Latina, Hoy No. 22, 11-19.
- Ruiz, M. J. (s.f.). *ANÁLISIS DE LA DINÁMICA DEL DISTRITO INDUSTRIAL: UNA APROXIMACIÓN DESDE EL PARADIGMA ESTRUCTURA-CONDUCTA-RESULTADOS*. Universidad de Castilla-La Mancha, 1-26.



- Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA). (2002). *Medidas Contrarias al Libre Comercio Intra-regional*. Guatemala: SIECA.
- Segovia, A. (1997). *Cambio Estructural, Políticas Macroeconómicas y Pobreza en El Salvador*. San Salvador.
- Segovia, A. (1994). *La Economía Política del Ajuste en El Salvador durante el Período 1980. Tesis doctoral*.
- SIECA. (Varios Años). *ESTADO DE SITUACIÓN DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA*. Ciudad de Guatemala: SIECA.
- SIECA. (2012). *RELACIONES COMERCIALES ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA*. Centroamérica: SIECA.
- Stiglitz, J. C. (2007). *COMERCIO JUSTO PARA TODOS : COMO EL COMERCIO PUEDE PROMOVER EL DESARROLLO*. Madrid: Taurus.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. (C. Rodríguez, Trad.) Madrid: Santillana Ediciones Generales, S.L.
- Suzigan, W., & Furtado, J. (2006). Política Industrial y Desarrollo. *Revista de la CEPAL No. 89*, 75-91.
- Vega, J. (2008). *Tesis doctoral. LAS ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ESPAÑOLA: SUS DETERMINANTES Y EFECTOS SOBRE EL DESEMPEÑO INNOVADOR*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Vidal, J. (1996). *Mundialización. Diez tesis y otros artículos*. Barcelona: Icaria-Antrazyt.
- Vidal, J., & Martínez, J. (2001). *ECONOMÍA MUNDIAL* (Segunda edición ed.). Madrid: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A.U.
- Weinberg, S. y Ruthfauff, J. (1998). *Estrategias y proyectos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo en El Salvador*. CED-SAPRIN, Washington.
- Weller, J. (2010). *Mercado laboral y diálogo social en El Salvador*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Zabala, I. (1995). *El empleo femenino en las manufacturas para exportación de los países de reciente industrialización*. Cuadernos de Trabajo de HEGOA No. 14 , 1-28.

## PAGINAS WEB

<http://es.wikipedia.org/wiki/Industria>

<http://www.significados.info/organizacion/>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n\\_Industrial](http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Industrial)

[http://www.betsime.disaic.cu/secciones/fin\\_ef\\_04.htm](http://www.betsime.disaic.cu/secciones/fin_ef_04.htm)

[http://www.censos.gob.sv/tomos/Tomo\\_I.pdf](http://www.censos.gob.sv/tomos/Tomo_I.pdf)

<http://www.monografias.com/trabajos10/comint/comint.shtml#ixzz384XpUEcR>

<http://definicion.mx/empleo/>

<http://www.bcr.gob.sv/esp/>

<http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/index.php/oportunidades-del-acuerdo-de-asociacion-por-sector/fichas-por-producto/el-salvador.html>

<http://www.fundemas.org/>

[http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota\\_completa.asp?idCat=47861&idArt=7328907](http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=47861&idArt=7328907)

[http://www.cnr.gob.sv/index.php?option=com\\_phocadownload&view=category&id=25:archivos-de-propiedad-intelectual&Itemid=261](http://www.cnr.gob.sv/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=25:archivos-de-propiedad-intelectual&Itemid=261)

[http://www.wipo.int/wipolex/es/results.jsp?countries=SV&cat\\_id=3](http://www.wipo.int/wipolex/es/results.jsp?countries=SV&cat_id=3)

<http://www.wipo.int/wipolex/es/details.jsp?id=3785>

<http://www.wipo.int/wipolex/es/>

<http://www.wipo.int/pct/es/>

<http://www.wipo.int/classifications/ipc/en/>

<http://www.wipo.int/patentscope/en/>

<http://www.wipo.int/classifications/ipc/en/general/statistics.html>

<http://www.wipo.int/aspi/es/>

<http://patentscope.wipo.int/search/en/result.jsf>

[http://www.cnr.gob.sv/index.php?option=com\\_content&view=article&catid=83:tema-2&id=96:patentes](http://www.cnr.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&catid=83:tema-2&id=96:patentes)

<http://www.elsalvador.law.pro/registro-marcas-sp.php>

<http://www.wipo.int/wipolex/es/profile.jsp?code=sv>

<http://protectia.eu/registro-patentes-elsalvador>

<http://slideplayer.es/slide/1091415/>

[http://www.cnr.gob.sv/index.php?option=com\\_content&view=article&id=104&Itemid=163](http://www.cnr.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=104&Itemid=163)

<http://www.slideshare.net/FUSADESORG/tratados-de-libre-comercio-e-inversin-extranjera-directa-en-el-salvador>

Truño, Jordi. La responsabilidad social corporativa en la gestión empresarial. Tomado de:  
<http://webs2002.uab.es/dep-economia-empresa/jornadas/papers/2006/truno.pdf>

## ANEXOS

### Anexo 1: Producto Interno Bruto (PIB) por Rama de Actividad Económica. A Precios Constantes de 1990

Periodo 1990-1999.

CONCEPTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997(r)	1998	1999
1 Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	821.1	818.8	884.6	861.8	841.3	879.4	890.4	893.5	887.3	955.3
1.1 Café oro	218	219.2	243.2	219.7	205.6	203.2	206	192.9	176.9	203.9
1.2 Algodón	10.9	6.7	7.3	6.5	3.7	0	0	0	0	0.7
1.3 Granos básicos	160.4	154.3	196.9	197.9	158.7	180.8	178.5	170.7	157.1	186.4
1.4 Caña de azúcar	29.3	36.4	39.2	40.1	38	37.8	40.5	50.1	57.6	55.8
1.5 Otras producciones agrícolas	116.1	121.6	114.1	123.6	136.8	144.4	151.1	154.9	157.2	161.9
1.6 Ganadería	140.1	131.7	127.7	117.7	134.9	141.6	142.4	153.9	156.9	160.5
1.7 Avicultura	73.1	77.5	84.2	80.1	85.9	92.2	90.4	95.8	103	111.4
1.8 Silvicultura	49.7	49.3	49	50.7	48.1	49.2	50.2	50.8	50.8	51.8
1.9 Productos de la caza y la pesca	23.4	22.2	23	25.4	29.6	30.2	31.4	24.5	27.8	22.9
2 Explotación de Minas y Canteras	18.1	19.9	20.9	23.1	25.6	27.4	27.6	29.4	31	31.1
2.1 Productos de la minería	18.1	19.9	20.9	23.1	25.6	27.4	27.6	29.4	31	31.1
3 Industria Manufacturera	1042.5	1104.1	1213.1	1194.6	1282.8	1370.6	1394.5	1506	1605.8	1665
3.1 Carne y sus productos	39.9	36.8	35.7	31.7	32	33.1	30.5	28.3	30.4	31.4
3.2 Productos lácteos	24.7	22.5	34.1	37.6	37.6	38.5	43.1	43.9	49.1	49.8
3.3 Productos elaborados de la pesca	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
3.4 Productos de molinería y panadería	96.6	100.7	101.6	111.8	118.4	128.3	127.7	132.8	144.7	143.2
3.5 Azúcar	38.4	47.3	61	77.7	79.4	78.9	85.6	105	113.6	118
3.6 Otros productos alimenticios elaborados	71.5	73.2	75.6	70	75.9	83	86.4	95.3	99.7	103.4
3.7 Bebidas	111.1	113	118.3	111.4	119.8	121.6	122	128.9	129.9	143.3
3.8 Tabaco elaborado	36.9	38.4	38.4	32.7	34.1	34.8	33.1	26.3	0	0
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	83.3	86.8	93.9	84	84.8	92.7	91.2	97.3	100.4	98.9
3.10 Prendas de vestir	34.4	36.5	39	28.4	29.8	30.9	30.6	31.5	33.5	34.6
3.11 Cuero y sus productos	51.8	54.7	57.2	57.2	61.9	66.5	64.3	62	71.2	65.8

CONCEPTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997(r)	1998	1999
3.12 Madera y sus productos	14.3	14.8	15.2	17.5	20.3	22.2	20.7	20.9	19.9	20.6
3.13 Papel, cartón y sus productos	28.7	29.9	31.7	31.7	34.2	34.7	34.4	37.6	39.2	40.4
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas	45.5	47.4	50.9	53.7	58.2	61.9	65.5	74.8	80.3	83.2
3.15 Química de base y elaborados	86.9	92.9	101.3	95	112.8	124.2	120.3	125.7	141.6	153.3
3.16 Productos de la refinación de petróleo	60	76.8	100.1	84.5	81.5	71.3	75	79	81.4	89.7
3.17 Productos de caucho y plástico	39.8	41.8	44.7	29.8	30.4	32.7	30.9	33.8	38.1	39
3.18 Productos minerales no metálicos elaborados	46.8	49.9	53.7	59.7	63.3	64.6	61.4	70	72.9	73.3
3.19 Productos metálicos de base y elaborados	47.1	48.7	51.6	50.1	52.4	55.7	59.4	66.6	74	75.7
3.20 Maquinaria, equipos y suministros	35.8	36.9	39.1	36.4	41.6	49.4	54.4	53.5	57.9	57.5
3.21 Material de transporte y manufacturas diversas	31.7	33.5	35.4	38	43.7	50.5	50.7	47.8	53.8	57.4
3.22 Servicios industriales de maquila	17.3	21.7	34.5	55.4	70.6	95.3	107	144.8	174.1	186.4
4 Electricidad, Gas y Agua	56	27.6	29.1	31.8	33.3	35	41	42.7	45.3	46.5
4.1 Electricidad	39.9	11.4	11.3	12.6	13.6	14.5	20.2	20.6	22.7	23.2
4.2 Agua y alcantarillados	16.1	16.2	17.8	19.2	19.7	20.5	20.8	22.1	22.6	23.3
5 Construcción	166.8	184	195.9	202.8	226.2	239.9	246.4	261.6	283.7	278.7
5.1 Construcción	166.8	184	195.9	202.8	226.2	239.9	246.4	261.6	283.7	278.7
6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	871.2	932.5	1039.5	1106.5	1201.2	1320.2	1325.7	1364	1419.1	1447.8
6.1 Comercio	730.4	776.8	866.9	926.7	1012.1	1120	1118.8	1147.8	1194.2	1215.7
6.2 Restaurantes y hoteles	140.8	155.6	172.5	179.8	189	200.1	206.9	216.2	224.9	232.1
7 Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	352.3	369	403.7	430.5	456.2	481.4	490.3	528.1	550.4	602.9
7.1 Transporte y almacenamiento	255	271.2	297	321.4	336.8	367.3	368.6	392.2	411.1	424.1
7.2 Comunicaciones	97.4	97.8	106.7	109.1	119.4	114.1	121.7	136	139.3	178.8
8 Establecimientos Financieros y Seguros	104.4	100.5	122	135.8	163.2	189.9	195	219.6	240.7	269.6
8.1 Bancos, seguros y otras instituciones financieras	104.4	100.5	122	135.8	163.2	189.9	195	219.6	240.7	269.6

CONCEPTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997(r)	1998	1999
9 Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	168.2	182.3	189	190.6	201.6	213.5	220.6	230.2	236.7	237.1
9.1 Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	168.2	182.3	189	190.6	201.6	213.5	220.6	230.2	236.7	237.1
10 Alquileres de Vivienda	542.8	548.1	556.3	564.8	574.9	585.2	595.1	605.8	617.8	620.8
10.1 Alquileres de vivienda	542.8	548.1	556.3	564.8	574.9	585.2	595.1	605.8	617.8	620.8
11 Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos	294.8	303.4	313	321.8	337.1	357	358.8	369.7	377.3	378.5
11.1 Servicios comunales, sociales y personales	191.8	196.9	203.4	209.2	221.5	238.1	236.8	246	252.5	253.7
11.2 Servicios domésticos	103	106.5	109.6	112.6	115.6	118.9	122	123.7	124.8	124.8
12 Servicios del Gobierno	354.3	356.5	344.1	345.3	354.3	369.5	385.1	399.7	401.1	407.3
12.1 Servicios del Gobierno	354.3	356.5	344.1	345.3	354.3	369.5	385.1	399.7	401.1	407.3
13 Menos: Servicios Bancarios Imputados	80.1	78.5	96.8	124.9	132.6	164.2	177	202.1	217.7	233.4
14 Mas: Derechos Arancelarios e Impuestos al Valor Agregado	88.4	104.4	133.4	457.4	524.3	574	595.7	620.7	648.1	665.1
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado	4800.9	4972.5	5347.7	5741.8	6089.3	6478.7	6589.2	6869	7126.5	7372.3

**Periodo 2000-2009.**

CONCEPTOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005(p)	2006(p)	2007(p)	2008(p)	2009(p)
1 Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	925.3	900.8	904.4	912.5	938.1	985.7	1041.6	1129.7	1164	1130.3
1.1 Café oro	174.4	150	131.6	124.6	122.8	125.6	120.7	133.3	135.5	110.2
1.2 Algodón	1.2	0.5	0.5	0.5	0.3	1.1	0.7	0.2	0	0
1.3 Granos básicos	171.3	170.4	182.6	181.1	187.8	189.1	210.6	234.2	229.9	212.4
1.4 Caña de azúcar	55.1	53.7	52.6	53.3	55.3	54.7	51.7	53.4	53.5	51.6
1.5 Otras producciones agrícolas	165.1	168.4	170.3	174.5	178.7	204.4	233.8	257.8	283.6	289.2
1.6 Ganadería	164.3	164.5	166.7	166.9	170	174.9	184.2	198.4	212.6	216.9
1.7 Avicultura	119.7	117.8	125.3	132.6	140.2	146.9	151.1	157.8	142.2	144.4
1.8 Silvicultura	52.3	52.6	52.6	53.9	55	56.6	59.1	62.4	70.7	71.4
1.9 Productos de la caza y la pesca	21.9	22.9	22.3	25	28	32.4	29.8	32.3	35.9	34
2 Explotación de Minas y Canteras	29.7	33.1	35	36.2	30.4	32	33.4	32.7	30.5	25.8

CONCEPTOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005(p)	2006(p)	2007(p)	2008(p)	2009(p)
2.1 Productos de la minería	29.7	33.1	35	36.2	30.4	32	33.4	32.7	30.5	25.8
3 Industria Manufacturera	1734.1	1804.2	1856.9	1898.5	1916.7	1949.7	1992.5	2042.1	2089.6	2027.5
3.1 Carne y sus productos	32.5	34	32.9	32.4	32.9	33.5	34.5	37.2	36.2	34.7
3.2 Productos lácteos	52.6	54.3	56.2	57.1	58.5	59.7	62.7	66	64.8	62.1
3.3 Productos elaborados de la pesca	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.4	0.4	0.4
3.4 Productos de molinería y panadería	146.1	155.9	156.3	163.1	168.6	175.6	185.6	195.9	201.3	192.4
3.5 Azúcar	123	126.9	124.5	132.1	139.4	147	145.5	150.5	152.3	153.8
3.6 Otros productos alimenticios elaborados	110.5	116.6	126.1	129.2	132.5	134.7	140.5	144.6	146.1	149.5
3.7 Bebidas	150.8	159.4	160.6	156.2	158.2	160.9	163.2	169.2	174.9	173.7
3.8 Tabaco elaborado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	100.4	93.4	92.6	90.2	92.6	98.6	102.4	105.5	109.4	109.6
3.10 Prendas de vestir	35.2	32.9	33.3	34.6	35.7	36.2	37.6	36.7	37	36.5
3.11 Cuero y sus productos	67.7	67.8	67.1	68.9	70.1	71.5	73.9	79.9	81.6	78.8
3.12 Madera y sus productos	20.9	21	21.8	22.4	23.2	24.1	24.5	25.2	25.6	24.8
3.13 Papel, cartón y sus productos	43.2	46.4	52.2	54.5	55.4	56.8	59	63.6	62.9	64.1
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas	81.5	87.7	96.7	100.2	104.9	108.7	110.4	119	122.1	118.9
3.15 Química de base y elaborados	144.9	150.9	156.3	160.8	163.2	166.7	172.2	180.5	187.3	196
3.16 Productos de la refinación de petróleo	87.5	91.6	93.5	92.7	87.9	92.5	95.3	102	103.1	78.6
3.17 Productos de caucho y plástico	41.7	43.9	44.2	45.7	46.6	48.1	49.3	52.1	52.7	50.4
3.18 Productos minerales no metálicos elaborados	74.9	80.5	89	90.1	81.2	81	88.3	88.6	91.5	84.8
3.19 Productos metálicos de base y elaborados	78.1	80.8	82.9	85.3	89.7	92.9	94	96.5	100.6	98.3
3.20 Maquinaria, equipos y suministros	55.4	55.6	58	57.9	59	60.3	63	57	59.5	55.7
3.21 Material de transporte y manufacturas diversas	61.8	63.7	66.2	68.6	68.1	68.8	71.3	72.1	73.2	73.3
3.22 Servicios industriales de maquila	225.3	240.7	246.3	256.1	248.9	231.9	219.3	199.6	207.4	191

CONCEPTOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005(p)	2006(p)	2007(p)	2008(p)	2009(p)
4 Electricidad, Gas y Agua	45.4	47.5	51	53.3	55.1	57.2	59.9	61.6	63	62.3
4.1 Electricidad	21.2	22.6	24.2	25.4	25.7	27.4	29.1	29.9	31.3	30.8
4.2 Agua y alcantarillados	24.2	24.9	26.8	27.9	29.4	29.8	30.9	31.7	31.7	31.5
5 Construcción	269.3	295.2	314.8	324.8	293.1	304.2	323.6	301.3	279.3	271.5
5.1 Construcción	269.3	295.2	314.8	324.8	293.1	304.2	323.6	301.3	279.3	271.5
6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	1499.8	1528.5	1550.9	1592	1630	1714.7	1794.2	1871.5	1889.6	1787.4
6.1 Comercio	1263.1	1291.2	1309.5	1338.8	1371.8	1447.9	1522.7	1589.7	1615.1	1538.1
6.2 Restaurantes y hoteles	236.7	237.2	241.4	253.2	258.2	266.8	271.5	281.8	274.4	249.3
7 Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	639.9	667.1	700.7	724.8	763.8	814.8	870.9	912.5	905.5	852.5
7.1 Transporte y almacenamiento	439.6	443.8	468.9	480	504.4	517.4	528	535.4	532.4	492.9
7.2 Comunicaciones	200.3	223.3	231.8	244.8	259.4	297.4	342.8	377.1	373.1	359.5
8 Establecimientos Financieros y Seguros	290.4	295	296.7	302.4	317.8	324	337.1	345.9	340.4	322
8.1 Bancos, seguros y otras instituciones financieras	290.4	295	296.7	302.4	317.8	324	337.1	345.9	340.4	322
9 Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	240.6	245.3	251.7	255.6	262.3	270.7	282.3	296.7	302.8	302.1
9.1 Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	240.6	245.3	251.7	255.6	262.3	270.7	282.3	296.7	302.8	302.1
10 Alquileres de Vivienda	630.1	611.8	635.1	655.8	664.4	683.8	692.8	709.5	721.2	722.3
10.1 Alquileres de vivienda	630.1	611.8	635.1	655.8	664.4	683.8	692.8	709.5	721.2	722.3
11 Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos	383.7	379.3	386	390.3	398.6	397.4	410.2	429.6	436.8	442.8
11.1 Servicios comunales, sociales y personales	258.9	254.5	259.9	262.8	269.9	276.9	287.6	304.6	309.9	312.3
11.2 Servicios domésticos	124.9	124.9	126.1	127.5	128.7	120.5	122.5	125	126.9	130.5
12 Servicios del Gobierno	411	413.4	401.9	401.6	403.2	410.6	418.4	430.1	440	445.7
12.1 Servicios del Gobierno	411	413.4	401.9	401.6	403.2	410.6	418.4	430.1	440	445.7
13 Menos: Servicios Bancarios Imputados	247.9	253.5	254.1	252.4	243.6	250.4	261.4	260.3	254.1	247.5
14 Mas: Derechos Arancelarios e Impuestos al Valor Agregado	679.6	692	708	723.9	737.9	764.4	794.1	824.3	835	809.1
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado	7531	7659.7	7839	8019.3	8167.7	8458.7	8789.6	9127.1	9243.4	8953.8



**Periodo 2010-2012.**

<b>CONCEPTOS</b>	<b>2010(p)</b>	<b>2011(p)</b>	<b>2012(p)</b>
1 Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	1165.6	1136.9	1165.5
1.1 Café oro	146.2	128.5	112.9
1.2 Algodón	0	0.1	0.2
1.3 Granos básicos	197.6	196.4	252.4
1.4 Caña de azúcar	54.5	56.7	65.9
1.5 Otras producciones agrícolas	289.2	274.8	276.1
1.6 Ganadería	222.1	219	204.1
1.7 Avicultura	155.4	157.4	158.5
1.8 Silvicultura	72.1	72.9	64.1
1.9 Productos de la caza y la pesca	28.4	31.1	31.4
2 Explotación de Minas y Canteras	22.8	25.9	26.7
2.1 Productos de la minería	22.8	25.9	26.7
3 Industria Manufacturera	2066.8	2123.3	2162.1
3.1 Carne y sus productos	35	35.7	35.2
3.2 Productos lácteos	57	59	58.5
3.3 Productos elaborados de la pesca	0.3	0.3	0.4
3.4 Productos de molinería y panadería	199.2	203.5	209
3.5 Azúcar	151.2	153	175.9
3.6 Otros productos alimenticios elaborados	158.5	164.6	167.4
3.7 Bebidas	180.3	185.9	188.8
3.8 Tabaco elaborado	0	0	0
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	116.3	122	125.3
3.10 Prendas de vestir	37.1	39.1	40.4
3.11 Cuero y sus productos	79.4	82.5	83.8
3.12 Madera y sus productos	23.6	23.8	23.8
3.13 Papel, cartón y sus productos	65.6	72.2	73.7
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas	119.5	122.1	124.7
3.15 Química de base y elaborados	202.9	212.4	217.3
3.16 Productos de la refinación de petróleo	71.1	74.1	74.1
3.17 Productos de caucho y plástico	52.5	55.4	57
3.18 Productos minerales no metálicos elaborados	80.2	80.5	81.6
3.19 Productos metálicos de base y elaborados	101.8	102.8	100

CONCEPTOS	2010(p)	2011(p)	2012(p)
3.20 Maquinaria, equipos y suministros	56.3	57.7	58.9
3.21 Material de transporte y manufacturas diversas	74.9	76.1	77.7
3.22 Servicios industriales de maquila	204.2	200.4	188.3
4 Electricidad, Gas y Agua	61.9	62.2	62.7
4.1 Electricidad	31.5	32.1	32.8
4.2 Agua y alcantarillados	30.4	30.1	29.9
5 Construcción	257.9	280.9	284.8
5.1 Construcción	257.9	280.9	284.8
6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	1814.4	1856.6	1904.3
6.1 Comercio	1550.4	1578.3	1621.8
6.2 Restaurantes y hoteles	264	278.3	282.4
7 Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	850.4	889.7	903.7
7.1 Transporte y almacenamiento	508.7	517.9	529.7
7.2 Comunicaciones	341.7	371.8	374
8 Establecimientos Financieros y Seguros	336.2	346.2	336.6
8.1 Bancos, seguros y otras instituciones financieras	336.2	346.2	336.6
9 Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	310	318.4	327.2
9.1 Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	310	318.4	327.2
10 Alquileres de Vivienda	725.9	732.5	736.5
10.1 Alquileres de vivienda	725.9	732.5	736.5
11 Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos	449.7	456.8	467.5
11.1 Servicios comunales, sociales y personales	318.5	323.9	332.3
11.2 Servicios domésticos	131.2	132.9	135.2
12 Servicios del Gobierno	455.1	478.3	490.7
12.1 Servicios del Gobierno	455.1	478.3	490.7
13 Menos: Servicios Bancarios Imputados	260.8	269.2	266.8
14 Mas: Derechos Arancelarios e Impuestos al Valor Agregado	820.5	838.6	854.8
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado	9076	9277.2	9456.2

**Anexo 2: Cuentas de Producción por Rama de Actividad Económica - A Precios Corrientes.  
Millones de Dólares. Valores Anuales.**

**Periodo 1990-1993**

CONCEPTOS	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.
	1990	1990	1990	1991	1991	1991	1992	1992	1992	1993	1993	1993
<b>3 Industria Manufacturera</b>	2451.1	1408.6	1042.5	2732	1558.8	1173.3	3082.2	1663.4	1418.8	3284.7	1727.4	1557.3
3.1 Carne y sus productos	123.1	83.2	39.9	139.4	85.5	53.9	147.5	80.2	67.3	150.8	71.8	79
3.2 Productos lácteos	120.2	95.5	24.7	121.1	102.6	18.5	141.9	110.4	31.6	139.5	100.6	38.9
3.3 Productos elaborados de la pesca	0.2	0.1	0.1	0.3	0.2	0.1	0.5	0.3	0.2	0.5	0.3	0.2
3.4 Productos de molinería y panadería	265.5	168.9	96.6	291.4	198.7	92.7	322.9	202.6	120.4	327.2	182.6	144.6
3.5 Azúcar	100.2	61.9	38.4	118	83.6	34.4	120.2	97.1	23	134.4	102.5	31.9
3.6 Otros productos alimenticios elaborados	195.7	124.1	71.5	197.4	127	70.4	222.5	132.6	89.9	241.4	151	90.4
3.7 Bebidas	155.4	44.4	111.1	158.2	45.9	112.2	176.3	47.3	129	178	49.9	128.1
3.8 Tabaco elaborado	58.3	21.4	36.9	64.1	22.4	41.7	69.2	24	45.2	67.7	24.7	43
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	197.9	114.5	83.3	224.7	130.8	93.9	250.6	137.2	113.4	255.7	137.8	117.9
3.10 Prendas de vestir	90.7	56.3	34.4	107.1	64.1	43	122.1	65.7	56.4	121.6	67.5	54.1
3.11 Cuero y sus productos	112.1	60.3	51.8	118.3	66.7	51.6	134.6	73.9	60.6	149.1	79.2	69.9
3.12 Madera y sus productos	27.1	12.8	14.3	32.5	15.1	17.4	35.7	16.5	19.2	43.4	18.9	24.5
3.13 Papel, cartón y sus productos	72	43.4	28.7	80.9	46	34.9	95	51.5	43.5	106	57.2	48.9
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas	88.4	42.9	45.5	105.7	45.5	60.2	118.4	51.6	66.8	134.3	54.9	79.4
3.15 Química de base y elaborados	223.6	136.7	86.9	247	152.5	94.5	281.3	170.6	110.6	299.3	179.5	119.8
3.16 Productos de la refinación de petróleo	194.4	134.5	60	236	139.6	96.4	271.8	139	132.8	289.7	147.6	142.1
3.17 Productos de caucho y plástico	82.4	42.7	39.8	90.7	48.2	42.5	103.7	53.7	50.1	93.3	55.5	37.8
3.18 Productos minerales no metálicos elaborados	83.8	36.9	46.9	97.9	43.5	54.4	113.5	51.6	61.9	136	60.8	75.2
3.19 Productos metálicos de base y elaborados	107	59.8	47.1	116.4	65.1	51.3	133.3	72.6	60.7	146.3	82.3	63.9
3.20 Maquinaria, equipos y suministros	80.3	44.5	35.8	96.8	49.1	47.7	108	53.7	54.3	117.1	57.7	59.4
3.21 Material de transporte y manufacturas diversas	53.7	21.9	31.7	63.3	24.1	39.2	71.3	26.4	44.9	81.8	29.4	52.4
3.22 Servicios industriales de maquila	19.1	1.9	17.2	24.9	2.6	22.3	42.1	4.9	37.2	71.8	16	55.8

CONCEPTOS	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.
	1990	1990	1990	1991	1991	1991	1992	1992	1992	1993	1993	1993
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado			4800.9			5311			5954.7			6938

### Periodo 1994-1997

CONCEPTOS	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.
	1994	1994	1994	1995	1995	1995	1996	1996	1996	1997(r)	1997(r)	1997(r)
<b>3 Industria Manufacturera</b>	<b>3755.3</b>	<b>1983.6</b>	<b>1771.7</b>	<b>4299.7</b>	<b>2273.3</b>	<b>2026.4</b>	<b>4542.2</b>	<b>2372.6</b>	<b>2169.6</b>	<b>4870.3</b>	<b>2531</b>	<b>2339.3</b>
3.1 Carne y sus productos	160	80.4	79.6	170.7	88.8	81.9	158.2	81.1	77.1	151.5	76	75.5
3.2 Productos lácteos	144.8	104.9	40	159.3	105.1	54.2	186.1	119.5	66.7	208.2	138	70.2
3.3 Productos elaborados de la pesca	0.6	0.4	0.2	0.7	0.5	0.2	0.7	0.5	0.2	0.6	0.4	0.2
3.4 Productos de molinería y panadería	377.2	212.8	164.4	431.4	238.9	192.5	499.6	292.6	206.9	492.6	285.3	207.2
3.5 Azúcar	140.5	108.6	31.9	156.2	114.1	42.1	183.5	129	54.5	227.1	152.4	74.7
3.6 Otros productos alimenticios elaborados	292.9	184.7	108.3	366.8	212.9	153.9	408.3	239.3	168.9	469.2	271.2	198
3.7 Bebidas	204.7	57.4	147.3	224.4	62.6	161.8	231.2	65.9	165.4	251.1	71.7	179.3
3.8 Tabaco elaborado	70.4	25.6	44.7	75.4	29	46.4	71.3	29.2	42	57.6	23.3	34.2
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	289.7	158.8	130.9	340.4	195.9	144.5	327.5	192.5	135	369.5	212.6	156.9
3.10 Prendas de vestir	138.3	76.9	61.4	155.3	82.5	72.8	159.7	78.5	81.2	166.9	82.8	84
3.11 Cuero y sus productos	183.2	98.3	85	207	112.7	94.3	219.2	112.5	106.7	208	108.2	99.9
3.12 Madera y sus productos	57.3	24.6	32.7	67.1	29.2	37.9	71.2	28.5	42.7	81.6	29.9	51.8
3.13 Papel, cartón y sus productos	120.5	64.9	55.6	147.3	76.9	70.4	143.5	72.2	71.3	158.5	78.2	80.3
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas	161.2	67.2	94	197.1	89.9	107.1	209.2	92.3	116.9	235.7	104.7	131.1
3.15 Química de base y elaborados	348.7	209.4	139.4	402.7	249.4	153.4	396.4	237.5	158.9	396.7	244.8	151.8
3.16 Productos de la refinación de petróleo	277.1	142.1	134.9	269.4	151.4	118	288.7	144.1	144.6	285.4	143.4	142
3.17 Productos de caucho y plástico	103.6	63.1	40.5	117.4	73.6	43.8	113.4	68.2	45.2	124.5	74.9	49.7
3.18 Productos minerales no metálicos elaborados	164.4	73.4	91	172	81.9	90.1	170.5	88.9	81.6	196	101.9	94
3.19 Productos metálicos de base y elaborados	163.7	92	71.7	184.8	99.1	85.7	200.2	106.9	93.2	225.7	122.4	103.3

CONCEPTOS	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.
	1994	1994	1994	1995	1995	1995	1996	1996	1996	1997(r)	1997(r)	1997(r)
3.20 Maquinaria, equipos y suministros	140.6	69.5	71.1	171.2	87.7	83.5	189.5	94.2	95.3	177.9	93.7	84.3
3.21 Material de transporte y manufacturas diversas	107.5	44.7	62.9	128.6	54.7	73.9	134.1	55.3	78.8	138.7	53.9	84.7
3.22 Servicios industriales de maquila	108.4	24.1	84.3	154.7	36.7	118	180.2	43.9	136.3	247.4	61.3	186.1
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado			8085.6			9500.5			10316			11135

### Periodo 1998-2001

CONCEPTOS	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.
	1998	1998	1998	1999	1999	1999	2000	2000	2000	2001	2001	2001
<b>3 Industria Manufacturera</b>	<b>5162</b>	<b>2594</b>	<b>2568.5</b>	<b>5404</b>	<b>2589</b>	<b>2815.4</b>	<b>5814</b>	<b>2784</b>	<b>3030.7</b>	<b>6040</b>	<b>2849</b>	<b>3191.1</b>
3.1 Carne y sus productos	162.2	83.3	78.9	176.7	88.5	88.2	192.7	94.8	97.9	203	99.4	103.6
3.2 Productos lácteos	225.9	138.5	87.5	240.8	148.7	92.1	251.3	150.9	100.4	261.1	156.5	104.6
3.3 Productos elaborados de la pesca	0.9	0.6	0.2	0.6	0.4	0.2	0.5	0.3	0.2	0.5	0.3	0.2
3.4 Productos de molinería y panadería	514	263.6	250.4	517.6	258	259.5	547.2	276.9	270.3	576.7	289.9	286.8
3.5 Azúcar	240	166	74	230.5	154.6	75.9	237.8	164	73.8	251	160.9	90.1
3.6 Otros productos alimenticios elaborados	484.1	259.6	224.4	505.3	246.6	258.7	530.3	262.3	268.1	539.6	272.6	266.9
3.7 Bebidas	246.7	71.8	174.8	263.5	75.1	188.4	280.2	82.6	197.6	295.2	87.2	208
3.8 Tabaco elaborado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	411.7	237.7	174.1	429	220.5	208.5	426.2	224.7	201.5	383.4	213.8	169.7
3.10 Prendas de vestir	179.7	90.6	89.1	172.1	92.9	79.2	176.3	93.7	82.6	169	83.4	85.6
3.11 Cuero y sus productos	255.7	127.6	128.1	227.9	108.6	119.3	234.5	112.8	121.7	249.2	114.3	134.9
3.12 Madera y sus productos	78.1	28.7	49.4	86.3	29.6	56.7	86.8	30.2	56.6	91.2	30.3	60.8
3.13 Papel, cartón y sus productos	167.5	82.3	85.2	172.8	80.3	92.5	191.9	89.1	102.8	219.8	100.2	119.6
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas	247.6	114	133.6	248.7	113.7	135	263.3	115.7	147.5	281.4	130.4	151.1
3.15 Química de base y elaborados	463.3	268.4	194.9	502.3	273.7	228.6	482.7	262.4	220.4	527.2	277.3	249.9
3.16 Productos de la refinación de petróleo	236.9	99.2	137.7	316.2	144.2	172	436	221.8	214.2	408.8	196	212.8

CONCEPTOS	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.
	1998	1998	1998	1999	1999	1999	2000	2000	2000	2001	2001	2001
3.17 Productos de caucho y plástico	139.7	84	55.7	139.4	81.2	58.2	153.9	88.2	65.7	164.1	93.7	70.4
3.18 Productos minerales no metálicos elaborados	214.6	102.1	112.5	218.4	104.8	113.6	227.2	112.9	114.3	258.7	127.5	131.2
3.19 Productos metálicos de base y elaborados	252.6	137.3	115.3	250.5	129.4	121	280.3	139	141.3	283.8	146.8	137
3.20 Maquinaria, equipos y suministros	194.3	101.3	93	190.2	92.5	97.7	194.6	91.5	103.2	205.8	91	114.9
3.21 Material de transporte y manufacturas diversas	163.9	61.4	102.5	190.9	63.5	127.4	220.5	69.2	151.3	226.7	72	154.7
3.22 Servicios industriales de maquila	282.8	75.8	207	324.4	81.8	242.6	400.3	100.7	299.6	444.1	106	338.1
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado			12008			12465			13134			13813

### Periodo 2002-2005

CONCEPTOS	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.
	2002	2002	2002	2003	2003	2003	2004	2004	2004	2005(p)	2005(p)	2005(p)
<b>3 Industria Manufacturera</b>	<b>6206</b>	<b>2898</b>	<b>3307.9</b>	<b>6488</b>	<b>3097</b>	<b>3391</b>	<b>6806</b>	<b>3310</b>	<b>3495.8</b>	<b>7286.5</b>	<b>3537</b>	<b>3749.4</b>
3.1 Carne y sus productos	200.5	96.9	103.6	206.2	95.4	110.9	201.8	96.6	105.3	206	100.2	105.8
3.2 Productos lácteos	260.1	161.6	98.5	276.6	165	111.6	291.9	170	121.9	294.6	176.1	118.5
3.3 Productos elaborados de la pesca	0.4	0.3	0.1	0.4	0.3	0.1	0.4	0.3	0.1	0.4	0.3	0.1
3.4 Productos de molinería y panadería	567.7	271.3	296.5	592.1	284.6	307.4	642.8	316.8	326	697.4	330.7	366.7
3.5 Azúcar	246.4	157.8	88.7	250.4	169.5	80.9	263.9	182.7	81.2	277.2	195.9	81.3
3.6 Otros productos alimenticios elaborados	560.5	275.2	285.4	579.4	290.1	289.3	633.7	318.5	315.2	664.1	331.1	333
3.7 Bebidas	303.3	86.9	216.5	293.2	86.5	206.7	323.3	100.1	223.2	339.7	104.8	234.9
3.8 Tabaco elaborado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	386.3	209	177.3	386.3	215.2	171.1	406.3	225.3	181	427	236.4	190.7
3.10 Prendas de vestir	171.3	86.3	85	180.2	90.7	89.5	187.5	95	92.4	188.9	100.8	88.1
3.11 Cuero y sus productos	253.1	113.9	139.2	261.1	119.3	141.8	270.4	124.7	145.7	271.7	129.3	142.3
3.12 Madera y sus productos	96.7	32	64.7	103.3	34	69.3	110.1	36.1	74	115.5	38.5	77
3.13 Papel, cartón y sus productos	247.7	114.5	133.2	260.6	125.8	134.8	275.1	134.9	140.2	280.3	139.1	141.2

CONCEPTOS	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.	P.B	C.I.	V.A.
	2002	2002	2002	2003	2003	2003	2004	2004	2004	2005(p)	2005(p)	2005(p)
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas	312.8	145.6	167.2	327.7	160.7	167	362.8	173.9	188.9	388.5	181.4	207.1
3.15 Química de base y elaborados	549.2	287.5	261.7	567.9	303	264.8	587	321.4	265.6	581.5	340	241.6
3.16 Productos de la refinación de petróleo	422.1	194.2	227.9	458.3	235.5	222.7	493.4	267.4	226.1	588.4	337.1	251.3
3.17 Productos de caucho y plástico	165.8	95.6	70.2	175.1	101.3	73.8	183.4	106.8	76.7	195.5	115	80.5
3.18 Productos minerales no metálicos elaborados	282.6	139.6	143	289.8	151	138.8	272.3	142.2	130	279.2	151.6	127.6
3.19 Productos metálicos de base y elaborados	294.5	152.9	141.5	329.9	173.2	156.7	374.4	189.5	184.9	384.7	204.9	179.8
3.20 Maquinaria, equipos y suministros	209.5	92.3	117.2	222.8	97.6	125.2	233.8	106.9	126.9	241.6	110.4	131.2
3.21 Material de transporte y manufacturas diversas	231.8	74.4	157.4	255.1	81	174.1	257.8	84.1	173.6	269.1	88.1	181
3.22 Servicios industriales de maquila	443.5	110.4	333.1	471.5	117.3	354.2	434.3	117.2	317.1	595.2	125.5	469.7
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado			14307			15047			15798			17214

**Periodo 2006**

CONCEPTOS	P.B	C.I.	V.A.
	2006(p)	2006(p)	2006(p)
<b>3 Industria Manufacturera</b>	<b>7795.9</b>	<b>3827.5</b>	<b>3968.3</b>
3.1 Carne y sus productos	222.6	105	117.6
3.2 Productos lácteos	317.7	187.3	130.4
3.3 Productos elaborados de la pesca	0.5	0.4	0.1
3.4 Productos de molinería y panadería	754.3	355.4	398.8
3.5 Azúcar	293.8	198.8	95.1
3.6 Otros productos alimenticios elaborados	683.7	352.6	331.1
3.7 Bebidas	359.7	110.3	249.4
3.8 Tabaco elaborado	0	0	0
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	445.9	253.6	192.3
3.10 Prendas de vestir	192	107.2	84.8
3.11 Cuero y sus productos	284.9	137.3	147.6
3.12 Madera y sus productos	123.2	39.9	83.3
3.13 Papel, cartón y sus productos	292.5	147.3	145.2
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas	404.6	190.2	214.4
3.15 Química de base y elaborados	606.7	361.4	245.3
3.16 Productos de la refinación de petróleo	766.7	421.7	344.9
3.17 Productos de caucho y plástico	206.3	121.9	84.4
3.18 Productos minerales no metálicos elaborados	306	176.4	129.6
3.19 Productos metálicos de base y elaborados	388.4	217.1	171.3
3.20 Maquinaria, equipos y suministros	251.7	118.4	133.3
3.21 Material de transporte y manufacturas diversas	279	94.7	184.3
3.22 Servicios industriales de maquila	615.7	130.7	485
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado			18749



**ANEXO 2.1: TASA DE VARIACIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICO A PRECIOS CONSTANTES DE 1990 (PERIODO 1990 – 2012).**

CONCEPTOS	PERIODO 1991-1995	PERIODO 1996-2000	PERIODO 2001-2005	PERIODO 2006-2010	PERIODO 2011-2012	PROMEDIO
1 Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	1.5%	1.1%	1.3%	3.5%	0.0%	1.7%
2 Explotación de Minas y Canteras	8.7%	1.7%	2.0%	-6.3%	8.3%	2.1%
3 Industria Manufacturera	5.7%	4.8%	2.4%	1.2%	2.3%	3.4%
4 Electricidad, Gas y Agua	-5.2%	5.5%	4.7%	1.6%	0.6%	1.6%
5 Construcción	7.6%	2.4%	2.7%	-3.1%	5.2%	2.6%
6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	8.7%	2.6%	2.7%	1.2%	2.4%	3.7%
7 Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	6.5%	5.9%	5.0%	1.0%	3.1%	4.4%
8 Establecimientos Financieros y Seguros	13.1%	8.9%	2.2%	0.8%	0.1%	5.7%
9 Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	4.9%	2.4%	2.4%	2.8%	2.7%	3.1%
10 Alquileres de Vivienda	1.5%	1.5%	1.7%	1.2%	0.7%	1.4%
11 Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos	3.9%	1.5%	0.7%	2.5%	2.0%	2.1%
12 Servicios del Gobierno	0.9%	2.2%	0.0%	2.1%	3.8%	1.5%
13 Menos: Servicios Bancarios Imputados	16.1%	8.6%	0.2%	0.9%	1.2%	6.0%
14 Mas: Derechos Arancelarios e Impuestos al Valor Agregado	62.6%	3.4%	2.4%	1.5%	2.1%	16.1%
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado	6.2%	3.1%	2.4%	1.5%	2.1%	3.2%

Fuente: Elaboración propia con información del Banco Central de Reserva

**Anexo 2.1.1: IMPORTANCIA DE LOS SECTORES/RAMAS/PRODUCTOS SEGÚN VALOR AGREGADO (A precios del 2006 - miles de dólares).**

LUGAR	PRODUCTOS	PRODUCC	% de VA por sector
	RAMAS		
1	37. Transp. y Almacenamiento	1,875,078	8%
2	44. Servicios del Gobierno	1,834,097	8%
3	34. Construcción	1,623,450	7%
4	41. Alquileres de Vivienda	1,390,662	6%
5	42. Serv. Comunales, Sociales y Pers.	1,255,845	5%
6	36. Restaurantes y Hoteles	1,161,027	5%
7	39. Bancos, Seguros, otras Inst. Financ.	1,047,905	4%
8	40. Bienes Inmuebles y Serv. Prestados	943,042	4%
9	38. Comunicaciones	903,721	4%
10	5. Otras Producciones Agrícolas	789,028	3%

Fuente: Elaboración propia en base a información estadística del Banco Central de Reserva (BCR)

**Anexo 2.1.2: IMPORTANCIA DE LOS SECTORES/RAMAS/PRODUCTOS SEGÚN VALOR BRUTO DE PRODUCCION (A precios del 2006 - miles de dólares).**

LUGAR	PRODUCTOS	TOTAL	% de VBP por sector
	RAMAS	OFERTA	
1	37. Transp. y Almacenamiento	2,254,671	6%
2	25. Química De Base Y Elaborados	2,177,365	6%
3	44. Servicios Del Gobierno	1,834,097	5%
4	26. Prod. De La Refinación De Petróleo	1,793,800	5%
5	45. Servicios Industriales	1,758,423	5%
6	30. Maquinaria, Equipos Y Suministros	1,737,685	5%
7	34. Construcción	1,644,611	4%
8	31. Material de Transp. Y Manuf. Diversas	1,480,094	4%
9	5. Otras Producciones Agrícolas	1,470,500	4%
10	42. Serv. Comunales, Sociales y Pers.	1,424,775	4%
11	36. Restaurantes y Hoteles	1,417,582	4%

Fuente: Elaboración propia en base a información estadística del Banco Central de Reserva (BCR)

**ANEXO 2.1.3: CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS/RAMAS CON MAYOR DINAMISMO EN LA ECONOMÍA – DEMANDA INTERMEDIA (A precios del 2006 - miles de dólares).**

LUGAR	PRODUCTOS	TOTAL	% de Demanda por sector
	RAMAS		
1	26. Prod. de La Refinación de Petróleo	1,042,544	10%
2	40. Bienes Inmuebles y Serv. Prestados	894,505	9%
3	37. Transp. y Almacenamiento	826,740	8%
4	39. Bancos, Seguros, otras Inst. Financ.	821,869	8%
5	25. Química de Base y Elaborados	580,073	6%
6	10. Prod. de la Minería	510,854	5%
7	29. Prod. Metálicos de Base y Elab.	497,654	5%
8	16. Otros Prod. Alim. Elaborados	416,152	4%
9	28. Prod. Minerales No Metálicos Elab.	395,213	4%
10	32. Electricidad	371,950	4%

**Fuente:** Elaboración propia en base a información estadística del Banco Central de Reserva (BCR)

**Anexo 2.1.4: EXPORTACIONES SECTORIALES COMO PORCENTAJE DEL TOTAL (A precios del 2006 - miles de dólares).**

LUGAR	PRODUCTOS	EXPORTAC.	% de exportaciones por sector
	RAMAS	F.O.B	
1	45. SERVICIOS INDUSTRIALES	1,758,423	37%
2	25. QUIMICA DE BASE Y ELABORADOS	407,796	9%
3	37. TRANSP. Y ALMACENAMIENTO	381,250	8%
4	29. PROD. METALICOS DE BASE Y ELAB.	208,778	4%
5	36. RESTAURANTES Y HOTELES	207,315	4%
6	1. CAFE ORO	188,144	4%
7	19. TEXTILES Y ART. CONFEC. DE MAT. TEXT.	144,238	3%
8	38. COMUNICACIONES	135,694	3%
9	23. PAPEL, CARTON Y SUS PRODUCTOS	135,305	3%
10	14. PROD. DE MOLINERIA Y PANADERIA	133,628	3%

**Fuente:** Elaboración propia en base a información estadística del Banco Central de Reserva (BCR)

**Anexo 2.1.5: CONSUMO FINAL POR SECTOR COMO PORCENTAJE DEL TOTAL  
(A precios del 2006 - %)**

LUGAR	PRODUCTOS	DEMANDA	% de consumo por sector
	RAMAS	TOTAL(PM)	
1	37. TRANSP. Y ALMACENAMIENTO	2254,671	6%
2	25. QUIMICA DE BASE Y ELABORADOS	2177,365	6%
3	44. SERVICIOS DEL GOBIERNO	1834,097	5%
4	26. PROD. DE LA REFINACION DE PETROLEO	1793,800	5%
5	45. SERVICIOS INDUSTRIALES	1758,423	5%
6	30. MAQUINARIA, EQUIPOS Y SUMINISTROS	1737,685	5%
7	34. CONSTRUCCION	1644,611	4%
8	31. MATERIAL DE TRANSP. Y MANUF. DIVERSAS	1480,094	4%
9	5. OTRAS PRODUCCIONES AGRICOLAS	1470,500	4%
10	42. SERV. COMUNALES, SOCIALES Y PERS.	1424,775	4%
11	36. RESTAURANTES Y HOTELES	1417,582	3.8%
12	41. ALQUILERES DE VIVIENDA	1390,662	3.7%
13	16. OTROS PROD. ALIM. ELABORADOS	1372,245	3.7%
14	29. PROD. METALICOS DE BASE Y ELAB.	1192,598	3.2%
15	39. BANCOS, SEGUROS, OTRAS INST. FINANC.	1110,527	3.0%
16	40. BIENES INMUEBLES Y SERV. PRESTADOS	1022,031	2.7%

Fuente: Elaboración propia en base a información estadística del Banco Central de Reserva (BCR)

**ANEXO 2.2: COMPARACIÓN DE LOS SECTORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CON  
MAYOR PARTICIPACIÓN (AÑOS 1990 Y 2012)**

No.	CONCEPTOS	AÑO	CONCEPTOS	AÑO
		1990		2012(p)
1	3.7 Bebidas	10.70%	3.15 Química de base y elaborados	10.10%
2	3.4 Productos de molinería y panadería	9.30%	3.4 Productos de molinería y panadería	9.70%
3	3.15 Química de base y elaborados	8.30%	3.7 Bebidas	8.70%
4	3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	8.00%	3.22 Servicios industriales de maquila	8.70%
5	3.6 Otros productos alimenticios elaborados	6.90%	3.5 Azúcar	8.10%
<b>TOTAL</b>		<b>43.20%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>45.30%</b>

Fuente: Elaboración propia con información del BCR de El Salvador

**ANEXO 2.2.1: TASA DE VARIACIÓN DE LA INFLACIÓN. PERIODO 1993-2002**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1 Índice General	0.9%	0.4%	0.9%	0.6%	0.2%	0.3%	-0.1%	0.4%	0.1%	0.2%
1.1 Alimentos y Bebidas no Alcohólicas	1.7%	0.2%	0.3%	1.0%	0.0%	0.6%	-0.5%	0.2%	0.2%	0.1%
1.2 Bebidas Alcohólicas, Tabaco y Estupefacientes	0.9%	0.3%	1.1%	0.7%	0.3%	0.0%	0.2%	0.2%	0.1%	0.0%
1.3 Prendas de Vestir y Calzado	0.3%	0.7%	0.4%	0.1%	0.0%	0.0%	-0.1%	-0.1%	-0.4%	-0.2%
1.4 Alojamiento, Agua, Electricidad, Gas y Otros Combustibles	0.1%	0.8%	1.2%	0.3%	0.5%	0.5%	0.1%	1.0%	0.2%	0.4%
1.5 Muebles, Artículos para el Hogar y para la Conservación Ordinaria del Hogar	0.4%	1.0%	1.1%	0.4%	0.4%	0.3%	0.2%	0.6%	0.3%	0.5%
1.6 Salud	0.7%	0.8%	1.1%	0.2%	0.3%	0.3%	0.4%	0.8%	0.3%	0.4%
1.7 Transporte	0.2%	0.1%	1.0%	0.5%	-0.1%	-0.5%	0.3%	0.1%	-0.6%	0.3%
1.8 Comunicaciones	0.0%	0.0%	16.9%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	1.5%
1.9 Recreación y Cultura	0.4%	-0.1%	0.8%	-0.1%	0.1%	0.2%	-0.2%	0.0%	-0.1%	0.2%
1.10 Educación	0.3%	1.2%	1.3%	1.7%	1.1%	1.0%	0.7%	0.9%	0.5%	0.3%
1.11 Restaurantes y Hoteles	1.2%	1.0%	1.1%	0.7%	0.4%	0.2%	0.1%	0.0%	0.2%	0.1%
1.12 Bienes y Servicios Diversos	0.3%	0.5%	1.2%	0.2%	0.2%	0.1%	0.3%	-0.1%	0.0%	0.2%

## Anexo 2: Índice de precios industriales.

**Promedio anual. Base enero 1998. Periodo 1998-2005**

CONCEPTOS	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1 Índice General	98.3	103.2	109.8	110.9	108.7	111.9	119.3	130.1
1.1 Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	99.6	106.0	105.9	111.4	102.8	103.8	106.6	99.9
1.2 Textiles, Prendas de Vestir e Industrias del Cuero	100.3	105.6	113.0	111.9	117.1	118.3	138.6	166.4
1.3 Industrias de la Madera y Productos de la Madera, Incluidos Muebles	100.5	105.5	121.2	128.4	129.1	131.7	132.9	134.9
1.4 Fabricación de Papel y Productos de Papel; Imprentas y Editoriales	96.5	90.8	84.2	86.4	86.0	87.8	89.6	79.5
1.5 Fabricación de Sustancias Químicas y Productos Químicos Derivados del Petróleo y del Carbón, de Caucho y de Plástico	95.3	103.1	122.6	120.6	118.7	126.8	135.0	164.1
1.6 Fabricación de Productos Minerales no Metálicos, Exceptuando los Derivados del Petróleo y del carbón	100.0	101.0	102.5	103.7	106.9	110.7	112.6	119.2
1.7 Industrias Metálicas Básicas	99.2	95.1	95.8	93.4	97.0	96.1	121.4	121.4
1.8 Fabricación de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	102.3	103.8	100.6	99.8	101.3	99.7	100.3	104.1
1.9 Otras Industrias Manufactureras	101.5	95.3	94.0	91.5	91.5	91.4	91.3	92.0

**Anexo 2.2.2: Índice de precios industriales. Promedio anual. Base enero 1998. Periodo 2006-2012**

CONCEPTOS	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1 Índice General	136.5	142.4	166.5	147.1	154.0	171.3	176.0
1.1 Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	101.0	106.5	126.8	123.3	118.3	124.4	126.6
1.2 Textiles, Prendas de Vestir e Industrias del Cuero	170.1	172.4	179.9	180.5	183.5	192.3	195.3
1.3 Industrias de la Madera y Productos de la Madera, Incluidos Muebles	143.3	146.8	150.2	147.4	150.2	152.6	156.3
1.4 Fabricación de Papel y Productos de Papel; Imprentas y Editoriales	82.5	84.1	85.5	85.5	85.5	85.5	85.5
1.5 Fabricación de Sustancias Químicas y Productos Químicos Derivados del Petróleo y del Carbón, de Caucho y de Plástico	177.5	187.8	234.2	175.7	199.3	241.4	251.3
1.6 Fabricación de Productos Minerales no Metálicos, Exceptuando los Derivados del Petróleo y del carbón	125.7	130.0	143.0	145.6	148.6	155.8	165.9
1.7 Industrias Metálicas Básicas	125.9	126.9	160.6	145.5	163.3	183.3	183.0
1.8 Fabricación de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	110.8	114.0	120.3	123.5	123.6	124.4	124.6
1.9 Otras Industrias Manufactureras	97.4	99.9	100.7	101.8	104.4	106.3	106.9

### Anexo 3: Agrupación de la industria manufacturera

CONCEPTOS
<b>INDUSTRIA TRADICIONAL</b>
3.1 Carne y sus productos
3.2 Productos lácteos
3.3 Productos elaborados de la pesca
3.4 Productos de molinería y panadería
3.5 Azúcar
3.6 Otros productos alimenticios elaborados
3.7 Bebidas
3.8 Tabaco elaborado
3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)
3.10 Prendas de vestir
3.11 Cuero y sus productos
3.12 Madera y sus productos
<b>INDUSTRIA INTERMEDIA</b>
3.13 Papel, cartón y sus productos
3.15 Química de base y elaborados
3.16 Productos de la refinación de petróleo
3.17 Productos de caucho y plástico
3.18 Productos minerales no metálicos elaborados
<b>INDUSTRIA RESIDUAL</b>
3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas
<b>INDUSTRIA MECANICA</b>
3.19 Productos metálicos de base y elaborados
3.20 Maquinaria, equipos y suministros
3.21 Material de transporte y manufacturas diversas
<b>MAQUILA</b>
3.22 Servicios industriales de maquila



**Anexo 4: El Salvador: ocupados por rama de actividad económica, años 1993 -2012.**  
**Sector: agricultura, ganadería, caza silvicultura y pesca.**

AÑOS	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO	AGRICULT.GANADERIA, CAZA SILVY PESCA.		
				MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
1993	1802586	1109590	692996	492937	100235	593172
1994	1950998	1200169	750829	483737	62286	546023
1995	1973017	1226917	746100	474726	57819	532545
1996	2056450	1285063	771387	517954	60596	578550
1997	2066523	1280907	785616	487996	56010	544006
1998	2227471	1345765	881706	502161	55871	558032
1999	2274728	1349142	925586	459687	43562	503249
2000	2322697	1374390	948307	466155	35649	501804
2001	2451317	1459145	992172	493803	40451	534254
2002	2412785	1404420	1008365	447458	26949	474407
2003	2520060	1467614	1052446	418940	40538	459478
2004	2526363	1493987	1032376	448377	34752	483129
2005	2591076	1509844	1081232	465922	52094	518016
2006	2685862	1542302	1143560	451997	54562	506559
2007	2173963	1244525	929438	326128	33659	359787
2008	2349050	1356818	992232	391377	47611	438988
2009	2364579	1360518	1004061	446148	47996	494144
2010	2398478	1386782	1011696	443984	54328	498312
2011	2466375	1440697	1025678	464937	67497	532434
2012	2559315	1490791	1068524	482810	53890	536700

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples

**Sector: Industria manufacturera.**

AÑOS	EXPLOTAC.MINAS Y CANTERAS			INDUSTRIA MANUFACT.		
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
1993	1593	141	1734	174118	157113	331231
1994	1315	290	1605	190592	192123	382715
1995	1042	0	1042	191974	188726	380700
1996	1522	215	1737	188760	181870	370630
1997	1622	60	1682	174350	158540	332890
1998	1732	182	1914	199700	215931	415631
1999	1779	0	1779	206980	219629	426609

AÑOS	EXPLOTAC.MINAS Y CANTERAS			INDUSTRIA MANUFACT.		
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
2000	1533	0	1533	204787	228672	433459
2001	3037	0	3037	215694	215865	431559
2002	3442	80	3522	203350	230667	434017
2003	2063	146	2209	221773	225982	447755
2004	1722	105	1827	206196	217222	423418
2005	2471	43	2514	205435	213440	418875
2006	2249	0	2249	213027	210392	423419
2007	3276	0	3276	181623	184670	366293
2008	3120	125	3245	201454	199436	400890
2009	1165	53	1218	179963	180260	360223
2010	1193	175	1368	190772	180600	371372
2011	976	92	1068	194868	186913	381781
2012	1691	25	1716	204879	192167	397046

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples

#### Sector: Construcción

AÑOS	SUMINIST.ELEC. GAS, Y AGUA			CONSTRUC.		
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
1993	8277	1171	9448	88903	1725	90628
1994	7053	969	8022	109177	3043	112220
1995	6547	892	7439	126590	3288	129878
1996	7295	771	8066	127877	4039	131916
1997	13915	1155	15070	133496	4035	137531
1998	7687	964	8651	117916	3269	121185
1999	8055	405	8460	126409	4540	130949
2000	8451	330	8781	117163	1670	118833
2001	10519	352	10871	129665	3342	133007
2002	9228	1475	10703	131186	5060	136246
2003	5465	782	6247	159247	3412	162659
2004	8975	1344	10319	157846	4909	162755
2005	6253	1062	7315	144154	2657	146811
2006	8994	1353	10347	175486	5786	181272
2007	8652	939	9591	134317	3573	137890

AÑOS	SUMINIST.ELEC. GAS, Y AGUA			CONSTRUC.		
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
2008	10750	1061	11811	131502	3747	135249
2009	6815	372	7187	116550	3135	119685
2010	9706	1361	11067	124598	4440	129038
2011	11862	1858	13720	124614	3261	127875
2012	8921	2000	10921	127291	2672	129918

**Sector: resto de sectores**

AÑOS	COMERCIO, HOTELES Y RESTAURA.			RESTO DE SECTORES		
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
1993	133253	196250	329503	210509	236361	446870
1994	161641	222247	383888	246654	269871	516525
1995	172806	226499	399305	253232	268876	522108
1996	175862	223009	398871	265793	300887	566680
1997	197304	310875	508179	272224	254941	527165
1998	228397	327460	555857	288172	278029	566201
1999	229857	348656	578513	316375	308794	625169
2000	245960	364919	610879	330341	317067	647408
2001	264315	403041	667356	342112	329121	671233
2002	267372	421111	688483	342384	323023	665407
2003	286370	438188	724558	373756	343398	717154
2004	302930	436580	739510	367941	337464	705405
2005	314417	450456	764873	371192	361480	732672
2006	313733	489335	803068	376816	382132	758948
2007	255664	391663	647327	334865	314934	649799
2008	271590	406000	677590	347025	334252	681277
2009	264102	425833	689935	345775	346412	692187
2010	279099	425039	704138	337430	345753	683183
2011	283078	417373	700451	360362	348684	709046
2012	290610	443503	734113	374589	374267	748856

**ANEXO 5: PRODUCTIVIDAD, ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD Y TASAS DE VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD A NIVEL PAÍS Y A NIVEL DE INDUSTRIA MANUFACTURERA. PERIODO 1993-2012**

AÑO	Productividad		Índice de productividad BASE 93		TASA DE VARIACION	
	País	IMAN	PAÍS	IMAN	PAÍS	IMAN
1993	3185.31	3606.55			0	
1994	3121.12	3351.84	98.0%	92.9%	-2.0%	-7.1%
1995	3283.65	3600.21	103.1%	99.8%	5.2%	7.4%
1996	3204.16	3762.51	100.6%	104.3%	-2.4%	4.5%
1997	3323.94	4524.02	104.4%	125.4%	3.7%	20.2%
1998	3199.37	3863.52	100.4%	107.1%	-3.7%	-14.6%
1999	3240.96	3902.87	101.7%	108.2%	1.3%	1.0%
2000	3242.35	4000.61	101.8%	110.9%	0.0%	2.5%
2001	3124.73	4180.66	98.1%	115.9%	-3.6%	4.5%
2002	3248.94	4278.40	102.0%	118.6%	4.0%	2.3%
2003	3182.19	4240.04	99.9%	117.6%	-2.1%	-0.9%
2004	3232.99	4526.73	101.5%	125.5%	1.6%	6.8%
2005	3264.55	4654.61	102.5%	129.1%	1.0%	2.8%
2006	3272.54	4705.74	102.7%	130.5%	0.2%	1.1%
2007	4198.37	5575.05	131.8%	154.6%	28.3%	18.5%
2008	3934.95	5212.40	123.5%	144.5%	-6.3%	-6.5%
2009	3786.64	5628.46	118.9%	156.1%	-3.8%	8.0%
2010	3784.07	5565.31	118.8%	154.3%	-0.1%	-1.1%
2011	3761.47	5561.57	118.1%	154.2%	-0.6%	-0.1%
2012	3694.82	5445.46	116.0%	151.0%	-1.8%	-2.1%

**Anexo 6: Balanza Comercial. Millones de US\$**  
**Periodo 1991-2002**

CONCEPTOS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1 Exportaciones (FOB)</b>	<b>724.8</b>	<b>795.8</b>	<b>1032.1</b>	<b>1249.5</b>	<b>1652.1</b>	<b>1788.4</b>	<b>2426.1</b>	<b>2441.1</b>	<b>2510</b>	<b>2941.3</b>	<b>2863.8</b>	<b>2995</b>
1.1 Tradicionales	272.1	217.3	295.7	321.2	420.6	409.3	599	420	307.2	353.7	204.7	160.7
1.1.1 Café 1/	219.5	151.2	235.4	270.9	361.9	339	520.5	323.7	245.1	297.9	115	106.9
1.1.2 Algodón	0.8	1.5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.1.3 Azúcar	32	44.7	34.5	27.6	32.6	31.5	49	63.7	37.3	40	70	44.4
1.1.4 Camarón	19.9	19.8	25.8	22.7	26.1	38.8	29.5	32.6	24.9	15.8	19.6	9.5
1.2 No Tradicionales	315.9	380.2	446.3	497.9	584.8	614.9	772.1	836.4	869.4	978.6	1008.8	1076.8
1.2.1 Centroamérica	193.7	257.2	309.2	340.5	427.3	454.8	576.7	614.3	636.8	735.7	721.2	739.6
1.2.2 Fuera de Centroamérica	122.2	123	137.1	157.4	157.5	160.1	195.4	222.1	232.6	242.9	287.6	337.3
1.3 Maquila	136.8	198.2	290.1	430.4	646.6	764.1	1055	1184.7	1333.4	1609	1650.3	1757.5
<b>2 Importaciones (CIF)</b>	<b>1516.3</b>	<b>1854.7</b>	<b>2144.7</b>	<b>2575.4</b>	<b>3329.1</b>	<b>3221.4</b>	<b>3744.4</b>	<b>3968.1</b>	<b>4094.7</b>	<b>4948.3</b>	<b>5026.8</b>	<b>5184.5</b>
2.1 Centroamérica	241.5	304.6	326.8	397.5	492.3	505.9	582.3	602.7	653	809.1	820.5	820.8
2.2 Fuera de Centroamérica	1164.5	1393.9	1597.9	1856	2363.9	2165	2398.2	2518.6	2487	2986.5	3045.7	3081.1
2.3 Maquila	110.3	156.1	220	322	473	550.6	763.9	846.8	954.7	1152.7	1160.6	1282.6
<b>3 Balanza Comercial</b>	<b>-791.5</b>	<b>-1058.9</b>	<b>-1112.6</b>	<b>-1325.9</b>	<b>-1677.1</b>	<b>-1433.1</b>	<b>-1318.3</b>	<b>-1526.9</b>	<b>-1584.7</b>	<b>-2007</b>	<b>-2163</b>	<b>-2189.4</b>

1/Excluye café soluble

p/ Cifras Preliminares

Fuente: Banco Central de Reserva, en base a información de Dirección General de Aduanas, Unidad de Transacciones (UT) y RASA

**Periodo 2003-2012**

CONCEPTOS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>1 Exportaciones (FOB)</b>	3128	3304.6	3436.5	3730	4014.5	4641.1	3866.1	4499.2	5308.2	5339.1
1.1 Tradicionales	162.8	165.7	233	262.7	259.8	334.7	318.9	343.2	597.3	467.2
1.1.1 Café 1/	105.4	123.4	163.6	188.7	187.2	258.7	230.3	213.2	464	300
1.1.2 Algodón	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.1.3 Azúcar	46.6	37.2	66.6	71.7	71.8	75.5	88.2	127.7	132.6	166.7
1.1.4 Camarón	10.8	5	2.9	2.4	0.8	0.5	0.4	2.4	0.8	0.4
1.2 No Tradicionales	1092.2	1215.8	1627.6	1988.2	2530	2937.8	2601.9	3127.4	3642.3	3765.9
1.2.1 Centroamérica	745.7	821.1	952.7	1125.7	1338.1	1616.6	1386.1	1583.7	1904.3	1985.7
1.2.2 Fuera de Centroamérica	346.5	394.6	675	862.4	1191.9	1321.2	1215.9	1543.7	1738	1780.2
1.3 Maquila	1873	1923.1	1575.8	1479.1	1224.8	1368.5	945.2	1028.7	1068.6	1106
<b>2 Importaciones (CIF)</b>	5754.3	6328.9	6809.1	7762.7	8820.6	9817.7	7325.4	8416.2	9964.5	10258.1
2.1 Centroamérica	867.5	945	1061.6	1192.8	1375.8	1522.1	1434.2	1531	1846.3	1853.7
2.2 Fuera de Centroamérica	3507.5	3925.7	4639.2	5498.4	6545.1	7290.4	5286.5	6271.6	7481.4	7687.2
2.3 Maquila	1379.2	1458.2	1108.3	1071.4	899.7	1005.1	604.7	613.6	636.8	717.2
<b>3 Balanza Comercial</b>	-2626.2	-3024.3	-3372.7	-4032.7	-4806.1	-5176.6	-3459.3	-3916.9	-4656.3	-4919

1/Excluye café soluble

p/ Cifras Preliminares

Fuente: Banco Central de Reserva, en base a información de Dirección General de Aduanas, Unidad de Transacciones (UT) y RASA

**Anexo 7: clasificación económica de las importaciones. Millones de US\$**

**Periodo 1991-2002**

CONCEPTOS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1 Bienes de Consumo</b>	<b>372.7</b>	<b>489.1</b>	<b>522</b>	<b>606.7</b>	<b>798.6</b>	<b>788.7</b>	<b>909.9</b>	<b>928.1</b>	<b>1002.2</b>	<b>1220.3</b>	<b>1271.2</b>	<b>1362.4</b>
1.1 No Duraderos	322	417.8	440.8	502.7	655	674.9	763.9	788.8	835.9	1044	1100.7	1179.5
1.2 Duraderos	50.7	71.2	81.2	104	143.5	113.8	146.1	139.2	166.2	176.3	170.5	182.8
<b>2 Bienes Intermedios</b>	<b>710</b>	<b>778.4</b>	<b>837.8</b>	<b>979</b>	<b>1213.2</b>	<b>1208.4</b>	<b>1321.3</b>	<b>1359.1</b>	<b>1319.4</b>	<b>1615.3</b>	<b>1691.5</b>	<b>1660.3</b>
2.1 Industria Manufacturera	547.4	606.4	642.6	749.8	907.4	917.6	991.9	1024.9	1003.4	1235.5	1276.4	1283.9
2.2 Agropecuario	67.7	70.8	70.2	82	95.8	117	132.8	115.2	85.1	99.3	96.9	88.7
2.3 Construcción	85.9	90.6	111	126.1	182.1	145.1	163.4	181.7	169.1	192.3	254.7	225.8
2.4 Otros	8.9	10.6	14.1	21.2	27.9	28.7	33.2	37.3	61.8	88.1	63.5	61.9
<b>3 BIENES DE CAPITAL</b>	<b>323.3</b>	<b>431</b>	<b>564.9</b>	<b>667.7</b>	<b>844.4</b>	<b>673.7</b>	<b>749.3</b>	<b>834.1</b>	<b>818.5</b>	<b>960</b>	<b>903.5</b>	<b>879.3</b>
3.1 Industria Manufacturera	89.2	121.4	170.5	159.2	224.1	195.3	235.5	247.3	229.1	235.5	288.1	260.5
3.2 Transporte y Comunicación	148.9	205.5	257.4	331.9	412.9	287.6	289.6	321.9	395.8	414	358	349.2
3.3 Agropecuario	11.1	11.8	10.9	11.7	12.2	11.9	16.8	24.2	15.3	11.5	13.9	13.7
3.4 Construcción	11.5	15.4	29.7	36.3	47.7	40.7	70.2	80.7	53.2	39.3	50.6	81.9
3.5 Comercio	ND	ND	ND	46.4	54.1	58.5	74.1	60	65.3	106.9	86.9	93.9
3.6 Servicios	ND	ND	ND	21.9	21.9	18.1	20.4	25	20.4	26.9	24.9	25.3
3.7 Electricidad ,Agua y Servicios	ND	ND	ND	59.9	70.8	60.6	41.7	74.2	38.6	125.4	80.5	54.1
3.8 Banca	ND	ND	ND	0.4	0.7	0.9	0.9	0.8	0.7	0.6	0.6	0.7
3.9 Otros	62.6	76.9	96.4	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND

CONCEPTOS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>4 MAQUILA</b>	<b>110.3</b>	<b>156.1</b>	<b>220</b>	<b>322</b>	<b>473</b>	<b>550.6</b>	<b>763.9</b>	<b>846.8</b>	<b>954.7</b>	<b>1152.7</b>	<b>1160.6</b>	<b>1282.6</b>
<b>5 TOTAL</b>	<b>1516.3</b>	<b>1854.7</b>	<b>2144.7</b>	<b>2575.4</b>	<b>3329.1</b>	<b>3221.4</b>	<b>3744.4</b>	<b>3968.1</b>	<b>4094.7</b>	<b>4948.3</b>	<b>5026.8</b>	<b>5184.5</b>

1/Incluye aceites de petróleo o de mineral bituminoso excepto aceites crudos, preparaciones con un contenido superior o igual a 70% en peso de aceites de petróleo o de mineral bituminoso y coque de petróleo.

(p) Cifras preliminares

Fuente: Banco Central de Reserva, en base a información de Dirección General de Aduanas, Unidad de Transacciones (UT) y RASA.

### Periodo 2002-2012

CONCEPTOS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>1 Bienes de Consumo</b>	1588.7	1783.5	2214.6	2521.7	3017.7	3141.3	2743.9	3063.6	3516.3	3665.9
1.1 No Duraderos	1317	1448	1874.2	2068.6	2443.1	2674.5	2361.1	2621.8	3041.5	3154.2
1.2 Duraderos	271.7	335.6	340.4	453.1	574.6	466.8	382.8	441.8	474.9	511.7
<b>2 Bienes Intermedios</b>	1852.2	2097.9	2456.5	2936.3	3510.8	4305.5	2950.4	3652.4	4524.4	4600
2.1 Industria Manufacturera	1446.8	1630.4	1948.1	2356.5	2869.2	3460.9	2390.4	2956.7	3647.4	3742.2
2.2 Agropecuario	96.4	117.1	145.1	142.5	181.1	242.9	209.5	230.4	308.7	303.4
2.3 Construcción	249.7	289.9	302.2	401	415.9	547.2	290.4	402.5	485.3	471.8
2.4 Otros	59.2	60.5	61.1	36.3	44.6	54.4	60.2	62.8	83	82.4
<b>3 BIENES DE CAPITAL</b>	934.2	989.3	1029.7	1233.3	1392.5	1365.7	1026.4	1086.6	1287	1275
3.1 Industria Manufacturera	277.3	267.2	296.3	361	439.2	465.6	377.2	403.8	447.5	443.2
3.2 Transporte y Comunicación	387.8	437.3	422.7	450.2	568.5	480	328.2	336.4	399	439.7
3.3 Agropecuario	12.5	45	15.7	18.1	20.7	20.1	14.1	24.2	39.5	28.8
3.4 Construcción	79.9	59.6	65.5	83.8	82.1	102.7	77.7	78.2	107.5	87.3
3.5 Comercio	106.6	105.6	120.1	140.1	117.4	115.7	90.7	124.5	154.9	141.9



3.6 Servicios	29.1	27.2	35.2	44.1	40.3	55.9	35.6	40	44	52.9
3.7 Electricidad ,Agua y Servicios	40.3	47.3	73.7	135.4	123.4	124.6	102.4	78.9	94	80.8
3.8 Banca	0.6	0.3	0.6	0.6	0.9	1	0.5	0.6	0.4	0.5
3.9 Otros	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	0	0	0
<b>4 MAQUILA</b>	1379.2	1458.2	1108.3	1071.4	899.7	1005.1	604.7	613.6	636.8	717.2
<b>5 TOTAL</b>	5754.3	6328.9	6809.1	7762.7	8820.6	9817.7	7325.4	8416.2	9964.5	10258.1

1/Incluye aceites de petróleo o de mineral bituminoso excepto aceites crudos, preparaciones con un contenido superior o igual a 70% en peso de aceites de petróleo o de mineral bituminoso y coque de petróleo.

(p) Cifras preliminares

**Fuente:** Banco Central de Reserva, en base a información de Dirección General de Aduanas, Unidad de Transacciones (UT) y RASA.