



FLACSO
ARGENTINA

Área de Estado y Políticas Públicas

Tesis para optar por el Título de Magister en Políticas públicas y Desarrollo

“Los efectos de las políticas públicas para la industria manufacturera de El Salvador ejecutados entre el periodo 1990 -2017”

Tesista: Licda. Karla Elizabeth Domínguez Zarco

Director de Tesis: Msc. Rodrigo Barraza

Lugar y Fecha: Mayo 2023, San Salvador, El Salvador, Centroamérica

“Los efectos de las políticas públicas para la industria manufacturera de El Salvador ejecutados entre el periodo 1990 -2017”

Por: Karla Elizabeth Domínguez Zarco

RESUMEN

La presente investigación analiza el desempeño económico de la industria manufacturera de El Salvador entre periodo neoliberal contemplado en los años 1990 a 2008 y, en el periodo del giro a la izquierda entre el periodo 2009 a 2017, como parte de la ejecución de los diferentes programas derivados de las políticas públicas vinculadas al sector industrial. La investigación demuestra que han surgido una serie de paradojas relativas al desarrollo de una política pública oficial para el sector industrial y los componentes económicos como parte de su estructura para cada periodo. Para ello, la investigación se conjuga la conceptualización de la política industrial, sus tipos y sus efectos esperados conforme a las dimensiones de abordaje. En ese marco, en primer lugar, se presentan los antecedentes y casos representativos del desarrollo de la industria por medio de las políticas públicas como la influencia de los modelos de desarrollo vistos históricamente. En segundo lugar, se desarrolla desde un punto conceptual y teórico cada uno de los elementos vinculados a las políticas industriales basados en los efectos y dimensiones. En tercer lugar, se analiza el desempeño económico de la industria en los diferentes periodos en estudio, bajo el modelo neoliberal como el giro a la izquierda, considerando los efectos y dimensiones que abordan las políticas vinculadas a la industria. En cuarto lugar, se analizan las grandes dicotomías que resaltan la influencia de las políticas públicas de cada momento, bajo la óptica de actores involucrados en cada periodo, interpretando finalmente las realidades surgidas entre ambos periodos para el sector industrial y la ruta seguida con la implementación de las políticas públicas vinculantes al sector industrial.

Palabras clave: El Salvador, Modelo Agroexportador, MISI, Industrialización, Neoliberalismo, Giro a la Izquierda, Izquierda Latinoamericana, Industria Manufacturera, Política Industrial, Consenso de Washington, Ajuste Estructural, Acuerdos Comerciales, Comercio Exterior, Drawback, Transformación Productiva, Encadenamiento Productivo, ARENA, FMLN.

ÍNDICE

Contenido

ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS	9
INTRODUCCIÓN	12
1. Capítulo uno: Aproximaciones históricas entorno a la industria manufacturera y las implicaciones de las políticas públicas industriales.....	19
1.1 Perspectiva histórica de la industrialización	19
1.1.1 Influencia del Keynesianismo, la CEPAL e Industrialización.....	24
1.1.2 Influencia del Modelo de Sustitución de Importaciones en el Proceso de Industrialización	25
1.2 Industrialización en El Salvador	26
1.2.1 Mercado Común Centroamericano	29
1.2.2 Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (MISI) en El Salvador	31
1.2.3 Situación del Conflicto Armado y la Economía Salvadoreña	34
1.3 La incidencia del neoliberalismo y el giro a la izquierda	35
1.3.1 Neoliberalismo en América Latina	36
1.3.1.1 Periodo neoliberal en El Salvador	38
1.3.1.1.1 Programas de Ajuste Estructural y Principios Económicos	38
1.3.1.1.2 Objetivos de la Nueva Estrategia de Desarrollo y Principales Reformas Económicas Adoptadas.....	39
1.3.1.1.3. Primeros instrumentos jurídicos para la implementación del nuevo modelo	40
1.3.1.1.4 Privatizaciones realizadas para la implementación del nuevo modelo de desarrollo	41

1.3.1.1.5 Primeros Acuerdos comerciales o Tratados de Libre Comercio.....	42
1.3.1.1.6 Dolarización.....	42
1.3.1.1.7 Incidencia en el desarrollo industrial.....	43
1.3.2 El giro a la izquierda en América Latina:.....	44
1.3.2.1 El giro a la izquierda en El Salvador.....	45
2. Capítulo dos: Marco teórico para el análisis sobre la industria manufacturera.....	51
2.1 Industria manufacturera	51
2.1.1 Tipos de industria manufacturera	52
2.2 Industria manufacturera e industrialización	53
2.3 Transformación Productiva en la Industria Manufacturera	54
2.4 Política Industrial: La Política Pública para la Industria Manufacturera.....	55
2.4.1 Áreas de Intervención de la Política Industrial	56
2.4.2 Tipos de Política Industrial.....	57
2.4.3 Políticas de Desarrollo Productivo	61
2.4.4 Efectos esperados de las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera	64
2.5 Actividades de la industria manufacturera.....	65
2.6. Regímenes aduaneros vinculados a la operación de la industria manufacturera	67
2.7 Dimensiones de las políticas públicas vinculadas a la industria	71
2.7.1 Desarrollo de industrias.....	71
2.7.2 Cambio estructural a partir de los encadenamientos intra y extra industriales.....	72
2.7.3 Comercio Internacional de Productos Industriales	72
2.7.4 Infraestructura.	73

2.7.5 Formación del Talento Humano.....	74
2.7.6 Incentivos.....	75
2.7.7 Tecnología.....	75
2.7.8 Resumen de variables y indicadores.....	76
3. Capítulo tres: Análisis técnico sobre el desempeño económico industrial bajo el modelo neoliberal y el giro a la izquierda.	78
3.1 Desarrollar o reestructuración de industrias en una economía.	78
3.1.1 Número de empresas por actividades industriales	78
3.1.2 Producción de las actividades industriales	81
3.1.3 Empleo industrial.....	93
3.2 Impulsar un cambio estructural en actividades de la industria manufacturera	96
3.2.1 Análisis hacia atrás: Demanda de insumos a otros sectores (montos en valor de insumos)	97
3.2.2 Análisis hacia adelante: Insumos que la industria manufacturera provee a otros sectores (montos en valor de bienes).....	100
3.3 Competitividad internacional	103
3.3.1 Exportaciones totales e industriales.....	104
3.3.1.1 Exportaciones industriales	107
3.3.2 Aporte de la industria en las exportaciones	109
3.3.2.1 Variaciones importantes en relación al aporte de rubros industriales en las exportaciones totales de El Salvador	111
3.3.3 Importaciones totales e industriales	114

3.4	Aprovechar y proveer de la infraestructura para la logística y transporte de mercancías	118
3.4.1	Volumen de carga en puertos y aeropuertos	118
3.4.1.1	Movimiento del Comercio Internacional por Vía Aérea.....	118
3.4.1.2	Movimiento del Comercio Internacional por Vía Marítima	121
3.4.2	Volumen del Comercio Exterior.....	129
3.5	Fortalecer el aprendizaje de las firmas.....	132
3.5.1	Cantidad de personas capacitadas a través del apoyo del INSAFORP	132
3.5.2	Cantidad de graduados de la educación superior.....	134
3.5.3	Cantidad de graduados en carreras técnicas.	137
3.6	Generar incentivos de las firmas a través de múltiples instrumentos.....	139
3.6.1	Subsidios específicos de apoyo al exportador.....	139
3.7	Afectar capacidades tecnológicas a través de la infraestructura de ciencia y tecnología.	144
3.7.1	Exportaciones de Bienes TIC	144
3.7.2	Importaciones de Bienes TIC	146
4.	Capítulo cuatro: Comparativos de la categorización de las políticas públicas industriales entre el periodo neoliberal y el giro a la izquierda.....	149
4.1.	Sobre las políticas para el desarrollo industrial en El Salvador.....	152
4.2.	La paradoja de la industrialización entre la diversificación de la matriz productiva y la apertura comercial en la industria de El Salvador	155

4.3. La lucha frontal de la infraestructura física: la expansión comercial versus la dinámica industrial	165
4.4. Complejidades en la transformación de la formación del talento humano en la industria ante la transición global hacia la apertura comercial	167
4.5. Los debates derivados por la aplicación incentivos para el ingreso al mercado internacional sobre la producción industrial.	169
4.6. La urgencia de la innovación tecnológica en la manufactura.....	174
CONCLUSIONES.....	178
BIBLIOGRAFÍA	187
ANEXOS	201
Anexo 1: Desagregación de las Actividades Manufactureras según CLAESS 4.0	201
Anexo 2: Producto Interno Bruto Sector Industrial (Desempeño Anual)	207
Anexo 3: Empleo Industrial	208
Anexo 4: Industria Manufacturera- Demanda de insumos a otros sectores.....	209
Anexo 5: Insumos que la industria manufacturera provee a otros sectores.....	212
Anexo 6: Montos de las exportaciones totales y variaciones anuales 1990-2017	215
Anexo 7: Exportaciones industriales de El Salvador 1994-2017 (En millones de dólares) y Variación Anual 1995-2017.....	216
Anexo 8: Montos de las importaciones totales y variaciones anuales 1990-2017	217
Anexo 9: Importaciones industriales de El Salvador 1994 - 2017 (En millones de dólares) y variaciones anuales 1995-2017	218
Anexo 10: Exportaciones de algunos sectores industriales 1994-2017.....	219

Anexo 11: Volumen de carga anual del Aeropuerto Internacional Monseñor Oscar Arnulfo Romero y Galdámez 1990 a 2017	220
Anexo 12: Volumen de carga anual del Puerto de Acajutla 1990 a 2017	221
Anexo 13: Volumen de carga anual del Puerto de La Unión 2010 a 2017.....	222
Anexo 14: Volumen de carga anual del Puerto CORSAIN 2000 a 2017	223
Anexo 15: Volumen de Operaciones de Comercio Exterior de El Salvador y de la Industria Manufacturera.....	224
Anexo 16: Personal Formado por Medio de los Programas del INSAFORP	225
Anexo 17: Graduados de Educación Superior 2000-2017 y Variación Anual 2001-2017	226
Anexo 18: Graduados de Carreras Técnicas 2000-2017 y Variación Anual 2001-2017	227
Anexo 19: Devoluciones Drawback (6% de las exportaciones) 2000-2011 y Variación Anual 2001-2011	228
Anexo 20: Devoluciones IVA Exportador 2000-2017 y Variación Anual 2001-2017	229
Anexo 21: Exportaciones e Importaciones de Bienes TIC 1994-2017 y Variación Anual 1995-2017	230
Anexo 22: Estructura de Entrevista para Ex Funcionarios	231
Anexo 23: Estructura de Entrevista para Representantes Empresariales del Sector Industrial	234

ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS

ABANSA: Asociación Bancaria Salvadoreña

ABECAFE: Asociación Salvadoreña de Beneficiadores y Exportadores de Café

ANEP: Asociación Nacional de la Empresa Privada

ALALC: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

AIES: Aeropuerto Internacional de El Salvador “Monseñor Oscar Arnulfo Romero y Galdámez”

ARENA: Alianza Nacionalista Republicana de El Salvador

ASI: Asociación Salvadoreña de Industriales

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

CASALCO: Cámara Salvadoreña de la Industria de la Construcción

CAUCA: Código Aduanero Uniforme Centroamericano

CAFTA-DR: Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (Por sus siglas en ingles Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement)

CAMTEX: Cámara de la Industria Textil, Confección y Zonas Francas de El Salvador

CEPA: Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas

CEL: Comisión Ejecutiva de la Hidroeléctrica del Río Lempa

CENTREX: Centro de Trámites de Exportación

CIIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas

CIEX: Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones

CLAESS: Clasificación de Actividades Económicas de El Salvador

CORSAIN: Corporación Salvadoreña de Inversiones

DIGESTYC: Dirección General de Estadísticas y Censos

FINET: Fondo de Inversión Nacional en Electrificación y Telefonía

FMLN: Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional

FPL: Fuerzas Populares de Liberación Farabundo Martí

FUSADES: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariff and Trade)

GLP: Gas Licuado de Petróleo

INCAE: Instituto Centroamericano de Administración de Empresas

ISCE: Instituto Salvadoreño de Comercio Exterior

INSAFORP: Instituto Salvadoreño de Formación Profesional

ISSS: Instituto Salvadoreño del Seguro Social

I+D: Investigación y Desarrollo

MCCA: Mercado Común Centroamericano

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

MISI: Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones

MINEC: Ministerio de Economía de El Salvador

MINEDUCYT: Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de El Salvador

NAFTA: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (por su siglas en inglés North American Free Trade Agreement)

OMC: Organización Mundial del Comercio

PDC: Partido Demócrata Cristiano

PIB: Producto Interno Bruto

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

PCS: Partido Comunista Salvadoreño

PRTC: Partido Revolucionario de los Trabajadores Centroamericanos

RN: Resistencia Nacional

TIC: Tecnologías de la Información y la Comunicación

TM: Toneladas Métricas

TLC: Tratado de Libre Comercio

USAID: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

INTRODUCCIÓN

La industria manufacturera ha sido uno de los rubros de la actividad económica a nivel mundial que ha generado cambios estructurales en términos económicos, y que ha ido cambiando con el tiempo dado a la influencia de las políticas públicas que desde el gobierno a cargo se han emitido.

La investigación presentada a continuación se centra en el abordaje de la industria manufacturera salvadoreña y los efectos generados en el desempeño sectorial a través del nivel de la producción, las exportaciones y la generación de empleos, en el marco de la implementación de los programas estatales elaborados bajo el enfoque de fomento productivo, políticas industriales y desarrollo programas de regímenes especiales ejecutados durante los años noventa hasta 2008 (periodo del modelo neoliberal en El Salvador) y el cambio de perspectiva desde 2009 a 2017 (periodo de la izquierda en el país).

JUSTIFICACIÓN

El desempeño de la industria salvadoreña en términos de producción y exportaciones ha sido volátil. Por lo que, revisar y analizar la diversidad de programas y/o políticas públicas que el Estado llevó a cabo durante los periodos 1990-2017, brindará la oportunidad de conocer como fue el comportamiento del sector industrial ante los estímulos económicos derivados de dichas políticas y visiones de ambos momentos. Asimismo, uno de los aportes que brindará esta investigación es analizar las diferencias sustanciales de las políticas implementadas y su atención a las demandas de la industria manufacturera salvadoreña.

Finalmente, se busca adaptar las buenas prácticas de la política pública adecuada al actual sector industrial, y tomando parte de la nueva era digital o lo que se ha conocido como la Industria 4.0, mermando que la disrupción no genere distorsiones graves con las herramientas que existen en El Salvador.

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

El sector industrial en El Salvador ha tenido una serie de desafíos y oportunidades ante la ejecución de los programas y las políticas públicas desarrolladas por parte del Estado. Es importante hacer una introspección de los dos momentos más relevantes que ha vivido la economía salvadoreña: el periodo del modelo neoliberal y el giro a la izquierda.

Es así, que surge la pregunta de esta investigación:

¿Cuál ha sido el desempeño económico de la industria manufacturera entre el periodo neoliberal de 1990-2008, y el periodo del giro a la izquierda comprendido en los años 2009-2017, ante la ejecución de los diferentes programas derivados de las políticas públicas con vinculación a la industria manufacturera en El Salvador?

OBJETIVOS

Objetivo General:

Analizar los efectos económicos derivados de las políticas públicas vinculadas al sector industrial de El Salvador entre los períodos comprendidos desde 1990 hasta 2017.

Objetivos Específicos:

1. Describir el desempeño industrial en términos de empleo y comercio exterior ante las políticas públicas vinculadas a la industria durante el periodo neoliberal entre los años 1990-2008 y el giro a la izquierda comprendido en los años 2009- 2017.
2. Comparar el desarrollo económico industrial entre el periodo neoliberal comprendido en los años 1990-2008 y del giro a la izquierda tomando los años 2009-2017.
3. Detallar los tipos de efectos económicos derivados por las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera.

ESTRATEGIA METODOLÓGICA ¹

El diseño de esta investigación es bajo la estrategia de **triangulación de métodos**, es decir, que, se han realizado los análisis respectivos desde el enfoque cualitativo y cuantitativo debido a lo siguiente:

Enfoque cualitativo: Bajo la percepción de algunos empresarios y gerentes operativos de empresas del sector industrial de El Salvador, se cuenta con la oportunidad de conocer las razones de comportamiento económico de dicho sector durante los periodos en estudio y ver que políticas o programas, y porque algunas no tuvieron apoyo desde el sector. Asimismo, se realizaron entrevistas con los formuladores de los diferentes programas, ex funcionarios que interactuaron dentro de cada uno de estos mismo para identificar las perspectivas que se tenían de ello para la industria salvadoreña durante el periodo 1990-2008 (época del modelo neoliberal en el país) y contrarrestarlas con el periodo 2009-2017 (periodo del giro a la izquierda).

El tipo de muestreo es **intencional**, ya que se debió seleccionar directamente a los actores que inciden en cada una de los programas a analizar, así como ha identificado que será el sector industrial el principal referente de la información.

Para esto, se aplica la técnica de **entrevista no estructurada**, que permite identificar de una manera más intrínseca los efectos económicos reales ante la aplicación de estos programas sobre el sector industrial. Para ello, se entrevistaron a algunos de los principales representantes de empresas industriales con mayor trayectoria en El Salvador, identificados en el Ranking de Exportadores Industriales de la Asociación Salvadoreña de Industriales 2018². Así como a los

¹ Se han considerado los conceptos desarrollados en el Seminario de Metodología de la Investigación en Políticas Públicas y Desarrollo, presentado por la Dra. Agustina Gradin en febrero-marzo 2018, para la segunda cohorte de la Maestría en Políticas Públicas y Desarrollo de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Académica Argentina.

² Este es un informe que tiene diez años de presentarse en El Salvador en versión impresa, donde se señalan a los principales exportadores de los diferentes sectores industriales que representan un alto porcentaje de las exportaciones del El Salvador. Se toma este, porque no se cuenta con el acceso a la información del nivel de producción industrial por empresa por ser información reservada del Banco Central

exfuncionarios del Ministerio de Economía, y Banco Central de Reserva de El Salvador, la ex Secretaria Técnica de la Presidencia, y a expertos en tema de comercio internacional e industrial.

Asimismo, se **aplica la técnica de lectura y documentación de fuentes secundarias**, porque se ha requerido de fuentes históricas sobre la industria salvadoreña, documentos personales (como diarios, memorándums, correspondencias de actores como gremiales empresariales a las que se tiene acceso) y documentos oficiales (documentación gubernamental como dictámenes, normativas, Diarios Oficiales, entre otros) del que dieron la razón de ser para la vigencia de los diferentes programas y políticas encaminados al desarrollo industrial en los periodos señalados.

Enfoque cuantitativo: Se aplica este enfoque debido a que se ha requerido hacer un comparativo sobre el desarrollo industrial dentro del periodo neoliberal de 1990-2008 y el giro a la izquierda, comprendido entre los años 2009-2017. Esto implica la identificación de variables importantes como:

- Cambios en las actividades de la industria manufacturera
- Demanda de insumos y oferta de bienes a otros sectores
- Flujos de comercio exterior industrial
- Nivel de uso de infraestructura.
- Apoyar aprendizajes acelerados de las firmas
- Estímulos para agentes económicos del sector industrial
- Acercamiento de la infraestructura tecnológica

Con los que se ha permitido identificar como se comportaron durante estos periodos desde un aspecto más estadístico, siendo su **unidad de análisis el sector industrial** como actividad económica. Y por el tipo de información, se aplica un muestreo aleatorio estratificado, con

de Reserva de El Salvador. Se ha tomado la versión 2018, que contiene los listados y análisis con cierre del año 2017. Véase: <https://1drv.ms/b/s!Amlj-3LqKkfFrT6w2Yrqh3zwwkfoT?e=PZZ3Qu>

respecto al aporte de las diferentes ramas industriales según producción, sector externo. Y considerando que las cifras a analizar son segmentadas en dos periodos para el sector industrial e identificando características y los efectos: 1990-2008, periodo neoliberal, y 2009-2017, periodo del giro a la izquierda.

La estrategia de recolección de datos será a través de la utilización de fuentes secundarias derivadas de la disponibilidad de las cifras macroeconómicas e industriales que el Banco Central de Reserva de El Salvador, el Instituto Salvadoreño del Seguro Social, la Dirección General de Estadísticas y Censos, Superintendencia del Sistema Financiero, Comisión Económica para América Latina de la Naciones Unidas, siendo quienes proveen las cifras para los indicadores a utilizar durante la investigación que algunos están comprendidos por :

- Montos de exportaciones totales e industriales
- Número de trabajadores cotizantes del sector industrial
- Producto Interno Bruto Total e Industrial
- Número de patronos cotizantes del sector industrial
- Participación del sector industrial en el Producto Interno Bruto
- Volumen de carga en puertos y aeropuertos.
- Graduados de educación superior y carreras técnicas.
- Monto de exportaciones e importaciones de bienes TIC.
- Monto de devoluciones de IVA al Exportador

Integración Metodológica: En este punto es donde el enfoque cuantitativo y cualitativo se integran para explicar algunos de los efectos económicos que se generaron dentro del sector industrial, permitiendo identificar el comportamiento general de los diferentes rubros industriales durante los periodos en estudio, e identificar los puntos de inflexión donde se implementaron diferentes programas de apoyo para el desarrollo industrial

ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN:

Dado a lo anterior, la estructura que contiene la investigación desarrollada se compone de la siguiente forma:

El primer capítulo se centra en el abordaje de los antecedentes destacadas del sector industrial, centrándose en experiencias que van desde países altamente industrializados como Alemania, Japón, Corea del Sur. Además de la transición en América Latina, considerando la influencia de diferentes corrientes de pensamiento económico como el Keynesianismo, el Estructuralismo, el desarrollo del Modelo de Sustitución de Importaciones en el Proceso de Industrialización promovido desde CEPAL. Asimismo, se analizan los primeros movimientos de la industrialización en El Salvador, la integración centroamericana como parte de este proceso, las guerras internas en El Salvador y su influencia. Como la incidencia de las corrientes neoliberales y del giro a la izquierda en América Latina y en El Salvador, y su relación con el sector industrial.

En el segundo capítulo se destaca la conceptualización teórica de elementos vinculantes de la industria manufacturera, desde su definición, los tipos de industria que existen, la industrialización y la influencia en la transformación productiva. Asimismo, se aborda el marco de las políticas industriales, desde las áreas de intervención, los tipos de política industrial, las políticas de desarrollo productivo, categorizando los efectos esperados de las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera. Adicionalmente se señalan las actividades de la industria, como los regímenes aduaneros vinculados a la operación del sector, y las dimensiones de las políticas públicas vinculadas al sector industrial.

El tercer capítulo comprende un análisis técnico del desempeño económico industrial bajo el modelo neoliberal (considerado entre 1990 a 2008) y el giro a la izquierda (entre los años 2009 a 2017). Para este apartado se realiza un análisis cuantitativo, siendo más extenso por la temporalidad y el tipo de información estadística y considerando el desarrollo del momento en el

contexto económico y político de El Salvador, tomando como punto de partida los efectos esperados de las acciones de gobierno de las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera, categorizados en el capítulo antecesor.

El cuarto capítulo desarrolla un comparativo de la categorización de las políticas públicas industriales entre los periodos en estudio, retomando los hallazgos del capítulo 3 y generando sinergias con los resultados de las entrevistas sostenidas con ex funcionarios representativos de ambos periodos, como de empresarios industriales que brindaron sus percepciones ante los dos momentos en análisis, resaltando las razones del comportamiento de la tendencia económica del sector industrial y las variaciones con respecto a las ejecuciones de las políticas públicas vinculantes al sector.

Finalmente, se desarrollan las conclusiones que abordan las dicotomías que el sector industrial ha reflejado ante el periodo neoliberal y el giro a la izquierda en El Salvador, marcando las realidades obtenidas en cuanto a la implementación de las políticas industriales, sus tipos, como el aporte económico que ha generado el sector industrial al país con la ejecución o ausencia de estas políticas en ambos momentos.

Se espera que con esta investigación se destaquen otros elementos que puedan ser la base para mejorar las políticas públicas en función del desarrollo económico del país por medio del impulso del sector industrial.

1. Capítulo uno: Aproximaciones históricas entorno a la industria manufacturera y las implicaciones de las políticas públicas industriales.

Para el desarrollo de este capítulo, se han tomado antecedentes destacados de la industria manufacturera, resaltando las perspectivas en América Latina y en El Salvador. Además de considerar la influencia de las diferentes políticas públicas vinculantes a este sector.

En el primer apartado de este capítulo contiene un breve recorrido histórico de la industrialización, en el cual se explica la influencia del Keynesianismo, y del pensamiento de CEPAL dentro del proceso de industrialización, particularmente de la influencia del MISI. En el segundo apartado, se muestra la situación del desarrollo industrial en El Salvador, destacando los vínculos con el MCCA, el MISI, y la influencia en la economía del conflicto armado. En el tercer apartado se presentan etapas del neoliberalismo y el giro a la izquierda en la industria a nivel de América Latina y su incidencia en la industria salvadoreña.

1.1 Perspectiva histórica de la industrialización

La historia de la industrialización se vincula al desarrollo económico, dado a que permitió la revolución tecnológica y social de la era actual, tal como lo señala Castillo y Martins (2017). La industrialización cambió a las sociedades en su capacidad económica y estructura social. La importancia de la industrialización, según Rodrik (2015), radica en que contribuye al crecimiento, tanto en el efecto de reasignación³ y porque la manufactura tiende a experimentar un crecimiento de la productividad relativamente más fuerte a mediano y largo plazo.

En diferentes países o regiones hubo diferentes momentos que caracterizan el proceso de la industrialización, como se resume en el cuadro 1.

³ Según Rodrik (2013a), el término de reasignación captura el efecto de cambios en la composición del empleo entre sectores cuando las productividades difieren entre manufactura y no manufactura. Por ejemplo, en los países en desarrollo, el movimiento de trabajadores del campo a las fábricas urbanas, donde su productividad tiende a ser mucho mayor, es una fuente importante de crecimiento de la productividad.

Cuadro 1: Momentos clave de la Industrialización en Alemania, Japón, Corea del Sur y América Latina, posterior a la Segunda Guerra Mundial

Alemania:

Durante el proceso de reconstrucción europea, posterior a la Segunda Guerra Mundial, se generaron condiciones institucionales para el desarrollo de un segmento de empresas medianas de bienes de capital, incluyendo como arreglo institucional el compromiso con los trabajadores en la socialización de los aprendizajes tecnológicos. En los años setentas, Gobierno Alemán comenzó a constituir la infraestructura de I+D por medio de institutos públicos. Se organizaron a partir de institutos especializados por tecnología. Posteriormente, en la década de los ochenta, surgen nuevos institutos en microestructuras, información y procesos de datos y tecnologías láser, entre otros.

La política industrial fue mutando de una política sectorial de apoyo a campeones nacionales a sectores intensivos en ciencia, y a las empresas metalmecánicas medianas hacia a una nueva configuración que buscó cerrar las brechas entre las oportunidades de la ciencia, y las capacidades tecnológicas en nuevas tecnologías de manufactura.

Japón:

En la etapa de la posguerra, aplicó una estrategia de industrialización guiada por la reconstrucción y el desarrollo, con una lógica de crecimiento en el mercado interno y luego al exterior. Los grupos financieros familiares (Zaibatsus) y los grupos industriales (Keiretsus) fueron cambiando, debido a que el gobierno tuvo un grado de autonomía que motivó un proceso de cambio estructural expresado en la reconstrucción de un conjunto de industrias con altas economías de escala y que permitió el avance en el proceso de reducción de brechas tecnológicas en industrias intensivas en ingeniería, explicando el desarrollo de una densa red de relaciones entre los grandes grupos industriales, y las PYMES subcontratistas del rubro de la electrónica de consumo, automotriz, y maquinaria.

A partir de la década de los años setenta, se dio un gradual debilitamiento del control de cambios enfocados a proteger industrias estratégicas, y la supresión de esta a fines de los años ochenta causó la eliminación de la principal herramienta de la política industrial que estaban enfocados a mecanismos de proteccionismo y financiamiento de largo plazo a firmas en los nuevos sectores. La liberalización de la bolsa de Tokio a fines de la década de los noventas, se tradujo en la desarticulación de la gobernanza empresarial japonesa, perdiendo la capacidad de orientar la inversión partir de políticas sectoriales, y transformando el Ministerio de Economía, Comercio e Industria, que puso en el foco de la coordinación políticas regionales y de innovación para PYMES, con el fin de promover a las empresas emergentes y clústeres. En la década del 2000, las políticas se orientaron a fomentar las tecnologías transversales como las ciencias de la vida, TIC, medio ambiente, nanotecnología, y nuevos materiales.

Corea del Sur:

Se generaron combinaciones de autonomía y articulación público-privada, donde la política industrial mantuvo un rol estructurante sobre la economía. En la fase inicial en los años sesenta, se impulsaron industrias intensivas en escala a partir de la adquisición de tecnología extranjera, mientras que, en la década de 1970, se avanzó hacia la integración nacional de proveedores especializados mediante el desarrollo de una industria de bienes de capital y de ingeniería local. En la década de 1980 se consiguió evolucionar hacia industrias de semiconductores y electrónica. Los Chaebols⁴ fueron reforzando lo que era un rasgo permanente de su organización: el control vertical de las cadenas de valor. Se combinaron políticas selectivas que se relacionaron la formación de una mano de obra e ingenieros con elevadas calificaciones. Se aplicaron mecanismos arancelarios combinados con impuestos nacionales a los bienes de lujo hasta el uso de tipos de cambios como instrumento de protección natural de

⁴ Un Chaebol es un modelo empresarial basado en grandes conglomerados, que tienen presencia en diferentes sectores económicos y que se desarrolla en Corea del Sur. Normalmente, lo conforman compañías con un alto crecimiento económico y desarrollo tecnológico

las industrias. Con el paso de los años, al llegar a la década de los noventa, la política industrial perdió injerencia. Se apoyaron las políticas de liberalización y desregulación del Consenso de Washington. La política industrial cambió de foco hacia una política tecnológica.

América Latina:

La industrialización tuvo lugar a finales de los años cuarenta en la mayoría de países latinoamericanos, sin embargo, fue diferenciado en diferentes países de la región, que inicia principalmente en América del Sur, posteriormente llegando las diferentes regiones como Centroamérica impulsado por medio del MCCA entre los años sesenta y setenta.

Bajo esta concepción, en las economías de la región, la fuerza laboral pasó del campo a la ciudad, de la agricultura a la industria. El modelo estructuralista fue clave en la región de América Latina, que tuvo su base en la CEPAL, con la visión de Raúl Prebisch. Presentó una clásica división del sistema económico mundial en centro y periferia, dos regiones con distintos niveles de desarrollo y caracterizadas por una diversa difusión de progreso técnico. El centro estaba constituido por economías que penetraron primero las técnicas capitalistas de producción; mientras que la periferia, estaba constituida por aquellas que permanecían rezagadas en términos tecnológicos y organizativos. En 1950, el grado de industrialización de la región era de 20%.

Las ventajas del progreso técnico se habían concentrado principalmente en los centros industriales, sin traspasarse a los países que formaban la periferia. Una de las condiciones para que el desarrollo de la industria pudiese dar cumplimiento con el mejoramiento del nivel de vida, era disponer de los mejores equipos de maquinaria e instrumentos, y aprovechar el progreso de la técnica, en su regular renovación. Se necesitaba importación de bienes de capital, pero también exportar productos primarios. Se debía saber extraer de un comercio exterior más grande, los elementos propulsores de desarrollo económico.

En varios países, se intensificaron los esfuerzos de industrialización conforme a los postulados de CEPAL. A pesar de que las economías como Argentina, Chile, Brasil y México habían presentado un éxito considerable con la sustitución de importaciones en ciertas industrias, se alcanzó un momento en el que el potencial de crecimiento se restringió por los límites de los mercados nacionales. En Suramérica se intensificaron los esfuerzos de cooperación y CEPAL recomendó el fomento de la integración regional para apoyar los procesos de industrialización nacionales.

Durante los años sesenta, hubo debates sobre el establecimiento de un mercado común, en el caso de Argentina, Chile, Uruguay y Brasil optaron por negociar en bloque y se pronunciaron a favor de la creación de libre comercio que se convirtió en la antesala a la ALALC, que correspondió en un tratado multilateral de comercio, pero carecía de cooperación industrial. También en Centroamérica se firmó el tratado que daría vida al MCCA, pero se generaron restricciones para la industrialización, y el conflicto entre El Salvador y Honduras en 1969 paralizó este esfuerzo.

En 1969 también se llevó a cabo el Pacto Andino, por medio del Acuerdo de Cartagena, y que tenía como objetivo principal fue modificar la estructura industrial del bloque.

Entre 1950 y 1980, las propuestas de CEPAL influyeron de manera significativa, pero debido a la heterogeneidad estructural, los frutos del avance tecnológico no se distribuían de manera equilibrada y la industrialización sólo modificaba esta sin superarla. Persistía la vulnerabilidad externa, y la estrategia MISI que parecía empeorar los problemas de la balanza de pagos.

En 1980, el ALALC se convirtió en ALADI, que promovía la complementariedad industrial, pero favorecía actividades del sector privado para ello. Sin embargo, por la crisis de la deuda, y la crisis económica en esos años, causaron desprestigio de las propuestas de CEPAL, quedando olvidadas las primeras ideas de la industrialización regional.

En la década de los noventa, los programas de ajuste estructural, que incluyeron severas medidas de austeridad, sustituyeron las políticas proteccionistas, y CEPAL, retomó el tema de la industrialización, pero vinculado a un nuevo esquema, neoestructuralista, donde se presentaba a la industrialización como la columna vertebral de la transformación productiva, vincularla con sectores como agrícola y servicios para la integración del sistema productivo. Sin embargo, fue una década caracterizadas por premisas neoliberales, desde la liberalización, desregulación, privatizaciones. Las políticas industriales permanecieron a un nivel poco precisas en comparación con otros periodos, y resurgen tendencias a fomentar acuerdos de comercio preferencial, y se relanzaron esquemas de integración como por ejemplo el relanzamiento del Pacto Andino, y nuevos proyectos como el MERCOSUR, pero bajo la perspectiva del liberalismo comercial.

En los siguientes años, la región latinoamericana se vio marcada por tratados comerciales multilaterales y de regulación de inversiones eran resultado de actuación política, y la intensificación de los flujos regionales fueron ocasionados por políticas de liberalización. Asimismo, las políticas industriales han presentado el problema en su formulación e implementación por las diferencias de intereses y la identificación de sectores.

Fuente: Elaboración propia con base Andreoni, Chang y Kuan (2013), Lavarello (2017), Rodrik (2015), Prebisch (1949), Castillo y Martins (2017), Bielschowsky (1998), Fajnzylber (1983), Ruiz, Quintero y de Benítez (2013); Eder (2019).

1.1.1 Influencia del Keynesianismo, la CEPAL e Industrialización.

Para autores como Fujii (2001), el pleno dominio del keynesianismo en los países desarrollados surge en las mismas décadas en que la estrategia de desarrollo económico de América Latina estaba profundamente influida por el pensamiento de la CEPAL, ya que ambas corrientes tienen un elemento común en relación a la asignación del papel al Estado en la economía en virtud a las limitaciones del mercado. Keynes estaba concentrado en las políticas monetaria y fiscal con el propósito de lograr el pleno empleo y la atenuación de las fluctuaciones de la economía; por

otro lado, el propósito de la CEPAL era promover la transformación estructural de las economías de la región como condición para lograr el crecimiento y el desarrollo económicos.

La industrialización era el elemento central de la CEPAL en su concepto de transformación estructural. Esto requería el apoyo del Estado en la protección ante la competencia externa al ser una industria infante, a través de inversiones públicas en infraestructura, en industrias productoras como la energía y el acero, además de las reformas estructurales que permitieran la ampliación del mercado interno para los bienes producidos por la industria interna. El arranque del proceso de desarrollo implicaba la instrumentación de una estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones, sin excluir las posibilidades de exportación (Berthomieu, Ehrhart y Hernández-Bielma, 2005).

Las ideas desarrolladas en los años cincuenta y sesenta por los “viejos estructuralistas” (como Prebisch, Oswaldo Sunkel, entre otros) estuvieron influidas por las teorías keynesianas y postkeynesianas, ya que insistían en el papel positivo y necesario del Estado frente a la ineficacia de los mecanismos de mercado, y en la necesidad de crear y extender la “demanda efectiva” interna a fin de estimular la actividad económica.

[1.1.2 Influencia del Modelo de Sustitución de Importaciones en el Proceso de Industrialización](#)

La concepción del modelo de sustitución de importaciones inició con la corriente que surge en la CEPAL, en los años cincuenta, y sostenía que América Latina carecía de una auténtica autonomía y que su evolución y desarrollo económico dependía de factores externos y, de manera más precisa, de los acontecimientos y políticas de los países desarrollados.

Pérez, Sunkel y Torres (2012) describen que Prebisch sostenía que el intercambio comercial se basaba en una división internacional del trabajo en que el centro exportaba bienes industriales y concentraba las ventajas del progreso técnico. La periferia, en cambio, se especializaba en la exportación de materias primas y productos agrícolas, actividades caracterizadas por la ausencia de progreso tecnológico y exceso de oferta de trabajo.

Tal como describe Vásquez (2017), en base a las concepciones de María da Tavares, (una de las personalidades que dentro de CEPAL destacó en la corriente estructuralista) la sustitución de importaciones se concibió como un proceso de industrialización en etapas sucesivas donde después de consolidar las industrias de bienes de consumo no duradero, es decir, su primera fase, se daría paso a una etapa donde se desarrollarían las industrias de bienes duraderos y de bienes de capital. Como lo explican Tavares (1964) y FitzGerald (2003) (citado en Vásquez, 2017), la lógica en la selección de las nuevas líneas de producción nacional era que en las primeras fases del proceso se producirían aquellos bienes donde la demanda interna ya era existente y se producirían aquellos elementos que eran más fáciles de sustituir, principalmente manufacturas ligeras. Esto requeriría protección aduanera, disponibilidad financiera y tecnología. Los bienes complejos y bienes de capital serían comprados en el sector externo.

1.2 Industrialización en El Salvador

La industrialización de El Salvador pasó por lo que se conoció como el modelo agroexportador. Bajo dicho modelo, la forma de gobierno que se estableció en la época colonial (aproximadamente entre el periodo de 1540 a 1821) y después de la Independencia de El Salvador en 1821, aplicó una estrategia que radicaba en la producción de bienes agrícolas de altos precios y demanda creciente, y en la exportación de lo producido (PNUD, 2013).

Durante la finalización del siglo XVI, el añil era el principal rubro económico, y así se mantuvo por un tiempo, al punto que, a inicios del siglo XIX, la procedencia del cultivo era generada por las grandes explotaciones que generaba el 50% de la producción nacional. Sin embargo, con la crisis general del imperio español en 1808, las guerras civiles de la Federación Centroamericana, derrumbó la economía añilera al perturbarse los mercados y rutas comerciales. En el siglo XIX, las elites políticas se concentraron en generar condiciones para ampliar y diversificar la oferta de productos exportables. No sólo añil, sino que, para el cultivo y cosecha de caña de azúcar, tabaco cacao y café (Lindo Fuentes, 2002).

Al llegar al siglo XX, específicamente en la década de los años cuarenta, el cultivo de algodón incrementó en superficie, de 879 hectáreas cultivadas en 1937 hasta a 15,600 hectáreas en 1948 (Pleitez, 1989, citado en PNUD, 2013). Sin embargo, en año 1948 el país sufrió un golpe de Estado que llevó al poder a un Consejo Revolucionario de Gobierno, mismo que tenía un objetivo de renovación económica del país. Se adoptaron de las recomendaciones mostradas en el estudio denominado “Industrial Development of El Salvador” de Bert Frank Hoselitz, economista y experto de las Naciones Unidas, y quien consideró como un factor determinante para solucionar los problemas del bajo estándar de vida era la industrialización.

Hoselitz (1954, citado en PNUD, 2013), señaló que el único camino era establecer industrias livianas en rubros tales como alimentación, textiles y confección, cuero, materiales de construcción, utensilios y herramientas para el hogar y otras industrias ligeras. Asimismo, se debía estimular la expansión de industrias existentes como textil, calzado, aceites vegetales, azúcar y derivados, la creación de otras nuevas que permitieran proveer algunos bienes que se importaban, acompañado de un plan de educación agresivo, interrelacionar las diferentes industrias, sumando del establecimiento de una zona de libre comercio con un arancel externo común con Centroamérica y crear una corporación de desarrollo con el fin de financiar la expansión industrial nacional.

El objetivo era transformar el país de uno meramente agrícola en uno industrial. Por ello, se generaron diferentes condiciones para establecer la institucionalidad, estimular la producción y mejorar en infraestructura económica del país. Esto se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 2: Algunas condiciones que se desarrollaron en El Salvador entre 1950 a 1960

<i>Infraestructura</i>	<i>Instituciones:</i>
<p>+Carretera del Litoral.</p> <p>+Puente Colgante sobre el Río Lempa (Conocido como Puente de Oro).</p> <p>+Puerto de Acajutla.</p> <p>+Represa hidroeléctrica 5 de noviembre.</p>	<p>+Dirección General de Comercio, Industria y Minería (1950).</p> <p>+Instituto Regulador de Cereales y Abastecimientos (convertido en el Instituto Regulador de Abastecimiento IRA) (1950).</p> <p>+Comisión de Estudio y Planeamiento de la Industria Textil (1950).</p> <p>+Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial INSAFOP (transformado por el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial INSAFI) (1955).</p> <p>+Centro Nacional de Productividad CENAP (1959).</p>
<i>Normativas</i>	
<p>+Leyes de Impuesto a la Renta (1951 y 1953): estimulaban la constitución de sociedades por acciones y el ahorro interno. Además, establecía exenciones para las utilidades destinadas a la ampliación de las plantas o creación de nuevas industrias.</p> <p>+Ley de Fomento de la Industria de Transformación (1952): Otorgaba incentivos fiscales diferenciados a las empresas industriales.</p> <p>+Acuerdos comerciales con países de Centroamérica para expandir la venta de productos manufacturados y la compra de materias primas y bienes de capital: Nicaragua y Guatemala en 1951; Costa Rica en 1953; Honduras en 1957.</p> <p>+En 1959, se suscribió el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación y el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de la Integración.</p> <p>+En 1960, se firmó el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, que permitió el libre comercio y el establecimiento de un arancel externo común con un claro enfoque de protección en favor de industrias nacientes.</p>	

Fuente: Elaboración propia con base a Ministerio de Educación, 1994; PNUD, 2013; Alfaro, Alvarenga y Trejo, 2018.

Posteriormente, en los años sesenta se conformó una estructura productiva, empresarial, de organización, gestión e incorporación de progreso técnico (Salazar, 1993). La industrialización implicaba estimular los nuevos mercados de consumidores para la industria naciente y el comercio con países vecinos, con el fin de acceder a nuevos mercados.

1.2.1 Mercado Común Centroamericano

El 13 de diciembre 1960, El Salvador, Honduras, Nicaragua, El Salvador firmaron el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, en Managua, Nicaragua, siendo así la creación de un Mercado Común Centroamericano (MCCA), y que fue respaldado por el Gobierno de los Estados Unidos de América.

La integración económica en la región centroamericana tenía la intención de unificar las economías, como un bloque regional de consumidores, con un mercado que se haría más grande, y permitiría la facilidad en la instalación de empresas industriales, dejando de depender de la agroexportación.

La década de los sesenta ha sido considerada como la etapa de industrialización de sustitución de importaciones, derivadas de la ampliación del mercado interno con la creación del MCCA. Este periodo se caracterizó por el nacimiento y desarrollo de instituciones de fomento y apoyo a las actividades industriales orientadas al MCCA; también a través de la aplicación de las políticas comerciales, arancelarias, cambiarias, entre otras, coadyuvantes de manera relevante para el desarrollo del proceso sustitutivo (Salazar, 1993). Asimismo, marcó la culminación de los diversos acuerdos bilaterales de libre comercio suscritos por los países de la región durante los años cincuenta, y ofreció una vía para relajar esa restricción al expandir el mercado potencial para los bienes industriales salvadoreños a la región entera (Acevedo, 2019).

Alfaro, Alvarenga y Trejo (2018) señalan que El Salvador dominaba el 30% del total del comercio en Centroamérica, apoderándose en una parte importante del mercado hondureño. Adicionalmente, el MCCA incentivó el cambio en la estructura productiva fomentando la

industrialización de los países de la región, y se establecieron industrias más modernas y más dinámicas, como industrias dedicadas a la producción de la soda caustica, llantas, fertilizantes, productos de vidrio, cable y alambre de cobre y otros.

A partir de 1960, los países de la región centroamericana tuvieron resultados favorables. Según el Ministerio de Educación (1994), uno de los efectos de la integración económica fue en el incremento del comercio entre los países de la región, que incrementó de US\$21.7 millones en 1960 a US\$260 millones en 1966. Los productos manufacturados fueron los de mayor expansión. Los productos salvadoreños exportaron su producción al mercado regional, como los tejidos de telar y artículos de punto, jabones y cosméticos, aparatos eléctricos, zapatos, hilados, abonos y plaguicidas.

A partir de 1966, la economía experimentó una disminución en su ritmo de expansión. Esto vinculado a los precios de los productos tradicionales, siendo un condicionante importante en el proceso de integración, es decir, si habían buenos precios para el café, el algodón, el banano, y el azúcar, se obtenían recursos para impulsar la integración y la industrialización, de lo contrario se volvía en un obstáculo, y sumado a esto, el marco jurídico e institucional de la integración no era suficientemente flexible para adaptarse a la nuevas situaciones que se enfrentaba al región, y terminó en serias desigualdades de distribución de los beneficios de la integración (Ministerio de Educación, 1994).

Adicionalmente, el proceso de desaceleración del MCCA se profundizó debido al conflicto generado entre El Salvador y Honduras en 1969⁵. En contra respuesta, como señala Salazar

⁵ Este conflicto fue conocido como “La Guerra del Fútbol” o “La Guerra de las 100 horas”, generada entre el 14 al 18 de julio, siendo la principal causa cuando Honduras decidió redistribuir la tierra a campesinos hondureños, para lo cual expulsaron a los campesinos salvadoreños que habían vivido durante varias generaciones. Se le conoce, así también porque esta misma duró 100 horas y coincidió con los encuentros futbolísticos de las eliminatorias del Mundial de 1970, donde El Salvador clasificó derrotando a Honduras. Entre alrededor de 6 mil civiles resultaron muertos, y 15,000 heridos entre civiles y militares. Asimismo, los salvadoreños indocumentados que vivían en Honduras fueron forzados a regresar a su país, y al final se dio la cancelación del esfuerzo de integración comercial con el MCCA.

(1993), Honduras abandonó el MCCA, y estableció convenios bilaterales con el resto de miembros, de manera que El Salvador se vio afectado en la competitividad de sus productos y el aumento en los costos de transporte, al no poder usar las carreteras de Honduras.

Posteriormente, el periodo de la década setenta y ochenta fueron una época convulsa para El Salvador. A finales de los años setenta, inició una guerra civil en El Salvador, incrementando las brechas sociales y económicas, punto que se aborda más adelante.

1.2.2 Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (MISI) en El Salvador

El MISI tiene sus inicios en El Salvador en los años cincuenta, siendo una respuesta tanto al estancamiento que estaba presentando el modelo basado en la exportación de bienes primarios, así como también a los cambios en la dinámica a nivel internacional. El MCCA fue un marco importante para el impulso de este modelo en El Salvador. Como describe Salazar (1993), el MISI fue derivado de la ampliación del mercado interno con la creación del MCCA, y se fomentó la institucionalidad para las actividades del sector industrial orientadas al MCCA. El financiamiento del nuevo modelo, se obtuvo en gran medida por la acumulación que se dio con la producción y exportación de café y algodón; y contó con la intervención estatal a través de la creación de instituciones de fomento y apoyo a la industria naciente. Adicionalmente, por medio de la política fiscal se obtuvieron recursos del sector agroexportador hacia el sector industrial a través de impuestos a la exportación de café.

Acevedo (2019) destaca que el MISI en el país contó con el apoyo del Estado a través de una activa política proteccionista articulada entorno a la concesión de exenciones fiscales y el manejo discrecional de la política arancelaria, así como de un considerable esfuerzo de inversión en obras de infraestructura encaminadas a reducir los costos operativos de la planta industrial. El proceso de desarrollo industrial enfrentó en sus inicios un importante obstáculo: la estrechez del mercado interno, debido a que la desigual distribución del ingreso y la estructura salarial asociada con el

modo de desarrollo agroexportador que impuso límites significativos al crecimiento de la demanda doméstica para los bienes producidos por la industria

Alfaro et al (2018) destacan que el otorgamiento de incentivos fiscales apoyó a la industria naciente e hizo un considerable esfuerzo de inversión en infraestructura para el funcionamiento del proceso de industrialización. Esto orientó a la política comercial en la protección de las actividades industriales y al ensanchamiento del mercado con el establecimiento de tratados comerciales bilaterales entre los países centroamericanos. En consecuencia, surgieron industrias como las textiles, el cemento, el calzado y los productos químicos. Es así que El Salvador durante los años sesenta la producción industrial tuvo como destino satisfacer el consumo nacional y la demanda del resto de los países latinoamericanos.

Tal como destaca Acevedo (2019), para El Salvador había oportunidades de inversión productiva con el MCCA, para el desarrollo de sectores manufactureros urbanos y/o agroindustriales, y para los servicios que se requerirían en las áreas comerciales, bancario/financieras, publicidad, transporte, seguros y otros. En ese marco se da también el surgimiento de un proceso organizativo de los sectores empresariales, encontrando a la organización gremial como un mecanismo de cohesión interna sobre el poder político para sacar adelante intereses comunes. Surgieron gremiales como ASI en 1958, en respuesta a la política de industrialización sustitutiva de importaciones para el MCCA (Salazar, 1993), ABECAFÉ en 1961, CASALCO en 1964, ABANSA en 1965, y la cúpula de todas ellas, ANEP en 1966.

Acevedo (2019) reitera que El Salvador creció económicamente a tasas, en promedio, de 4.7% y 5.6 % durante las décadas de 1950 y 1960, respectivamente. Sin embargo, considera que el resultado de la implementación de este modelo fue una forma distorsionada de industrialización, altamente dependiente de productos importados y con escasos vínculos intersectoriales con el resto de la economía. El grueso del proceso continuó ligado al desarrollo de diversas actividades agroindustriales, como las vinculadas al procesamiento de la caña de azúcar y del algodón. Por

otra parte, la actividad propiamente industrial estuvo dominada por los rubros tradicionales (como alimentos, bebidas y tabaco), y además de la creciente dinámica industrial sustentada en la producción de bienes manufacturados, como textiles, papel y productos químicos y farmacéuticos. A pesar de ello, este modelo mostró problemas para absorber el exceso de fuerza de trabajo que se generaba en el sector agroexportador. La industria manufacturera creció al 7.9 % anual entre 1961 y 1971. El número total de trabajadores empleados en actividades industriales y agroindustriales aumentó de 52 mil en 1951 a 248 mil empleados en 1971.

Adicionalmente, se dio un repunte de la maquila, aprovechando la ventaja comparativa de la mano de obra, la calificación adquirida con el proceso de industrialización sustitutiva, la posición geográfica. Con esto a finales de los sesenta, el INSAFI promovió la primera ley orientada al fomento de exportaciones no tradicionales, y se creó el ISCE (Salazar, 1993).

Se promovió la primera zona franca conocida como San Bartolo por medio del INSAFI, convirtiéndose en una zona maquiladora en San Bartolo cuyas instalaciones permitieron la colocación de más de 12,000 trabajadores; la compañía Texas Instruments, con más de 3,000 personas, se instaló en la Santa Lucía; también en el Municipio de Soyapango. Aledaño al sector, se instalaron fábricas de guantes, equipos de beisbol, redes, etc. Sin embargo, a finales de los setentas, se avecinaba una ola de violencia que estallaría en una guerra civil, los trabajadores emigran y empresas se inician a retirar del país.

Según Salazar (1993), hubo serios resultados derivado del conflicto con Honduras en 1969, y las empresas industriales tuvieron enormes pérdidas, como es el caso de su principal mercado neto: Centroamérica. A partir de los años setenta, El Salvador perdió uno de los mercados de manufacturas más importante, y afectando la competitividad con los países de la región centroamericana.

Por lo que, como menciona Acevedo (2019), para finales de los sesenta, las disparidades socioeconómicas inducidas por ese modo de desarrollo, exacerbadas por el agotamiento del MCCA y las secuelas del conflicto armado con Honduras en 1969, empezaron a dar paso a las contradicciones políticas que conducirían al estallido del conflicto bélico a finales de 1970.

1.2.3 Situación del Conflicto Armado y la Economía Salvadoreña

La década de los setenta fue un período controversial, la radicalización social provocó una serie de confrontaciones, campañas políticas violentas y fraudes electorales. Hubo aspectos que surgieron en el tema económico: el establecimiento de un Banco de Fomento Agropecuario y el Instituto de Transformación Agraria (ISTA), siendo evidente la iniciativa de transformación agraria. Esto generó una serie de conflictos con sectores económicos importantes, dado a que esta consistía en una reforma agraria que implicaba la expropiación de tierras, con el fin de asentar familias campesinas, y destinarlas a la ganadería o cultivo de algodón, por lo que grupos empresariales lo consideraron como injerencia estatal, en forma negativa, en la vida económica y social (Ministerio de Educación, 1994).

En 1979 se lleva a cabo un golpe de Estado en contra del entonces presidente, el General Carlos Humberto Romero, acusado de fraude electoral. El grupo de militares golpistas que conformaron la nueva Junta Revolucionaria de Gobierno, se comprometieron a mejorar las condiciones sociales y económicas del país para relajar el entorno tenso que se vivía y contrarrestar los movimientos populares. Sectores de la izquierda, utilizaron un modelo de guerrilla revolucionaria combinada con lucha armada, provocando que, para finales de los años setenta, se deteriorará la instalación de instituciones democráticas, y adicionalmente, fracasó la transformación agraria. La represión no logró controlar la oposición del gobierno, se generaron secuestros y asesinatos de empresarios importantes.

En los años ochenta, fue uno de los períodos más duros, dado a que da inicio al período de la Guerra Civil en el país. Dentro de este período en el país, el modelo primario exportador como el de

industrialización coexistían. Con el MISI, el objetivo no fue cumplido, la sustitución de importaciones nunca se dio por completada. Hubo un aumento sustancial de los bienes importados. En términos de producción y de la economía en general, fue un período oscuro, además de las afectaciones en exportaciones de café pasaron de US\$675 millones en 1979 a US\$228 millones en 1989⁶, mientras que las exportaciones de algodón cayeron de US\$86 millones a US\$700 mil, siempre en el periodo de 1989. Además, el empleo disminuyó en un 70% para estos dos rubros agroexportadores y los impuestos que el gobierno recibía por la importación del café mermaron de 28% a un 5% (Alfaro et al, 2018).

Como destaca Salazar (1993), los principales resultados de la actividad económica, como el producto industrial cayó en más del 12%. Por otro lado, el balance comercial con el exterior durante toda la década de los ochenta fue negativo y con una tendencia creciente, excepto en 1986, que hubo una sustancial mejora, derivado de la fuerte devaluación a principios de ese año. Por ejemplo, en 1989, se tuvo un déficit comercial de US\$698 millones, que significaba casi el 80% de las exportaciones totales. Respecto de productos industriales en otros mercados, incluyendo la maquila, la situación de deterioro fue similar.

1.3 La incidencia del neoliberalismo y el giro a la izquierda en la industria

Según Fujii (2001), el programa de reformas estructurales de las economías de América Latina emprendido a partir de la década de los ochenta estuvo inspirado por la idea fundamental de que a medida que se ampliaba la esfera del mercado la asignación de los recursos sería más eficiente. Esto condujo a la privatización de las empresas públicas, a la desregulación de la formación de precios y a la liberación comercial y de los flujos de capital.

⁶ Fue hasta 1989 que el comercio internacional del café se mantenía un sistema de cuotas de exportación fijados por la Organización Internacional del Café. En dicho año, se suspendieron las cuotas, descendieron los precios de todos los tipos de café, tanto por grandes existencias acumuladas y por la debilidad institucional de los países productores, eliminando mecanismos de regulación (Portillo, 1993).

1.3.1 Neoliberalismo en América Latina

Fujii (2001) concibe al neoliberalismo como la corriente que surgió con Hayek y Popper que representó, por una parte, un retorno a las ideas originales del liberalismo de defensa de la sociedad frente al Estado. La corriente neoliberal entendía que no sólo la economía, sino que el conjunto de la sociedad debe ser estructurado con base en los principios del mercado, mientras que el programa de liberalización se refiere sólo a la organización de la economía con base a estos principios, en lo concerniente a la esfera de la economía, no son principios contradictorios. El programa de liberalización constituye la aplicación del neoliberalismo al campo de la economía.

García Delgado (2017a), señala que la consolidación del modelo neoliberal, tanto a nivel regional como internacional, se dio a fines de los años ochenta y en la década de los noventa. El modelo de acumulación que empezó a instalarse era transnacional, se conoció como financiarización de la economía y enfoque de libre mercado.

Hay dos escuelas con sus mayores exponentes que hay que retomar al analizar el modelo neoliberal:

- La Escuela de Chicago: fue muy caracterizada por la visión de Milton Friedman, en la que propuso un capitalismo de libre mercado, con menos regulaciones, la privatizaciones y concesiones, menos impuestos para los agentes privados. Consideraba a la economía de mercado inherentemente estable y que las perturbaciones económicas serían el resultado de una intervención inadecuada del Estado. Friedman consideraba que la gran depresión de los años treinta no fue por falta de inversión (en contraposición de la posición keynesiana), sino a una contracción de la oferta monetaria. Además de considerar que los individuos llevan a cabo sus decisiones de consumo.
- La Escuela de Friburgo: suponía que el Estado y la política operaban con un exceso de planificación en las sociedades, cercenando las libertades individuales, económicas, lo cual llevaría necesariamente al totalitarismo. Esta escuela poseía una visión ordo liberal,

es decir, donde se considera que un orden jurídico de las libertades en el ámbito de la economía era necesario para evitar monopolios y cárteles como para poner límites al proceder del Estado. Von Hayek, uno de sus contribuyentes, sostuvo que las instituciones, regulaciones y leyes eran diariamente evaluadas en el quehacer económico y rápido agotamiento de la planificación central mostraba esa consideración. Además, de que el Estado de Derecho era el fundamento necesario para la coexistencia pacífica.

García Delgado (2017a), destaca que América Latina entró en crisis el modelo de Estado Social a mediados de los años setentas, y que permitió dar las primeras medidas de implementación del neoliberalismo en la región. La primera etapa de desarrollo del neoliberalismo en la región, se dio entre mediados de los setentas y mediados de los ochentas, en el contexto de regímenes autoritarios.

La estrategia de industrialización con una orientación hacia el exterior no operaba a través de un sistema de precios diferente al definido por el mercado mundial, se trataba de una estrategia que era congruente con el programa de liberalización (Fujii, 2001). El crecimiento de las exportaciones industriales no arrastraba al resto de la economía, ya que había condiciones endógenas de crecimiento (como el papel del capital humano en la generación del crecimiento, es decir, el crecimiento determinado por la oferta de los factores y la adaptación a la evolución de la demanda estos).

Según explica García Delgado (2017b), la década de los setenta en América Latina, de la mano de las dictaduras militares, se instauró en un modelo de desarrollo neoliberal como una alternativa en la región, pasando a un Estado mínimo, y viendo a este modelo como alternativa al desarrollo del Estado Social y sus políticas intervencionistas para alcanzar el desarrollo. La pérdida de legitimidad de los regímenes autoritarios posibilitó el retorno a la configuración de Estados democráticos, pero que continuaron en la senda de consolidación del neoliberalismo hacia fines del siglo XX, con una serie de políticas económicas y de ajuste aglutinadas en el “Consenso de

Washington”. Este comprendía una lista de diez reformas que fueron aceptadas en Washington, y necesarias en la mayoría de los países de América Latina a partir de 1989, y parte de un programa para acelerar el desarrollo (Williamson, 2004). Las reformas propuestas por Williamson eran en los siguientes temas (Martínez y Reyes, 2012): disciplina fiscal, reordenación de las prioridades del gasto público, reforma fiscal, liberalización financiera, tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio, liberalización de la inversión extranjera directa, privatizaciones, desregulación y derechos de propiedad.

Martínez y Reyes (2012) señalan que el fundamento teórico de las propuestas eran la teoría económica neoclásica, el modelo ideológico y político del neoliberalismo. La década de los noventa fue, para América Latina, el periodo de la instauración del neoliberalismo a partir de las reformas de política económica del Consenso de Washington. Es importante mencionar que, bajo este modelo, el Estado poseía un rol protagónico reducido (García Delgado, 2017a).

1.3.1.1 Periodo neoliberal en El Salvador

El contexto externo de las políticas públicas se dirigía en una dirección contraria a lo que se mantuvo a finales de la guerra. Se dio la liberalización de la economía, la privatización, y la apertura siendo lo que Salazar (1993) denominó como “la época de los planteamientos neoliberales ortodoxos”.

En la década de los años noventa inició un nuevo modelo de desarrollo orientado a sostener un crecimiento sostenido de la economía salvadoreña, destacando que el país fue gobernado por el partido de ideología conservadora, republicana y nacionalista, ARENA. El nuevo modelo de desarrollo implementado en El Salvador, estaba derivado del Consenso de Washington.

1.3.1.1.1 Programas de Ajuste Estructural y Principios Económicos

Las primeras estrategias en el nuevo modelo de desarrollo no estaban fundamentadas en una política industrial, sino que en los programas de ajuste estructural. Estos consistían en liberalizar la economía salvadoreña, vinculado a los desembolsos para implementar la privatización del

sistema bancario, desregulación de precios y reducción de barreras comerciales. Así como la privatización de empresas públicas no financieras, como parte de la modernización del sector público, y de alto interés, por ser parte de la operatividad del sector industrial (Cerón, Ramos y Salazar, 2015).

Durante los primeros años de la implementación del modelo neoliberal, bajo la Presidencia de Alfredo Cristiani, se generaron reformas para estabilizar la economía, a través de una combinación de políticas macroeconómicas orientadas a la recuperación del crecimiento. Como describen Alfaro et al (2018), se dieron dos fases: la primera fase de liberalización económica estaban la eliminación de los controles de precios, la reducción de los aranceles y barreras al comercio exterior, la liberalización del tipo de cambio y de las tasas de interés, y la privatización del sistema bancario. A partir de 1995 el país inició una segunda fase por medio de reformas, las cuales enfatizaron la desregulación y privatización de los sectores de electricidad y telecomunicaciones, la reforma del sistema de pensiones, y la profundización de las reformas del sistema financiero.

1.3.1.1.2 Objetivos de la Nueva Estrategia de Desarrollo y Principales Reformas Económicas Adoptadas

El Salvador estaba cerrando el ciclo del conflicto armado generado a finales de los años setentas y finalizado en los primeros años de la década de los noventa. La estrategia de desarrollo económico poseía los siguientes objetivos principales (FUSADES, 2003): crecimiento económico sostenido; estabilidad de precios y económica general; pleno empleo de los recursos productivos; desarrollo social integral concordante con el desarrollo económico, y eliminación paulatina de la extrema pobreza.

Alfredo Cristiani, Presidente de la República entre los años 1989-1994, retomó lo fundamental de la Estrategia de Desarrollo Económico y Social desarrollada por FUSADES, que fue elaborada

por economistas bajo el liderazgo de Arnold Harberger. Entre las principales reformas económicas adoptadas en ese marco estaban las siguientes (Acevedo, 2019; Ardón et al , 2013):

1. Eliminación de controles de precios.
2. Reducción de los aranceles y barreras no arancelarias al comercio exterior.
3. La liberalización del tipo de cambio y de las tasas de interés.
4. Reforma del sistema financiero que llevó a la privatización de la banca que había sido nacionalizada en 1980.
5. La firma Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Asociación
6. Reformas tributarias, como la sustitución del impuesto de timbres por el impuesto al valor agregado

1.3.1.1.3. Primeros instrumentos jurídicos para la implementación del nuevo modelo

Para llevar a cabo la liberalización económica en El Salvador, se sustentó en tres instrumentos jurídicos (Acevedo, 2019):

1. Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera (1988): Es parte de los proyectos que impulsaron la inversión extranjera. Consistía en otorgar trato de igualdad a inversionistas nacionales y extranjeros, permitir la libre repatriación de las utilidades, intereses y regalías generadas por ese tipo de inversión.
2. Ley de Reactivación de las Exportaciones (1990): Instrumento para propiciar la reactivación del sector, particularmente los productos no tradicionales comerciados en mercados extrarregionales. Se incluían exenciones del impuesto sobre la renta, exenciones arancelarias y regímenes de admisión temporal para productos que ingresaban al país para su transformación y reexportación.
3. La Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales (1990): Las zonas francas gozaban de incentivos tales como exención total por tiempo ilimitado del impuesto sobre la renta; exención de impuestos de importación sobre maquinaria e insumos; exención de

impuestos municipales sobre activo y patrimonio; exención del impuesto sobre la transferencia de bienes raíces; IVA con tasa de 0% para exportaciones; libre repatriación y movilización de divisas; y posibilidad de vender hasta un 100% de la producción en el mercado doméstico, excepto textiles y productos agrícolas.

4. Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización (1998): se aprobó esta ley, derogando la mencionada en el punto 3, otorgando exención total de Impuesto sobre la Renta por el período de quince años y de diez años para los impuestos municipales.

1.3.1.1.4 Privatizaciones realizadas para la implementación del nuevo modelo de desarrollo

Es importante destacar que hubo privatizaciones sustanciales (Acevedo, 2019):

1. Privatización de la banca: Bajo la Ley de Privatizaciones de los Bancos Comerciales del año 1990, implicaba eliminar la participación del sector público y propiciaba la ampliación de la base accionaria en las instituciones financieras. Como parte del proceso, se creó la Superintendencia del Sistema Financiero y se modificaron las funciones del Banco Central de Reserva, como la prohibición de financiar directa o indirectamente al Estado y la eliminación de la facultad para fijar el tipo de cambio y las tasas de interés.
2. Privatización de las cuatro compañías distribuidoras de electricidad (CAESS, EEO, CLESA y DEL SUR), en enero de 1998, generó US\$586.5 millones. A la privatización de las cuatro compañías siguieron, en febrero de 1999, incrementos tarifarios de hasta 450%.
3. Privatización de las telecomunicaciones: En julio de 1998 fue subastado el 51% de las acciones de INTEL, la porción de telefonía inalámbrica de ANTEL, adquiridas por Telefónica de España por US\$41 millones. Poco después fue subastado el 51% de la porción alámbrica de ANTEL (CTE-ANTEL), la cual fue adquirida por France Telecom por US\$275 millones. El 12.5% de CTE fue comprado por un consorcio de empresas locales integrado por TACA, la Telecorporación Salvadoreña (TCS), los bancos y una cadena de supermercados.

4. Privatización del sistema previsional: en diciembre de 1996 se aprobó la Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones. Cerca de 360 mil contribuyentes de un total de 415 mil empleados elegibles se unieron al nuevo sistema en los primeros 100 días de operaciones. A la fecha se mantienen dos: CONFIA y CRECER.

1.3.1.1.5 Primeros Acuerdos comerciales o Tratados de Libre Comercio

En 1998, se dieron algunas negociaciones para los primeros acuerdos comerciales, siendo la principal política comercial de El Salvador. Estos tenían en objetivo de facilitar la penetración de las exportaciones en nuevos mercados (Alfaro et al, 2018): México, República Dominicana, Chile y Panamá.

Fue en el periodo 2004 a 2009, que el eje estuvo concentrado en la profundización de estas relaciones comerciales, y de dieron algunos importantes (Alfaro et al, 2018):

- El Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana.
- TLC con Taiwán ⁷y Colombia.
- TLC con Centroamérica-República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA-DR).
- Negociaciones entorno al Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA CA-UE).

1.3.1.1.6 Dolarización

En el periodo del nuevo modelo de desarrollo, el país sufrió un acontecimiento en este sentido que cambió la política monetaria en El Salvador: la dolarización, que tenía un enfoque gradual de modalidad oficial (Rodríguez, 2001), por medio de la Ley de Integración Monetaria en el año 2000. Esta necesidad se justificaba por la situación de pérdida de competitividad en relación a los

⁷ Para la fecha de este análisis aún no se había tomado en cuenta el recién rompimiento de las relaciones diplomáticas y económicas con Taiwán, ya que las relaciones diplomáticas terminaron a finales del año 2018, y el TLC cerró por completo en el año 2022, dejado de lado la medida cautelar que había solicitado el sector azucarero de El Salvador para si seguimiento por medio de cuotas de exportación. Posteriormente se dio el inicio de una alta relación diplomática con la República Popular de China.

precios de productos salvadoreños, y altos niveles de inflación que afrentaba el país durante ese periodo.

Bajo esta ley, se estableció un tipo de cambio fijo entre el colón salvadoreño y el dólar estadounidense de 8.75 colones por dólar (Artículo 1, Diario Oficial, 2000). A pesar que la ley establecía que ambas monedas podrían tener su curso legal irrestricto, pero las instituciones financieras debían cambiarlo por dólares al serles presentado para cualquier transacción.

Tal como lo destaca Acevedo (2019), este esquema fue presentado como un esquema de “bimonetarismo”, es decir, que permitiría a los agentes económicos el uso de ambas monedas (el dólar estadounidense y el colón salvadoreño), sin embargo, en la práctica, esto lo que generó fue una renuncia del país a la utilización de política monetaria.

1.3.1.1.7 Incidencia en el desarrollo industrial

La industria manufacturera salvadoreña poseía un importante potencial de crecimiento a corto plazo, capaz de generar un aumento significativo tanto en el volumen de empleo como en la oferta, pero era posible un estancamiento del sector industrial en los primeros años de la década de los noventa, derivado por las consecuencias del conflicto armado de los años ochenta (Arriola, 1993).

Cerón et al (2015), señalaron que la nueva apertura comercial le dio un giro a las políticas económicas que tuvieron incidencia en la industria, siendo una de las primeras políticas comerciales, la notable eliminación de barreras arancelarias en el marco del Programa de Ajuste Estructural impulsados por el Fondo Monetario Internacional.

En 1994 el sector representó el 75% de las exportaciones, y la agricultura contaba con el 23.1%, de acuerdo a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador para inicios de la década. La tendencia fue cambiando y la industria creció, aún más frente a la agricultura hasta lograr el 95% de las exportaciones (Castro, 2016). Sin embargo, INCAE (2008), señaló que entre 1990-2007,

las actividades de maquila, alimentos procesados por la industria, entre otros, mostraban una productividad baja y, por lo tanto, las remuneraciones también. Pero estas actividades eran las que empleaban una importante proporción de la fuerza laboral. Con la liberalización, se concentraron las exportaciones en productos de baja sofisticación.

La industria manufacturera atravesó por este nuevo modelo de desarrollo, siguiendo el supuesto de las ventajas absolutas de costes y precios a través de los costes salariales reales y por medio de la eficiencia en la estructura productiva, mostró a una industria más intensiva en la utilización del factor más abundante (mano de obra no calificada), de manera tal que la ratio capital producto (mecanización) era inferior al de los países con acuerdos comerciales, lo que había generado bajos niveles de eficiencia en la estructura productiva (Batres y García, 2002).

1.3.2 El giro a la izquierda en América Latina:

El giro a la izquierda es comprendido como el periodo que se deja atrás la etapa neoliberal (Fraschini, 2018). De esta manera, la región de América Latina desarrolló un giro a la izquierda con la llegada de nuevos gobiernos a finales del siglo XX, tras una prolongada tendencia recesiva del pasado reciente (neoliberal), principalmente en países sudamericanos y en menor medida en Centroamérica. Neirotti (2014) considera que el giro fue provocado a raíz de que el neoliberalismo no resolvió los problemas de pobreza, exclusión y desigualdad.

La izquierda, en una concepción mínima, buscaba cambiar el status quo, impulsar la igualdad y la solidaridad, porque otro mundo menos opresivo y más justo e igualitario es visto como algo posible y necesario. Independiente del éxito o fracaso de estas, este giro no sólo fue consecuencia de victorias electorales sino también como la producción de un nuevo sentido común político e ideológico, dado a un escenario caracterizado de nuevos referentes culturales y la izquierda había demostrado que era capaz de generar alternativas al neoliberalismo. Asimismo, la izquierda del nuevo siglo le fue bien, en términos de capacidad de ganar elecciones, en países como Chile, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Nicaragua y El Salvador, a pesar

de las diferencias entre sus respectivas fuerzas políticas, políticas públicas y estilos de gobierno. Algunos incluirían a Argentina bajo los gobiernos de Kirchner (Arditi, 2009).

Las izquierdas latinoamericanas contemporáneas han tenido una peculiar forma que tiene una alta influencia en la estructura económica (Arditi, 2009):

- La izquierda tiene tonalidades más diversas que las predecesoras, y muchas veces es más difícil entenderlas, apelando a las categorías habituales de socialdemocracia y populismo.
- La mayoría de las izquierdas se han vuelto menos hostiles hacia la propiedad privada y el mercado, llegando a aceptar la coexistencia con ellos.
- La izquierda consideraba que el Estado era la instancia para regular los mercados.
- La izquierda desconfía de la ambición de Estados Unidos de América de imponer un orden unipolar en el mundo con él a la cabeza, lo cual es consistente con su herencia antiimperialista, pero no tiene reparos en negociar acuerdos comerciales con él y con cualquier otro país si éstos son ventajosos para sus respectivos pueblos.

1.3.2.1 El giro a la izquierda en El Salvador

Hablar del giro a la izquierda en El Salvador implica retomar la historia del partido Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional FMLN. En 1930, se fundó el Partido Comunista Salvadoreño (PSC), partido que experimentó una serie de situaciones ante la convivencia o no del uso de la lucha armada; sin embargo, fue hasta 1970, que se experimentó una escisión protagónica por su entonces secretario general Salvador Cayetano, un reducido número de militantes significativos del partido, algunos de ellos a su vez destacados líderes sindicales. Este grupo fue el responsable de la fundación de las Fuerzas Populares de Liberación Farabundo Martí (FPL) (Álvarez, 2011).

Es importante señalar que hubo cinco estructuras, que dieron vida al FMLN, incluyendo al PCS y a las FPL: Ejército Revolucionario del Pueblo (ERP), la Resistencia Nacional (RN) y el Partido

Revolucionario de los Trabajadores Centroamericanos (PRTC). El PCS, FPL y RN, conformaron la Coordinadora Político Militar, quienes dejaron abierta la posibilidad de incorporar del resto de organizaciones de izquierda (FMLN, 2011).

Luego de años de la lucha armada iniciada en 1979 y marcada durante los años ochenta, tras la firma de los Acuerdos de Paz del 16 de enero de 1992, en Chapultepec, México, el FMLN se fundó como partido político, legalmente, ante el Tribunal Supremo Electoral, obteniendo su personería jurídica (FMLN, 2011). En marzo de 1994, el partido surgió como la segunda fuerza política nacional. En esas elecciones se ganaron 15 Alcaldías y 21 escaños en la Asamblea Legislativa, con un total de 287 mil votos, el 21.39% del total de votos válidos. Durante el periodo 1992 al 2009, se marcó la primera etapa de transición del partido, y espacio en el que las participaciones electorales tuvieron varios efectos, y afinando el instrumento de lucha política (FMLN, 2011).

Según los estatutos del partido FMLN (2019), es un partido político democrático, revolucionario y socialista; de lucha permanente que busca aglutinar y defender los intereses de las grandes mayorías y de las fuerzas democráticas y progresistas.

En el año 2009, tras la victoria presidencial del FMLN y su posición en el Gobierno Central, marcó el giro hacia la izquierda con la Presidencia de la República, Mauricio Funes.

Es importante resaltar que uno de los aspectos que influyeron para el giro fue lo que Grasseti (2015) describe como un “agotamiento del modelo económico excluyente” que lo antecedió, dado a que el estado estaba debilitado en términos de distribución de ingresos, sin soberanía monetaria por la dolarización y el alto nivel de importaciones. Grasseti (2015) destaca que las principales orientaciones en materia de política económica y social del primer gobierno de izquierda fueron: reactivación del carácter distributivo del Estado, agricultura, educación, salud e infraestructura, pero el problema ha derivado en la capacidad de la sostenibilidad de programas sociales con el

paso del tiempo, debido a que no hubo un reforzamiento de la orientación del estado hacia la esfera productiva.

Primer gobierno de izquierda

El primer gobierno de izquierda tuvo las siguientes características en materia económicas (Grassetti, 2015):

- Reactivación del carácter distributivo del estado, agricultura, educación e infraestructura.
- Apoyo a la agricultura mediante programas de reactivación del sector (programa de apoyo familiar, PAF).
- Acceso a salud en la zona rural a través de los equipos comunitarios de salud (ECOS).
- Asumir los gastos educativos: uniformes, zapatos, útiles escolares y alimentación durante jornada educativa.
- Reactivación del papel del estado como distribuidor de recursos, pero no en el proceso productivo.
- Programas de transferencias monetarias condicionadas.

En el año 2011 se obtiene una política industrial, fundamentando su interés en reactivar, transformar y desarrollar la industria nacional. Fue construida durante la primera presidencia del gobierno de izquierda, como parte del Plan Quinquenal 2010/2014 (MINEC, 2011), donde había establecido el compromiso de formular la Política Industrial, buscando el apoyo de actores económicos, sociales y políticos para que esta fuese sostenible.

Esta política fue trabajada con la participación de una serie de instituciones del sector público y gremiales empresariales. La visión que comprendía estaba enfocada hacia *“Un sector industrial y agroindustrial diversificado, reconvertido y competitivo, fuertemente integrado al resto de los sectores de la economía, con un significativo componente de innovación tecnológica en sus procesos productivos, impulsador de más inversión, encadenamientos productivos con las*

pequeñas y medianas empresas y generador de empleos de calidad, contribuyendo de esa manera al crecimiento y desarrollo sostenido de la economía del país (MINEC, 2011)” .Las razones para concentrar esfuerzos en una política industrial, radicaba en la búsqueda de incrementar la productividad total de los factores, la capacidad laboral e incrementar la capitalización o inversión bruta fija.

Se partió de la elaboración de un diagnóstico del sector industrial que trataba de reflejar los principales problemas: baja productividad, valor agregado de bajo contenido tecnológico y escasa innovación, costos de producción altos en la industria (insumos intermedios, costos del trabajo, costos del capital físico), limitado aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el comercio internacional, limitado financiamiento al sector industrial, pocos nacimientos de empresas industriales en ramos con alto valor agregado tecnológico, baja escala y poca productividad en PYMES, y deficiencias en el marco institucional y legal (Alfaro et al, 2018; MINEC, 2011).

Los ejes estratégicos de esta política industrial eran los siguientes: incremento de la productividad, disminución de costos de producción, aprovechamiento de oportunidades del comercio internacional, financiamiento, creación de industrias en nuevas ramas industriales, fomento a la pequeña y mediana empresa industrial, y, el marco institucional y legal (MINEC, 2011). Sin embargo, no se logró implementar acciones concretas.

Segundo gobierno de izquierda

El segundo gobierno de izquierda, liderada por segundo presidente de izquierda, Salvador Sánchez Cerén a partir del año 2014, tenía su enfoque en lo siguiente: Generación del empleo, continuidad de programas agropecuarios, banco de desarrollo estatal, apuesta hacia fuentes de energía renovables, fortalecimiento de vínculos económicos con países no regidos por el neoliberalismo como Venezuela, Cuba, Ecuador y Bolivia, y el ingreso a Petrocaribe. Bajo este nuevo enfoque, Grassetti (2015) señaló que el problema al que se enfrentó este nuevo giro en El

Salvador era la capacidad de sostenibilidad de programas sociales con el paso del tiempo, al no ser que se reforzara la orientación del estado hacia la esfera productiva.

Se dio un cambio de concepción de la Política Industrial, por una Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva, en la que estaría enfocada en manufactura específicas (Lazo, 2013). Implicaba diversificación de mercados, crecimiento inclusivo y pleno empleo. Como lo destacan Abarca, Figueroa, Morales y Pleitez (2015), se mostró la necesidad de mejorar la competitividad salvadoreña e impulsar la transformación productiva.

Para darle validez a esta política, se creó la Ley de Fomento de la Producción (Diario Oficial, 2011), que tenía por objeto el fortalecimiento y apoyo a los sectores productivos acorde a las reglas que rigen el comercio mundial, promoviendo la viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las empresas en el mercado nacional e internacional, contribuyendo así a la generación de empleos dignos, y al desarrollo económico y social del país. Esta Ley contemplaba la competitividad como el conjunto de capacidades de las empresas que les permite acceder a los distintos mercados, y así adaptarse con rapidez y flexibilidad a los cambios constantes del entorno.

Con dicha ley, se le permitía al Ministerio de Economía ser la entidad encargada de desarrollar las políticas y propiciar los procesos de innovación, incrementar la diversificación productiva para el mercado nacional e internacional. Además, de crear el Comité del Sistema Integral de Fomento de la Producción Empresarial. Sin embargo, este comité dejó de sesionar desde el año 2016.

La Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva en El Salvador se enfocó en identificar productos a través de del parámetro de ventajas comparativas reveladas (Lazo, 2013), buscando desarrollar las capacidades para diversificar nuevos productos. Buscaba revertir la trampa de bajo crecimiento con un conjunto integrado de acciones definidas y priorizadas en un proceso de planeamiento participativo. El objetivo general era el siguiente (MINEC, 2014):

“Fortalecer los sectores productivos con ventajas comparativas reveladas (VCR) identificados durante las consultas sectoriales para su adecuada inserción en el mercado internacional y/o el potencial para expandir la base productiva nacional, mediante la aplicación de medidas de política de tipo horizontal y vertical que potencien ventajas competitivas con el propósito primordial de estimular la generación de empleo formal, la producción nacional, la expansión de las exportaciones con contenido tecnológico y la diversificación de mercados y productos”

Otro de los componentes era la transformación de la matriz productiva por medio de la estimulación de sectores productivos de alto valor agregado, basándose en la identificación de los sectores según el espacio de producto (identificación de sectores ubicados en el corto plazo en una etapa de transformación productiva) ,y, el análisis de la estructura productiva nacional (identificación de sectores que en el corto plazo se ubican en la etapa de fomento y diversificación, con potencial en el mediano y largo plazo para transformar sus productos o servicios) (MINEC, 2014).

Sin embargo, como se ha desarrollado a lo largo de este capítulo, la industria manufacturera se ha desempeñado de una manera muy peculiar en cada periodo de la economía salvadoreña, además de experimentar cambios por diversos factores. Por ello, en los siguientes capítulos se analizarán los efectos en el desempeño económico ante las diferentes políticas públicas vinculadas a la industria durante el periodo 1990-2017.

2. Capítulo dos: Marco teórico para el análisis sobre la industria manufacturera

Este capítulo contiene la base teórica de los conceptos esenciales para la investigación, relacionados a los efectos sobre el desempeño económico de la industria ante la implementación de las diferentes políticas públicas en los diferentes periodos en análisis. De esta manera, el capítulo se compone por siete partes: 1) La conceptualización de la industria manufacturera y la identificación de sus tipos; 2) un abordaje sobre la industrialización; 3) Conceptualización de la transformación productiva; 4) Definición de las políticas públicas para la industria, el uso de la política industrial, sus áreas de intervención y sus tipos. Además, se abordan a las políticas de desarrollo productivo como parte de estas públicas, y se determinan los efectos esperados por las políticas públicas. 5) Las actividades categorizadas como industriales basados en los clasificadores internacionales y correlacionados a la clasificación nacional. 6) La identificación regímenes aduaneros como parte de las operaciones de la industria, ya que estos han sido utilizados en la elaboración de políticas públicas vinculadas al sector. Y finalmente, como séptimo punto, la descripción de las dimensiones de las políticas públicas vinculadas a la industria como parte de sus efectos.

2.1 Industria manufacturera

La industria manufacturera es entendida como la actividad económica que transforma mediante procesos artesanales o altamente tecnificados materias primas y componentes o partes en bienes finales, destinado tanto para el consumo de los hogares como para su empleo en la elaboración de bienes más complejos (Fuentes, 2009), misma que se ve inmersa en una reconstrucción del aparato productivo.

Cabe aclarar, que retomando a Lavarello (2017), esta definición no debe ser aislada, ya que debe considerarse que la industria no se limita a la manufactura, sino que comprende el conjunto de actividades que permiten la transformación de los resultados de las actividades de I+D en nuevos productos, bienes de consumo y servicios, al desempeñar el rol de correa de transmisión entre la ciencia y el consumo.

Enlazando ambas definiciones de Fuentes (2009) y Lavarello (2017), se concibe a la industria manufacturera, como *la actividad económica que, mediante procesos artesanales o altamente tecnificados, y que generalmente, a través de la investigación y preparación, transforma y permite convertir a las materias primas y componentes en bienes finales para consumo de hogares, o en bienes que pueden utilizarse en la elaboración de bienes más complejos.*

2.1.1 Tipos de industria manufacturera

Una situación importante de destacar es que la manufactura ha tenido secuelas por la implementación de diferentes políticas públicas ante los procesos de industrialización y existen diferencias entre países dado a la diversificación productiva, y además se considera que moldea al mundo, influyendo en la productividad y hasta movimientos políticos (Abeles, et al, 2017; Rodrik, 2013b y 2015). Por ello, es importante conocer los tipos de industria manufacturera. Cerón, Ramos y Salazar (2015), han presentado los siguientes tipos de industria manufacturera:

- Tradicionales: 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. Es decir, convierte la materia prima en productos para su consumo.
- Intermedias: Las manufacturas intermedias producen materias primas o componentes semi elaborados para las demás industrias: cemento, papel. Estos son aquellos que se utilizan para la producción de otros tipos de manufactura.
- Mecánicas: Producen bienes necesarios para la construcción o elaboración de otros bienes o servicios. Por ejemplo: maquinarias, equipos eléctricos, transporte, etc. El resultado final se presenta en productos que son herramientas y maquinaria para los procesos industriales de otro tipo.

- Residuales: Son integradas por industrias diversas, lo que no pueden clasificarse en los grupos anteriores, como joyería, artes gráficas, juguetes, entre otros. En este se incluyen sobrantes industriales de otros procesos.

Esta tipología servirá para hacer una correspondencia con las actividades de la industria manufacturera con el fin de posteriormente analizar el desempeño económico industrial.

2.2 Industria manufacturera e industrialización

La industria manufacturera es protagonista en el proceso de industrialización. Ha quedado en evidencia que en los países avanzados como subdesarrollados, durante algún tiempo, vieron el desarrollo industrial como sinónimo de desarrollo económico⁸. Este proceso, por su naturaleza, tiene implicaciones estrictamente económicas, pero a la vez genera otras de tipo social.

Según Sunkel y Paz (1970), la industrialización debía verse como el proceso sistematizado que pretende lograr una importante diversificación de la estructura productiva, en donde precisamente la industria marca el dinamismo de la economía de un país. Además, señalaban que el progreso industrial, en mayor o menor medida, siempre estuvo relacionado al desarrollo económico y esto se visualiza por medio de las secuelas típicas derivadas de este proceso: la urbanización, la monetización de las transacciones económicas, el trabajo asalariado, la sindicación, la seguridad social, la mayor independencia individual dentro de la sociedad, la reducción en el tamaño de las familias, el trabajo femenino remunerado, la elevación de los niveles de vida, las mayores oportunidades sociales, económicas y políticas, entre otros.

⁸ Sunkel y Paz (1970) retoman este aspecto, considerándolo como una expansión acelerada de una parte del sistema económico, que permitió alcanzar niveles de vida más elevados y oportunidades sociales por haber atravesado por la expansión misma de la actividad industrial. Sin embargo, los efectos pudieron ser desiguales entre las regiones y sectores económicos y sociales vinculados a las economías industriales céntricas y el resto del sistema. Sostienen que algunos países subdesarrollados, con sectores vinculados directa o indirectamente a las actividades exportadoras o industriales, lograron niveles de vida más elevados.

El concepto de la industrialización será utilizado en el análisis del desempeño económico de la industria manufacturera desde el enfoque de la diversificación la estructura productiva, bajo la premisa antes señalada de Sunkel y Paz (1970).

2.3 Transformación Productiva en la Industria Manufacturera

La industria manufacturera y la transformación productiva son dos conceptos que pueden analizarse en conjunto, dado a que como destacan Ocampo, Rada y Taylor (2009), la manufactura es el sector con mayor potencial para aumentar el crecimiento de la productividad y el empleo en los países de bajos ingresos, aunque la mejora tecnológica y la diversificación dentro de la agricultura también son importantes para apoyar la transformación productiva.

Álvarez y Sutin (2017) definen a la transformación productiva como el proceso en que la base de empresas de un país evoluciona en el tiempo como resultado de dinámicas de mercado, cambio tecnológico o políticas públicas, y a la modificación de estructura y desempeño que ello conlleva. Es decir, es un cambio en la conformación de la base de empresas que integran un sistema productivo de un país, desde la perspectiva en que se busca contar con alta presencia en sectores dinámicos e intensivos en conocimiento, y que en relación a la base de empresas se pueda caracterizar por el número de empresas que la constituyen, su estructura sectorial, regional y la contribución de los distintos segmentos en materias de producción y exportaciones, así como la distribución del esfuerzo innovativo o las calificaciones de sus trabajadores.

Este proceso se puede ver por medio de la base de empresas en dos momentos del tiempo y la diferencia entre los canales en que se da este cambio: el primer momento que está centrado en la evolución de las empresas que existían al comienzo del periodo y que persisten al final, como el ingreso y la salida de empresas en sectores existentes; y el segundo momento, con el ingreso de empresas en sectores nuevos.

Para ello, Ríos (2016), señala que hay una serie de aspectos que contribuyen a la transformación productiva:

- La atracción de inversión extranjera directa que este acompañada de financiamiento
- Transferencia tecnológica
- Formación de capital humano
- Fortalecer el marco institucional, con reglas claras y buena regulación.
- Fomentar la innovación, la investigación y desarrollo tecnológico.
- Mejorar la calidad de la educación en todos los niveles.
- Cerrar brecha en infraestructura y logística

De esta manera, destaca que, la transformación productiva se vuelve crucial para incrementar el proceso de desarrollo económico, porque el proceso conlleva agregar valor a los recursos y aumentar la productividad, y realizar reformas microeconómicas. Por lo tanto, que genera un efecto económico en el sector industrial, siendo uno de los objetivos de esta investigación en el análisis en desarrollo.

2.4 Política Industrial: La Política Pública para la Industria Manufacturera

Para efectos de esta investigación, se parte del concepto esencial de política pública, dado a que se requerirá conocer el desempeño económico de la industria manufacturera ante la ejecución de políticas públicas (y programas derivados de ellas), con vinculación a dicho sector. Por ello, se retoma la definición de Tamayo (1997), quien describe a las políticas públicas como *“el conjunto de objetivos, decisiones y acciones que lleva a cabo un gobierno para solucionar los problemas que en un momento determinado los ciudadanos y el propio gobierno consideran prioritarios”* (pg. 281). Es decir, se analiza la existencia de un problema, se le da atención y se evalúan los resultados de las acciones para eliminar o mitigar el problema. En este sentido, es importante tener la claridad sobre lo que se considera política pública, por el efecto económico generan a raíz de su ejecución dentro de los sectores económicos.

Según Sebastián (2019), en los años ochenta del siglo XX se marcó una línea general de lo que se conocería como “política industrial”, derivando un conjunto de prácticas proteccionistas e

intervencionistas (como por ejemplo la sustitución de importaciones, barreras arancelarias, las barreras no arancelarias, o los subsidios a la exportación).

Conociendo el sentido de la política pública, será importante definir y comprender el concepto de la política industrial, dado a que es un componente para analizar los efectos económicos que ha tenido el sector industrial durante los periodos en estudio, ya que como se mostró en el estado del arte, de estas parten de una variedad de instrumentos de apoyo y que se dan en diferentes corrientes de pensamiento.

Se tomará de base lo descrito por Lavarello (2017), Abeles (et al, 2017), Fuentes (2009) y Johnson (1982), en la que se concibe a la **política industrial**, *como un conjunto acciones coordinadas de gobierno, orientadas a desarrollar o reestructurar ciertas industrias en una economía, y además, impulsa un cambio estructural hacia aquellas actividades de la industria manufacturera que generan aumentos de productividad en sí, y en el resto de la economía, además de mantener la competitividad internacional. Estas incluyen acciones que afectan a las capacidades tecnológicas a través de la infraestructura de ciencia y tecnología o el apoyo a los aprendizajes acelerados de las firmas, hasta las que repercuten en los incentivos de las firmas a través de múltiples instrumentos (fiscales, comerciales, crediticios o compra gubernamental). Asimismo, impulsa la transmisión entre oportunidades científicas y tecnológicas y del resto del sistema productivo.*

2.4.1 Áreas de Intervención de la Política Industrial

Para sistematizar en el debate de las acciones de política industrial, es importante mencionar que hay tres áreas de intervención que se toman en cuenta (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2009; Peres y Primi, 2009):

- i. El desarrollo de una infraestructura de ciencia y tecnología que cree oportunidades científicas, que promueva su difusión a partir de aprendizajes distribuidos socialmente y que,

sumada a una política que incentive la generación de capacidades tecnológicas, acelere los procesos de aprendizaje tecnológico de las firmas.

ii. Aquellas acciones de política industrial que, mediante distintos tipos de instrumentos (arancelarios, fiscales, de compra gubernamental, financieros, de propiedad intelectual, regulatorios) afecten de manera selectiva a las señales económicas y/o los contextos de selección, incluidas las señales de rentabilidad y los costos de oportunidad percibidos.

iii. Aquellos arreglos institucionales que resuelven problemas de coordinación en la circulación de información y frente a las complementariedades de inversiones intersectoriales, que van desde las relaciones entre las finanzas y la industria, los proveedores y los clientes hasta el rol central del Estado en la implementación de las distintas acciones de política industrial.

Considerar las áreas de intervenciones es importante al analizar la política industrial, ya que muestra una secuencia dentro de las acciones derivadas dentro del desarrollo de estas políticas, asimismo, explica el resultado en el desempeño económico generadas por ellas, un elemento esencial para la investigación en desarrollo.

2.4.2 Tipos de Política Industrial

Es importante señalar que las políticas industriales dependen de dos dimensiones para tipificarlas y que hay destacar previamente (Peres y Primi, 2009):

- (i) La capacidad de formulación de políticas, que a su vez depende de un conjunto de factores que incluyen la capacidad institucional para el diseño, implementación y evaluación.
- (ii) El número y alcance de los instrumentos utilizados, que depende de la estrategia de desarrollo y sus objetivos específicos.

Las dimensiones de las políticas industriales definen un espacio de políticas, que identifica la secuencia de los tres tipos de políticas industriales (Peres y Primi 2009): horizontales, selectivas

(sectoriales) y de frontera, cada una caracterizada por diferentes conjuntos de instrumentos, focalización y arreglos institucionales, y que sus efectos son notorios en términos de las inversiones, comercio exterior, producción, productividad y empleabilidad para el sector.

Lavarello (2017), señala que las políticas industriales deben ser realistas y tener en cuenta las capacidades institucionales existentes. Las políticas industriales pueden ser como los siguientes tipos:

- 1. Políticas horizontales

Basado en las perspectivas de Peres y Primi (2009), las políticas horizontales incluyen medidas de apoyo a la formación de capital humano y medidas genéricas de apoyo a las actividades productivas como certificaciones, control de calidad y guías para el establecimiento de normas, entre otras. También comprenden incentivos para el desarrollo de la infraestructura y el entorno empresarial. Asimismo, suelen ser las menos exigentes en términos de infraestructura institucional y, en general, emplean un número relativamente reducido de instrumentos.

Lavarello (2017) explica que las políticas horizontales son más adecuadas para un país con escasas capacidades institucionales, de este modo, en la medida que se acumulen las capacidades institucionales, se pueden avanzar hacia políticas más sistémicas que permitan resolver problemas de coordinación y de información. Esto también lo refuerza la concepción de Peres y Primi (2009), ya que destacan que los países con las capacidades más básica pueden llevar a cabo este tipo de políticas, debido a la medida que sus capacidades institucionales aumentan con el tiempo, podrían incluir políticas selectivas y eventualmente de fronteras.

- 2. Políticas verticales-selectivas

Chang, Andreoni y Kuan (2013) consideran que estas políticas 'selectivas', 'política industrial sectorial' o 'focalización', son aquellas que favorecen deliberadamente industrias / sectores particulares (o incluso empresas) sobre otros, en contra de las señales del mercado, por lo

general (pero no necesariamente) para mejorar la eficiencia y promover el crecimiento de la productividad, tanto para toda la economía como para las propias industrias objetivo.

Peres y Primi (2009), explican que estas políticas implican contar de mayor capacidad institucional, y que involucra sectores específicos o de interés, ya que requiere para su implementación, un amplio conjunto de instrumentos. Ejemplos de las políticas selectivas según estos autores son atracción selectiva de inversión extranjera directa, negociaciones comerciales internacionales de sectores específicos, incentivos y subsidios para sectores o actividades de producción específicos y programas de apoyo a la competitividad de determinadas actividades industriales. Podrían incluir también la producción directa de empresas estatales y la ejecución de contratos públicos, entre otras medidas.

Las políticas selectivas basadas en subsidios, además de requerir capacidades institucionales de las que carecen los Estados de los países en desarrollo, aumentan el riesgo de comportamiento de búsqueda de rentas y de captura propios de un exceso de intervencionismo (Lavarello, 2017).

- 3. Políticas fronteras

Las políticas de frontera responden a una visión de desarrollo nacional más amplia y tienen como objetivo crear capacidades en áreas estratégicas tecnológicas y científicas clave. Estas políticas son la expresión de estrategias más complejas y requieren una mayor capacidad de gestión institucional y una coordinación eficaz de los diferentes actores. Los programas nacionales de biotecnología, nanotecnología y defensa suelen agruparse en esta categoría, junto con los programas nacionales de desarrollo de capacidades científicas, tecnológicas y productivas en áreas seleccionadas a través de parques tecnológicos, consorcios de investigación y otro tipo de instrumentos (Peres y Primi, 2009).

Cuadro 3 : Tipos de Política Industrial

Ejes	Tipo de Política Industrial		
	Horizontales	Verticales	Fronteras
Características de instrumentos	Genéricas	<ul style="list-style-type: none"> • Selectivas • Específicas • Focalizadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliamente Estratégicos
Capacidades institucionales	Escasas	Mayor capacidad institucional	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategias más complejas. • Mayor capacidad de gestión institucional. • Coordinación institucional.
Instrumentos (Variabilidad)	<p>Apoyo a formación de capital.</p> <p>Incentivos para el desarrollo de infraestructura</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Atracción selectiva de Inversión Extranjera Directa • Negociaciones comerciales de sectores específicos • Incentivos y subsidios para sectores y actividades. • Programas específicos de apoyo a la competitividad. 	<p>Programas nacionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biotecnología • Nanotecnología • Desarrollo de capacidades científicas, tecnológicas y productivas en áreas seleccionadas a través de parques tecnológicos, consorcios de investigación

Fuente: Elaboración propia con base en Peres y Primi (2009); Lavarello (2017); Chang, Andreoni y Kuan (2013)

2.4.3 Políticas de Desarrollo Productivo

Las Políticas de Desarrollo Productivo se pueden considerar como parte de las políticas públicas para la industria manufacturera. Cuevas, Manzano y Rodríguez (2014) señalan que están vinculadas a las intervenciones gubernamentales que buscan promover el desarrollo de los sectores productivos. Se pueden señalar dos dimensiones relevantes para estas políticas:

- Canal de intervención: Las intervenciones del Estado pueden darse a través de la provisión de bienes públicos o alguna intervención de mercado. Los bienes públicos pueden ser disfrutados libremente por la sociedad y su consumo por un determinado agente no impide el consumo de otros agentes. Por su parte, las intervenciones de mercado afectan los precios relativos y, por lo tanto, la asignación de recursos.
- Grado de especificidad o transversalidad: al igual que las políticas anteriores plasmadas en el apartado 2.4.2, las políticas horizontales o transversales se aplican a la totalidad de los sectores de una economía. Mientras que las intervenciones verticales son aquellas que tienden a escoger sectores, a tipos de intervenciones específicas y apoyos selectivos.

Estas políticas estimulan el desarrollo de sectores con externalidades positivas y la capacidad de impulsar a otros sectores, además de identificar las fallas de coordinación e información, y resolverlas mediante incentivos, promoción de la exportación conjunta entre los sectores públicos y privado (BID, 2010). Desde la perspectiva de cuadrantes separados según los insumos públicos e intervención de mercado, se puede ver un esquema que ejemplifica lo mencionado anteriormente:

Cuadro 4 : Aplicación de las dimensiones de las Políticas de Desarrollo Productivo y Ejemplos

Canales de Intervención	Horizontal (H)	Vertical (V)
Insumos Públicos (P)	Primer Cuadrante	Segundo Cuadrante
	<ul style="list-style-type: none"> • Reforzamiento al clima de negocios. • Capacitación de la fuerza de trabajo. • Provisión de infraestructura básica. • Estabilización de la política cambiaria. 	<ul style="list-style-type: none"> • Construcción de caminos rurales para ciertas zonas. • Implementación de la logística de almacenamiento en frío. • Establecimiento de controles de higiene de alimentos.
Intervención de Mercado (M)	Tercer Cuadrante	Cuarto Cuadrante
	<ul style="list-style-type: none"> • Provisión de subsidios a la investigación y desarrollo. • Implementación de programas de capacitación. • Otorgamiento de exenciones tributarias a bienes de capital. • Homologación de aranceles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de cuotas de importación para ciertos sectores. • Otorgamiento de subsidios a la producción de sectores específicos.

Fuente: Tomado de BID (2010) y Cuevas, Manzano y Rodríguez (2014).

Según BID (2010) y Cuevas, et al (2014), cada uno de los cuadrantes se aplican de la siguiente manera:

- El primer cuadrante (HP), consta de los bienes públicos que ampliamente se reconoce que los gobiernos deben proveer para el desarrollo del sector privado como es el caso de la infraestructura pública y un adecuado ambiente de negocios. Estas fueron más inspiradas por el Consenso de Washington y núcleo de los estudios macroeconómicos tradicionales.
- El segundo cuadrante, (VP), puede generar más suspicacias. Existen bienes públicos que sólo benefician a ciertos sectores. Los gobiernos no podrán proveer de ciertos bienes específicos a todos los sectores, los criterios de selección van a ser importantes por lo que debe otorgarse prioridad a la transparencia y criterios técnicos en la selección de los sectores a ser favorecidos.
- El tercer cuadrante (HM), puede ser complicado, aunque se considera que no debería intervenir en los precios relativos y la asignación de recursos, también se reconoce que pueden existir fallas del mercado, y se aceptan algunas intervenciones. Esto dependerá si la intervención planteada atiende realmente a fallas de mercado o externalidad.
- Cuarto cuadrante (VM), que considera las intervenciones de mercado específicas a ciertos sectores. El uso de este tipo de instrumentos es complicado de justificar. En primer lugar, porque es muy baja la incidencia de fallas de mercado específicas a un sector. En segundo lugar, dada la naturaleza de este tipo de políticas, existe alto riesgo a inducir a comportamientos oportunistas de algunas empresas y abrir espacios a corrupción del sector público. Similar al tercer cuadrante, deberá responderse si existe una externalidad o falla de mercado que justifique este tipo de intervención y el instrumento para atender la falla.

Finalmente, las políticas de desarrollo producto incluyen medidas orientadas a ciertas actividades clave y a grandes sectores de la economía y sectores específicos o grupos de actividad económica. Estas son destinadas a mejorar la productividad agregada de la economía, sea directamente, a través de la productividad de las empresas, o mediante una asignación más productiva de los factores de producción (BID, 2010).

Es importante considerar lo anterior, dado a que es una política pública que vincula a la industria, al momento de orientar actividades claves a sectores específicos de la actividad económica. Esto se relaciona con el objetivo general este análisis para ordenar los efectos económicos derivados de políticas públicas vinculadas al sector.

[2.4.4 Efectos esperados de las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera](#)

Es importante resaltar que las políticas industriales se componen por un conjunto de acciones coordinadas con el Gobierno, tal como se describió anteriormente en su definición. Asimismo, Lavarello y Sarabia (2015), resaltan que las acciones e instrumentos afectan a los incentivos, pero también más allá de las herramientas comerciales, financieras y fiscales, la definición de los marcos regulatorios, el acceso a la infraestructura de ciencia y tecnología, y los aprendizajes, pautan las condiciones donde se implementará estas políticas industriales, y que determinan las razones de los diferentes efectos económicos que presenta la industria manufacturera.

A continuación, se destacan los efectos esperados de las acciones derivadas de las políticas públicas vinculadas a la industria, y las dimensiones a ser abordadas:

Cuadro 4: Efectos Esperados y Dimensiones de las Políticas Públicas vinculadas a la Industria Manufacturera

Efectos esperados de las acciones coordinadas de Gobierno	Dimensiones abordadas por efecto esperado
Desarrollar o reestructuración de industrias en una economía.	Desarrollo de industrias.
Impulsar un cambio estructural hacia aquellas actividades de la industria manufacturera que generan aumentos de productividad,	Cambio estructural a partir de los encadenamientos intra y extra industriales.
Competitividad internacional.	Comercio internacional de productos industriales.
Aprovechar y proveer de la infraestructura para la logística y transporte de mercancías.	Infraestructura
Fortalecer el aprendizaje de las firmas.	Formación del talento humano.
Generar incentivos de las firmas a través de múltiples instrumentos.	Incentivos.
Afectar capacidades tecnológicas a través de la infraestructura de ciencia y tecnología	Tecnología

Fuente: Elaboración propia con base a valoraciones de Lavarello (2017), Abeles (et al, 2017), Fuentes (2009), Alvarez y Sutin (2017), Peres y Primi (2009) y Johnson (1982)

2.5 Actividades de la industria manufacturera

Para la determinación de actividades que están clasificadas dentro de la industria manufacturera, se considera lo que define la CLAESS 4.0 y la CIU, Revisión 4, que toman en cuenta aquellas actividades que abarcan la transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos, asimismo, suman las actividades relacionadas a la alteración,

renovación o reconstrucción de productos. Además, incluye a las plantas, o fábricas que utilizan maquinaria, y equipo que funcionan con electricidad, a las unidades que transforman materiales o sustancias en nuevos productos manualmente, así como los productos manufactureros que son insumo para otra industria, sea que estén en un proceso para ser un producto acabado o son semiacabados. También el montaje de componentes de los productos manufacturados, y la recuperación de desechos (DIGESTYC, 2011; Naciones Unidas, 2009).

Considerando la CLAESS 4.0, que toma de base la CIU Revisión 4, se clasifican las siguientes actividades como parte de la industria manufacturera y que será utilizada para observar la evolución de las actividades en el periodo a analizar en esta investigación:

Cuadro 6: Actividades de la industria manufacturera según CLAESS 4.0

División	Descripción
10	Elaboración de productos alimenticios
11	Elaboración de bebidas
12	Elaboración de productos de tabaco
13	Fabricación de productos textiles
14	Fabricación de prendas de vestir
15	Fabricación de productos de cuero y productos conexos
16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables
17	Fabricación de papel y de productos de papel
18	Impresión y reproducción de grabaciones
19	Fabricación de coque y productos de la refinación de petróleo
20	Fabricación de sustancias y productos químicos

21	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico
22	Fabricación de productos de caucho y de plástico
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos
24	Fabricación de metales comunes
25	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo
26	Fabricación de productos de informática, de electrónica y de óptica
27	Fabricación de equipo eléctrico
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.
29	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques
30	Fabricación de otro equipo de transporte
31	Fabricación de muebles
32	Otras industrias manufactureras
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo

Fuente: Tomado de Clasificación de Actividades Económicas de El Salvador, Base CIIU 4. (DIGESTYC, 2011) y CIIU, Revisión 4, Sección C (Naciones Unidas, 2009). Nota: para más detalles, ver Anexo 1, para la descripción desagregada de cada actividad.

2.6. Regímenes aduaneros vinculados a la operación de la industria manufacturera

Dentro de los aspectos más representativos para el desarrollo económico de la industria manufacturera dentro de las políticas públicas con incidencia para este sector, son las inversiones y las actividades de comercio exterior, por lo que, la aplicación de los regímenes aduaneros se vuelve fundamental dentro de las operaciones de la industria manufacturera.

Según la legislación aduanera de Centroamérica para los temas comercio exterior establecida en el CAUCA (COMIECO, 2008), en su artículo 89, define a los regímenes aduaneros como las diferentes destinaciones a que puedan someterse las mercancías que se encuentran bajo control

aduanero, de acuerdo con los términos de la declaración presentada ante la autoridad aduanera.

Dentro del CAUCA, se clasifican los regímenes en la siguiente forma (COMIECO, 2008):

Cuadro 7: Regímenes Aduaneros según CAUCA

Régimen	Tipo	Descripción
Definitivos	Importación definitiva	Es el ingreso de mercancías procedentes del exterior para su uso o consumo definitivo en el territorio aduanero
	Exportación Definitiva	Es la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.
Temporales o Suspensivos	Transito aduanero	Tránsito aduanero es el régimen bajo el cual las mercancías sujetas a control aduanero son transportadas de una aduana a otra por cualquier vía, con suspensión total de los tributos respectivos.
	Importación temporal con reexportación en el mismo estado	Es el régimen que permite ingresar al territorio aduanero por un plazo determinado, con suspensión de tributos a la importación, mercancías con un fin específico, las que serán reexportadas dentro de ese plazo, sin haber sufrido otra modificación que la normal depreciación como consecuencia de su uso

	Admisión temporal para perfeccionamiento activo	Es el ingreso al territorio aduanero con suspensión de tributos a la importación, de mercancías procedentes del exterior, destinadas a ser reexportadas, después de someterse a un proceso de transformación, elaboración o reparación u otro legalmente autorizado
	Depósito de aduanas o depósito aduanero	Es el régimen mediante el cual, las mercancías son almacenadas por un plazo determinado, en un lugar habilitado al efecto, bajo potestad de la Aduana, con suspensión de tributos que correspondan.
	Exportación temporal con reimportación en el mismo estado	Es el régimen aduanero mediante el cual, con suspensión del pago de tributos a la exportación en su caso, se permite la salida temporal del territorio aduanero, de mercancías nacionales o nacionalizadas, con un fin específico y por un tiempo determinado, con la condición que sean reimportadas sin que hayan sufrido en el exterior ninguna transformación, elaboración o reparación, en cuyo caso a su retorno serán admitidas con liberación total de tributos a la importación.

	Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo	Es el régimen que permite la salida del territorio aduanero por un plazo determinado de mercancías nacionales o nacionalizadas, para ser sometidas en el exterior a las operaciones de transformación, elaboración, reparación u otras permitidas, con suspensión en su caso, de los tributos a la exportación, para ser reimportadas bajo el tratamiento tributario y dentro del plazo establecido
Liberatorios	Zonas francas	Es el régimen que permite ingresar a una parte delimitada del territorio de un Estado Parte, mercancías que se consideran generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero con respecto a los tributos de importación, para ser destinadas según su naturaleza, a las operaciones o procesos que establezca la autoridad competente.
	Reimportación	Es el régimen que permite el ingreso al territorio aduanero, de mercancías nacionales o nacionalizadas, que se exportaron definitivamente y que regresan en el mismo estado, con liberación de tributos
	Reexportación	Es el régimen que permite la salida del territorio aduanero, de mercancías extranjeras llegadas al país y no importadas definitivamente

Fuente: Elaboración propia con información del CAUCA (COMIECO, 2008)

Los regímenes aduaneros serán utilizados serán esenciales para desarrollar las comparaciones e identificar los tipos de efectos económicos en el desarrollo industrial, bajo la comprensión de las diferentes políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera salvadoreña derivado de los regímenes aplicados en los periodos de análisis.

2.7 Dimensiones de las políticas públicas vinculadas a la industria

A partir de los conceptos revisados, este apartado resume las dimensiones analíticas que serán consideradas para cumplir con los objetivos de la investigación. Estas dimensiones explican cómo serán analizados los efectos económicos derivados por las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera.

Para comparar el desarrollo económico industrial, es importante considerar aquellas dimensiones que expliquen los efectos derivados por las políticas vinculadas a la industria manufacturera. El cuadro 8 describe en resumen las dimensiones que serán consideradas.

2.7.1 Desarrollo de industrias

Péres y Primi (2009) sostienen que las políticas industriales se han convertido en el núcleo de las estrategias de especialización o diversificación. Al considerar toda estrategia de este tipo, hay puntos que apoyan a la estrategia, y uno de ellos se refleja básicamente en su importancia en la producción, así mismo como en las exportaciones y el empleo.

El CLAESS 4.0 muestra la clasificación de las actividades industriales para El Salvador, en relación al clasificador internacional CIIU Revisión 4, siendo base para conocer las variaciones en la clasificación de las diferentes actividades industriales, tal como se observó en el punto 2.5.

Tal como lo describe más adelante el cuadro 8, para el análisis de los cambios en las actividades de la industria manufacturera se concentra en el número de empresas por actividades industriales, en el nivel de producción y el empleo industrial.

2.7.2 Cambio estructural a partir de los encadenamientos intra y extra industriales

El cambio estructural constituye una propiedad emergente que resulta de la interdependencia entre sectores económicos. Esta interdependencia es consecuencia de la vinculación entre factores de oferta y demanda que explican por qué el crecimiento de la productividad de un sector impacta a los demás (Barletta y Yoguel, 2017).

La distribución del crecimiento en todos los sectores produce un cambio estructural en la economía de forma automática y los cambios resultantes en la importancia relativa de las diferentes industrias redefinen complementariedades dinámicas entre ellas. La tasa de crecimiento agregado son fenómenos emergentes que surgen de la interacción económica entre las industrias.

Barletta y Yoguel (2017) definen al cambio estructural como un proceso de transformación y adaptación que refleja la manera en que la economía responde a la novedad que emerge en forma de innovación, y esto influido por la dinámica del sistema económico por su configuración estructural, que está compuesta por interacción de las diferentes industrias.

A partir de aquí, el cambio estructural por medio del encadenamiento intra y extra industrial, serán medidos por medio de la demanda de insumos y oferta de bienes a otros sectores, muestra muestra del punto de inflexión que sufre un proceso, una actividad, un sector.

2.7.3 Comercio Internacional de Productos Industriales

Es menester destacar que, desde la perspectiva sobre las políticas industriales (incluyendo las de fomento productivo) de la CEPAL, la verdadera prueba de la competitividad radica en medir la capacidad de las naciones para hacer frente a los desafíos de los mercados internacionales, y aumentar a la vez el bienestar de sus habitantes (Rosales, 1994). Esto implica mantener una cooperación entre el sector público y privado, además de la capacidad de establecer alianzas estratégicas de largo plazo, privilegiando el fomento de las exportaciones, la tecnología, la

educación y la capacitación (como se destacan en las siguientes dimensiones), como estrategias compartidas de internacionalización.

La oferta exportable es un elemento fundamental, por ello, Rosales (1994) considera que la competitividad de un producto dependerá de la eficiencia de los diferentes eslabones del negocio exportador integrado: desde el proveedor, producción, transporte, importación, distribución, comercialización, financiamiento al importador y al cliente, servicios legales, entre otros. Por ello, la importancia de examinar la pertinencia de contar con incentivos para exportar a fin de tener en cuenta la importancia de la cadena de exportación.

Krugman y Obstfeld (2000), señalan que el comercio internacional permite la creación de un mercado integrado que es más grande que el mercado de cualquier país, y así se hace posible simultáneamente a los consumidores una gran variedad de productos y menores precios.

Basado en lo anterior, dentro de esta dimensión se observará el flujo del comercio exterior industrial, los indicadores importantes de medición se encuentran como exportaciones, importaciones y el aporte de la industria manufacturera.

2.7.4 Infraestructura.

Cuevas, et al (2014) señalan que los países de la región centroamericana es la elevada incidencia de las fallas de infraestructura. Es importante retomar que, dentro de las acciones incluidas en las políticas industriales, la infraestructura es uno de los campos a abordar, tal como Álvarez y Sutin (2017), como parte de las condiciones adecuada y que los sectores vayan ganando más participación en sus mercados.

Complementando con las perspectivas de Cuevas et al (2014), en relación a las Políticas de Desarrollo Productivo, esto implica mejorar la provisión de infraestructura. Para ello, un recurso valioso será considerar el nivel de uso de la infraestructura, medidos por indicadores relacionados al volumen de carga en puertos y aeropuertos, y el volumen del comercio exterior.

2.7.5 Formación del Talento Humano.

Álvarez y Sutin (2017) resaltan que la educación es parte elemental de las condiciones del entorno para las políticas industriales y con un componente de tecnología. Asimismo, para la transformación productiva, se requiere del desarrollo y la difusión de nuevas tecnologías, y que sea consistente en una red de instituciones interconectadas para crear, acumular u transferir conocimiento. Por ello, forman parte de este sistema las entidades de formación, como las universidades, los centros de formación técnica, y adicionalmente, los laboratorios nacionales y universitarios, y las agencias públicas. Además, la educación es un factor clave para incrementar la productividad.

Abeles et al (2017) destacan que la política industrial incluye acciones que afectan el apoyo a los aprendizajes acelerados de las firmas. Con el acceso a las tecnologías, requiere aprendizajes mediante la experiencia que requerirán fuentes de conocimiento más densas en la medida que existan en la estructura productiva de los diferentes sectores manufactureros (Lavarello y Sanabria, 2015).

Hay que sumar que Nübler (2014) señala que las capacidades vinculadas a la transformación productiva, basado en el conocimiento, muestra que la transformación de capacidades a través del aprendizaje individual y colectivo impulsa la dinámica de recuperación al potenciar el abanico de opciones de diversificación y las competencias colectivas necesarias para generar procesos rápidos y sostenidos de transformación productiva.

Algunos de los elementos que Peres y Primi (2009) identifican para la formación de capital humano son la implementación de becas escolares, programas de intercambio, vinculos universidades entre otros. En consecuencia, a lo anterior, se consideran los indicadores como la cantidad de personas capacitadas a través del apoyo de INSAFORP, cantidad de graduados de educación superior, y graduados en carreras técnicas

2.7.6 Incentivos.

Retomando las áreas de intervención de las políticas industriales presentadas en el apartado 2.2.1, Peres y Primi (2009), señalan que el desarrollo de la infraestructura, ciencia y tecnología crean oportunidades científicas, y requiere de incentivos. Por el otro lado, Lavarello (2017) señala que la política industrial requiere desafiar los precios correctos y con ello la reproducción de ventajas comparativas estáticas. No obstante, los instrumentos que afectan los incentivos se han ampliado, y van más allá de las herramientas comerciales, financieras y fiscales que han sido generalmente abordadas. Esto requiere de nuevas acciones, dependiendo del sector y las condiciones regulatorias internacionales.

Cimoli, Dosi, Nelson y Stiglitz (2009), al momento que una política interviene hay una serie de variables y procesos que actúan entre las instituciones y la misma política pública, como es el caso de las señales e incentivos económicos que enfrentan los agentes económicos, estos pueden ser precios, las tasas de ganancia real y esperadas, las condiciones de apropiabilidad de las innovaciones, las barreras de entrada, entre otros.

Ante lo señalado anteriormente, para medir los estímulos para agentes económicos del sector industrial, los indicadores a considerar se enfocarán en los subsidios específicos de apoyo al exportador.

2.7.7 Tecnología.

Los modelos de producción de la manufactura están evolucionando, desde procesos de automatización especializadas, robotización, y abarcando toda a la cadena de valor de los productos. Castillo, Gligo y Rovira (2017) proponen que la política industrial debe incluirse un concepto orientado hacia la industria 4.0 o cuarta revolución industrial, ya que modifica el modelo tradicional de manufactura, siendo posible por la coevolución y confluencia entre las tecnologías de operación, asociadas a la automatización de procesos industriales, y las nuevas plataformas de las tecnologías de información, tales como la Internet de las cosas, las redes de nueva

generación, la computación en la nube, la analítica de grandes datos y los sistemas de inteligencia artificial.

Castillo et al (2017) destacan que la industria 4.0 es un aliado para hacer frente a los desafíos de productividad y competitividad, considerando la necesidad de diversificación productiva. Asimismo, la política industrial debe considerar el desarrollo de la infraestructura de banda ancha fija, móvil, calidad comparable a los estándares internacionales en términos de velocidad, latencia y precios competitivos, provisión de soluciones de automatización, microelectrónica, aplicaciones, y generar oferta de proveedores de productos y servicios para la modernización de digital de las empresas.

Desde la perspectiva de Castillo et al (2017), la política industrial debe ser más flexible, y preparando a las empresas para hacer uso de la tecnología y generando la infraestructura de la industria 4.0, como parte de la cadena de valor, con el hardware y software, y redes de comunicaciones que proveen las plataformas de integración de sistemas y comunicación.

Por ello, se ha considerado que acercar la infraestructura tecnológica, se debe medir por medio de indicadores como las exportaciones e importaciones de bienes TIC.

2.7.8 Resumen de variables y indicadores

Cuadro 8: Resumen de dimensiones e indicadores de las políticas públicas vinculadas a la industria

Dimensiones	Variable	Indicadores
Desarrollo de industrias.	Cambios en las actividades de la industria manufacturera	Número de empresas por actividades industriales Producción de las actividades industriales. Empleo industrial

Cambio estructural.	Encadenamientos productivos y relaciones industriales	Encadenamientos intra y extra industriales.
Comercio Internacional de Productos Industriales	Flujos de comercio exterior industrial	Exportaciones totales e industriales Aporte de la industria en las exportaciones Importaciones totales e industriales
Infraestructura	Nivel de uso de infraestructura	Volumen de carga en puertos y aeropuertos. Volumen del comercio exterior.
Formación del talento humano.	Apoyar aprendizajes acelerados de las firmas	Cantidad de personas capacitadas a través del apoyo de INSAFORP. Cantidad de graduados de la educación superior. Cantidad de graduados en carreras técnicas.
Incentivos.	Estímulos para agentes económicos del sector industrial	Subsidios específicos de apoyo al exportador.
Tecnología	Acercamiento a la infraestructura tecnológica	Exportaciones e importaciones de bienes TIC

Fuente: Elaboración propia.

3. Capítulo tres: Análisis técnico sobre el desempeño económico industrial bajo el modelo neoliberal y el giro a la izquierda.

Este capítulo desarrolla un análisis de las diferentes dimensiones vinculados a los efectos esperados de las acciones coordinadas de Gobierno con incidencia en el desempeño industrial entre los años 1990 a 2017 como se señaló en el capítulo 2. Para ello, se hace un recorrido por medio de una serie de variables e indicadores que, considerando la disponibilidad de la data recopilada, muestran el desempeño industrial durante los años en estudio y que serán determinantes para comparar los periodos entre el periodo neoliberal y el giro a la izquierda en El Salvador.

3.1 Desarrollar o reestructuración de industrias en una economía.

Para el análisis de este efecto, se considera la dimensión de: **desarrollo de industrias**. Para ello, se consideran los cambios en las actividades de la industria manufacturera como la variable determinante para su análisis, estableciendo como indicadores los siguientes: el número de empresas por actividades industriales, la variación en el nivel de producción de las actividades industriales, y el empleo industrial.

3.1.1 Número de empresas por actividades industriales

El Salvador ha experimentado cambios en cuanto a su estructura productiva. Según los datos de la DIGESTYC (ver cuadro 1), en 1993 (primeros años del período neoliberal) se contaban con 105,109 unidades económicas en total. Luego de doce años de la instalación del nuevo modelo de desarrollo, en el año 2005 se llevó a cabo una actualización del directorio económico de El Salvador, surgido del censo económico realizado en ese periodo como parte de la elaboración de la cartografía censal, entre otra información estadística base. Es importante destacar que, según los datos oficiales, en dicho periodo había registrado un total de 179,817 unidades económicas totales, es decir un incremento de 71.1% (74,708 unidades más que en 1993).

Siete años después, en el año 2012, dentro del giro a la izquierda, se publicó el nuevo directorio económico 2012, a raíz de la necesidad de obtener insumos actualizados sobre la estructura geográfica, distribución y composición de las unidades estadísticas de los diferentes sectores económicos para la generación de políticas económica, mostrando nuevos resultados: se contabilizaron 161,934 unidades económicas a nivel nacional, una disminución de 9.9%, es decir, 17,883 unidades económicas menos con respecto al año 2005 como se visualiza en el cuadro 1.

Unidades Económicas Industriales

Es importante señalar que el aporte del sector industrial a la producción total se ubicó en 20.5% en 1993, un año en el que el crecimiento de la producción del sector fue de 7.4% tal como se destaca más adelante en el gráfico 2 y 3. Como se muestra en el cuadro 9, el sector industrial registraba 7,882 unidades económicas para ese periodo.

Después de 12 años del último registro, las unidades industriales pasaron a 23,264 en 2005 (un incremento de 15,382 unidades industriales más con respecto a 1993, es decir 195.2% más con respecto a ese periodo). La industria se ubicó por debajo de comercio y servicios en relación a las unidades económicas establecidas en el país. Como se aprecia en cuadro 9, para el año 2012 (a tres años del inicio del giro a la izquierda), las unidades económicas industriales se redujeron en 4,572 unidades (-19.7% con respecto al informe 2005), totalizando al final 18,692 unidades económicas industriales alrededor de todo El Salvador, siendo el tercer sector con más unidades.

Cuadro 9: Unidades Económicas de El Salvador 1993, 2005, 2012

Actividad	1993	2005	2012	Variación Absoluta 1993-2005	Variación Porcentual 1993-2005	Variación Absoluta 2005-2012	Variación Porcentual 2005-2012
Agroindustria	102	85	47	-17	-16.7%	-38	-44.7%
Minas y Canteras	0	9	6	9	-	-3	-33.3%
Industria	7,882	23,264	18,692	15,382	195.2%	-4,572	-19.7%
Comercio	72,449	116,727	96,126	44,278	61.1%	-20,601	-17.6%
Servicio	24,676	34,221	44,729	9,545	38.7%	10,508	30.7%
Electricidad	n/d	82	64	82	-	-18	-22.0%
Construcción	n/d	566	362	566	-	-204	-36.0%
Transporte	n/d	4,863	1,908	4,863	-	-2,955	-60.8%
Total	105,109	179,817	161,934	74,708	71.1%	-17,883	-9.9%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Directorio Económico 2005 y 2012 de DIGESTYC del Ministerio de Economía. Nota: no se encontraron datos oficiales para las actividades electricidad, construcción y transporte para el año 1993.

Otras actividades económicas

Para 1993, la actividad que más destacó fue comercio con 72,449 unidades económicas, seguido de servicios con 24,676 unidades, y la industria manufacturera. Sin embargo, el año 2005, siguieron sobresaliendo las unidades del sector comercio, con un total de 116,727, seguida por servicios con 34,221 unidades, y la industria. Sin embargo, hubo otras actividades que registraron en total de 5,511 unidades siendo las siguientes: electricidad, 82; construcción, 566; transporte, 4,863). Las actividades agroindustriales mostraron una baja de 17 unidades económicas entre 1993 y 2005, es decir una disminución de 16.7%.

Posteriormente, para el año 2012, el sector servicios contó con 44,729 unidades económicas, siendo la que más destacó por un incremento representativo con respecto al año 2005 con un aumento de 10,508 unidades. Si bien estaba por debajo de comercio en total de unidades registradas (96,126 unidades), ellas habían caído en 20,601 unidades entre dichos años. Mientras que el resto de actividades mostraron una disminución importante: agroindustria, en -38

unidades económicas; electricidad, en -18 unidades económicas, construcción, en -204 unidades económicas y transporte, en -2,955 unidades económicas, incluyendo la industria que representaba el tercer sector con más unidades económicas, como se explicó anteriormente.

3.1.2 Producción de las actividades industriales

El nivel de la producción nacional es medido por medio del cálculo del Producto Interno Bruto, siendo uno de los agregados macroeconómicos más utilizados. Este consiste en la suma de valores monetarios de los bienes y servicios producidos por cada empresa, administración pública y de los hogares de un país durante un periodo de un año determinado (BCR, 2008).

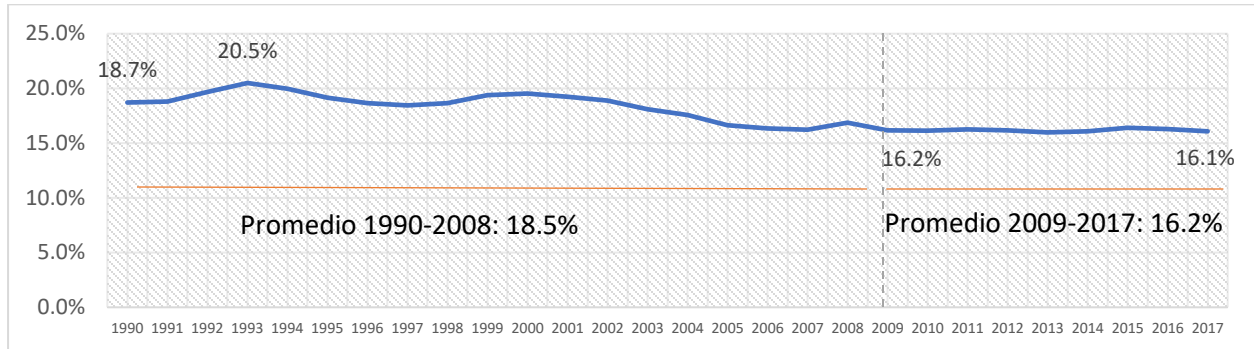
Considerando lo anterior, es menester destacar que, en el año 1990, la industria manufacturera aportaba el 18.7% en el PIB Total (gráfico 1, anexo 2). Es así que el PIB industrial registró un valor por US\$901.7 millones (ver gráfico 2), considerando en esta década se marcó el inicio de la implementación del nuevo modelo de desarrollo que estaba fundamentado en los programas de ajuste estructural, en línea de lo que fue conocido como el Consenso de Washington.

Para 1992, la producción industrial aportó el 18.7% a la economía salvadoreña (gráfico 1), y superó los mil millones, esto significó un incremento de 5.2% (ver gráfico 2). En el siguiente año, se presentó una variante muy importante, la industria presentó una participación importante en la producción total de 20.5% en 1993 (ver gráfico 1), con una producción industrial de US\$1,368.9 millones, generando un crecimiento de 7.4% en 1993 (ver gráfico 2).

En los siguientes años, la producción industrial inició a presentar una disminución. En 1996, participación industrial fue de 18.7% dentro de la producción total en el país (gráfico 1), con un PIB Industrial de US\$1,788.5 millones, registrando una contracción de 0.6%⁹ como se muestra grafico 2 y en el anexo 2.

⁹ En 1996 se elevó el IVA y se aplicaron políticas monetarias restrictivas a finales de 1995 que generaron efectos restrictivos en el siguiente año. Fue un año de privatizaciones, y además hubo externalidades como la devaluación en México, caída en el precio del café y debilitamiento del mercado centroamericano.

Gráfico 1: Participación de la industria manufacturera en la producción total 1990-2017 (En porcentajes)



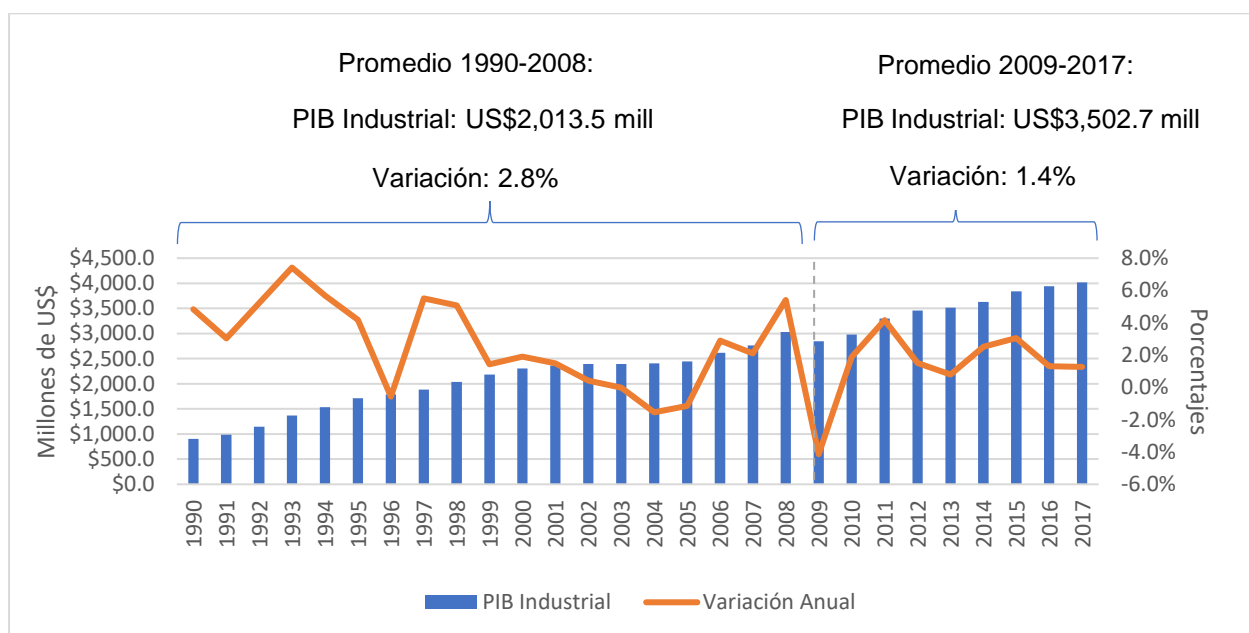
Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador. Retomado de la serie homogénea, con año base 2005

En 1997 y 1998 se mostró una mejora representativa de 5.5% y 5.1% respectivamente como se muestra en el gráfico 2. En el año 2001, luego de la entrada en vigencia de la Ley de Integración Monetaria que dolarizó a El Salvador, la industria aportó 19.2% al PIB Total (gráfico 1), ascendiendo la producción industrial a US\$2,364.2 millones, con una tasa de crecimiento de 1.5% (ver gráfico 2).

Hay que destacar que se ratificó el CAFTA DR en 2004, entrando en vigencia en el año 2006, periodo cuando la industria aportó el 16.4%, un aporte que se mantuvo en este nivel hasta 2008 con 16.9%, siendo una representación menor de que lo registrado a inicios de los noventa. El PIB Industrial para 2006 fue US\$2,616.1 millones, un crecimiento de 2.9%, tal como se observa en el gráfico 2. Entre los años 2007 y 2008, la industria mostró un incremento de 2.1% y 5.4%, con un PIB Industrial entre los US\$2,700 millones hasta US\$3,000 millones.

En promedio, en el periodo neoliberal contemplado entre 1990 a 2008, el aporte del sector industrial fue de 18.5% a la producción total del país en promedio, con una producción industrial promedio de US\$2,013.5 millones, con un crecimiento, en promedio, de 2.8% (ver gráfico 1 y 2).

Gráfico 2: Producción de la Industria Manufacturera 1990-2017 (En millones de dólares y variación anual %)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador y Fondo Monetario Internacional. Retomado de la serie homogénea, con año base 2005. Precios Corrientes, y variación anual utilizando el índice de volumen encadenados. Ver anexo 2 para conocer montos y variaciones por año.

El año 2009, fue un periodo importante, llegó al poder el primer gobierno de izquierda, tal como se detalló en el capítulo 1 y 2. En año 2009 fue atípico por la crisis financiera mundial que afectó en su año precedente, y que ocasionó serios problemas para diferentes países, no siendo la excepción El Salvador, un momento en el que la industria aportaba el 16.2% a la producción total del país (gráfico 1), con una contracción de la producción industrial de 4.1% (ver gráfico 2).

A partir del año 2010, la industria representó el 16.1% dentro del PIB Total (gráfico 1), con una producción industrial de US\$2,977.7 millones y un crecimiento por 1.9%. En 2011, se lanzó la primera política industrial, misma que tenía una serie de componentes para estimular la economía, devolviendo confianza al sector, impulsando un crecimiento de la producción industrial

de 4.2%. Entre estos años, el PIB Industrial mantuvo aportes a la economía total que rondaban por el 16%, por debajo en comparación a 1993.

Adicionalmente, como se detalló en el capítulo 1, en 2014, se lanzó la Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva (MINEC, 2014), desplazando a la Política Industrial 2011-2024. Sin embargo, a pesar de la ejecución de esta Política, la industria registró una participación en la producción nacional de 16.5% en el año 2015 (gráfico 1), un período en el que se evidenció un leve repunte de 3% (ver gráfico 2)

El aporte industrial a la producción industrial entre 2009 a 2017 fue de 16.2% en promedio en ese periodo (ver gráfico 1). La producción industrial, registró un monto promedio de US\$3,502.7 millones, un crecimiento en promedio por 1.4% (ver gráfico 2).

Cambios en la estructura de las actividades industriales

Es importante mencionar que el Sistema de Cuentas Nacionales sufrió de ajustes en el año 2018, apoyado con un año base¹⁰ más actualizado y un año de referencia¹¹, para establecer el universo productivo de la economía, definiendo la estructura de precios para valorar la producción sectorial por el lado de la oferta y demanda (BCR, 2018). Ante esta aclaración, en esta sección se desarrollan dos escenarios para comparar el aporte de las actividades industriales bajo los sistemas de cuentas nacionales entre los dos años base (1990 y 2005 con el año de referencia 2014).

¹⁰ El año base es aquel año para el cual se realiza una investigación estadística detallada y exhaustiva de la economía en todos los tipos de actividades de las que está compuesta, y para otros componentes del gasto e ingreso. Permite la actualización de información económica con énfasis en la ampliación de cobertura, inclusión de nuevos métodos de medición y obtención de nuevos productos e instrumentos útiles para las decisiones de las agentes económicas. El cambio de año base afecta la tasa de crecimiento real. El año base es aquel en que los precios relativos sirven para ponderar la misma serie en sus valores a precios constantes (BCR, 2018).

¹¹ El año de referencia es aquel año seleccionado para comparar medidas en una serie temporal de índices de volumen encadenados. Es cualquier año para comparar una serie de valores con distintos años base. Es decir, es un año en una serie temporal de índices de volumen que considera igual a 100. El cambio del año de referencia de los índices de volumen encadenados no altera las tasas de crecimiento de la serie (BCR, 2018).

Las actividades industriales cambiaron en la comparación de los dos años base. Para el año base 1990 se registraban 22 actividades industriales, luego con el ajuste al sistema de cuentas nacionales, en 2005, se desagregaron a 26 actividades. Algunas actividades como la confección de prendas de vestir se desagregaron bajo dos modalidades: maquila de confección¹² y prendas de vestir; por otro lado, la producción de panadería y molinería se separó con la elaboración de productos de molinería y la elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, con la producción de pastas como se visualiza en el cuadro 10. Se desagregaron las actividades químicas, diferenciando la fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos. Asimismo, se incluyó un segmento para la fabricación de productos electrónicos, y por aparte se ubicaron la maquila de otros productos. La actividad que se eliminó fue la producción de tabaco, dado a que a finales de la década de los noventa presentó serias pérdidas en las ventas, un incremento en el contrabando y falta de tabaco local, cerrando la planta productora de Cigarrería Morazán¹³. En la siguiente tabla se muestra el comparativo de la nomenclatura de las actividades industriales con el ajuste sostenido ante los cambios en los años base:

Cuadro 10: Comparativo Nomenclatura de Actividades Industriales Año Base 1990 y 2005.

Año base 1990	Año base 2005
1. Carne y sus productos	1. Procesamiento y conservación de carnes
2. Productos lácteos	2. Elaboración de productos lácteos
3. Productos elaborados de la pesca	3. Procesamiento y conservación de pescado crustáceos y moluscos y productos de pescado.
	4. Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal
4. Productos de molinería y panadería	5. Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón

¹² Paquete completo

¹³Véase: <http://archivo.elsalvador.com/noticias/EDICIONESANTERIORES/mayo24/NEGOCIOS/negoc1.html>

	6. Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, cuscús y productos farináceos similares
5. Azúcar	7. Elaboración de azúcar
6. Otros productos alimenticios elaborados	8. Elaboración de otros productos alimenticios.
7. Bebidas	9. Elaboración de bebidas alcohólicas, no alcohólicas y agua mineral
8. Tabaco elaborado	n.d.
9. Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	10. Fabricación de productos textiles
10. Prendas de vestir	11. Fabricación de prendas de vestir
	12. Maquila de confección
11. Cuero y sus productos	13. Cuero y Calzado
12. Madera y sus productos	14. Producción de madera, productos de madera y corcho
	15. Fabricación de muebles.
13. Papel, cartón y sus productos	16. Fabricación de papel y de productos de papel.
14. Productos de la imprenta y de industrias conexas	17. Actividades de impresión.
15. Química de base y elaborados	18. Fabricación de sustancias y productos químicos.
	19. Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos
16. Productos de la refinación de petróleo	20. Fabricación de coque y productos refinados de petróleo
17. Productos de caucho y plástico	21. Fabricación de productos de caucho y plástico.
18. Productos minerales no metálicos elaborados	22. Fabricación de otros productos minerales no metálicos
19. Productos metálicos de base y elaborados	23. Fabricación de metales comunes.
	24. Fabricación de productos metálicos y electrónicos
20. Maquinaria, equipos y suministros	25. Mantenimiento y reparaciones de maquinaria e Industrias manufactureras n.c.p.
21. Material de transporte y manufacturas diversas	
22. Servicios industriales de maquila	26. Maquila de otros productos

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva.

Escenario 1: Año base 1990

Considerando el año base de 1990, se muestra un comportamiento importante dentro de la estructura productiva de la industria manufacturera. En el primer segmento comprendido por el periodo neoliberal (1990-2008) se muestra que el aporte de las diez actividades industriales estuvo centrado en las actividades de servicios industriales de maquila, productos de molinería y panadería y bebidas, química de base y elaborados, otros productos alimenticios elaborados, azúcar, textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir), productos de la refinación de petróleo, productos de la imprenta y de industrias conexas, y productos minerales no metálicos elaborados, tal como se muestra en el cuadro 11. Estas actividades representaron, en promedio, 69.5% de la producción industrial durante el periodo neoliberal. Sin embargo, como se ve en el gráfico 3, la producción industrial ha cambiado desde el periodo neoliberal. Actividades como los servicios de maquila, la refinación de petróleo, madera y sus productos, y la producción de tabaco cayeron a nivel de participación en la producción industrial.

Cuadro 11: Aporte de las principales diez actividades industriales al PIB Industrial durante periodo neoliberal (Promedio 1990-2008) y giro a la izquierda (Promedio 2009-2016)- Año base 1990.

Periodo Neoliberal		Giro a la Izquierda	
Principales Actividades Industriales (Año base 1990)	Aporte promedio 1990-2008	Principales Actividades Industriales (Año base 1990)	Aporte promedio 2009-2016
Servicios industriales de maquila	9.0%	Química de base y elaborados	10.2%
Productos de molinería y panadería	9.0%	Productos de molinería y panadería	9.7%
Bebidas	8.8%	Servicios industriales de maquila	8.8%
Química de base y elaborados	8.6%	Bebidas	8.5%
Otros productos alimenticios elaborados	6.5%	Azúcar	8.0%
Azúcar	6.5%	Otros productos alimenticios elaborados	7.9%

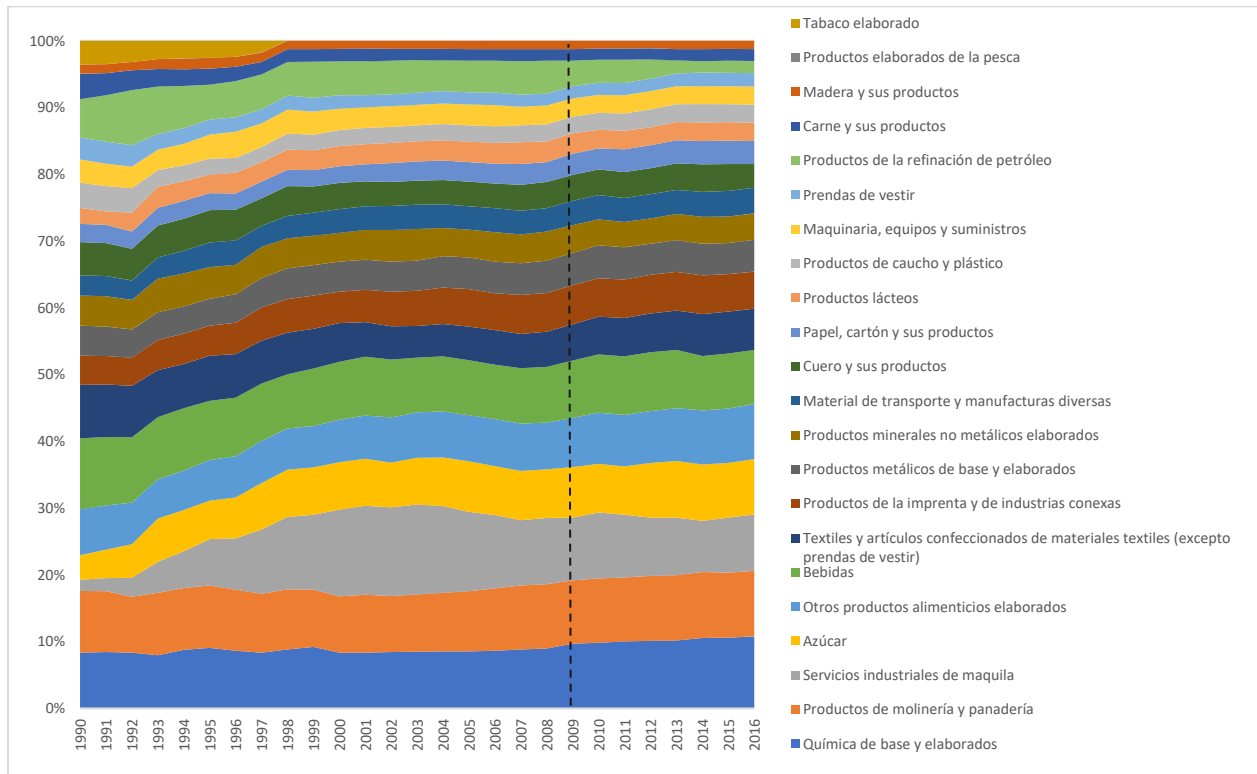
Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	6.1%	Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)	5.9%
Productos de la refinación de petróleo	5.5%	Productos de la imprenta y de industrias conexas	5.7%
Productos de la imprenta y de industrias conexas	5.0%	Productos metálicos de base y elaborados	4.8%
Productos minerales no metálicos elaborados	4.5%	Productos minerales no metálicos elaborados	3.9%
Total	69.5%	Total	73.4%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador. Año base 1990. El año 2017 no se contabilizó con el año base 1990 según el sistema de cuentas nacionales, esto se verá en el análisis del escenario 2.

Durante el periodo del giro a la izquierda, en promedio, las principales diez actividades industriales aportaron el 73.4%, entre 2009 a 2016. Dentro de las actividades que cambiaron, a como se visualiza en el cuadro 11 y grafico 3, se encuentra la producción de químicos de base y elaborados productos de molinería y panadería, siendo las que ocuparon las primeras posiciones. Los servicios industriales de maquila se desplazaron del primer lugar, dado a que las actividades de maquila del sector textil y confección han ido pasando bajo la modalidad de paquete completo¹⁴.

¹⁴ Es el proceso que va desde la compra de insumos para la producción de telas hasta el enviñetado y empacado de las prendas bajo un solo proveedor.

Gráfico 3: Participación de las actividades industriales en el PIB Industrial 1990-2016 (En porcentajes, año base 1990)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador. Año base 1990, precios constantes. 2017 no se encuentra bajo el cálculo con el año base 1990.

Escenario 2: año 2005, año de referencia 2014

Ante los cambios en la medición por el año base, en este escenario es importante señalar que el periodo de tiempo es más reducido. Por ello, en el primer segmento, considerando al periodo neoliberal entre 2005 a 2008, se visualiza que hubieron diez actividades que sobresalieron, como la maquila de confección, producción de panadería, macarrones, fideos, prendas de vestir, minerales, productos de molinería, procesamiento de carnes, entre otros productos alimenticios, bebidas, reparaciones de maquinaria y fabricación de productos metálicos y electrónicos, aportando el 60.2% de la producción industrial, en promedio, como se muestra en el cuadro 12.

Cuadro 12: Aporte de las principales diez actividades industriales al PIB Industrial durante periodo neoliberal (Promedio 2005-2008) y giro a la izquierda (Promedio 2009-2017)- Año base 2005.

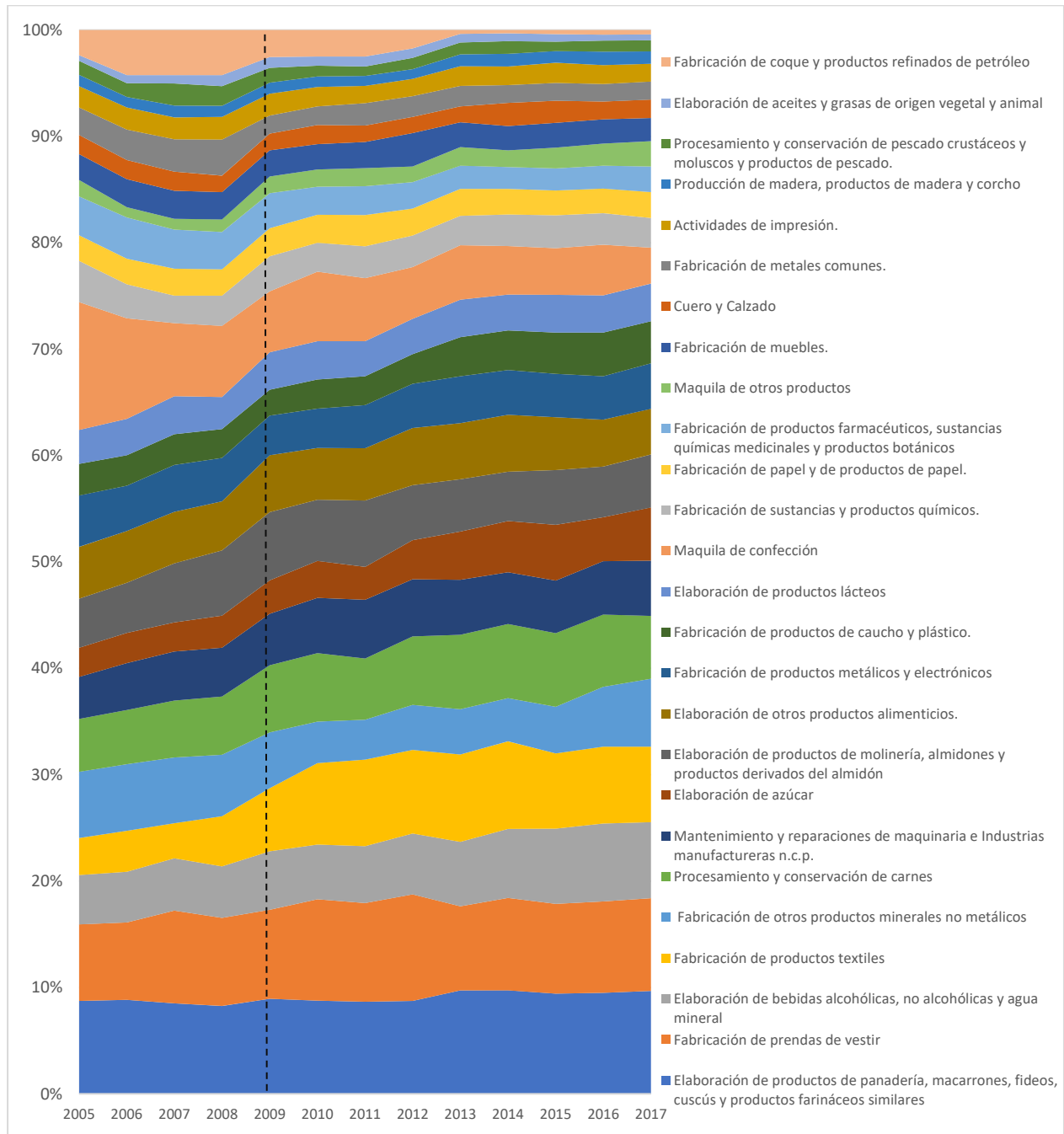
Periodo Neoliberal		Giro a la Izquierda	
Principales Actividades Industriales (Año base 2005)	Aporte promedio 2005-2008	Principales Actividades Industriales (Año base 2005)	Aporte promedio 2009-2017
Maquila de confección	8.7%	Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, cuscús y productos farináceos similares	9.2%
Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, cuscús y productos farináceos similares	8.6%	Fabricación de prendas de vestir	8.8%
Fabricación de prendas de vestir	7.9%	Fabricación de productos textiles	7.5%
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	6.1%	Procesamiento y conservación de carnes	6.5%
Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón	5.3%	Elaboración de bebidas alcohólicas, no alcohólicas y agua mineral	6.2%
Procesamiento y conservación de carnes	5.2%	Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón	5.3%
Elaboración de otros productos alimenticios.	4.8%	Mantenimiento y reparaciones de maquinaria e Industrias manufactureras n.c.p.	5.1%
Elaboración de bebidas alcohólicas, no alcohólicas y agua mineral	4.8%	Maquila de confección	5.0%
Mantenimiento y reparaciones de maquinaria e Industrias manufactureras n.c.p.	4.4%	Elaboración de otros productos alimenticios.	5.0%
Fabricación de productos metálicos y electrónicos	4.4%	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	4.6%
Total	60.2%	Total	63.4%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador. Año base 2005, año de referencia 2014.

En el periodo del giro a la izquierda comprendido entre los años 2009 a 2017, en dos tercios de la producción industrial sobresalieron diez actividades industriales como la elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, cuscús y productos farináceos similares, fabricación de prendas de vestir, fabricación de productos textiles, procesamiento y conservación de carnes, elaboración de bebidas alcohólicas, no alcohólicas y agua mineral, elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón, entre otros. Tal como se muestra en el cuadro 12, estas actividades industriales mostraron un mayor peso dentro del PIB Industrial a partir del año 2009.

Como se observa en el gráfico 4, se visualiza una caída drástica del aporte de la maquila de confección (situación similar que los servicios de maquila presentados en el escenario 1), adicionalmente, la fabricación de productos de panadería, prendas de vestir, bebidas toman las primeras posiciones entre las actividades que más aportan a la producción industrial.

Gráfico 4: Participación de las actividades industriales en el PIB Industrial 2005-2017 (En porcentajes, año base 2005, año de referencia 2014)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.
 Año base 2005, año de referencia 2014.

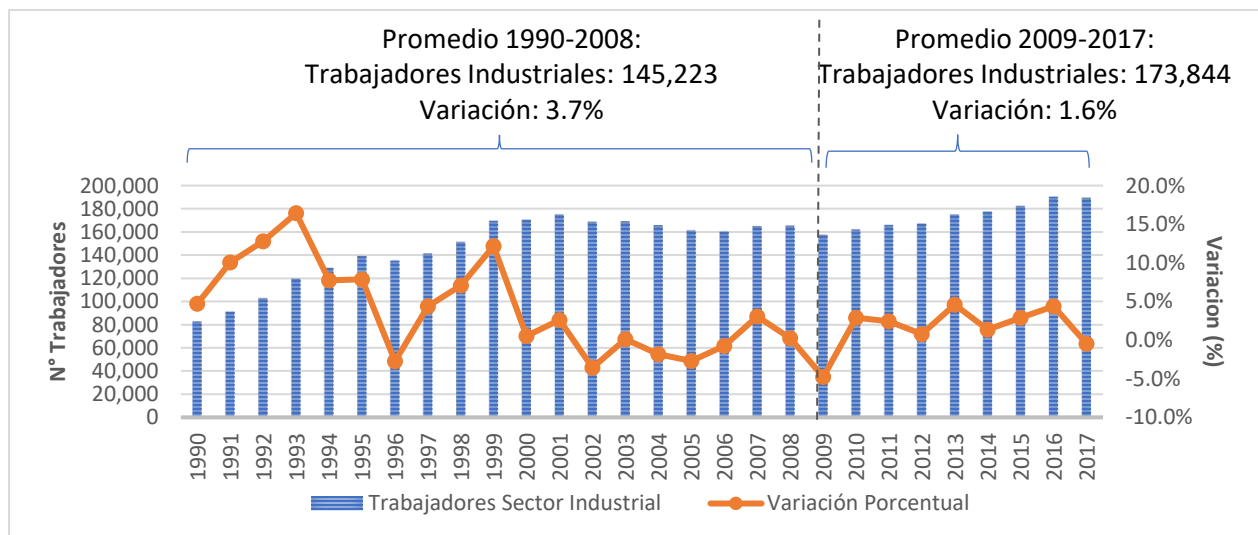
3.1.3 Empleo industrial

El Salvador, entre los años 1990-2008, se registraron un total de 145,223 empleos industriales, en promedio tal como se muestra en el gráfico 5. En este periodo, la industria representó, en promedio, el 27.7% del empleo total generado en el país (ver gráfico 7).

Este periodo que destacó por ser de los primeros años del modelo neoliberal, se visualizaron una serie de cambios: En 1993, se registraron 119,577 empleos industriales, con un crecimiento respecto al año anterior de 16.4%, con la incorporación de 16,863 nuevos empleos, influido por una mejora en la producción industrial, con un ritmo de crecimiento superior al 7% (gráfico 6).

En 1999, los empleos en la industria habían alcanzado un incremento de 12.2% (gráfico 5). Sin embargo, la industria creció en producción 1.4% en ese año. Esto determinó un punto de inflexión, dado a que en los siguientes años fue más simétrico con el crecimiento del PIB Industrial con la variación en los empleos del sector (gráfico 6), volviéndose más moderado.

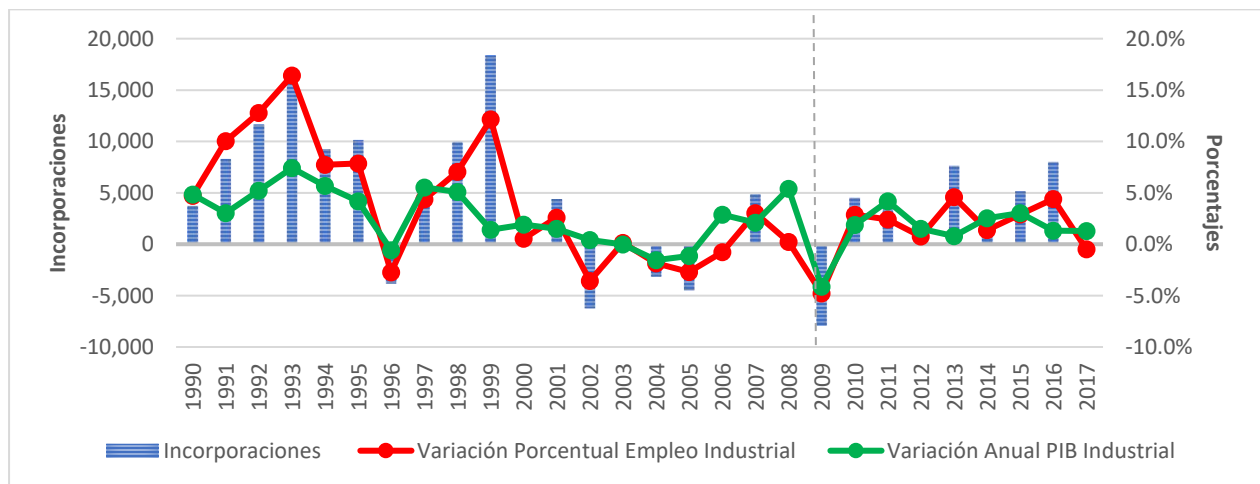
Gráfico 5: Trabajadores Cotizantes al Régimen del Seguro Social del Sector Industrial 1990 a 2017 y Variación Anual (%)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Instituto Salvadoreño del Seguro Social. Nota: para más detalles, ver anexo 3.

Durante el periodo neoliberal se vieron algunos puntos muy variables como se observa en el gráfico 6. Para el año 2002, se registró una disminución de 6,215 empleos industriales (-3.6%), en medio de un periodo donde de la producción industrial sólo creció 0.4% (grafico 6). Esto también fue efecto que en el año 2001 se vivió uno de los desastres naturales el 13 de enero, por un terremoto que sacudió a todo el país, que paralizó por completo las actividades. Sin embargo, en años posteriores, se mostraron contracciones en el empleo industrial, llegando a 4,475 trabajadores menos en 2005 (-2.7%), ante una reducción del PIB Industrial de 1.2% (gráfico 6).

Gráfico 6: Incrementos y Disminuciones de Trabajadores Cotizantes al Régimen del Seguro Social del Sector Industrial 1990 a 2017/ Variaciones Anuales del Empleo Industrial y PIB Industrial



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Instituto Salvadoreño del Seguro Social. Nota: para más detalles, ver anexo 3.

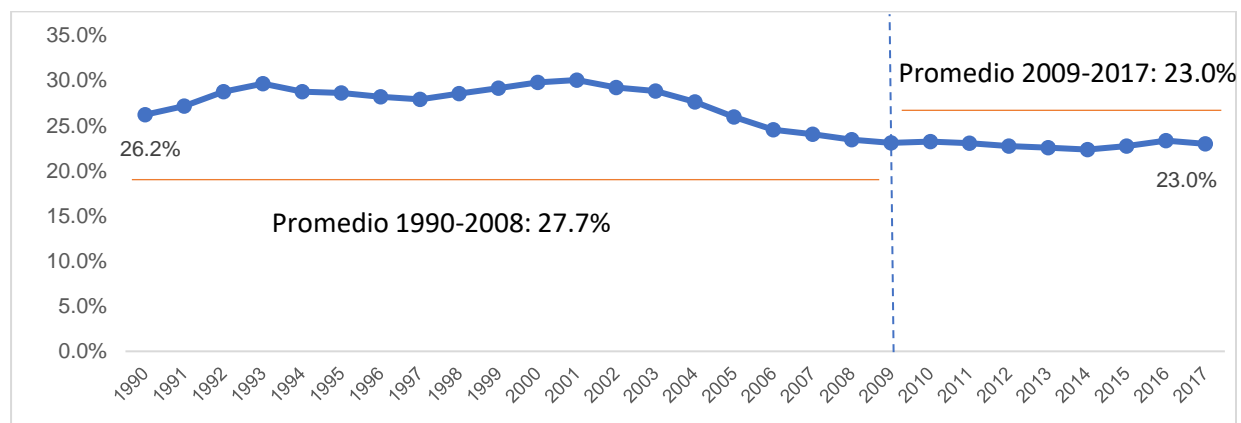
En el año 2009, se estaban viviendo los efectos de la crisis económica mundial, y la industria no quedó de lado, con una contracción del PIB Industrial de 4.1%, siendo uno de los retos a superar para el primer gobierno del giro a la izquierda en el país. El empleo industrial llegó a registrar 157,239 puestos de trabajos en ese año, representando una de las mayores disminuciones de

las últimas décadas, con una caída de 7,888 empleos la industria (-4.8%) como se visualiza en el grafico 6.

Durante el periodo del giro a la izquierda, considerado entre 2009 a 2017, el nivel de empleo industrial no volvió a los niveles obtenidos en los primeros años de la década de los noventa. En dicho periodo se registraron un promedio de 173,844 empleos en el sector industrial, es decir un crecimiento promedio de 1.6%, tal como se muestra en el gráfico 5. El incremento más representativo durante el giro a la izquierda fue en el año 2016, con un incremento anual de 8,011 nuevos empleos en el sector industrial, alcanzando un total de 190,122 trabajadores laborando en el sector industrial (ver grafica 5 y 6).

El aporte de la industria al empleo total del país, en promedio, fue de 23.0% durante el periodo del giro a la izquierda, tal como se destaca en el gráfico 7.

Gráfico 7: Participación del Total de Trabajadores Cotizantes al Régimen del Seguro Social del Sector Industrial al Empleo Total de El Salvador 1990 a 2017



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Instituto Salvadoreño del Seguro Social.

3.2 Impulsar un cambio estructural en actividades de la industria manufacturera

En el desarrollo del capítulo 2, se señaló que, para efectos de esta investigación, el cambio estructural resulta de la interdependencia entre sectores, siendo consecuencia de la vinculación entre factores de oferta y demanda, y que un sector impacta a los demás. De esta manera la dimensión analiza **el cambio estructural a partir de los encadenamientos intra y extra industriales**. Para ello, la variable determinada está enfocada en la demanda de insumos y oferta de bienes a otros sectores, medido por los indicadores siguientes: montos en valor de insumos y montos en valor de bienes.

Para efectos de comparación, se tomará en cuenta la matriz insumo producto¹⁵, dado a que el análisis de las relaciones sectoriales deriva de una aplicación básica del marco insumo producto, en la que, a partir de la clasificación de las actividades de la economía en diferentes categorías de acuerdo al nivel de correlación entre ellas. El aumento en la producción de una industria influye en el resto de industrias desde dos perspectivas:

1. Hacia atrás, incrementando la demanda de aquellos insumos que necesita para su producción.
2. Hacia adelante, incrementando la oferta para aquellas industrias que demandan los bienes y servicios que produce.

Es importante mencionar que ha habido cambios en la cantidad de actividades económicas por la estructura productiva del país, y que en algunas actividades no serán las mismas a lo largo del periodo. Tomando en cuenta la aclaración anterior, la matriz insumo-producto para los años 1995, 2005 y 2014 serán utilizadas para efectos de análisis.

¹⁵ La matriz insumo se considera una extensión de las cuentas de producción, cuya característica principal es que la parte referida a la demanda intermedia que se desglosa a detalle, tiene el objetivo de mostrar explícitamente las relaciones de suministros, provisión, y utilización de bienes y servicios que se desarrollan entre las diferentes actividades económicas que participan en la producción doméstica (BCR, 2020).

3.2.1 Análisis hacia atrás: Demanda de insumos a otros sectores (montos en valor de insumos)

En el cuadro 13 se visualiza que, en el periodo de 1995, inicios del modelo neoliberal, el 57.2% de la demanda de la industria manufacturera era hacia el mismo sector. Otras fuentes importantes fueron la ganadería con una participación dentro de la demanda de insumos del sector de 7.3%, seguido por los productos de la minería, con 7.1% del consumo intermedio del sector. Los granos básicos mostraban una participación de 6.3% del consumo intermedio del sector industrial, y la demanda de agua y alcantarillado era de 4.2%.

En 2005, en los últimos años del periodo neoliberal, el 49.0% de la demanda de insumos fue principalmente el mismo sector, seguido de las actividades de minas y canteras con un 8.3% de participación en la demanda de insumos, y el comercio y reparación con 7.2%.

Para el año 2014, única y última actualización que se posee del periodo del giro a la izquierda, se visualiza que la demanda de insumos muestra que el 55.1% fue del propio sector industrial. Enseguida, el 7.8% fue proporcionado por las actividades de comercio y reparación; el cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas, con 5.1%. Durante la medición de los datos y la estructura de la matriz insumo producto había tenido ajustes por la incorporación de actividades, por lo tanto, el suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado estaba segmentado en una misma categoría, de manera que la demanda de este insumo representó el 3.8% del total de la demanda intermedia de la industria para ese año, siendo el cuarto rubro de importancia para la industria como parte de su cadena productiva.

Cuadro 13: Industria Manufacturera-Demanda de insumos a otros sectores (5 principales)

1995			2005			2014		
Desde	Mill US\$	%	Desde	Mill US\$	%	Desde	Mill US\$	%
Industria Manufacturera	\$1,301.4	57.2%	Industria Manufacturera total	\$2,075.7	49.0%	Industria Manufacturera	\$3,916.3	55.4%
Ganadería	\$165.8	7.3%	Minas y canteras	\$351.7	8.3%	Comercio y reparación	\$550.5	7.8%
Productos de la minería	\$160.8	7.1%	Comercio y reparación	\$304.5	7.2%	Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas	\$356.8	5.1%
Granos básicos	\$143.0	6.3%	Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas	\$228.3	5.4%	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	\$268.8	3.8%
Agua y Alcantarillado	\$96.4	4.2%	Cría de ganado bovino y producción de leche cruda	\$173.1	4.1%	Cría de ganado bovino y producción de leche cruda	\$258.9	3.7%
Los demás	\$405.8	17.9%	Los demás	\$1,098.9	26.0%	Los demás	\$1,711.9	24.2%
Consumo Intermedio	\$2,273.3	100.0%	Total	\$4,232.3	100.0%	Total	\$7,063.1	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las matrices insumo producto del Banco Central de Reserva de El Salvador. Para más detalle, ver anexo 4.

Como se visualiza en el cuadro 13, para el año 1995, las demás actividades que representaron el 17.9% de los productos que el sector industrial demandó de actividades de alquileres de vivienda, caña de azúcar, comunicaciones, otras producciones agrícolas, algodón, café oro, silvicultura, restaurantes y hoteles, servicios domésticos, avicultura, bancos, seguros y entre otros.

Para el año 2005, las demás actividades que representaron el 26.0% de la demanda intermedia del sector industrial que incluye aquellas como servicios profesionales, instituciones financieras, suministros de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado, cultivo de caña de azúcar, transporte, cría de aves de corral, información y telecomunicaciones, entre otras actividades.

Para el año 2014, el 24.2% de los insumos demandados por la industria eran procedentes de las demás actividades como los servicios profesionales, cría de aves de corral y producción, cultivo de caña de azúcar, instituciones financieras y seguros, transporte, información y telecomunicaciones, pesca y acuicultura, mantenimiento, reparaciones e instalaciones, entre otros más. Para mayor detalle, se adjunta el anexo 4.

3.2.2 Análisis hacia adelante: Insumos que la industria manufacturera provee a otros sectores (montos en valor de bienes)

En el cuadro 14 se visualiza que, en el periodo de 1995, inicios del modelo neoliberal, la industria manufacturera era parte de su misma cartera de proveedores de insumos de producción, con una participación de 47.5%. Otro sector era construcción (10.8% de los insumos que utiliza esta rama fueron proporcionados por la industria) señalando que hubo todo un plan de modernización de infraestructura a inicios de los años noventa. El transporte y almacenamiento con 8.5% de los insumos que produjo la manufactura fueron para esta actividad, y, restaurante y hoteles con 5.0%

Para el año 2005, aun durante el periodo neoliberal, la industria mantenía su posicionamiento como proveedor de su rubro, con una participación del 48.2% de los insumos de la producción. En cuanto a la construcción, mostraba que el 13.4% de los insumos fueron proporcionados por sector industrial. El 6.9% de los insumos para actividades de servicios de comida y bebidas; comercio y reparación, con 4.8% de los insumos por parte de la industria.

Para el año 2014, durante el periodo del giro a la izquierda, se visualiza el 51.2% de los insumos de la misma actividad industrial. Enseguida, el 9.8% fue insumo para la construcción (en menor proporción que en 2005 por 3.6 puntos porcentuales); mientras que para el transporte el 7.9% de los insumos para la producción de dicha rama, actividades de comida y bebidas (6.3% de insumos), y comercio y reparación con 3.8%.

Cuadro 14: Industria Manufacturera- Insumos que el sector provee a otros sectores (5 principales)

1995			2005			2014		
Hacia	Millones de US\$	%	Hacia	Millones de US\$	%	Hacia	Millones de US\$	%
Industria Manufacturera	\$1,301.4	47.5%	Industria Manufacturera total	\$2,075.7	48.2%	Industria Manufacturera	\$3,916.3	51.2%
Construcción	\$295.7	10.8%	Construcción y servicios de construcción	\$576.7	13.4%	Construcción y servicios de construcción	\$749.7	9.8%
Transporte y Almacenamiento	\$233.0	8.5%	Transporte	\$327.6	7.6%	Transporte	\$604.4	7.9%
Restaurantes y hoteles	\$137.9	5.0%	Actividades de servicio de comida y bebidas	\$297.7	6.9%	Actividades de servicio de comida y bebidas	\$485.4	6.3%
Avicultura	\$129.0	4.7%	Comercio y reparación	\$207.5	4.8%	Comercio y reparación	\$289.0	3.8%
Los demás	\$641.9	23.4%	Los demás	\$818.8	19.0%	Los demás	\$1,606.7	21.0%
Consumo Intermedio	\$2,738.9	100.0%	Total	\$4,303.8	100.0%	Total	\$7,651.4	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las matrices insumo producto del Banco Central de Reserva de El Salvador. Para más detalle ver anexo 5.

Como se visualiza en el cuadro 14, para el año 1995, las demás actividades que representaron el 23.4% de los productos que el sector industrial proveyó a otros rubros tales como la avicultura, servicios del gobierno, electricidad, servicios comunales, granos básicos, comercio, ganadería, café oro, bancos y entre otros.

Para el año 2005, las demás actividades que representaron el 19.0% de la demanda intermedia de otros sectores hacia la industria fueron aquellas como los suministros de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado, cría de aves de corral, administración pública, cría de ganado bovino, servicios sociales, información y telecomunicaciones, servicios profesionales, entre otros.

Para el año 2014, el 21.0% de la demanda intermedia de otros sectores hacia la industria fueron aquellas como los suministros de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado, cría de aves de corral, cría de aves de corral, administración pública, información y telecomunicaciones, entre otros. Para mayor detalle, se adjunta el anexo 5.

3.3 Competitividad internacional

Para el sector industrial, es fundamental el contexto internacional del comercio de bienes, debido a que permite el acceso al mercado internacional. Por ello, la dimensión clave es el **comercio internacional de productos industriales**, evidencia la oferta exportable del sector y la cadena de operación. Los flujos del comercio exterior industrial componen la variable clave para la medición del comercio de estos productos a nivel internacional.

Antes de señalar los indicadores para la medición de la variable mencionada, se debe destacar previamente que, tal como se abordó en el capítulo 1, El Salvador implementó un nuevo modelo de desarrollo enfocado en la liberalización de la economía, incluyendo la apertura comercial. A partir de ello, hubo una serie de aspectos que tuvieron influencia en el desarrollo exportador del país: la suscripción en la Organización Mundial del Comercio en 1995 y la suscripción del GATT desde 1991¹⁶, firma de acuerdos comerciales representativos, y decisiones en materia monetaria y tributaria que incidieron en el comercio internacional. La firma de acuerdos comerciales fue un elemento que se ha utilizado continuamente en El Salvador, y para referencia de este aspecto se ha considerado lo siguiente dos momentos clave:

Entre los años 1998-2007, entraron se firmaron los siguientes acuerdos comerciales¹⁷:

1. 1998: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana, vigencia en el año 2001.
2. 1999: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile, vigencia en el año 2002.
3. 2002: Centroamérica - Panamá (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua), vigencia en el año 2003.
4. 2004: CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana), vigencia en el año 2006.

¹⁶ Fuente: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/el_salvador_s.htm

¹⁷ Fuente: http://www.sice.oas.org/ctyindex/slv/slvagreements_s.asp

5. 2007: Taiwán (República de China) - Honduras, El Salvador, vigencia en el año 2008.
6. 2007: Triángulo del Norte -Colombia (El Salvador, Guatemala y Honduras), vigencia en el año 2010.

Mientras que entre los años 2011 a 2017 se llevaron a cabo las firmas de los siguientes acuerdos comerciales¹⁸, siendo los últimos países de corte socialista:

1. 2011: Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, vigencia en el año 2012.
2. 2011: Acuerdo de Alcance Parcial entre la República de El Salvador y la República de Cuba, en vigencia en el año 2012
3. 2012: Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea, vigencia en 2013.
4. 2012: Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica con Ecuador, vigencia en el año 2017

Para efectos de este análisis, se tomarán en cuenta las exportaciones totales y las industriales, el aporte de la industria en las exportaciones y la importaciones totales e industriales, donde se podrá visualizar el desempeño económico del sector industrial desde esta dimensión de análisis.

3.3.1 Exportaciones totales e industriales

Las exportaciones de El Salvador han demostrado ser un componente importante dentro de la actividad económica del país. En 1990, las ventas internacionales rondaban por los US\$643.9 millones, inicio del periodo neoliberal, un valor que fue variando en los siguientes años, dada a la liberalización del comercio exterior, y la serie de acuerdos comerciales que entraron en vigencia (ver gráfico 8), y además de la serie de acciones de política comercial y la creación del CENTREX (ahora CIEX). El crecimiento de las exportaciones para ese año fue de 72.5% (ver gráfico 8 y anexo 6).

¹⁸ Fuentes: http://www.sice.oas.org/ctyindex/slv/slvagreements_s.asp y <http://infotrade.minec.gob.sv/>

Entre el año 1990 a 2000, las exportaciones mostraron un valor promedio de US\$1,624.5 millones. En el año 2001, en el primer la vigencia de la dolarización de El Salvador, las exportaciones llegaron a un valor de US\$2,863.8 millones, y una disminución anual de 2.6% respecto al año 2000 (ver gráfico 8 y anexo 6), considerando los factores que se vivieron en ese año, como fueron los desastres naturales, y la desaceleración de la economía estadounidense que afecto a las empresas bajo el régimen de maquila y la caída de los precios internacionales del café.

En los años 2002 a 2007, las exportaciones crecieron entre 4.6% a 7.6%, un ritmo más moderado y constante, considerando que entraron en vigencia acuerdos comerciales importantes como el CAFTA DR en el año 2006. En el año 2008, las exportaciones habían alcanzado un valor de US\$4,641.1 millones, un incremento de 15.6%

Las exportaciones entre 1990 a 2008 registraron un valor promedio por US\$2,420.1 millones, con un crecimiento promedio de 13.0%.

Gráfico 8: Exportaciones totales de bienes de El Salvador 1990 a 2017 (En millones de dólares) y Variación Anual (%)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador y Comisión Económica para América Latina y El Caribe. Nota para más detalle de los montos y tasas de variación ver anexo 6.

Durante el primer año del periodo del giro a la izquierda, las exportaciones rondaban los US\$3,866.1 millones en 2009, como se visualiza en el gráfico 8, considerando que fue un periodo que tuvo una serie de aspectos externos, donde la crisis económica mundial generó serias complicaciones a nivel internacional, razón misma por la que hubo disminuciones de las exportaciones de 16.7% en ese año.

Posteriormente las exportaciones llegaron a alcanzar más de los US\$5,000 millones, sin embargo, los incrementos no fueron tan acelerados como en los periodos previos, a excepción del año 2010 y 2011, que las exportaciones alcanzaron un valor de US\$4,499.2 millones y \$5,308.2 millones en cada año (16.4% y 18.0% respectivamente). Hay que señalar que posteriormente se eliminó el Drawback en el año 2011, además de una serie de reformas fiscales que iniciaron en el marco gubernamental orientados a actividades industriales como las bebidas, el trabajo y otros.

En 2014, se llevó a cabo la implementación de una tasa de \$18 dólares por el servicio de inspección no intrusiva en las aduanas del país (servicio que consiste en verificaciones no intrusivas sobre la naturaleza, estado, peso, cantidad y demás características de las mercancías, mediante sistemas y equipos de alta tecnología y que se encuentra iniciado desde el análisis de riesgo, con el fin de facilitar el despacho al evitar la apertura de los medios de transporte o rotura de embalajes), aplicándose al momento de transmisión electrónica por cualquier operación de comercio exterior en las declaraciones de mercancías o formularios aduaneros únicos centroamericanos. Por ello, en ese año se observó una reducción de 3.9% en las exportaciones por los cierres que se generaron en frontera como protesta de los transportistas en ese periodo¹⁹, y que implicó una nueva negociación para que al menos se excluyera a las mercancías en

¹⁹ Véase: <http://diario1.com/nacionales/fronteras-de-el-salvador-continuan-bloqueadas-en-protesta-a-usar-de-escaner/>

tránsito²⁰, siendo efectiva la medida a partir de 2015, con el cobro con la excepción de dicha modalidad.

Al final del periodo en estudio, 2017, las exportaciones registraron un valor de US\$5,760.0 millones y crecieron 6.3% (grafico 8 y anexo 6).

Las exportaciones durante el año 2009 al 2017 mostraron un crecimiento, en promedio, por 2.9%, con un valor promedio de US\$5,169.2 millones exportados.

3.3.1.1 Exportaciones industriales

Al observar el comportamiento de las exportaciones industriales a lo largo de los años, es muy similar a las exportaciones totales de bienes que El Salvador realizó en su totalidad. Como se refleja en el gráfico 9, en 1994²¹, las exportaciones industriales alcanzaron un valor por US\$931.4 millones. Tal como se expuso anteriormente, el inicio de la década de los noventa bajo la implementación del modelo neoliberal, involucraba la apertura comercial, lo que, en cierta manera, marcó un nuevo rumbo de las exportaciones industriales.

Para el año 2001, las exportaciones industriales habían ascendido a US\$2,696.0 millones, en un momento donde ya El Salvador había entrado en vigencia la Ley de Integración Monetaria. Esto significó US\$1,764.6 millones más en el monto exportado con respecto a 1994.

En el año 2006, las exportaciones industriales registraron un valor por US\$3,490.3 millones, un crecimiento de 8.1%. Como se ha mencionado anteriormente, fue el año en el que entró en vigencia el CAFTA DR. Es importante destacar que año 2008, último año del periodo neoliberal,

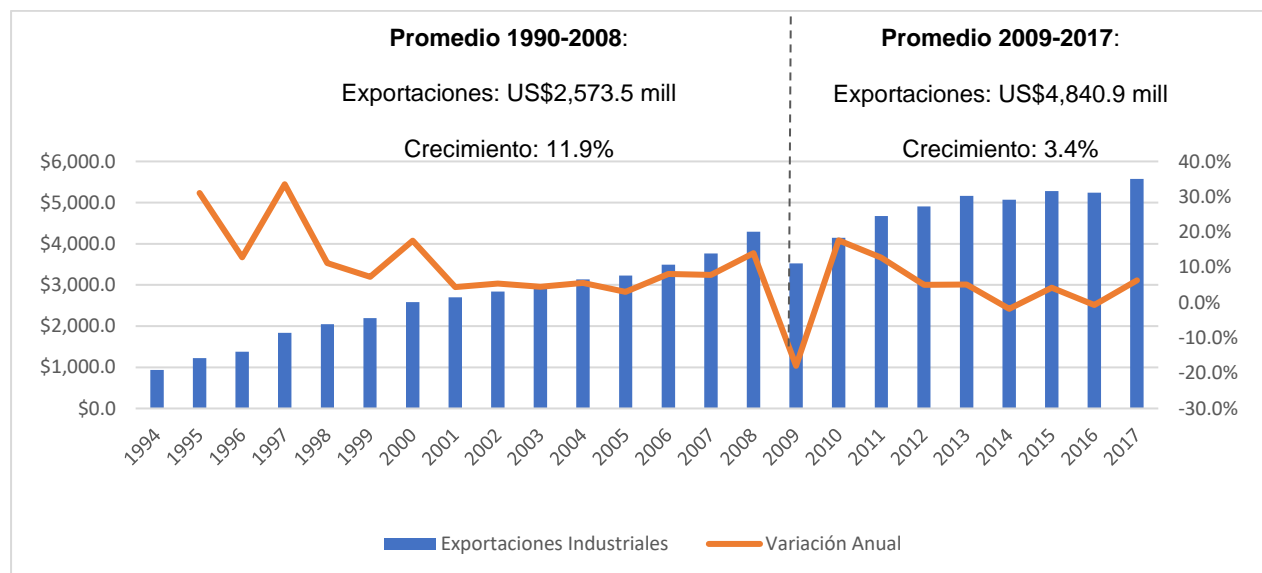
²⁰ Véase: <https://www.laprensagrafica.com/economia/Aduanas-no-realizaran-cobro-por-inspeccion-no-intrusiva-a-partir-de-enero-20141226-0085.html>

²¹ Nota: Por la disponibilidad de datos para este segmento, se cuenta con datos desde 1994. Hay otras fuentes que contienen información, pero no comprenden todas las actividades industriales, por lo se ha contemplado la data del Banco Central de Reserva, que bajo la medición del CIU Revisión 4, se clasifican estas actividades con el fin de evitar sesgo en el análisis.

las exportaciones habían ascendido en US\$4,291.4 millones, un aumento de 14.0% como se visualiza en el gráfico 9 y anexo 7.

Entre 1994 a 2008, el crecimiento promedio de las exportaciones industriales, fue de 11.9%, con un monto exportado promedio por US\$2,573.5 millones en dicho periodo.

Gráfico 9: Exportaciones de la industria manufacturera de El Salvador 1994 a 2017 (En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador. Para más detalles ver anexo 7.

En 2009, inicio del giro a la izquierda en El Salvador, las exportaciones industriales registradas fueron por US\$3,522.2 millones, una disminución de 17.9% con respecto al año 2008, considerando los efectos de la crisis económica mundial. Entre los años 2010 y 2011, aún se estaba saliendo de los efectos de la crisis económica mundial que profundizaron en 2009, por ello se registran crecimientos en las exportaciones industriales de 17.6% y 12.7% respectivamente.

Sin embargo, hay que destacar que en 2011 se eliminó el incentivo a las exportaciones o drawback, otorgado según el artículo 3 de la Ley de Reactivación de las Exportaciones (Diario Oficial, 1990), y que fue derogada en 2011. Los efectos se visualizaron un año después, es decir en 2012, cuando las exportaciones industriales mostraron un crecimiento menor de 5.1%, es decir 7.6 puntos porcentuales menos con respecto al crecimiento del año 2011 por 12.7% (ver gráfico 9),

En el año 2014, ya se ha mencionado lo ocurrido a raíz de la implementación del cobro de US\$18 por los servicios de inspección no intrusiva y que tuvieron incidencia en el comportamiento del sector externo regional. Al cierre de ese año las exportaciones industriales fueron US\$5,067.1 millones. Las exportaciones totales de bienes habían disminuido para ese momento en 3.9% (gráfico 8) y las exportaciones industriales en 1.8% con respecto al año anterior (ver gráfico 9 y anexo 7).

Para el año 2017, las exportaciones industriales fueron de US\$5,574.1 millones, es decir US\$1,282.7 millones más con relación al último año del periodo neoliberal. Sin embargo, el crecimiento promedio entre los años 2009-2017 fue de 3.4% en las exportaciones industriales, y un monto exportado promedio por US\$4,840.9 millones. Las exportaciones totales e industriales tuvieron un ritmo más moderado, lentos y en algunos años decreciendo en sus variaciones anuales con respecto al crecimiento promedio del periodo neoliberal.

3.3.2 Aporte de la industria en las exportaciones

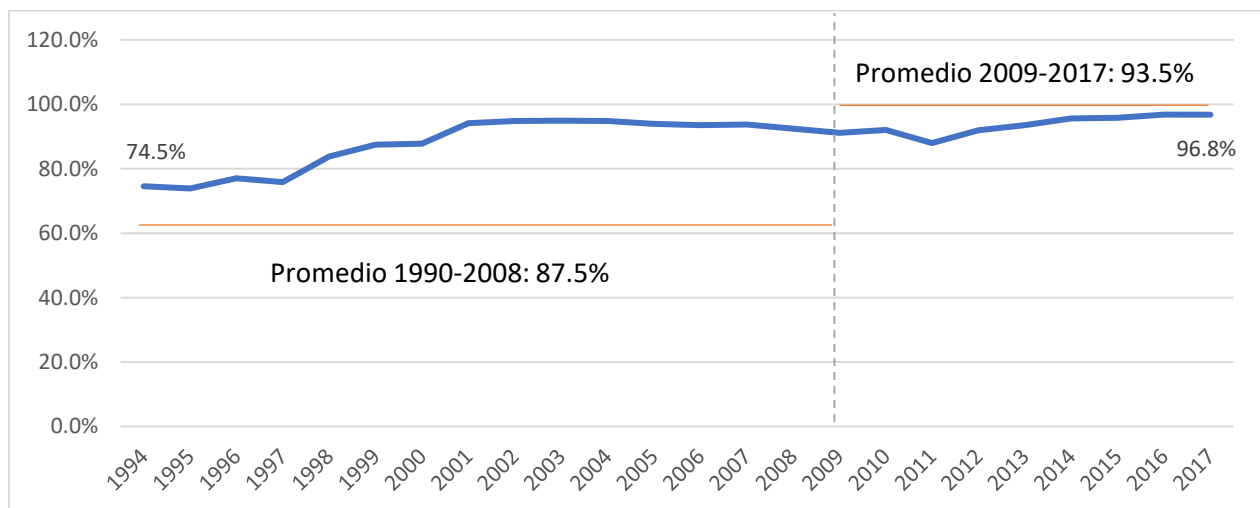
La industria manufacturera ha tenido alta incidencia en el comportamiento de las exportaciones totales de bienes de El Salvador. Al inicio del periodo neoliberal, las exportaciones industriales representaban el 74.5% de las exportaciones totales de bienes que realizó el país. Es importante considerar que entre 1994 a 2000, las exportaciones industriales aportaron, en promedio, el 80%, de las exportaciones totales. Luego de un periodo volátil por el modelo agroexportador y el MISI,

cuando se impulsó el desarrollo industrial, como se expuso en el capítulo 1, el inicio de los años noventa, marcó un nuevo ritmo de las exportaciones de la industria.

Fue en el año 2001, que las exportaciones industriales llegaron a representar el 94.1% de las exportaciones totales. Tal como se muestra en el gráfico, al cierre del periodo neoliberal en 2008 se obtuvo un aporte de 92.5%.

Al tomar en cuenta el periodo neoliberal con los datos disponibles desde 1994 al 2008, se mantuvo en un promedio de 87.5% de aporte en las exportaciones totales de El Salvador.

Gráfico 10: Aporte de las exportaciones de la industria manufacturera en las exportaciones totales de bienes de El Salvador 1994 a 2017 (En porcentajes)



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

Nota: Por la disponibilidad de datos para este segmento, se cuenta con datos desde 1994.

En 2009, periodo del inicio del giro a la izquierda y cuando se evidenciaron los signos de la crisis económica mundial, la industria representó el 91.1% de las exportaciones totales. A pesar de las situaciones a las que se enfrentó el sector, el aporte de las exportaciones industriales, en promedio, fue de 93.5% con respecto a las exportaciones totales de El Salvador.

3.3.2.1 Variaciones importantes en relación al aporte de rubros industriales en las exportaciones totales de El Salvador

El sector industrial está compuesto por diferentes actividades que poseen un proceso productivo característico. Según el Ranking de Exportadores Industriales (ASI, 2018), son 9 sectores industriales los que destacan por su nivel de aporte a las exportaciones totales de bienes: 1. Textil y Confección, 2. Alimentos, 3. Bebidas, 4. Plástico, 5. Papel, cartón y artes gráficas, 6. Farmacéutico, 7. Metalmecánica, 8. Muebles, 9. Calzado.

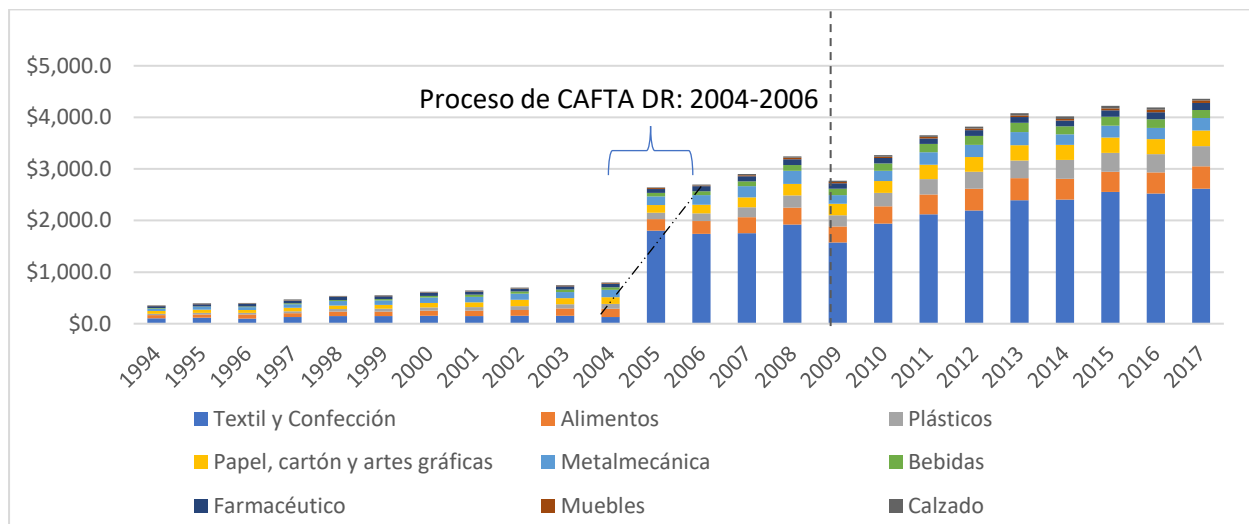
El comportamiento de estos rubros ha sido variable, e incluso al inicio de los años noventa y del periodo neoliberal su valor exportado estaba por debajo del cual se mantuvo al cierre del año 2017. El sector que destaca es el rubro textil y confección, que a inicios del periodo neoliberal registraba exportaciones por US\$103.6 millones, pero esto cambio a partir de 2005 con US\$1,801.2 millones, ante las negociaciones del CAFTA-DR, luego de tener una modalidad de maquila, cambio su esquema de producción más integral, llamándose paquete completo, el cual enlazaba todo el proceso de producción desde la compra de insumos, el enviñetado y empaclado de las prendas bajo un solo proveedor. Al cierre del periodo neoliberal las exportaciones de este rubro llegaron a ser de US\$1,919.3 millones.

En seguida del giro a la izquierda, las exportaciones llegaron a superar los US\$2,000 millones, considerando la importante reforma a la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización en 2013, lo cual permitió cambiar algunos beneficios para las empresas instaladas en zonas francas o que tenían un régimen especial como los Depósitos de Perfeccionamiento Activo. Al cierre de 2017, las exportaciones del sector textil y confección alcanzaron los US\$2,617.1 millones.

Otro sector que ha mostrado cambios representativos es el de alimentos, que a inicios del periodo neoliberal registraba exportaciones por US\$59.7 millones y al cierre de este periodo ascendían a US\$236.1 millones exportados en 2008. Durante el periodo del giro a la izquierda, las

exportaciones de alimentos fueron superiores a los US\$300 millones, esto es importante destacar dado a que era uno de los rubros prioritarios bajo la Política de Transformación Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva (MINEC, 2014). En el siguiente gráfico se observa el cambio en las exportaciones de los nueve sectores industriales que destacan en el Ranking de Exportadores Industriales (ASI, 2018), considerando los años 1994 a 2017, asimismo en el anexo 9 se encuentran los datos detallados para cada año.

Gráfico 11: Exportaciones de algunos sectores industriales de El Salvador 1994 a 2017 (En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador. Para más detalle ver anexo 10.

El aporte de estos nueve rubros industriales es fundamental para efectos de análisis, ya que tal como se ha señalado anteriormente, rubros como textil y confección a inicios del periodo neoliberal representaba el 8.3% de las exportaciones totales de El Salvador, luego del cambio en la estructura productiva de este sector y las negociaciones de CAFTA DR (Ver gráfico 12), este sector representó 41.4% en 2008. En el inicio del giro a la izquierda aportó 40.8% en 2009 y en

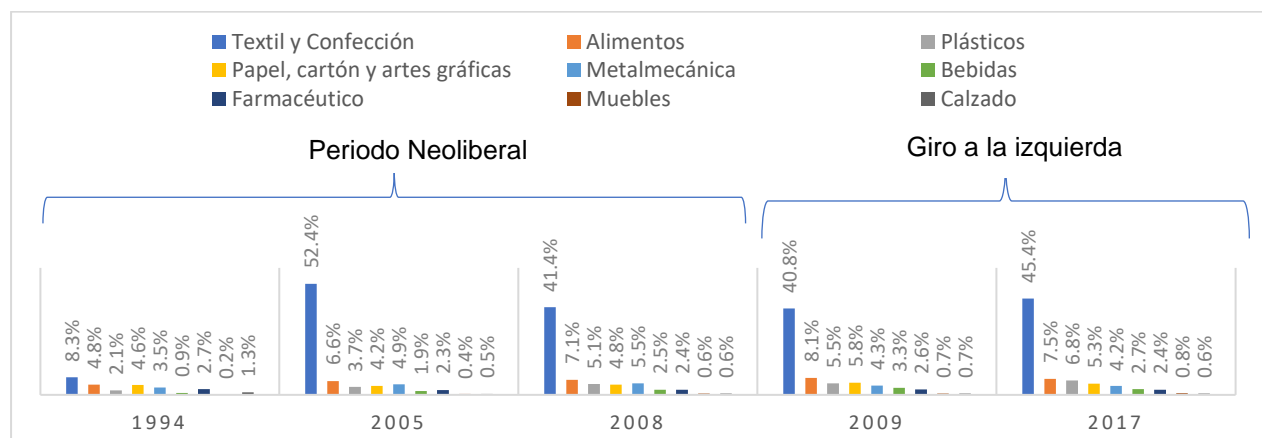
2017 se había posicionado como el principal rubro con su aporte de 45.4% en las exportaciones totales.

En segunda posición se ubicó alimentos, sector industrial que en 1994 representó 4.8%, y en 2008 había aportado el 7.1% en las exportaciones totales de dicho año. Durante 2009 y 2017 representó el 8.1% y 7.5% respectivamente dentro de las exportaciones totales del país.

De esta misma manera destacaron otros sectores como plástico que en 1994 representaba 2.1% dentro de las exportaciones totales y en 2017 llegó a aportar 6.8%. Papel, cartón y artes gráficas iniciaron en 1994 aportando 4.6% y en 2017 5.3%. Bebidas aportaba solo 0.9% en 1994 y al cierre de 2017 aportó 2.7%. Sectores como farmacéuticos, muebles y calzado se mantuvieron casi en el mismo nivel de aporte a las exportaciones de El Salvador tanto en el periodo neoliberal y el giro a la izquierda. A continuación, se puede visualizar esta información en el siguiente gráfico:

El rubro de metalmecánica representó, en 1994, 3.5% de las exportaciones totales, y en 2017 4.2%. Bebidas aportaba solo 0.9% en 1994 y al cierre de 2017 aportó 2.7%. Sectores como farmacéuticos, muebles y calzado se mantuvieron casi en el mismo nivel de aporte a las exportaciones de El Salvador tanto en el periodo neoliberal y el giro a la izquierda. A continuación, se puede visualizar esta información en el siguiente gráfico:

Gráfico 12: Aporte de algunos sectores industriales sobre las exportaciones totales de bienes de El Salvador 1994, 2005, 2008, 2009, 2017 (En millones de dólares)



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

Año 2005 se incorpora por el cambio ante las negociaciones con CAFTA DR.

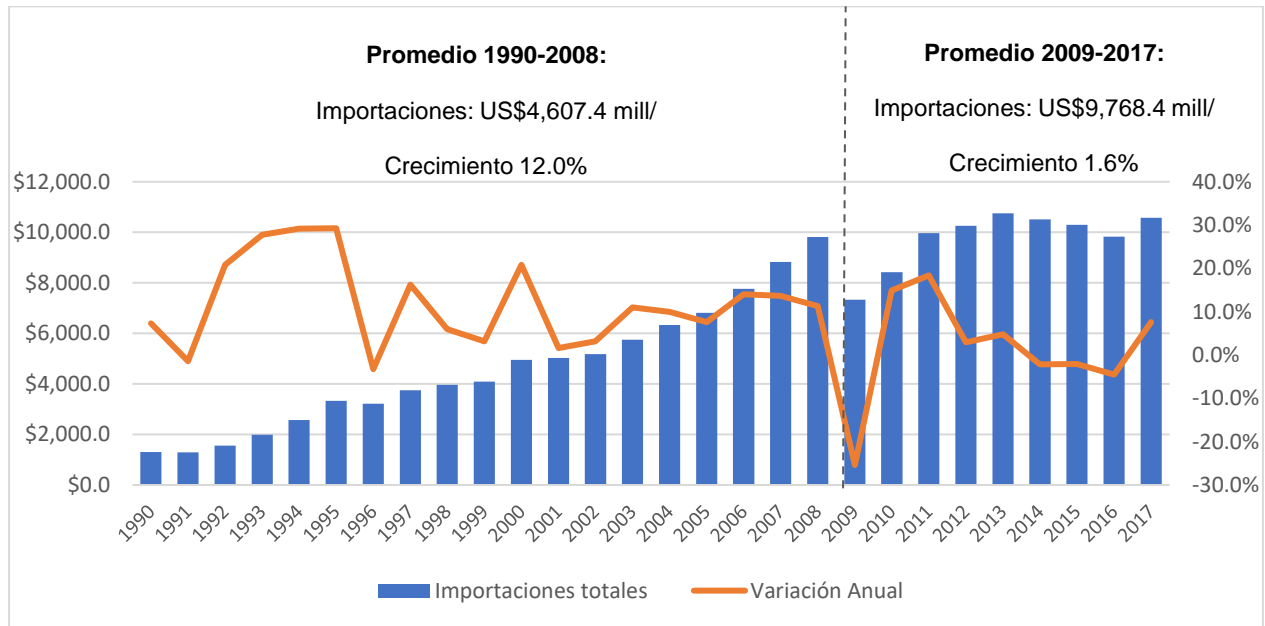
3.3.3 Importaciones totales e industriales

En el año 1990, las importaciones totales de El Salvador rondaban por US\$1,309.5 millones. Al ser el inicio de la implementación del nuevo modelo de desarrollo, el periodo neoliberal, e impulsar la apertura comercial, se requería de cambios en relación a las políticas comerciales en el país. Entre el periodo 1990-2000, las importaciones se mantuvieron fluctuantes. Tal como se muestra en el gráfico 13, en 1996, las importaciones disminuyeron en 3.2%, mientras que en el siguiente año llegaron a recuperar en 16.2% (ver anexo 8 para más detalle). En el caso de las importaciones industriales para el año 1996 disminuyeron en 4.6%, y al año siguiente mejoraron en 19%, muy similar al comportamiento de las importaciones totales. En el año 2000, las importaciones presentaron un incremento de 20.8%, ascendiendo en US\$4,948.3 millones. Para ese momento, las importaciones industriales ya representaban más del 90% total importado por El Salvador (ver grafica).

En el año de la dolarización, 2001, las importaciones ascendieron a US\$5,026.8 millones, esto significó un crecimiento de 1.6% con respecto al año anterior. Mientras que las importaciones industriales fueron por US\$4,458.8 millones, un incremento más moderado de 2.9%. En los siguientes años, las importaciones fueron ascendiendo llegando el año 2008 a un monto total por US\$9,817.7 millones.

Entre 1990-2008, las importaciones totales de bienes mostraron un crecimiento promedio de 12.0%, con un monto importado en promedio de US\$4,607.4 millones, como se observa en el gráfico 13.

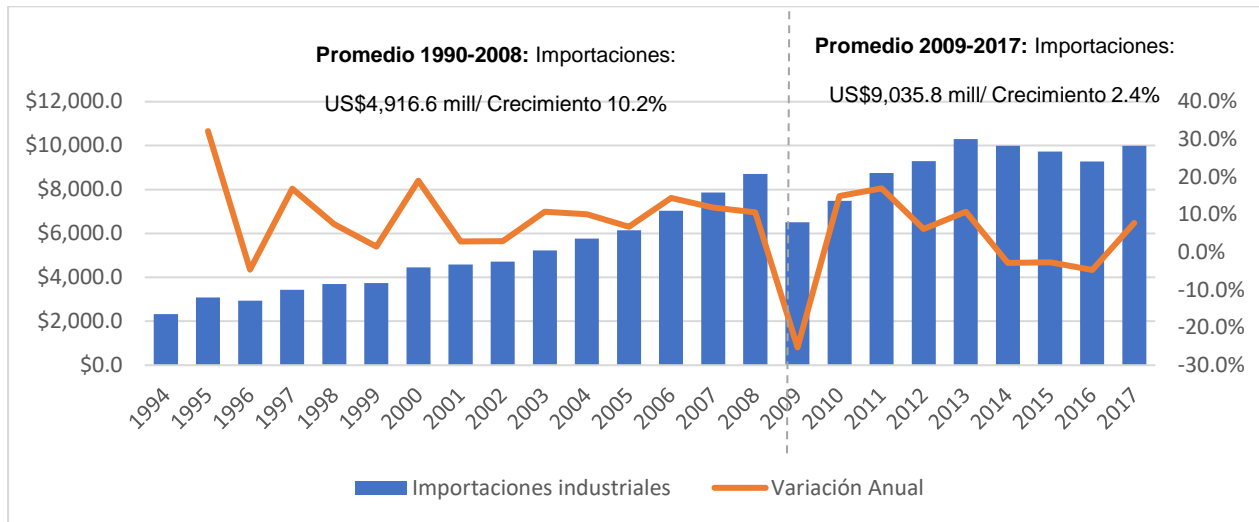
Gráfico 13: Importaciones totales de bienes de El Salvador 1990 a 2017 (En millones de dólares) y Variación Anual (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador y Comisión Económica para América Latina y El Caribe. Nota para más detalle de los montos y tasas de variación ver anexo 8.

En cuanto a las importaciones industriales, entre 1994-2008, alcanzaron un promedio de US\$4,916.6 millones, un crecimiento promedio de 10.2%, como se visualiza en el gráfico 14. Estas representaban en promedio el 90.9%, tal como se observa en el gráfico 15.

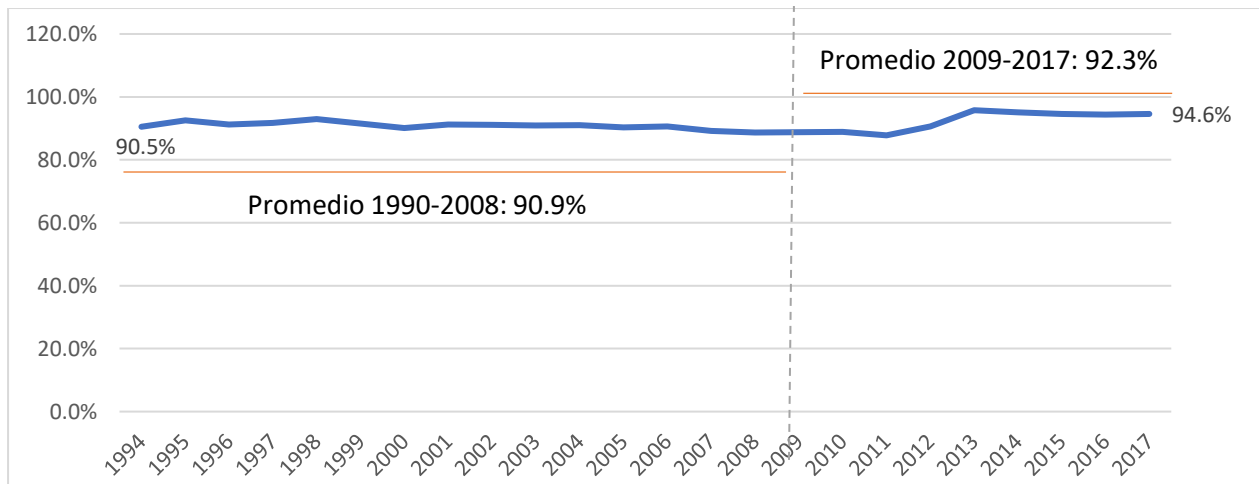
Gráfico 14: Importaciones industriales de El Salvador 1994 a 2017 (En millones de dólares) y Variación Anual 1995-2017 (en porcentajes)



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

Nota: Por la disponibilidad de datos para este segmento, se cuenta con datos desde 1994. Para más detalle, ver anexo 9.

Gráfico 15: Aporte de las importaciones de la industria manufacturera en las importaciones totales de bienes de El Salvador 1994 a 2017 (En porcentajes)



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

Nota: Por la disponibilidad de datos para este segmento, se cuenta con datos desde 1994.

Para el inicio del periodo del giro a la izquierda, las importaciones totales ascendían a US\$7,325.4 millones 2009, siendo una caída bastante notoria de 25.4% con respecto al año anterior, como efectos de la crisis económica mundial como se refleja en el gráfico 13. Asimismo, hay que destacar que las importaciones industriales rondaban en US\$6,506.2 millones para ese año, representando el 88.8% del total importado. Al comparar con 1994, esto significó una diferencia de US\$4,174.5 millones (grafico 14).

Posteriormente, en el año 2013, se observa que las importaciones totales fueron por US\$10,747.5 millones, y las importaciones industriales US\$10,293.7 millones, creciendo entre 4.8% y 10.8% respectivamente (ver gráfico 13 y 14, y anexo 8 para más detalle). En ese año se había puesto en vigencia las reformas a la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización, el mismo que concedía beneficios para las importaciones de materias primas y maquinaria y equipo necesarios para la producción, sobre todo en el caso de los Depósitos de Perfeccionamiento Activo (DPA) (Diario Oficial, 2013).

En 2017, las importaciones totales registraron un monto de US\$10,571.5 millones y las industriales un monto importado por US\$9,997.7 millones. Es importante señalar que tal como se observa en la gráfica 13 y 14, las importaciones totales crecieron entre 2009 a 2017, en promedio, 1.6% (US\$9,768.4 millones importados), mientras que las industriales en 2.4% (US\$9,035.8 millones importados). Asimismo, el aporte de la industria en las importaciones totales durante ese periodo fue de 92.3% en promedio (grafico 15).

3.4 Aprovechar y proveer de la infraestructura para la logística y transporte de mercancías

Ante este efecto esperado de las acciones coordinadas de Gobierno, la dimensión clave a considerar es **la infraestructura**. A este punto cabe destacar lo señalado en el capítulo 2, que la infraestructura hace referencia a las condiciones para que los sectores ganen más participación en los mercados. Por ello, el nivel de uso de la infraestructura es una de las variables esenciales ante esta dimensión, medido por indicadores como el volumen de carga en puertos y aeropuertos, y el volumen de comercio exterior en total.

3.4.1 Volumen de carga en puertos y aeropuertos²²

Para efectos del análisis en desarrollo, se han considerado los volúmenes de carga de exportación e importación visto desde las siguientes categorías:

3.4.1.1 Movimiento del Comercio Internacional por Vía Aérea²³

Aeropuerto Internacional Monseñor Oscar Arnulfo Romero y Galdámez

El AIES es el principal centro de carga de mercancía vía aérea que El Salvador posee. En 1990, el volumen de carga total era de 14,359.3 toneladas métricas. Como se observa en el gráfico 16, en 1992, que llegó a registrar un volumen de 22,891.2 toneladas métricas, un crecimiento de 36.2% con respecto a su valor en 1991. Es importante que durante dicho año se observa que las importaciones representaron el 48.9% del volumen total de carga en este centro de carga, inferior al de las exportaciones que registraron el 51.1% como se destaca el grafico 17.

A partir de 1993, se registraron 26,138.4 toneladas métricas en carga total de mercancías. A partir de allí, el volumen fue mayor, como se observa en el año 1997, que alcanzó un volumen de carga fue de 31,719.0 toneladas métricas en total (grafico 16 y anexo 11), siendo las importaciones las que mostraron mayor representación, alcanzando 17,368.9 toneladas métricas con una participación de 54.8% (grafico 17), mientras que las importaciones con 45.2%.

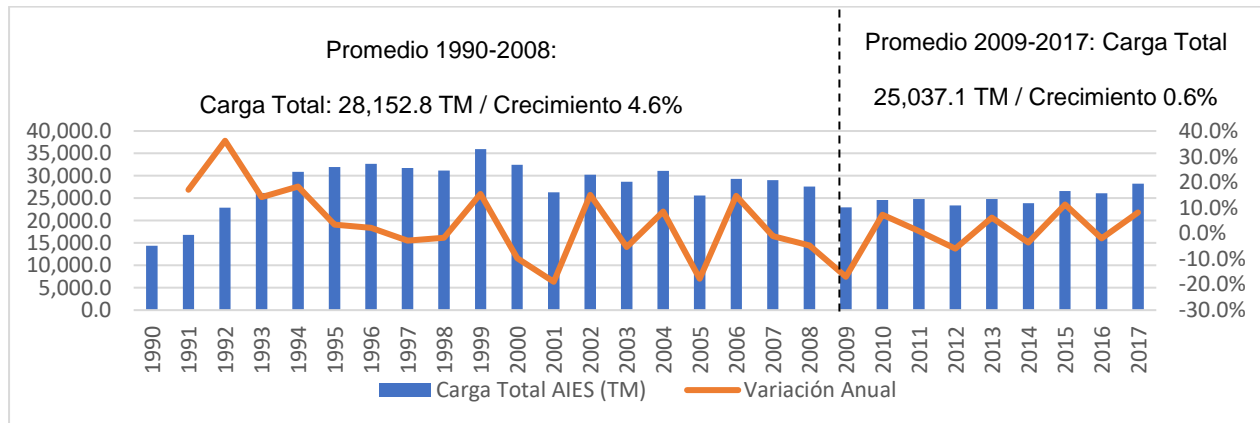
²² No se incluyó la carga terrestre, debido a la falta de datos para comparaciones.

²³ No se tomó en cuenta al Aeropuerto de Ilopango, ya que no recibe carga de mercancías.

Cabe destacar que, en 2005, el volumen de carga en el AIES fue de 25,578.2 toneladas métricas (gráfico 16), las importaciones registraron mayor proporción en su participación, siendo de 60.8% contra el 39.2% de las exportaciones (gráfico 17 y anexo 11). En 2008, el volumen de carga total fue de 27,622.2 en el AIES, con una composición de 55.2% de las importaciones y 44.8% de las exportaciones (gráfico 16 y 17, y anexo 11).

En promedio entre los años 1990-2008, el volumen de carga del AIES fue de 28,152.8 toneladas métricas, un crecimiento promedio de 4.6% en dicho periodo, tal como se observa en el gráfico 16. Asimismo, el promedio de la participación de las importaciones fue de 55.2% y de las exportaciones de 44.8%, como se visualiza en el gráfico 17.

Gráfico 16: Volumen de Carga Total del Aeropuerto Internacional Monseñor Oscar Arnulfo Romero y Galdámez 1990 a 2017 (Toneladas Métricas) y Variación Anual 1991-2017 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA-AIES. Para más detalle, ver anexo 11.

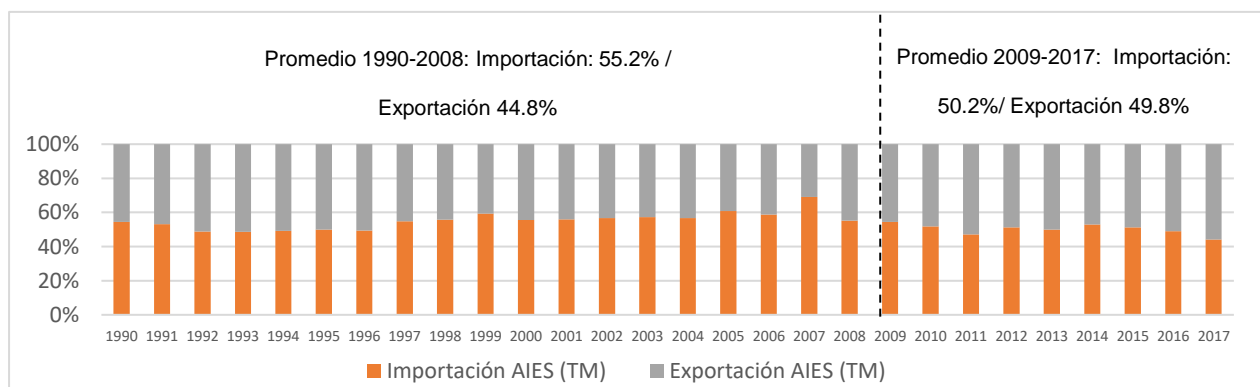
Es importante destacar que el año 2009 se vivieron los efectos de la crisis económica mundial, registrando en dicho año un volumen de 22,835.1 toneladas métricas (similar al valor de 1992), siendo una contracción de 17.0%, tal como se detalla en el anexo 11. Asimismo, es importante

señalar que las importaciones mostraron tener mayor participación en el volumen de carga total del AIES, con una participación de 54.4% y las exportaciones de 45.6% (gráfico 17 y anexo 11)

Posteriormente, el volumen se ha mantenido en rangos que casi alcanzan las 27,000 toneladas métricas. En 2017, el volumen registrado en total fue de 28,204.6 toneladas métricas, un incremento de 8.2% (gráfico 16). En dicho año, se mostró un cambio con la participación de las importaciones que fueron de 44.2% y las exportaciones de 55.8% (grafico 17 y anexo 11).

Como se observa en el gráfico 16, durante los años 2009 a 2017, el promedio de carga de mercancías vía aérea en AIES, fue de 25,037.1 toneladas métricas, un crecimiento en promedio de 0.6% en dicho periodo. En el grafico 17, se muestra que, en dicho periodo, en el promedio del volumen de carga, las importaciones representaron mayor nivel de participación, con 50.2% en promedio entre 2009-2017. Por otro lado, el aporte del volumen de carga de las exportaciones fue de 49.8% en promedio, a pesar que en 2011, 2013, 2016 y 2017 los valores anuales mostraron un porcentaje menor del volumen de las importaciones con respecto a las exportaciones (ver anexo 11).

Gráfico 17: Composición del Volumen de Carga Total del Aeropuerto Internacional Monseñor Oscar Arnulfo Romero y Galdámez 1990 a 2017 Variación Anual 1990-2017 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA-AIES. Para más detalle, ver anexo 11.

3.4.1.2 Movimiento del Comercio Internacional por Vía Marítima

Puerto de Acajutla

Este puerto es un punto estratégico para todo tipo de productos y turismo, pero es conocido por ser utilizado para las operaciones de comercio exterior vinculado a aquellos productos a granel. Está ubicado en el Océano Pacífico, en el Departamento de Sonsonate, y de los que posee una historia que durante la implementación del MISI en El Salvador, sería clave por la cercanía con las regiones más importantes del país en términos de producción y consumo, además de la conexión con carreteras, y en un tiempo, con el ferrocarril, entre el centro y occidente, permitiendo la ampliación de la zona industrial, bodegas y viviendas.

Como se muestra en el gráfico 18, el Puerto de Acajutla a inicios de la década de los noventa, registraba un volumen de carga por 1,192,621 toneladas métricas, destacando las importaciones, que representaban 81.9% de la carga total (gráfico 19 y anexo 12) contra un 18.1% de las exportaciones.

En 1994, se obtuvo un incremento de 24.8% dentro del volumen de carga total en el Puerto de Acajutla, totalizando 1,876,003 toneladas métricas (gráfico 18 y anexo 12). Para este año, las importaciones representaron el 83.9% de la carga total y las exportaciones 16.2% (gráfico 19). Tal como se ha señalado anteriormente, se iniciaba un periodo de apertura comercial, y en ese año, y en términos de valor, las importaciones para ese año habían incrementado 29.2%, y las importaciones 21.1% (ver anexo 6 y 8).

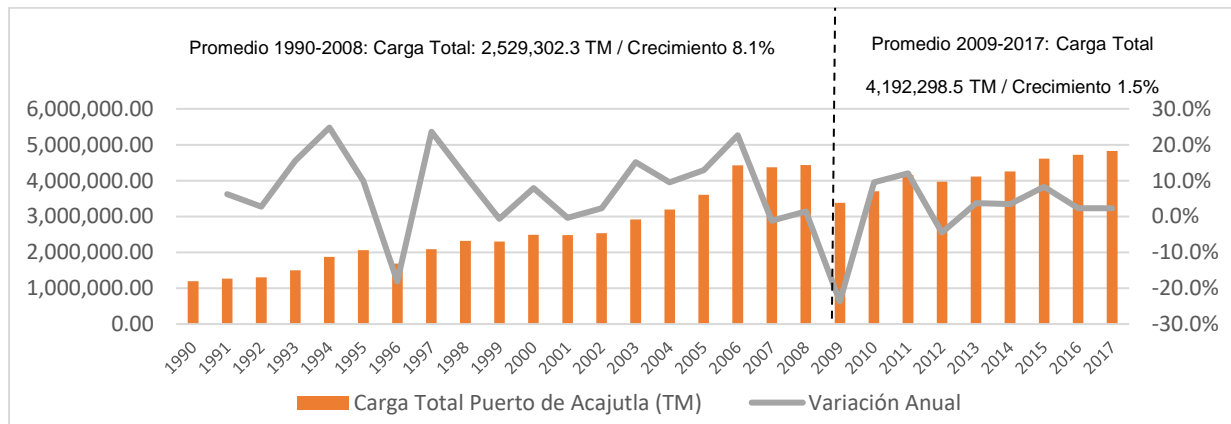
Sin embargo, en 1996, se visualiza en el gráfico 18, una reducción de 18.1% en el volumen de carga total, alcanzando 1,686,997 toneladas métricas. Hay que destacar que este año, se estaban experimentando los efectos de las políticas fiscales y monetarias restrictivas aprobadas en 1995 y se experimentaba un debilitamiento del mercado centroamericano. A pesar de ello, como se observa en el gráfico 19, las importaciones representaron el 82.3% de la carga total, y las exportaciones 17.7%.

En los siguientes años, el volumen de carga total que experimento el Puerto de Acajutla llegó a superar los dos millones de toneladas. En el año 2000, se observaba un volumen de 2,487,549 toneladas métricas (grafico 18), predominando las importaciones con una participación de 81.9% contra las exportaciones, con 18.2% (gráfico 19).

Durante la época de la negociación del CAFTA DR (2004-2006) se observa en el gráfico 18 que el volumen de carga se movía entre los 3 hasta 4 millones de toneladas métricas. Para el año 2006, el volumen de carga total fue de 4,425,931 toneladas métricas, un incremento de 22.6% con respecto al año anterior. La participación de las importaciones fue de 77% y de las exportaciones 23% (gráfico 19 y anexo 12). En 2008, el volumen de carga total que experimento el Puerto de Acajutla fue de 4,435,557 toneladas métricas. Las importaciones mantuvieron una participación de 73.9% y las exportaciones de 26.1%.

En promedio, durante el periodo neoliberal 1990-2008, la carga total fue de 2,529,302.3 toneladas métricas, un crecimiento promedio anual de 8.1% (grafico 18). Las importaciones tuvieron una participación promedio en dicho periodo por 79.8% y las exportaciones de 20.2%. (grafico 19)

Gráfico 18: Volumen de Carga Total del Puerto de Acajutla 1990 a 2017 (Toneladas Métricas) y Variación Anual 1991-2017 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA-Puerto de Acajutla. Para más detalle, ver anexo 12.

El año 2009 fue complejo, iniciaba el mandato del primer gobierno de izquierda en El Salvador, pero se estaban viviendo los efectos de la crisis económica mundial que había tenido surgimiento en 2008. Por lo tanto, como en el resto de variables, los valores fueron negativos en relación al volumen de carga total, totalizando 3,383,419 toneladas métricas, una contracción de 23.7% con respecto al año anterior (grafico 18 y anexo 12). Sin embargo, las importaciones siempre mantuvieron mayor representación en el volumen de la carga total con una participación de 73.3%, mientras las exportaciones de 26.7% (grafico 19).

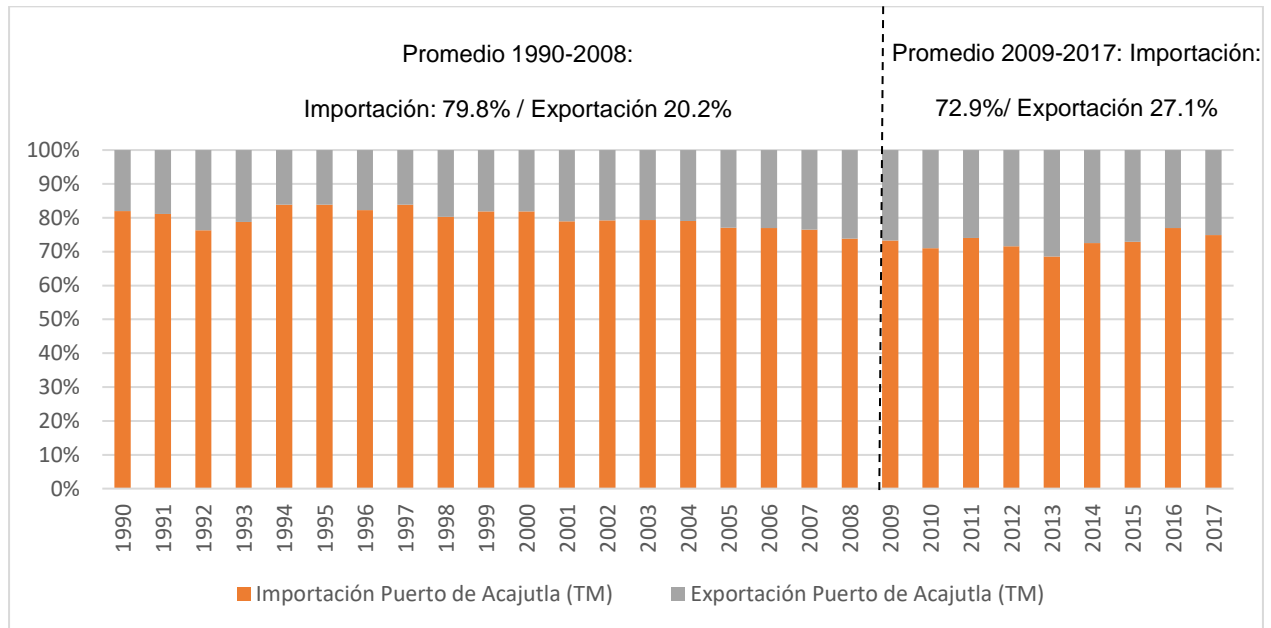
En 2011, a dos años de la contracción económica de 2009, se visualizó una recuperación de 12.1%, alcanzando un volumen de carga total de 4,153,313.8 toneladas métricas (grafico 18 y anexo 12). Las importaciones representaron el 74.1% y las exportaciones, 25.9% (gráfico 19).

Posteriormente, los volúmenes de carga total fueron más constantes, llegando a ser superiores a los 4 millones de toneladas métricas. Para el año 2017, el volumen de carga total fue de 4,823,789.2 toneladas métricas, un crecimiento de 2.3% con respecto al año anterior (grafico 18 y anexo 12), valor que fue igual en 2016.

Entre 2009-2017, durante el periodo del giro a la izquierda, el volumen de carga total, en promedio, fue de 4,192,298.5 toneladas métricas, con un crecimiento promedio anual de 1.5% (gráfico 18). Como se observa en el gráfico 19, la participación promedio de las importaciones fue de 72.9%, mientras las exportaciones de 27.1% en dicho periodo.

Gráfico 19: Composición del Volumen de Carga Total del Puerto de Acajutla 1990 a 2017

Variación Anual 1990-2017 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA-Puerto de Acajutla. Para más detalle, ver anexo 12

Puerto de La Unión

El Puerto de La Unión (conocido como Puerto de Cutuco), ubicado en el oriente del país, ha sido uno de los más recientes de su construcción, a pesar que realizaron las primeras gestiones para ello en 1994 y que con el paso de los años tuvo una serie de procesos para su adjudicación y con el fin de convertirse en un símbolo de la Integración Centroamericana. En 2001, la Asamblea Legislativa autorizó suscribir el convenio de préstamo entre El Salvador y el Banco de Cooperación Internacional del Japón (JBIC). En 2002, se publicó la invitación para la precalificación de empresas para la construcción, llegando a más de 53 empresas que compraron documentos de precalificación, pero fue hasta en 2004, que se invitó al Consorcio TOA Corporation Jan De Nul para proceder a la fase de negociación, llegando al cierre de la misma ese mismo año. En el año 2005, en el marco de la conmemoración del treceavo aniversario de la

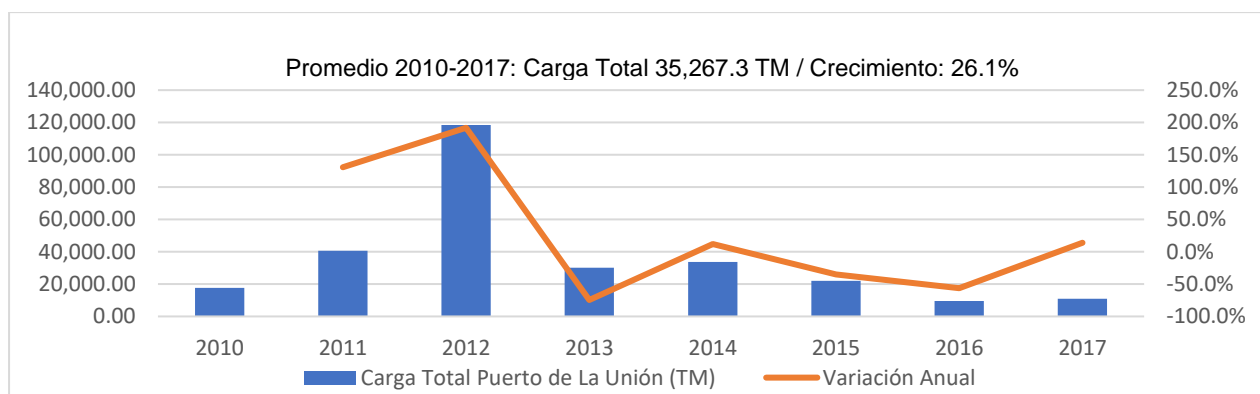
Firma de los Acuerdos de Paz, que se dio por iniciado el proceso de construcción del Puerto La Unión.

Posteriormente, en el año 2008 que CEPA recibe este puerto y en el año 2009, primer año del gobierno de izquierda en El Salvador se inauguró. Como se observa en el gráfico 20, el volumen de carga alcanzó las 17,583.7 toneladas métricas, compuestas principalmente por importaciones con un 90% (gráfico 21 y anexo 13).

En el año 2011, al igual que en los demás puntos importantes de carga de mercancías, fue un año que registró un volumen representativo de carga total con 118,426,4 toneladas métricas, un incremento de 130.8% con respecto al año anterior (grafico 20). Las importaciones representaron el 87.5% contra el 12.5% de las exportaciones (grafico 21).

Es importante destacar que durante el periodo de 2013 al año 2017, no se observan registros de volumen de carga relacionadas a las exportaciones, por lo que el volumen de carga total fue obtenido gracias a las importaciones, que mantuvieron una participación del 100% (ver gráfico 20 y 21, y anexo 13).

Gráfico 20: Volumen de Carga Total del Puerto de La Unión 2010 a 2017 (Toneladas Métricas) y Variación Anual 2011-2017 (En Porcentajes)

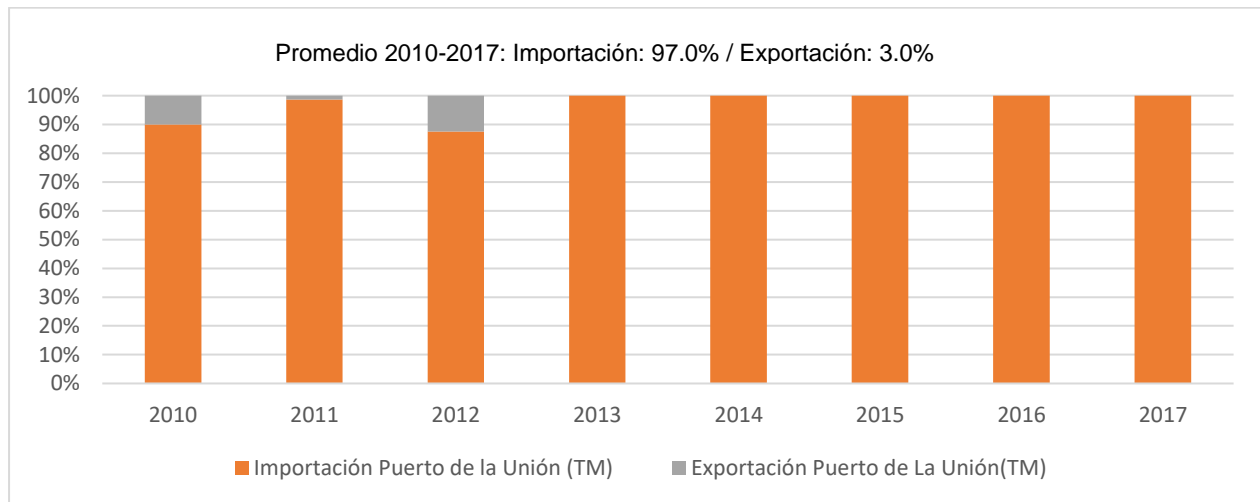


Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA-Puerto de La Unión. Para más detalle, ver anexo 13.

Entre el periodo 2010 a 2017, el volumen de carga total promedio fue de 35,367.3 toneladas métricas, un crecimiento en promedio de 26.1% (gráfico 21, principalmente compuestas por las importaciones con una participación promedio de 97%, mientras que las importaciones fueron de 3%.

El bajo uso del puerto ha estado vinculado al grado de sedimentación por la acumulación de tierra y rocas. Asimismo, se requeriría una alta inversión para dragar a profundidad el canal de acceso. Otros puntos importantes están vinculados a que las empresas utilizan más el Puerto de Acajutla por estar cercano a la zona industrial de El Salvador.

Gráfico 21: Composición del Volumen de Carga Total del Puerto de La Unión 2010 a 2017
Variación Anual 2011-2017 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA-Puerto de La Unión. Para más detalle, ver anexo 13

Puerto CORSAIN

Este puerto se encuentra ubicado en la Bahía de La Unión, en el Golfo de Fonseca, contiguo al Puerto de La Unión. Aunque su estructura es mucho más pequeña, ofrece servicios de varadero

tipo SlipWay y Corredera. Adicionalmente, es menester señalar que dentro de este puerto hay movimiento de carga de gas, atún, tiburón y fertilizantes, siendo el 100% de importación.

Según los datos disponibles obtenidos del Puerto CORSAIN, durante el año 2000, la carga total fue de 137,397.8 toneladas métricas, siendo atribuidas a la carga de importación en un 100%. Hasta el año 2006, la fluidez en la movilidad de carga en este puerto fue constante, considerando a la entrada en vigencia del CAFTA DR y de las relaciones con países europeos por la inversión de la atunera Calvo que poseen desde inicios del año 2000. En ese año, el volumen de carga fue de 210,270.3 toneladas métricas (ver gráfico 22 y anexo 14), es decir 53% más con respecto al año 2000 (72,872.6 toneladas métricas más).

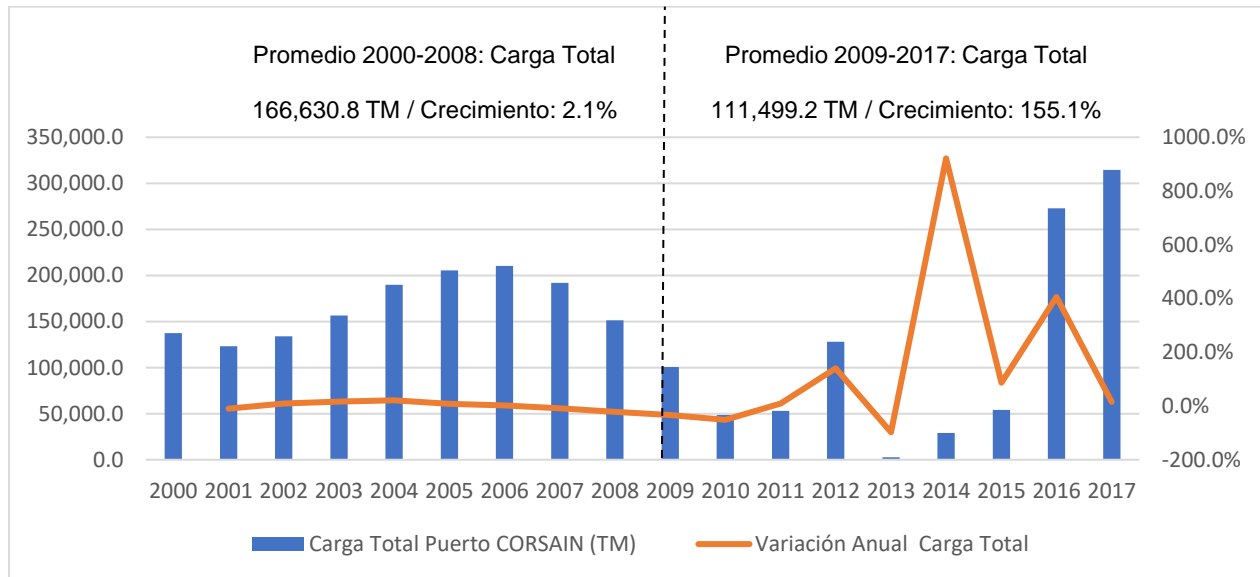
Lo que refleja el gráfico 22 es interesante a partir del año 2007 al 2010 (hay que destacar que es un periodo de transición entre el modelo neoliberal y el giro a la izquierda entre 2008-2009, y afectado por la crisis económica mundial), cuando el volumen de carga pasó a presentar una baja en la movilización de las toneladas métricas importadas. En 2007, con 191,845.3 toneladas métricas (-8.8%); 2008, con 151,218.0 toneladas métricas (-21.2%); 2009, 100,588.1 toneladas métricas (-33.5%) y 2010, con 48,561.3 toneladas métricas (-51.7%). Estas disminuciones estuvieron vinculadas a la contracción de la movilidad de la importación del gas licuado y las nulas importaciones de tiburón.

En 2012 se obtiene un incremento notorio de 140.6% en el volumen de carga total, ascendiendo a 127,997.7 toneladas métricas derivado a que, en dicho año, la distribuidora de gas licuado TROPIGAS, volverían a utilizar las instalaciones para desembarcar y almacenar gas en la zona. Sin embargo, entre el año 2013 a 2017 no se registró volumen de carga vinculada a los fertilizantes y fueron más bajas las relacionadas a la importación de tiburón. El volumen de carga total llegó a ser bajo hasta por 2,833.9 toneladas métricas como en el año 2013 (ver anexo 14).

Por ello, tal como se visualiza en el gráfico 22, en el año 2014, hubo un incremento importante de 921.5%, con un volumen de 28,948.9 toneladas métricas. Para 2016, la situación fue diferente con un volumen de carga total por 272,778.2 toneladas métricas, creciendo en 405.4%. Para el año 2017, se registró un volumen de carga total de 314,611.1 toneladas métricas. Durante ese periodo, ya no se registraba movilidad de carga de fertilizantes.

En promedio, el volumen de carga total entre 2000-2008 (periodo neoliberal) fue por un volumen de carga total de 166,630.8 toneladas métricas, con un crecimiento promedio de 2.1% (gráfico 22). Mientras que, en el periodo del giro a la izquierda, en promedio, el volumen de carga total entre 2009-2017 fue de 111,499.2 toneladas métricas, con un crecimiento promedio de 155.1% (gráfico 22). El 100% de la carga es relacionada a las importaciones.

Gráfico 22: Volumen de Carga Total del Puerto CORSAIN 2000 a 2017 (Toneladas Métricas) y Variación Anual 2011-2017 (En Porcentajes)

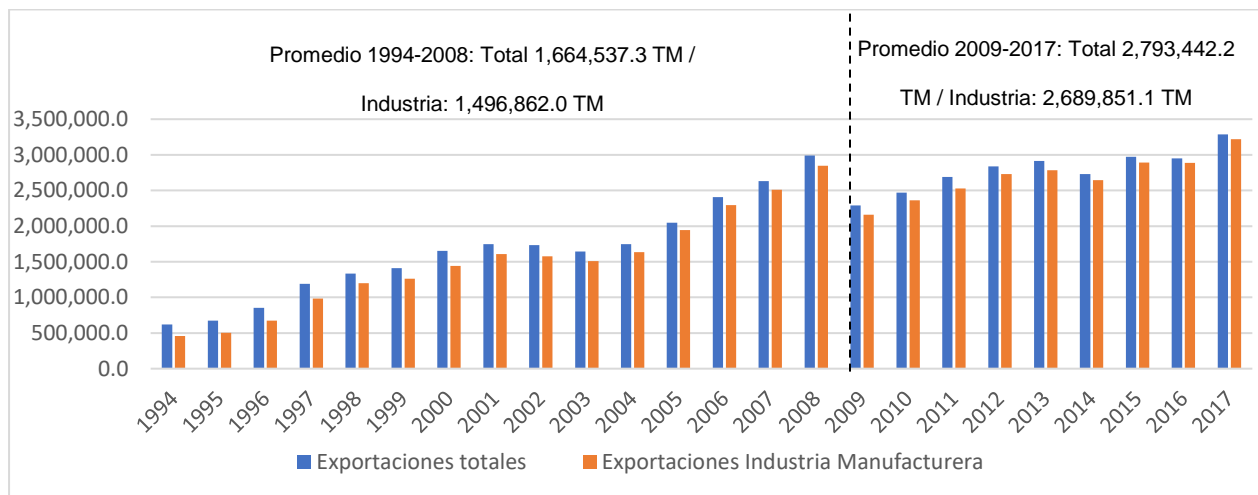


Fuente: Elaboración propia con base en los datos disponibles de CORSAIN. Para más detalle, ver anexo 14.

3.4.2 Volumen del Comercio Exterior

Un punto importante dentro del análisis de la infraestructura es el volumen de las operaciones de comercio exterior. Por ello, es importante destacar que el comportamiento de las exportaciones totales ha presentado un comportamiento paralelo al registrado por la industria manufacturera. Como se muestra en el gráfico 23, entre el periodo neoliberal 1994 a 2008, se registró un promedio en el volumen exportado por 1,644,537.3 toneladas métricas anuales. Es menester señalar que para la industria manufacturera su volumen exportado promedio fue de 1,496,862 toneladas métricas.

Gráfico 23: Exportaciones Totales y de la Industria Manufacturera 1994 a 2017 (En Toneladas Métricas)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva. Para más detalle, ver anexo 15.

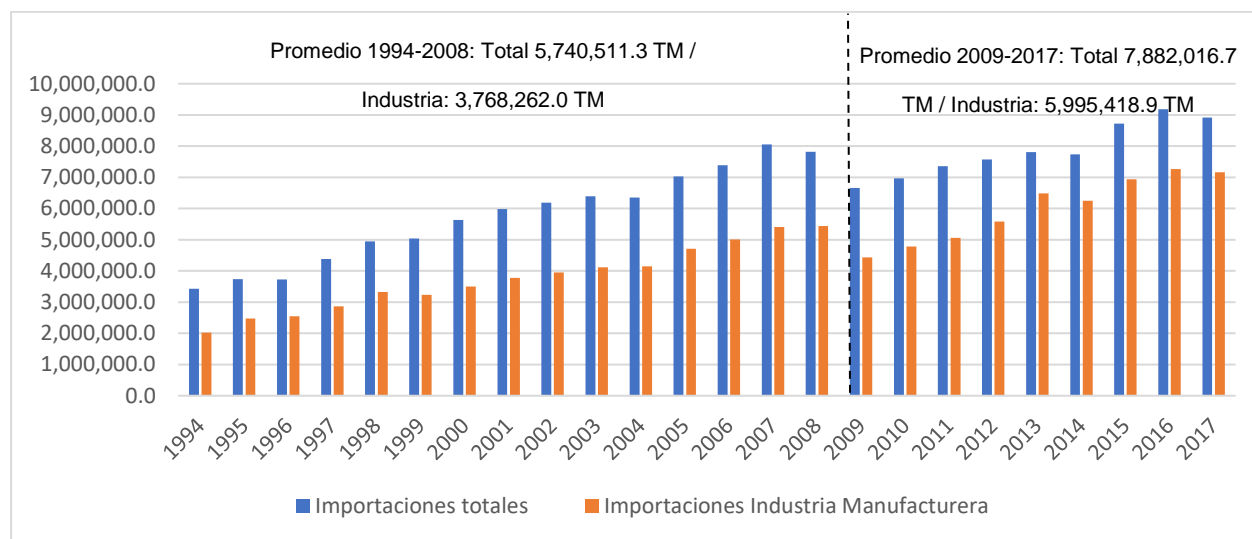
Durante el periodo del giro a la izquierda, esto fue superior, alcanzando un promedio en el volumen exportado por 2,793,442.2 toneladas métricas, y para la industria se registró un volumen promedio exportado por 2,689,851.1 toneladas métricas.

Por otro lado, con respecto con las importaciones, se visualiza una situación similar, como se muestra en el gráfico 24, durante el periodo 1994 a 2008, las importaciones totales registraron un

valor importado promedio de 5,740,511.3 toneladas métricas, de los cuales 3,768,262 toneladas métricas pertenecían a productos industriales.

Mientras que para el periodo 2009 a 2017, el promedio anual del volumen importado fue de 7,882,016.7 toneladas métricas, y 5,995,418.9 toneladas fueron de la industria manufacturera, destacando que el volumen de operaciones de comercio exterior ha sido mayormente concentrado en las importaciones que en las exportaciones.

Gráfico 24: Importaciones Totales y de la Industria Manufacturera 1994 a 2017 (En Toneladas Métricas)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva. Para más detalle, ver anexo 15.

Como se visualiza en el cuadro 15, en el periodo neoliberal el aporte de las exportaciones totales fue de 22.3%, mientras que de las importaciones totales de 77.7% en el volumen total de comercio. Mientras que, para la industria, en sus exportaciones fue 28.4% y de las importaciones 71.6%.

Cuadro 15: Promedio Anual del Volumen de las Operaciones de Comercio Exterior Totales de El Salvador y de la Industria Manufacturera 1994 a 2017 (En toneladas métricas) y aportes (en porcentajes)

Detalle Operaciones de Comercio Exterior	Promedio Periodo Neoliberal 1994-2009	Promedio Periodo Giro a la Izquierda 2009-2018
Exportaciones Totales	1,644,537.3	2,793,442.2
Exportaciones Industriales	1,496,862.0	2,689,851.1
Importaciones Totales	5,740,511.3	7,882,016.7
Importaciones Industriales	3,768,262.0	5,995,418.9
Volumen Total	7,385,048.7	10,675,458.9
Volumen Total Industria	5,265,124.0	8,685,270.0
Aporte Exportaciones Totales	22.3%	26.2%
Aporte Exportaciones Industriales	28.4%	31.0%
Aporte Importaciones Totales	77.7%	73.8%
Aporte Importaciones Industriales	71.6%	69.0%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva.

Durante el periodo del giro a la izquierda, el aporte de las exportaciones totales fue de 26.2%, mientras que las importaciones por 73.8%. Por otro lado, las exportaciones industriales mostraron un promedio anual en su aporte de 31.0%, y sus importaciones por 69.0%, como se observa en el cuadro 15.

3.5 Fortalecer el aprendizaje de las firmas.

Este efecto toma en cuenta una dimensión clave, **la formación del talento humano**, debido a que el aprendizaje permite obtener fuentes de conocimiento para la diversificación dentro de la estructura productiva. Por ello, la variable determinante para su análisis está enfocada en aprendizajes acelerados de las firmas, retomando como indicadores a analizar: la cantidad de personas capacitadas por medio de INSAFORP, la cantidad de graduados de la educación superior, y la cantidad de graduados en carreras técnicas.

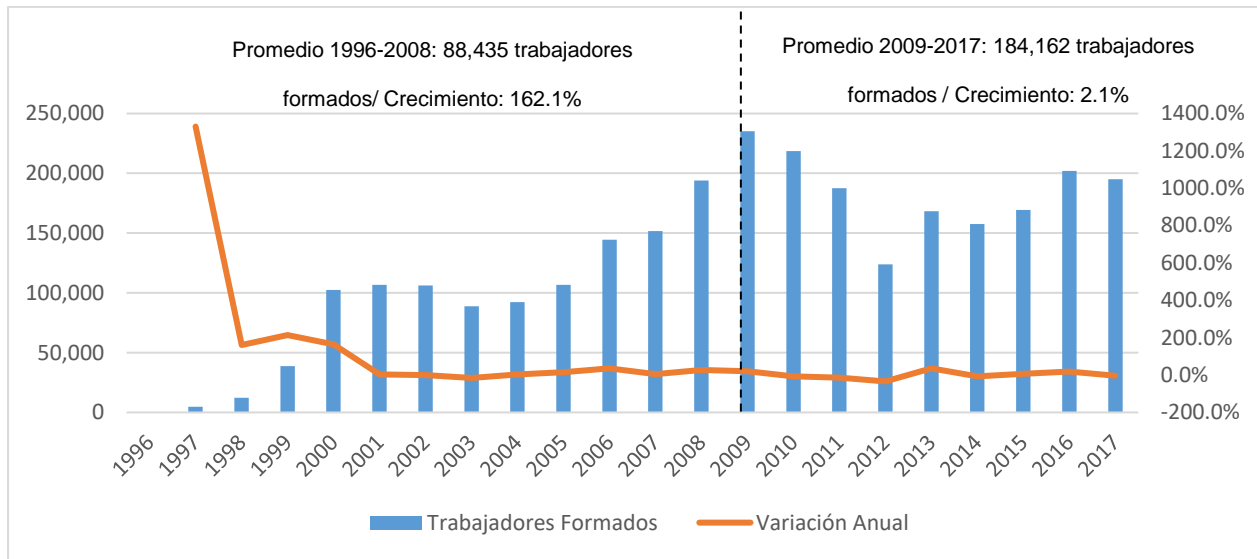
3.5.1 Cantidad de personas capacitadas a través del apoyo del INSAFORP

El Salvador cuenta con el INSAFORP, que nació en 1993 como parte de la transición derivada de los Acuerdos de Paz de 1992; esto se encuentra vinculado al sector industrial, derivado a que según la ley que legisla la creación de dicho instituto involucra a las cotizaciones patronales, con un aporte del 1% del valor de la planilla a partir de diez empleados, con el fin que los trabajadores puedan capacitarse según los programas que brinda el instituto, que incluyen modalidades entre el sector público y privado. Sin embargo, fue en 1994 que se juramentó el primer Consejo Directivo iniciando operaciones con un personal limitado, y hasta 1996 que se realizaron las primeras modalidades de capacitación (INSAFORP, 2012), como se observa en el gráfico 24, en dicho año se registraron un total de 331 trabajadores capacitados.

Entre los inicios del periodo neoliberal, el total de capacitaciones fue variable, iniciando en 1996 con 331 personas formadas, y en el siguiente año, con 4,735 trabajadores formados, y en 1998 con 12,334 trabajadores (ver gráfico 25). Es importante mencionar que, a partir del año 2000, se lograron capacitar a más de 100 mil trabajadores, manteniendo estos rangos en los siguientes años. Al cierre del periodo neoliberal en 2008, se habían capacitado a 193,941 trabajadores.

Entre los años 1996 a 2008, se capacitaron, en promedio, 88,435 trabajadores, un crecimiento anual promedio de 162.1%

Gráfico 25: Personal Formado por medio de los Programas de INSAFORP



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del INSAFORP. Para más detalles ver anexo 16.

Durante el primer año del giro a la izquierda 2009, y aun conviviendo con los efectos de la crisis económica mundial, se registraron 235,311 trabajadores formados por medio de los programas de INSAFORP, esto marcando un crecimiento de 21.3%, es decir 42,287 trabajadores más. Sin embargo, por en el año 2010, 2011 y 2012 se marcaron disminuciones que rondaron en 7.1%, 14.3% y 34% respectivamente (ver gráfico 25 y anexo 16).

En 2013, se registraron 168,329 trabajadores formados, creciendo 36%, mientras que en el siguiente año volvió a contraerse en 6.4%. En 2016 volvió a llegar a 202,052 trabajadores formados. En 2017, se contrajo en 3.5%, alcanzando los 194,978 trabajadores (ver anexo 16).

Durante el periodo del giro a la izquierda entre 2009 a 2017, se registró un promedio de 184,162 trabajadores formados, un crecimiento anual promedio de 2.1% (ver gráfico 25).²⁴

²⁴ Lamentablemente no se encontraron datos disponibles que señalaran cuantos de los trabajadores formados por los programas de INSAFORP pertenecían al sector industrial, sin embargo, por la representatividad del sector industrial en el empleo y en la economía de El Salvador, esta información muestra cómo se vincula la necesidad de formación del trabajador, y el desarrollo del sector.

3.5.2 Cantidad de graduados de la educación superior

La situación de la educación superior es diferente, no es una regla que todo el graduado de educación media ingresa a las universidades, institutos especializados o tecnológicos para continuar con su preparación profesional²⁵. Según los datos disponibles del MINEDUCYT con relación a las personas graduadas de educación superior se contemplan desde el año 2000, año en el que se registraron 11,001 graduados, tal como se observa en el gráfico 26. Es importante señalar que el 83.1% de la población graduada era de universidades respectivamente (grafico 26 y anexo 17).

La cantidad de graduados fue menor en el año 2001 y 2002, con una disminución de 8.1% y 0.1% respectivamente. Sin embargo, para el año 2003, se observa en el gráfico 26 que la población graduada alcanzó a las 12,435 personas, esto fue un incremento de 23% (2,327 graduados más). Para dicho año, el 82.6% de los graduados fueron de las universidades; 15.3% de los institutos especializados y el 1.9% de los institutos tecnológicos (grafico 26 y anexo 17)

Entre los años 2004 al 2007, el total de graduados se mantuvo en un rango de los 13 mil a 14 mil personas tal como se observa en el grafico 26. La distribución se mantuvo relativamente, destacando con el más del 80% de los graduados de las universidades (grafico 26). Hay que destacar que, en el año 2004, se aprobó una nueva la Ley de Educación Superior (Diario Oficial, 2004), que establecía cambios para la acreditación por programas e incentivos para las instituciones educativa.

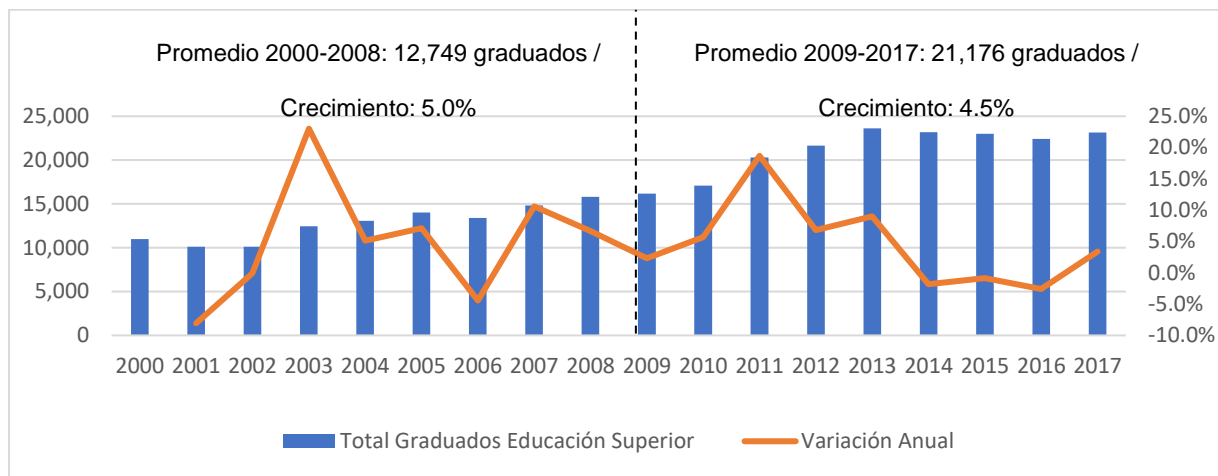
Sin embargo, para el año 2008, el total de graduados de educación superior fue de 15,801 personas, un incremento de 6.7% con respecto al año anterior, tal como se observa en el grafico

²⁵ Según la Ley de Educación Superior, en su artículo 22 (Diario Oficial, 2004), se consideran como instituciones de educación superior a los siguientes centros de formación: los institutos tecnológicos aquellos los dedicados a la formación de técnicos y tecnólogos en las distintas especialidades científicas, artísticas y humanísticas; los institutos especializados de nivel superior, los dedicados a formar profesionales en un área de las ciencias, la técnica o el arte, y las universidades, las dedicadas a la formación académica en carreras con estudios de carácter multidisciplinario en las ciencias, artes y técnicas.

26. Para este año, los graduados de las universidades representaron el 77.9%; de los institutos especializados, 19.7% y de los institutos tecnológicos, 2.5%.

En promedio, entre 2000-2008 (un segmento del periodo neoliberal), los graduados de educación superior fueron por 12,749 personas, con un crecimiento promedio de 5.0% en dicho periodo (grafico 26). El promedio de la participación de los graduados de las universidades fue 82.5%; institutos especializados, 15.4% y de los institutos tecnológicos, 2.1% (grafico 26).

Gráfico 26: Total de Personas Graduadas de Educación Superior 2000-2017 y Variación Anual 2001-2017 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección Nacional de Educación Superior del MINEDUCYT. Para más detalle ver anexo 17.

Si bien para el año 2009, se habían presentado los efectos de la crisis económica mundial y el inicio del giro a la izquierda, recordando que fue un año en el que se registraron a 16,168 graduados de educación superior (grafico 26), con un incremento moderado de 2.3% con respecto al año anterior. El 78.8% de estos graduados fueron de universidades principalmente (grafico 27).

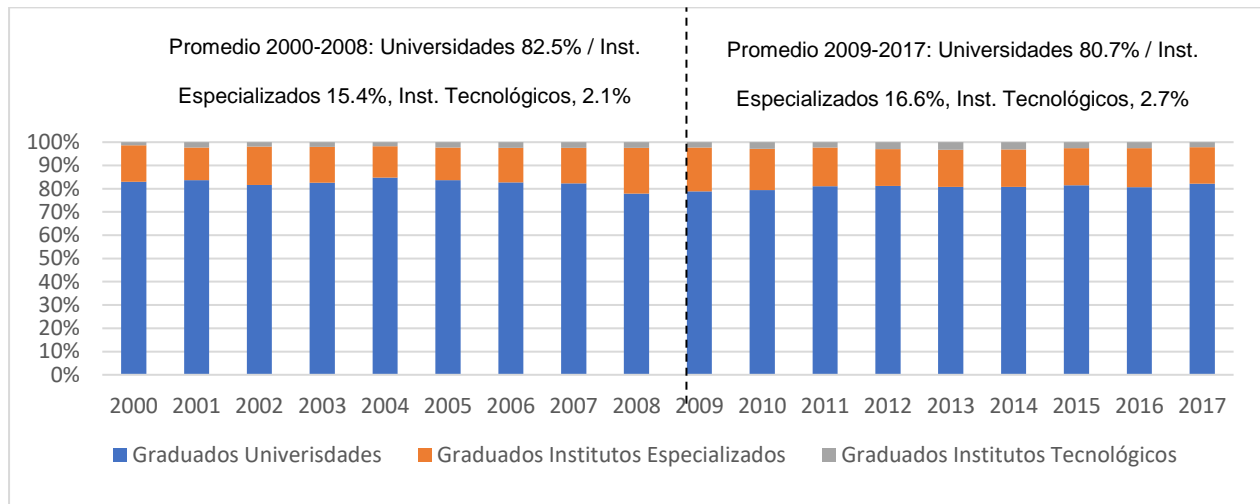
Para el año 2010, se registraron a más de 17 mil graduados, pero fue en el año 2011 donde se mostró un incremento en el total de graduados, alcanzando las 20,284 personas graduadas de

educación superior, es decir 18.7% más con respecto al año anterior (3,195 graduados más). Como se observa en el gráfico 26, el 81.1% de estos graduados eran de universidades, el 16.6% de institutos especializados y el 2.3% de institutos tecnológicos.

En el año 2012 y 2013 se mantuvieron entre los 21,666 a 23,618 graduados de educación superior, sin embargo, a partir del año 2014 se registró una caída en el total de graduados, llegando en 2016 a 22,404 graduados, una caída de 2.6% (grafico 26 y anexo 17). En el año 2017, se observó una mejora, registrando a 23,165 graduados, un crecimiento de 3.4% con respecto al año anterior. El 82.2% fueron graduados de las universidades (grafico 27).

Entre el periodo 2009-2017, el promedio de graduados de educación superior fue de 21,176 personas, con un crecimiento promedio de 4.5% (grafico 26). En cuanto a la distribución, en promedio, el 80.7% de los graduados fueron de las universidades; 16.6% de los institutos especializados y el 2.7% de los institutos tecnológicos (grafico 27).

Gráfico 26: Composición de Personas Graduadas de Educación Superior 2000-2017



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección Nacional de Educación Superior del MINEDUCYT. Para más detalle ver anexo 17.

3.5.3 Cantidad de graduados en carreras técnicas.

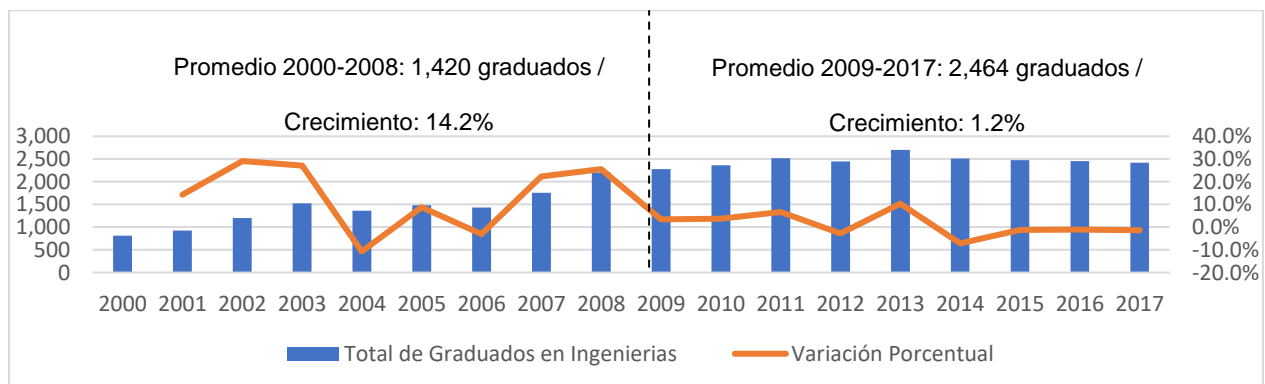
Para el análisis de este indicador, se ha considerado la información del MINEDUCYT en relación a los graduados de ingenieras disponible entre 2000 a 2017.

En el año 2000, el total de graduados en ingenierías fueron 812 personas, tal como se visualiza en el gráfico 28. Es importante mencionar que la tendencia entre los años 2001 a 2003 el crecimiento fue constante (2001:14.3%; 2002: 29.1%; 2003: 27.0%), llegando a final de ese período a 1,522 graduados en ingenierías.

En 2004, se observó un total de graduados por 1,359 personas, una reducción de 10.7% con respecto al año anterior. En los siguientes años, el registro de graduados en ingenierías fue variable, en 2005, se logró un incremento de 8.8%, en 2006 hubo una caída de 3.0%, y en 2007, el total de graduados alcanzó las 1,434 personas un incremento de 22.3%. Para el año 2008, alcanzó los 2,203 graduados de carreras técnicas (ingenierías), un crecimiento de 25.6%.

Para el periodo 2000-2008 (parte del periodo neoliberal), se contabilizó un promedio de 1,410 graduados en carreras técnicas, un incremento de 14.2% en promedio.

Gráfico 28: Total de Personas Graduadas de Carreras Técnicas (Ingenierías) 2000-2017 y Variación Anual 2001-2017 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección Nacional de Educación Superior del MINEDUCYT. Para más detalle ver anexo 18.

Para el primer año del giro a la izquierda en El Salvador, se registraron 2,278 graduados de ingeniería, un incremento de 3.4%. Tal como se observa en el gráfico 27, entre el año 2010 y 2011 hubo incrementos en las personas graduadas de carreras técnicas, siendo de 3.7% y 6.6% respectivamente (anexo 18).

En el año 2012, se registró un total de 2,450 graduados, una disminución de 2.8%. En el siguiente año, hubo un incremento de 10.3%, alcanzando los 2,703 graduados. A partir del año 2014 se observó una caída en el total de graduados en 7.1%, y en los años siguientes se observó la tendencia a la baja en las personas graduadas de carreras técnicas, llegando en el año 2017 a un total de 2,420 graduados, una caída de 1.3% (anexo 18).

Entre los años 2009 a 2017, se obtuvo un promedio de graduados en carreras técnicas (ingenierías), por 2,464 personas, un crecimiento promedio de 1.2%, influenciado por la caída observada entre los años 2014 a 2017 (gráfico 28).

3.6 Generar incentivos de las firmas a través de múltiples instrumentos.

Para el desarrollo del análisis de este efecto, la dimensión clave serán **los incentivos**, dado a que buscan dinamizar acciones estrategias dentro de los agentes económicos. Por ello, dentro de la variable a utilizar están enfocadas en los estímulos para el sector industrial, siendo medido principalmente por los subsidios específicos de apoyo al exportador.

3.6.1 Subsidios específicos de apoyo al exportador

Para este indicador, es menester considerar dos elementos que han sido fundamentales en el desarrollo de las actividades industriales: El drawback (devolución del 6% del precio de los productos vendidos al exterior) y la devolución del IVA exportador (reintegro de crédito fiscal IVA).

Drawback (devolución del 6% de la exportación)

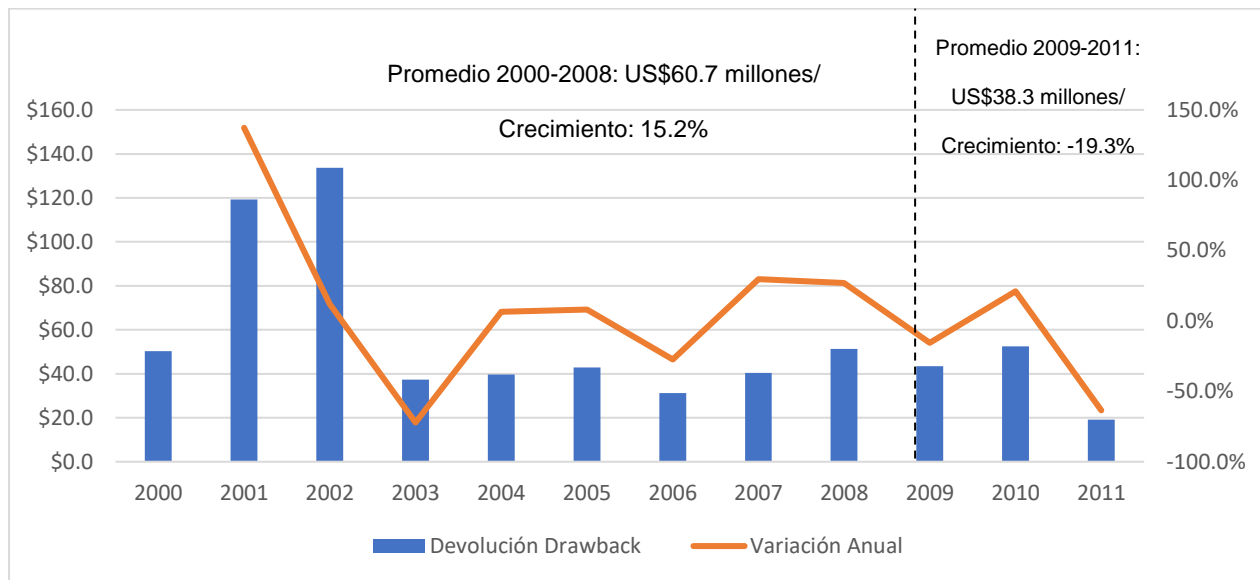
Es importante destacar que tal como se mencionó en el efecto 3, el drawback fue un subsidio que nació en el año 1990 con la Ley de Reactivación de las Exportaciones, y que tenía por objeto estimular las exportaciones de bienes y servicios, fuera del área centroamericana, a través de instrumentos adecuados que permitieran eliminar el sesgo anti exportador generado por la estructura de protección a la industria por el MISI (Diario Oficial, 1990). En la práctica consistía en una devolución del 6% sobre el valor FOB (Free On Board) de las exportaciones, fuera de la región centroamericana, y se debía hacer efectiva en 45 días calendario.

Según los datos de la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda, disponibles a partir del año 2000, se muestra que las devoluciones eran de \$50 millones de dólares. En el año 2001, estas incrementaron en 137.3% (ver gráfico 29), alcanzando un monto de US\$119.3 millones, tendencia que siguió en el siguiente año, cuando ascendieron las devoluciones por US\$133.7 millones.

Fue a partir del año 2003 que el drawback fue descendente, registrando un monto de US\$37.3 millones, es decir una reducción de 72.1%, tal como se visualiza en el gráfico 29. Si bien entre 2004 al 2007 estas devoluciones rondaban hasta los US\$40 millones, pero no se sostuvo un nivel

similar al registrado en 2001 y 2002. En el año 2008, las devoluciones por drawback rondaron en US\$51.4 millones, un crecimiento de 27.1%.

Gráfico 29: Monto de devoluciones por Drawback (6% de las exportaciones) 2000-2011 (En millones de dólares) y Variación Anual 2001-2011 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda. Para mayor detalle, ver anexo 19.

Para el año 2009, hay que resaltar que se estaban viviendo los efectos de la crisis económica mundial, lo que generó que las devoluciones fueran menores, por un montón de US\$43.4 millones, es decir una reducción de 15.5%. Sin embargo, el drawback ya estaba siendo cuestionado desde inicios de los años noventa, pero la OMC había otorgado hasta el año 2005 para eliminarlo, debido a que era considerada como un subsidio, generando competencia desleal. Después de varias prórrogas, fue hasta finales del año 2010 que la Asamblea Legislativa aprobó la derogación de la ley que había dado vigencia a este mecanismo, pero aprobando en compensación la Ley de Creación del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones, la Ley de Fomento de la Producción, y la Ley de Reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importación. A pesar que en el año 2010, luego de los efectos de la crisis del año 2009, se

evidenció una recuperación de las exportaciones, y que fue proporcional con los US\$51.5 millones en drawback, un incremento de 21% (gráfico 29, anexo 19). Por ello, el gráfico 29, se visualiza una baja representativa del funcionamiento de este subsidio, con una disminución de 63.5%, alcanzando US\$19.2 millones en el monto de devolución por drawback.

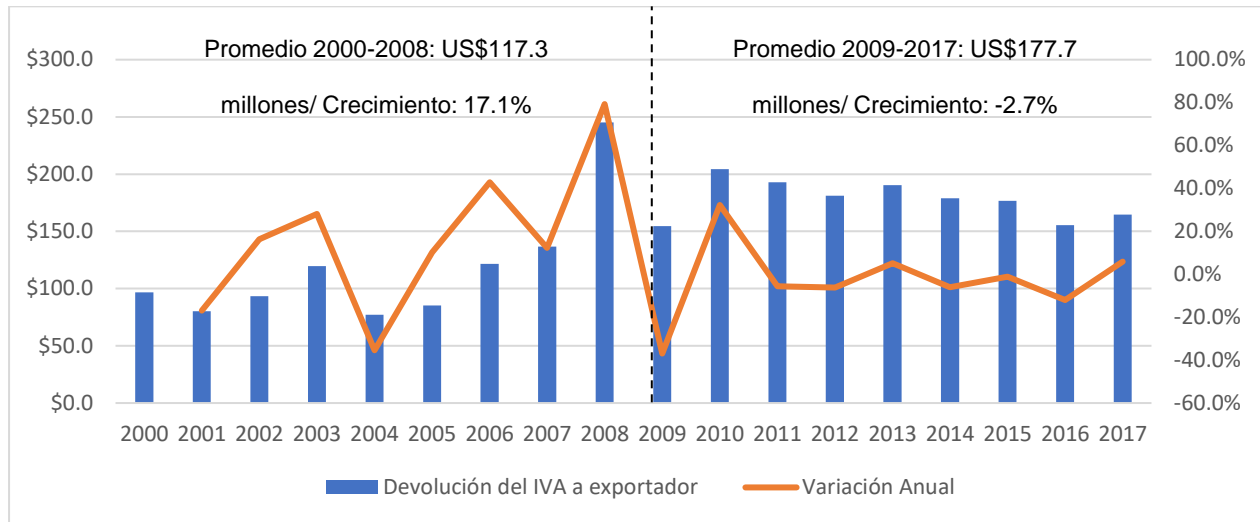
Devolución del IVA exportador (reintegro de crédito fiscal IVA)

Como parte de otro apoyo al exportador, el reintegro de crédito fiscal IVA ha sido otro de los mecanismos que se ha utilizado para el estímulo de la producción de la manufactura. Según datos disponibles del Ministerio de Hacienda, durante el año 2000 estas devoluciones fueron por US\$96.7 millones, tal como se visualiza en el gráfico 30. Sin embargo, el comportamiento de estas devoluciones fue diferente con el Drawback.

Las devoluciones pueden ser pagadas como parte de la contra liquidación con otros impuestos como es el caso de algunos impuestos directos o puede entregarse por medio de notas de crédito del tesoro público. Durante el periodo neoliberal, entre 2000 al 2008, hubo dos momentos en el que estos reintegros disminuyeron: 2001, con una devolución por US\$80.3 millones, una caída de 17%, y, 2004, con un monto por US\$77.3 millones, una reducción de 35.4% (Gráfico 30, anexo 20).

Sin embargo, hubo años en que los montos fueron altos, como ha sido en 2007, con un reintegro por US\$136.7 millones y en 2008, por US\$245.1 millones. En promedio, las devoluciones por IVA Exportador durante 2000 a 2008 fueron por US\$117.3 millones, es decir, un crecimiento promedio por 17.1%

Gráfico 30: Monto de devoluciones por IVA Exportador 2000-2017 (En millones de dólares) y Variación Anual 2001-2017 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda. Para mayor detalle, ver anexo 20.

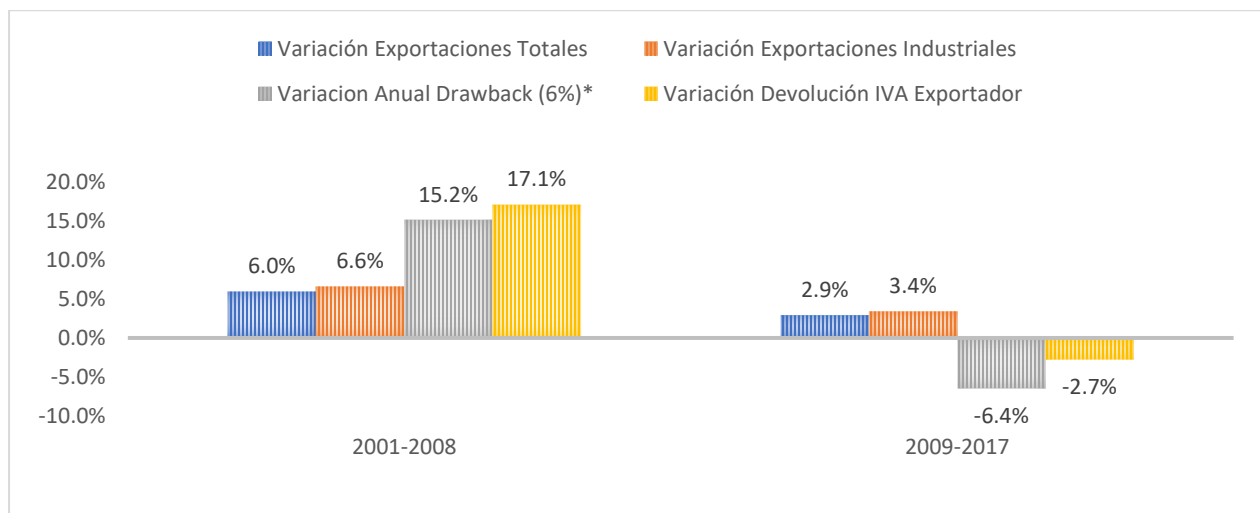
En el periodo del giro a la izquierda, y posterior a la crisis económica mundial de 2009, los registros por reintegro de IVA Exportador se mantuvieron por encima de los US\$100 millones. Sin embargo, los retrasos en las entregas de notas de créditos y los cambios en el proceso de reintegro a nivel de institución, generaron ciertos inconvenientes, por lo que durante el periodo 2009 a 2017, se tiene registro de tres años que mostraron un incremento en esta devolución: 2010, con un monto por US\$204.4 millones (32.2%); 2013, con US\$190.4 millones (5.1%); y 2017, con un reintegro registrado por US\$164.6 millones, un crecimiento de 5.9% (ver anexo 20)

Como se observa en el gráfico 30, entre 2009-2017, se registró un total de reintegros por IVA Exportador por US\$177.7 millones, con una disminución promedio en dicho periodo de 2.7%.

Un punto que es importante destacar se refiere a su comparación con el crecimiento de las exportaciones totales e industriales de El Salvador. Como se observa en el gráfico 31, durante el periodo neoliberal según datos disponibles entre 2001-2008, en promedio, las exportaciones

totales e Industriales rondaron entre 6% a 6.6%, periodo en el que el crecimiento de las devoluciones bajo el mecanismo del drawback e IVA Exportador fue representativo, alcanzando el 15.2% y 17.1% respectivamente, altamente estimulado por el ingreso a CAFTA DR, y que generó una actividad exportadora mayor. Para el periodo del giro a la izquierda, no debe excluirse la situación de la crisis económica mundial que generó serios efectos económicos en 2009, pero a lo largo de los años, tal como se mostró en el gráfico 30, las devoluciones fueron menores en términos de crecimiento porcentual, por lo que se registró una contracción de 6.4% para las devoluciones del drawback (considerando que este terminó en 2011), y en relación al IVA exportador, su reintegro cayó en promedio, 2.7%, como se visualiza en el gráfico 31.

Gráfico 31: Comparación de promedios de variaciones anuales de Exportaciones Totales, Industriales, Devoluciones Drawback 6% de las exportaciones e IVA Exportador Promedios 2001-2008 y 2009-2017 (En Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda y Banco Central de Reserva de El Salvador. * Para el caso del drawback la comparación promedio es hasta el año 2011, por su eliminación.

3.7 Afectar capacidades tecnológicas a través de la infraestructura de ciencia y tecnología.

La tecnología se ha vuelto en la dimensión clave para incidir en las capacidades desarrolladas por disponibilidad de **la infraestructura tecnológica** en la industria. Por ello, los indicadores para medir esta dimensión serán las exportaciones e importaciones de bienes TIC, con el fin de evaluar el nivel de acercamiento de la infraestructura tecnológica como parte del efecto esperado.

Para este apartado, los bienes TIC a los que se hace referencia bajo la metodología del Banco Central de Reserva, contempla los siguientes: equipos de comunicación, computadores y equipos periféricos, componentes electrónicos, equipos electrónicos de consumo y misceláneos.

3.7.1 Exportaciones de Bienes TIC

Las exportaciones de bienes TIC en El Salvador ha mostrado un comportamiento distinto al de las exportaciones totales de bienes, como fue evaluado en la dimensión 3. Según los datos disponibles desde 1994 por parte del Banco Central de Reserva, entre 1994 a 1999, las exportaciones rondaban en US\$0.2 millones a US\$0.7 millones.

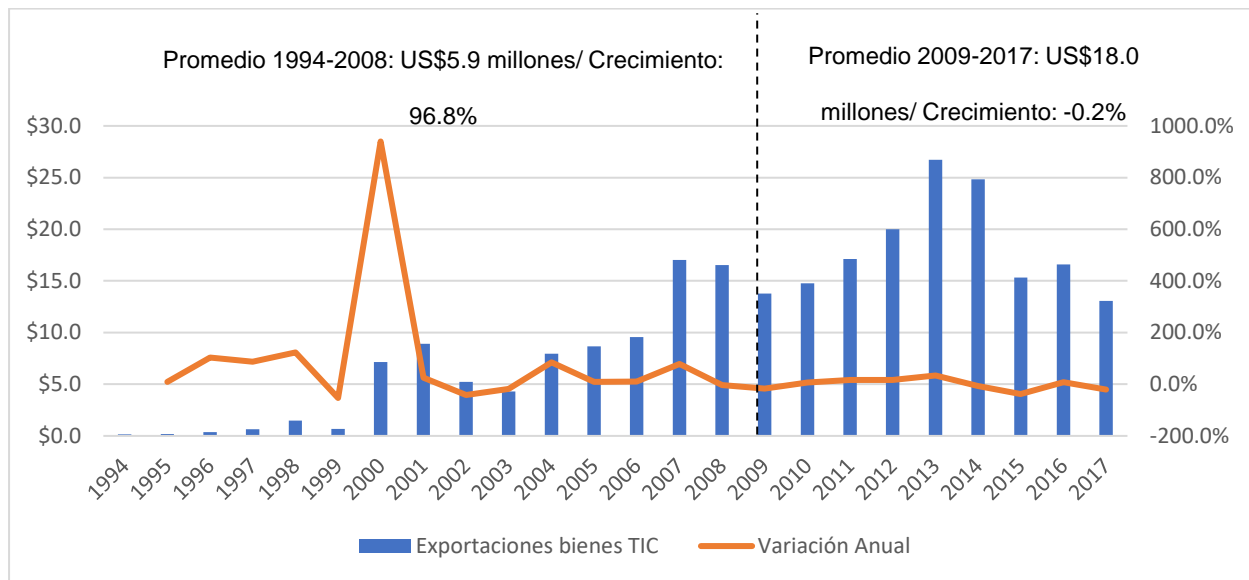
En el gráfico 32, se muestra, que, a partir del año 2000, las exportaciones de bienes TIC, alcanzaron un valor por US\$7.1 millones, un incremento de 939.8%, es decir US\$6.5 millones más con respecto al año anterior, principalmente compuestos por elementos para equipos de comunicación. Hay que destacar que la empresa AVX Industries expandió sus operaciones en El Salvador en ese período, quienes estaban ya posicionándose como una de las empresas fabricante de componentes electrónicos más representativas.

Como se observa en el grafico 32, entre los años 2001 a 2006, los montos de exportaciones de este tipo de artículos rondaron entre US\$8.9 millones a US\$9.5 millones, sobresaliendo los equipos de comunicación y equipos periféricos.

Para el año 2007, las exportaciones de bienes TIC ascendieron a US\$17.0 millones, un incremento de 78.2%, equivalentes a US\$7.5 millones más que en el año anterior. Para el año 2008, las exportaciones cayeron en 2.9%.

En promedio, entre el periodo 1994 a 2008, las exportaciones de bienes TIC fueron de US\$5.9 millones, un crecimiento de 96.8%, es decir US\$1.2 millones.

Gráfico 32: Exportaciones de Bienes TIC 1994-2017 (En millones de dólares) y Variación Anual 1995-2017 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Banco Central de Reserva. Para más detalles ver anexo 21.

Para el año 2009, durante el cambio al giro a la izquierda y año en el que se vivieron los efectos de la crisis económica mundial, las exportaciones disminuyeron en 16.7%, es decir US\$2.8 millones, alcanzando un valor exportado por US\$13.8 millones, tal como se visualiza en el gráfico 33.

A pesar de ello, durante los siguientes años, las exportaciones de bienes TIC mostraron una tendencia relativamente moderada de crecimiento, llegando hasta los US\$26.7 millones en el año 2013, impulsado por las ventas de equipos de comunicación, computadores, componentes electrónicos y equipos periféricos.

Como se observa en el gráfico 32, entre los años 2014 y 2015, las exportaciones de estos bienes registraron un valor exportado de US\$24.8 millones y US\$15.3 millones respectivamente, es decir, presentaron una caída de 7.1% y 38.2% cada año.

Si bien en el año 2016, se muestra una recuperación de 8.1% (ver anexo 21), en el año 2017, las exportaciones de bienes TIC, totalizaron US\$13.1 millones, es decir una reducción de 21.2%, volviendo a un valor similar que, en el año 2009, cuando se vivieron los efectos de la crisis económica mundial.

Entre los años 2009 a 2017, en promedio, las exportaciones de bienes TIC fueron de US\$18.0 millones, mostrando una tendencia a la baja de 0.2%, equivalentes US\$0.4 millones menos.

3.7.2 Importaciones de Bienes TIC

En el año 1994, las importaciones de bienes TIC mostraron un monto de US\$109.9 millones, compuesto principalmente de equipo de comunicación, computadores y equipo periférico, y electrónico. Como se observa en el gráfico 33, en los siguientes años mostraron incrementos sustanciales, considerando que se estaba ingresando a un nuevo momento político por la firma de los Acuerdos de Paz y la instalación del nuevo modelo de desarrollo, y los cambios tecnológicos a nivel mundial. Las importaciones entre 1995 a 1999 pasaron de US\$133.8 millones a US\$233.4 millones (es decir casi más de US\$100 millones más).

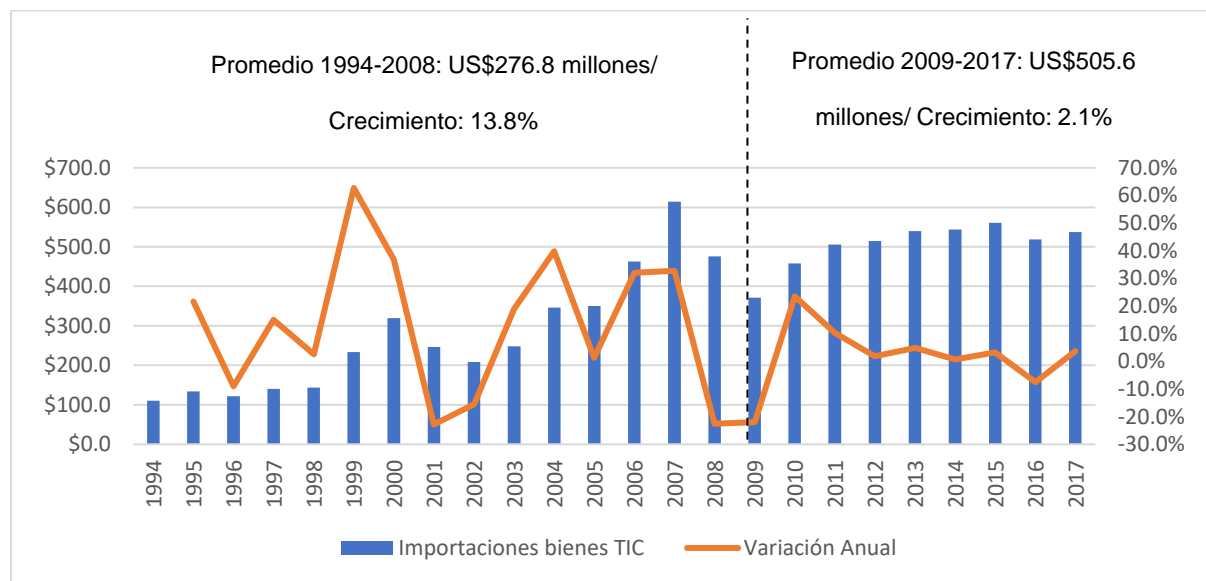
En el nuevo milenio, en el año 2000, las importaciones de bienes alcanzaron un valor de US\$319.3, un incremento de 36.8%, equivalentes a US\$86.0 millones más que en 1999. Es importante destacar que, tal como se muestra en el gráfico 34, las importaciones de estos productos mostraron una reducción de 22.8% y 15.5% entre el año 2001 y 2002, por la disminución en las compras de equipos de comunicación y computadores.

A partir del año 2003 a 2007, las importaciones de bienes TIC se registró una tendencia de crecimiento en las compras internacionales de estos productos, pasando de 19.0% a 32.7% (ver gráfico 33, anexo 21), alcanzando los US\$613.9 millones importados para el año 2007.

En 2008, las importaciones de dichos bienes cayeron en 22.6%, alcanzando un valor importado por US\$475.3 millones (es decir US\$138.6 millones menos que en 2007), derivado de la disminución de las compras de equipo de comunicación, computadoras, y equipo electrónico de consumo.

Entre los años disponibles del periodo neoliberal, 1994-2008, en promedio, las importaciones de bienes TIC alcanzaron los US\$276.8 millones, registrando un crecimiento promedio por 13.5%

Gráfico 33: Importaciones de Bienes TIC 1994-2017 (En millones de dólares) y Variación Anual 1995-2017 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Banco Central de Reserva. Para más detalles ver anexo 21.

Para el año 2009, durante el primer año del giro a la izquierda se estaba viviendo una situación compleja por la crisis económica mundial, que también afectó en el nivel de adquisiciones

internacionales de bienes TIC, registrando compras por US\$370.9 millones, una contribuyendo a la contracción de 22%, es decir US\$138.6 millones menos que en 2008, y manteniendo la disminución que ya se sostenía en 2008.

Como se muestra en el gráfico 33, para el año 2010 se mostró un cambio en la tendencia, alcanzando un valor importado por US\$458.2 millones, un crecimiento de 23.5%. En los siguientes años, se observó una tendencia de crecimiento mucho más moderada y leve, pasando de 10.3% en 2011 a 3.2% en 2015, con un valor importado por US\$561.1 millones, compuestas por las compras de equipos de comunicación, computadoras y equipos periféricos, además de equipos electrónicos de consumo, y componentes electrónicos.

En 2016, las importaciones de bienes TIC mostraron una contracción de 7.6%, alcanzando un valor importado por US\$518.6 millones por la disminución de compras en equipos de computación, computadoras y componentes electrónicos. Para el año 2017, estas importaciones mejoraron, registrando un monto por US\$537.5 millones, un crecimiento de 3.6%.

Durante el periodo del giro a la izquierda, 2009-2017, en promedio, las importaciones de bienes TIC fueron por un monto de US\$505.6 millones, un crecimiento de 2.1%, tal como se muestra en el gráfico 33.

4. Capítulo cuatro: Comparativos de la categorización de las políticas públicas industriales entre el periodo neoliberal y el giro a la izquierda

Este capítulo aborda un comparativo entre los resultados del periodo neoliberal y el giro a la izquierda y retomando los comentarios obtenidos de la serie de entrevistas sostenidas con empresarios industriales que han liderado empresas destacadas en el Ranking de Exportadores Industriales 2018 de la Asociación Salvadoreña de Industriales, y ex funcionarios de ambos periodos, entre los que se encuentran Presidentes del Banco Central de Reserva, Ministros y Viceministros de Economía, Subsecretarios Técnicos de la Presidencia, como se enlista a continuación:

Cuadro 16: Listado de Exfuncionarios y Empresarios Industriales Entrevistados

Funcionarios Período Neoliberal	
Johanna Hill	<p>Cargo: Viceministra de Economía</p> <p>Periodo: 2007-2009^a</p> <p>Otros cargos relacionados: En el Ministerio de Economía entre 2001-2006, como Asesora de Política Comercial, Subdirectora y Directora de Política Comercial.</p>
Luz María de Portillo	<p>Cargo: Presidenta del Banco Central de Reserva</p> <p>Período: 2002-2004 y 2004-2009</p> <p>Otros cargos relacionados:</p> <p>Dentro del Banco Central de Reserva fue Segunda Vicepresidenta; Gerente del Sistema Financiero, Jefa del Departamento Financiero y Presidenta del Fondo de Saneamiento y Fortalecimiento Financiero</p>

Annabella Lardé de Palomo	Cargo: Subsecretaría Técnica de la Presidencia Período: 2004-2009
Funcionarios del Giro a la Izquierda	
Héctor Dada Hirezi	Cargo: Ministro de Economía Período: 2009-2012 Otros cargos relacionados: Diputado en la Asamblea Legislativa, Ministro de Relaciones Exteriores 1979-1980 y Oficial de Asuntos Económicos para la Comisión Económica para América Latina y El Caribe en México, y Director de FLACSO El Salvador 1992-2002.
Carlos Acevedo	Cargo: Presidente del Banco Central de Reserva Período: 2009-2012 Otros cargos relacionados: Presidente del Consejo Monetario Centroamericano. Representante de Centroamérica ante el Fondo Monetario Internacional.
Julián Salinas	Viceministro de Economía Período: 2018-2019 Otros cargos relacionados: Asesor Económico de la Presidencia de la Comisión de Hacienda y Especial del Presupuesto de la Asamblea Legislativa 2014-2018. Técnico de la Unidad de Precios de la Dirección Nacional de Medicamentos (2012-2014).
Empresarios Industriales	
Javier Simán	Sector Industrial: Textil y Confección Empresa: Propietario Intratext de El Salvador hasta el año 2019.

	Otros cargos relacionados: Presidente de la Asociación Salvadoreña de Industriales 2011-2017 , Presidente de la Asociación Nacional de la Empresa Privada 2020-2022, Directivo de la Cámara de la Industria Textil, Confección y Zonas Francas de El Salvador
Marcelo Rendón	Sector Industrial: Alimentos Empresa: Gerente General de Productos Alimenticios Bocadeli Otros cargos relacionados: Directivo de la Asociación Salvadoreña de Industriales y Directivo de la Corporación de Exportadores de El Salvador
Asesor Industrial y ExFuncionario Invitado a la Sección de Entrevistas:	
Rigoberto Monge	Cargos: Director de Política Comercial, Instituto Salvadoreño de Comercio Exterior, 1974 a 1976. Primer embajador de El Salvador en Ginebra, ante el GATT, 1976 a 1981. Viceministro de Planificación, 1982./ Ministro de Hacienda, 1983. Negociador de la Adhesión de El Salvador al GATT/OMC como parte del Ministerio de Economía, 1990. Desde 1997 a la fecha, Asesor Económico Junta Directiva de la Asociación Salvadoreña de Industriales y Coordinador General de la Oficina de Apoyo para el Sector Privado para las Negociaciones Internacionales (ODASP)

Nota: Algunos ex funcionarios de interés no se lograron abordar dado a que se encuentran fuera de El Salvador, otros han fallecido y otros decidieron no participar por razones de la coyuntura política que se vive en el país a la fecha de realización de esta investigación.

El análisis que se realiza en este capítulo, es conforme a la combinación de los ejes en el cuadro 3 del capítulo 2 que enfatiza en las características de instrumentos, capacidades institucionales e instrumentos. De esta manera, se retoman las conclusiones de los entrevistados con respecto a los efectos esperados de estas políticas.

4.1. Sobre las políticas para el desarrollo industrial en El Salvador

Uno de los aspectos que han quedado en evidencia, y que se visualiza a lo largo de las entrevistas y el comparativo del análisis técnico de capítulo 3, es que no se ejecutó una política industrial sin importar los dos modelos económicos sostenidos en El Salvador, vinculado a los grandes dilemas que han persistido en política económica en los últimos treinta años.

Hay que destacar que surgieron propuestas que son destacables y meritorias, tal como se ha analizado en cada uno de los puntos anteriores. Sin embargo, ha sido compleja situar si las políticas públicas vinculadas a la industria fueron más verticales u horizontales porque no se ejecutó una política industrial concretamente, ya que fueron más de índole comercial.

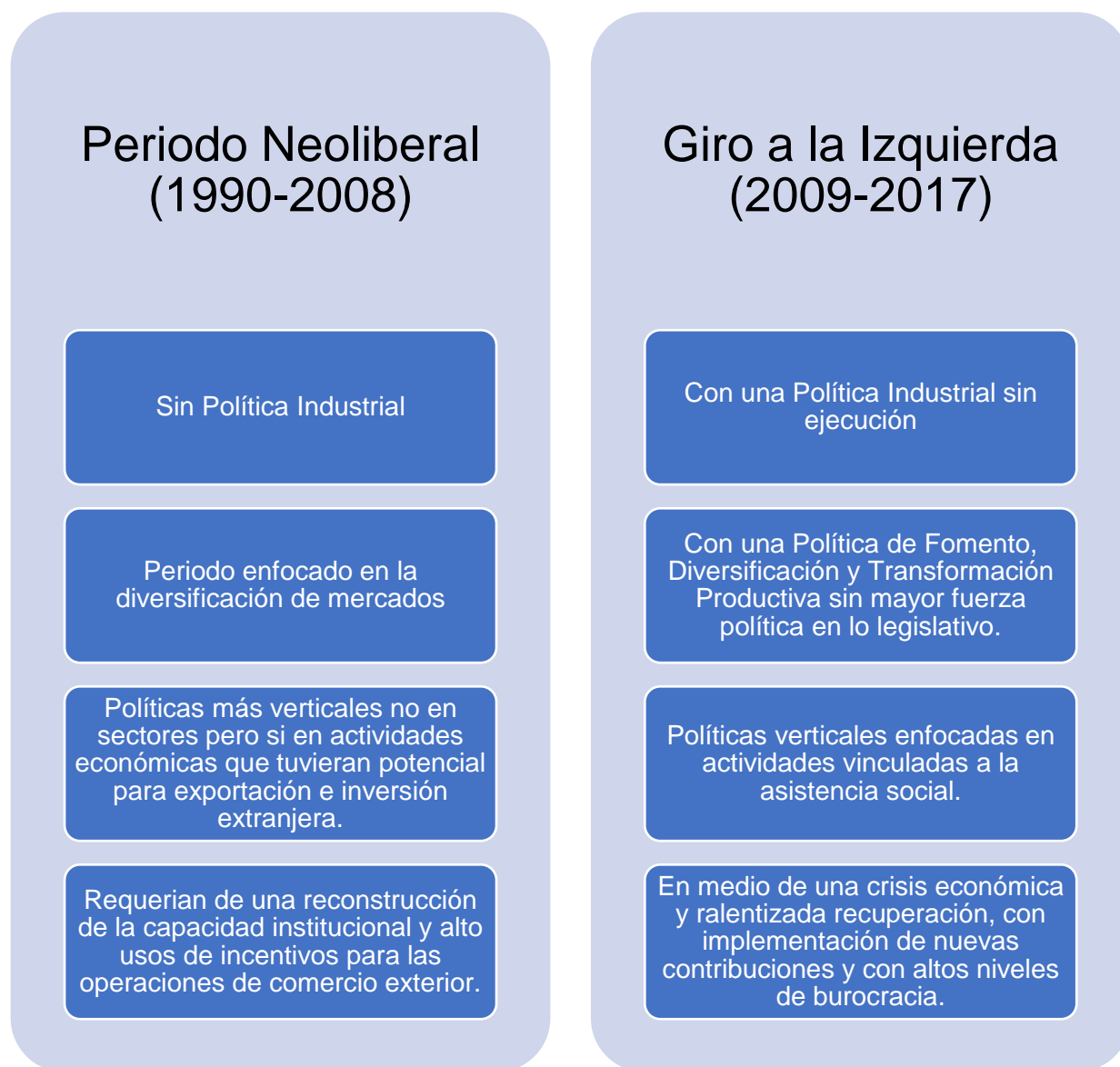
Tal como se ha visualizado en los comparativos de ambos momentos, el sector industrial no fue la prioridad en los planes económicos, pero sí un mecanismo para la generación de crecimiento económico y que incidió en el desenvolvimiento de las políticas públicas en ambos períodos.

En el periodo neoliberal se visualiza una política comercial dirigida a la diversificación de mercados, pero hay que considerar que se quería recobrar la confianza luego del conflicto armado y la firma de los Acuerdos de Paz. Por lo tanto, se podría considerar que tuvo una perspectiva vertical desde la parte económica, por la priorización a aquellas actividades económicas, incluyendo ramas industriales, que ofrecieran la oportunidad de posicionamiento internacional y atracción de inversiones extranjeras. Fue así que se desarrolló incentivos para las operaciones de comercio exterior, específicamente a las exportaciones, y otra serie de apoyo que en conjunto consolidaban un espacio para generar nuevos nichos empresariales, que sectores industriales requerían reconvertirse para gozar de los mismos. En cuanto a la parte de otros elementos desde la formación, la infraestructura tanto física como tecnológica, las políticas relativamente vinculadas han mostrado una mezcla de horizontales y verticales dado a que nacieron instituciones para estimular la formación profesional, se iniciaron los trabajos para fomentar el tránsito de mercancías, como el auge del sector manufacturero en TIC.

Por otro lado, en el giro a la izquierda, las políticas públicas en materia económica, como formativa y en infraestructura fueron más verticales, no porque se quisiera impulsar a la industria, sino que a sectores con mayor incidencia en la asistencia social. Se contaron con dos propuestas importantes, una política industrial que no se ejecutó por fraccionamientos en las decisiones políticas, y una política de diversificación y transformación productiva que seleccionaba sectores, pero que no logró el respaldo presupuestario requerido por dichas tensiones dentro de las diferencias políticas de los partidos que eran parte de la Asamblea Legislativa en ese momento.

El desarrollo de las políticas vinculantes en ambos periodos dependía muchísimo de las características del sector en cada periodo y el tipo de instrumento a utilizarse (desde la parte formativa como los incentivos económicos), y el nivel de capacidad institucional. Como se visualiza en la siguiente figura, no se contó con una política pública oficial y de largo plazo para el sector:

Figura N° 1: Elementos sobre el tipo de Políticas Públicas Vinculadas a la Industria Manufacturera entre el Periodo Neoliberal y el Giro a la Izquierda.



Fuente: Elaboración propia.

En los siguientes puntos, se entrará en detalle de lo conversado y concluido con cada entrevistado.

4.2. La paradoja de la industrialización entre la diversificación de la matriz productiva y la apertura comercial en la industria de El Salvador

Uno de los primeros puntos a tomar en cuenta es en cuanto a la existencia o la ejecución de una política industrial durante el periodo neoliberal como en el giro a la izquierda. Ante esta interrogante, surgió una paradoja: si la diversificación de la matriz productiva industrial es análoga a la diversificación de mercados.

Para analizar esta sección es importante, analizar tres efectos esperados de las acciones coordinadas de Gobierno por medio de políticas públicas vinculadas a la Industria Manufacturera en conjunto:

1. Desarrollar o reestructurar ciertas industrias en una economía.
2. Impulsar un cambio estructural hacia aquellas actividades de la industria manufacturera que generan aumentos de productividad,
3. Ayudar a mantener la competitividad internacional.

Considerando estos tres puntos, se puede destacar lo siguiente dentro de los aspectos más representativos:

Cuadro 17: Comparativo de los aspectos representativos de los tres primeros efectos esperados de las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera

<p style="text-align: center;">Efecto 1: Desarrollar o reestructurar ciertas industrias en una economía.</p> <p style="text-align: center;">Dimensión: Desarrollo de industrias</p>
<p><i>En los primeros años del nuevo modelo neoliberal en El Salvador se buscaba retomar la confianza para la industria y la economía en general en contexto a la reciente firma de los Acuerdos de Paz...Se buscaba dismantelar los efectos de la guerra y de adoptaron políticas para integrar a El Salvador al mundo:</i> Este fue una observación referente al periodo de 1990 a 1994, y sumamente importante de Johanna Hill, Ex Viceministra de</p>

Economía dentro del periodo neoliberal, ya que contar con la firma los acuerdos de paz a inicios de la década de los años noventa, específicamente firmados en 1992, trajo un nuevo nivel de confianza para toda la economía, de manera que la industria representó el 20.5% en 1993, y un crecimiento en la producción industrial de 7.4%, un aporte de 29.6% al empleo formal y 7,883 unidades económicas industriales, todo esto un año posterior a la firma de estos acuerdos. En contraste, desde la perspectiva del primer Ex Ministro de Economía del giro a la izquierda, Héctor Dada Hirezi, considera importante analizar, debido a que todo este contexto generó influencia a lo ocurrido en los años posteriores, que *“Cristiani (en referencia al primer Presidente de ARENA en el país), por influencia de Milton Friedman y su gente, impuso un modelo neoliberal, y esto a veces se olvida, en el mismo momento que el los acuerdos de paz exigían mayor intervención del estado, hay que recordar que el modelo neoliberal no es estrictamente económico, supone una reducción la capacidad de la intervención del estado en la vida social y económica y eso hay que señalar esa contradicción en un proceso de paz que ya estaba en camino y que ya se sabía que se necesitaba mucha intervención del Estado”* El modelo neoliberal aparentemente logró retomar fuerza para la industria y la economía en general derivado por la firma de los acuerdos de paz, pero fue contraria la intervención Estatal que derivaron de estos y que marcó el desempeño económico en los años siguientes.

Desde la perspectiva del desarrollo de industrias, es relevante señalar que más que el desarrollo de una interna, fue la integración centroamericana la que dio origen al proceso de industrialización: Esta era la observación que el ex funcionario en la época neoliberal y asesor del sector industrial, Rigoberto Monge, destacando que el repunte económico al inicio de la década de los noventa *“fue acompañado por parte del ingreso de El Salvador a la OMC...pero la industrialización había sido resultado de la integración centroamericana de la época de los años sesenta y setenta”*. Por otro lado, el empresario Javier

Siman reiteró que desde la industria se percibía todo había dado inicio tiempos atrás, y que “*el país en los años cincuenta y sesenta empezó a industrializarse...una razón fue sustitución de importaciones...habían grandes oportunidades, el crecimiento económico y la integración centroamericana , empezaron a surgir industrias, a producir cosas que no se producían...eso no tuvo que ver si era neoliberal o de izquierda, sino que fue algo económico que se dio una sustitución de importaciones y el país inició un periodo de industrialización muy bueno...industria textil, empezaron a producir hilos, el algodón...se logró integrar la agricultura con la industria en lo que se llama agroindustria...se da el proceso de modernización de los ingenios de azúcar... todo este proceso se inició en los sesentas, las grandes industrias son de esos años, Hilcasa, IUSA, INSICA...la mayoría surgieron en esos periodos....¿qué paso después? ...la guerra...un gobierno PDC con medidas populistas, paquetes económicos, nacionalizaciones... esto interrumpió el proceso de industrialización del país*”. Siman rescata lo anterior porque para él era importante destacar posterior al iniciar los años noventa, bajo el nuevo modelo de desarrollo, volvió a algo que “*empezó desde la década de los años cincuenta y sesenta con la integración centroamericana, retomaba lo que quedó en espera durante el periodo del conflicto armado, sumergiendo a la globalización, incentivos a la exportación, acceso a la banca y establecimiento de zonas francas*”. Desde estas perspectivas, la integración fue la base fundamental para la industrialización, pero también para la liberalización del mercado, desarrollo de sectores e ingresar a la competencia internacional.

Otras perspectivas reafirman que no hubo política industrial per se, pero con la política comercial del país, se hizo atractivo para la inversión extranjera directa, que generó atracción de empresas (Periodo Neoliberal): Esta es una situación que señaló, para el periodo neoliberal en general de El Salvador entre 1990 a 2008, la Ex Presidenta del BCR dentro del periodo neoliberal, Luz de Portillo. Esto era derivado dado a dentro de los objetivos

establecidos en el sector público en ese periodo, según destacó, *“se tenían que apoyar aquellas actividades productivas que tuvieran potencial de exportación, saliendo de los productos tradicionales porque los precios del café habían caído, y ya no crecía con los ingresos. Se debía buscar diversificar la oferta exportadora”*. Hay que recordar que, según la base de 1990, como se vio en el apartado 3.1.2, se mantuvo un registro un total de 22 actividades industriales destacando los servicios industriales de maquila, productos de molinería, panadería, bebidas, químicos, alimentos, refinación de petróleo, minerales o metálicos, textiles con una participación promedio de 69.5% dentro de la producción industrial. Pero de acuerdo al nuevo año base 2005, se registraron 26 actividades industriales, 2005 a 2008 entre las que destacaron: la maquila de confección, la elaboración de productos de panadería, fabricación de prendas de vestir, productos de molinería, procesamiento y conservación de carnes, otros productos alimenticios, bebidas, mantenimiento y reparación de maquinaria, fabricación e industrias manufactureras no clasificadas, fabricación de productos metálicos y electrónicos, aportando el 60.2% del PIB Industrial. Los aportes a la producción industrial fueron distintos y desagregados, siendo uno de los sectores industriales que se reconvirtieron por la apertura comercial el caso de textil y confección sobre los demás sectores.

Por el contrario, el ex Presidente del BCR del periodo del giro a la izquierda, Carlos Acevedo, señaló que para dicho periodo neoliberal iniciado en los noventa, la apertura comercial no llevaba al desarrollo de industrias, sino a *“la desindustrialización por la apertura de las importaciones...las prioridades del gobierno se dan hacia el sector financiero y los servicios, y esto se consolida o se trata de consolidar con la dolarización, donde se planteaba la estrategia de El Salvador como una plataforma de servicios logísticos, financieros e incluso algunos sectores plantearon la fantasía que El Salvador desplazara a Panamá como un centro financiero regional por la dolarización ...las políticas de apoyo a la industria manufacturera y a*

la agricultura quedaron relegadas". Para el ExViceministro de Economía del giro a la izquierda, Julián Salinas, al referirse a la época neoliberal en El Salvador, "*industrializar era difícil por las limitaciones de estímulos con los que contaba el sector*", reiteró la importancia del sector industrial, pero que su representación disminuyó con el tiempo. Es menester señalar que en el año 2008, la producción industrial había mostrado un aporte de 16.9%, es decir, 3.6 puntos porcentuales menos que en 1993 cuando inició el modelo.

A pesar del desarrollo de propuestas de políticas industriales, no hubo apoyo político.

Se promulgó una nueva política industrial, pero debía haber sido liderada por el sector

ante la poca respuesta política (giro a la izquierda): Esta observación surge por lo ocurrido

entre 2009 a 2012, dentro del giro a la izquierda, por el Ex Ministro de Economía, Héctor Dada,

quien fue el primer ministro del gobierno de izquierda en El Salvador al referirse a la primera

política industrial que surgió en 2011. Asimismo, el expresidente del BCR Carlos Acevedo

reiteró que, "*la política industrial propuesta era buena, pero contaban con ciertas restricciones*",

esto limitó su ejecución, considerando que durante ese momento lo que ocurrió bajo la

administración bajo la primer presidencia del gobierno de izquierda por medio de Mauricio

Funes del FMLN fue "*administrar el modelo económico que se heredó de los 20 años de*

ARENA y su modelo económico, y fue con el que continuó el gobierno de izquierda, por lo que

la apuesta por nuevos agentes económicos y micro empresa se quedó corto".

Por otro lado, industriales como Marcelo Rendón consideraron que entre 2009 a 2012, que la

política industrial no "*generó cambios drástico, dado a que había un fraccionamiento en la*

Asamblea Legislativa para cambiar el estatus quo". Es importante destacar que el interés del

primer gobierno de izquierda fue hacia "*el desarrollo de la agricultura familiar*", tal como lo ha

reiterado el expresidente del BCR, Carlos Acevedo, "*no se consideraba al sector industrial*

como un aliado natural”, asimismo señala que durante este período se estaba atravesando “*un momento de crisis económica mundial y nuevas actividades de interés*”:

Por otro lado, el ExViceministro de Economía, Héctor Dada Hirezi, señaló que durante el segundo periodo del giro a la izquierda que se visualizó a partir de 2014 “*el modelo terminó de agotarse en el segundo gobierno de izquierda*”. Y mucho de esto se derivó, según el industrial Javier Siman, porque “*había mucha confrontación*”. El sector industrial se quedó sin una política industrial oficial en marcha.

Efecto 2: Impulsar un cambio estructural hacia aquellas actividades de la industria manufacturera que generan aumentos de productividad

Dimensión 2: Cambio estructural a partir de los encadenamientos intra y extra industriales.

Como ya ha sido señalado, en el periodo neoliberal prevaleció la idea de apoyar aquellas actividades productivas que tuvieran potencial de exportación, saliendo de los productos tradicionales porque los precios del café habían caído. Se debía buscar diversificar la oferta exportadora: Según apuntó la ex Presidenta del BCR , Luz de Portillo, lo cual generó que el encadenamiento productivo del sector industrial se viera por el desarrollo de la cadena de valor a nivel de la región y los esfuerzos de apoyar aquellos rubros que tuvieran potencial de comercio internacional. Un primer paso sumamente fundamental para este proceso de integración de procesos, según el asesor industrial y exfuncionario en los inicios de periodo neoliberal, Rigoberto Monge, fue la integración centroamericana. Por otro lado, el industrial Marcelo Rendón señaló que en dicho periodo “*el mercado natural se volvió Centroamérica*”, esto implicaba que debían integrarse los procesos productivos regionales.

Ante esto hay opiniones encontradas, debido a que según el ex Ministro de Economía del primer periodo del giro a la izquierda a partir del 2009, Héctor Dada, “*el sector más favorecido*

era aquel que realizaba procesos de producción bajo el concepto de maquila...destacando el sector textil y confección”. Asimismo, el Ex Presidente del BCR , Carlos Acevedo, señaló que, considerando el ingreso al CAFTA DR se generó una figura que en sus palabras se denomina “maquila de régimen esclavista... y que requería de subsidios que serían establecidos con apoyo de las privatizaciones como sucedió con la electricidad.” Las políticas se volvieron selectivas, no en sí a la industria, sino a aquellos rubros que lograran atender a la nueva forma de encadenamiento junto con los servicios.

Se intentó proponer una política de fomento industrial durante el primer periodo del giro a la izquierda: Esta fue una reiteración de Héctor Dada, ex Ministro de Economía del primer gobierno del giro a la izquierda. El Salvador vio una política industrial en el año 2011, que como lo han señalado varios ex funcionarios tanto del giro a la izquierda y hasta del periodo neoliberal, era buena, pero debía contar con apoyo de la Asamblea Legislativa y ejecución junto con la industria, generando limitantes en resultados.

Por otro lado, ex Subsecretaría de la Secretaría Técnica de la Presidencia del periodo entre 2004 a 2009, Anabella Lardé, señaló que había que destacar que un elemento diferenciador entorno a los encadenamientos productivos, y es que era que “se creó un Fondo de Inversión para el Desarrollo Productivo, mediante el otorgamiento de un cofinanciamiento no reembolsable del costo total de una iniciativa empresarial, la cual debía estar vinculada al desarrollo de mercados en el exterior, a la calidad, a las cadenas productivas con enfoque de valor, a la asociatividad, la innovación y la tecnología, incluyendo la adopción y la incorporación de mejoras tecnológicas y el emprendimiento dinámico (capital semilla)”. Sin embargo, no se ejecutó con una política industrial para el desarrollo de encadenamientos productivos exclusivamente.

En el segundo periodo del giro a la izquierda hubo intenciones de promover el encadenamiento con el desarrollo de clústeres: Según el Ex Viceministro de Economía, Julián Salinas, pues esto era algo que se necesitaba al hablar de la matriz productiva y sus encadenamientos, es decir “*el enfoque era generar clúster dinamizadores.... la Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva que buscaba analizar sectores: textil, confección, electrónica, agroindustria, maquinaria...incluía la vinculación de selección de sectores por medio de las ventajas comparativas reveladas...esta política era bastante innovadora*”. Sin embargo, este tipo de elementos pasaron por la Asamblea Legislativa para ser aprobados por ellos, pero no se logró. El fraccionamiento entre el órgano ejecutivo y legislativo dificultó la operatividad.

Efecto 3: Ayudar a mantener la competitividad internacional.

Dimensión 3: Comercio internacional de productos industriales.

El Salvador se montó en la ola de la apertura comercial...se adoptan políticas para la manufactura de corte horizontal...no escogiendo sectores, se crea la ley de zonas francas y de comercialización y se adoptan políticas de apoyo que tenían que ver con promoción de inversiones, creación de parques industriales y se ve el detonante del nivel de desarrollo industrial en El Salvador, no solo por ese motivo, ya se estaba dando en otros sectores que no estaban en zonas francas, pero de corte horizontal...No se tenían políticas escritas, pero en ese sentido, la política comercial de El Salvador se hizo con base a la integración centroamericana: Esta es la posición de la Ex Viceministra de Economía del periodo neoliberal, Johanna Hill, al referirse a la transición del modelo económico en El Salvador. Según la perspectiva del industrial Javier Siman es similar a la anterior, dado que los primeros años del modelo “*se retomó la apertura comercial, se simplificaron impuestos, eliminación burocrática, se ingresa a la OMC, en un periodo de globalización, se obtuvo el beneficio del Drawback, luego con la dolarización que se vio en contraposición con la industria*

por hacer caro al país. Posteriormente, en el cuarto gobierno de ARENA, se destacó la reconversión del sector textil y confección, incluyendo la conformación de CAMTEX para migrar de un esquema de maquila a paquete completo". Adicionalmente durante el periodo neoliberal es menester señalar que en este periodo se creó la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones. El atractivo hacia la inversión extranjera movió los negocios internacionales como lo señala ex Presidenta del BCR, Luz de Portillo, *"se apoyaron actividades productivas con potencial exportador* Para el ex funcionario y asesor industrial, Rigoberto Monge, *"la integración centroamericana fue base para la firma del CAFTA DR"*. Para la última Subsecretaria Técnica de la Presidencia del periodo neoliberal, Annabella Lardé, algo que se debe sumar es *"que se crearon incentivos para atracción de inversión extranjera como instrumento efectivo de transferencia de tecnología, generación de empleos y surgimiento de nuevas actividades productivas, con el involucramiento directo la Vicepresidencia de la República"*. Ante lo anterior, se puede observar un darwinismo industrial exportador, la supervivencia de los sectores industriales más aptos ante un mercado globalizado.

El modelo neoliberal potenció la dinámica importadora y benefició a ciertos grupos empresariales, pero los sectores favorecidos fueron textil, farmacéutico, alimentos: Esta es una de las opiniones más importantes para el ex Viceministro de Economía, Julián Salinas al referirse al modelo neoliberal en materia de comercio exterior. Entre 1990 a 2008 se contabilizaron en promedio US\$4,607.4 millones, un crecimiento de 12%, con un aporte promedio de 90.9% de las importaciones de productos industriales. Para el ex Ministro de Economía, Héctor Dada, el modelo neoliberal fue contrario, *"dado que se enfocó en la promoción de exportaciones, pero requería de insumos importados, favoreciendo en mayor medida a la maquila, pero que generaba afectación al gasto fiscal por los impuestos no percibidos. Entrar a OMC y CAFTA DR fue una continuidad del modelo de zonas francas, y no*

de una política industrial". Para el ex Presidente del BCR, Dr. Carlos Acevedo, la apertura comercial que potenció el modelo neoliberal *"vino combinada con la libertad de las importaciones y acompañando la desindustrialización, y sectores como textil y plásticos sobrevivían, pero el modelo buscaba favorecer el sector financiero y servicios, no la industria"*. Los protagonistas del giro a la izquierda señalan una situación que es objeto de discusión actualmente, y vivió el país, la apertura comercial mantuvo una dinámica importadora que evidenció los desafíos para la adquisición de materias primas. Con la apertura comercial requería la adquisición de materia prima que el país no contaba o se le dificultaba producir.

Faltó la implementación de la política industrial, dado a que se dieron más trámites y más regulación: Una afirmación que el industrial Javier Simán referente a la situación del comercio exterior para las empresas del sector al inicio del giro a la izquierda. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que en el año 2009 se estaban viviendo los efectos más críticos de la crisis económica mundial, tanto generando una reducción en las ventas internacionales. Con ello, se observa que entre 2009 a 2017, las exportaciones totales del país rondaron en US\$4,840.9 millones, un crecimiento promedio de 3.4%. Es importante señalar que el aporte de las exportaciones de la industria fue de 93.5% en dicho periodo.

Algo que afectó durante este periodo fue la eliminación de la Ley de Reactivación de las Exportaciones, que daba el subsidio del Drawback y que por petición de OMC desde años anteriores tuvo que ser eliminado por considerarse una medida competencia desleal en el año 2011. Para empresarios industriales como Javier Siman y Marcelo Rendón la eliminación del Drawback fue grave, por ser un incentivo para el exportador industrial. Sin embargo, como lo ha aclarado la ex Viceministra de Economía Johanna Hill y el asesor y ex funcionario, Rigoberto Monge, *"fue requerimiento de la OMC"*. A pesar de ello, industriales como Marcelo Rendon, consideran que *"debilitó al gobierno en turno"*. Adicionalmente durante el año 2014, durante el

segundo gobierno del giro a la izquierda, se aplicó una nueva tasa por servicios de inspección no intrusiva en los puntos fronterizos con un valor de US\$18 por transmisión de declaraciones de mercancías, como se ha descrito en apartados anteriores

El ex presidente del BCR del giro a la izquierda, Carlos Acevedo considera que, durante el giro a la izquierda, “*para el gobierno en turno no era natural tener de aliado a la industria*”, y en efecto, el programa que llevó el gobierno de izquierda era hacia “*la Agricultura Familiar... caso por el que la protección al sector azucarero era importante*”. Se observa que inicia un nuevo ciclo de eliminación de subsidios a la exportación, y se establecieron nuevos trámites y costos para las operaciones de comercio exterior:

Fuente: Elaboración propia con base a la información de las entrevistas y análisis del capítulo 3.

4.3. La lucha frontal de la infraestructura física: la expansión comercial versus la dinámica industrial

La infraestructura de un país tiene alta incidencia en términos de crecimiento y desarrollo económico, como parte del atractivo para la diversificación productiva y de mercados. El volumen de carga con respecto a comercio exterior muestra el uso dentro de la logística industrial para el envío y compra de mercancías.

Ante el efecto esperado relacionado a la provisión de infraestructura para la logística y transporte de mercancías, se debe determinar el tipo de uso que se ha dado para el transporte de carga de los productos del sector industrial. Dentro de las entrevistas a los actores respectivos, no ahondaron en este tema, enfocándolo más sobre influyeron las importaciones sobre las exportaciones para el desarrollo logístico y otros temas para la sofisticación y desarrollo de clústeres.

Cuadro 18: Comparativo de los aspectos representativos del cuarto efecto esperado de las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera

<p>Efecto 4: Aprovechar y proveer de la infraestructura para la logística y transporte de mercancías.</p> <p>Dimensión 4: Infraestructura.</p>
<p><i>El marco legal era importante, de esto derivaban los prechequeos en la logística aduanal, y esto era integrado a nivel logístico:</i> El industrial Marcelo Rendón señala lo anterior por el proceso logístico que tenía alta vinculación con la infraestructura para el comercio internacional durante el período neoliberal. Según la ex Presidenta del BCR, Licda. Luz de Portillo, se refirió que durante los últimos periodos del modelo neoliberal, <i>“PROESA se había fortalecido, por lo que evolucionó en la atracción de inversiones extranjeras”</i>, a esto se suman las palabras de la ex Subsecretaría Técnica, Licda. Annabella Lardé, dado a que en ese periodo <i>“se buscaban impulsar sectores estratégicos, por lo que se trabajó a finales del modelo neoliberal en la reforma al sistema de calidad y buscar la mejora en el ambiente de negocios, vinculados a la inversión extranjera y a las exportaciones”</i>. Pero a esto hay opiniones encontradas, el ex Presidente del BCR, Dr. Carlos Acevedo resalta que la apertura comercial generó <i>“un libre albedrío de las importaciones”</i>, generando de esta manera que <i>“El Salvador se volviese en un país maquilero”</i>.</p> <p>Se mantuvo una infraestructura con la esperanza de incrementar las exportaciones. Sin embargo, el comportamiento en cuanto al volumen de carga según se observó en el apartado 3.4, hay una mayor tendencia que la infraestructura para el tránsito de mercancías ha sido más utilizada para las importaciones de bienes.</p>

Durante el giro a la izquierda se buscaba sofisticar la oferta exportable en los países, por lo que debían potenciar sus capacidades, el enfoque era crear clústeres, pero la política de transformación implicaba innovación: Según el ex Viceministro de Economía del giro a la izquierda, Julián Salinas, quien señala lo anterior, ya que la tendencia política pública iba dirigida a desarrollar clústeres, y para ello iba ligada la parte de la infraestructura. Bajo el modelo del giro a la izquierda, se dieron problemas que señala la ex Viceministra de Economía, Johanna Hill, *“hubo una disminución en el presupuesto de PROESA, por lo que se podría haber hecho más. El país había entrado a un periodo de apertura comercial moderada”*. Hay que destacar que se estaba evaluando una infraestructura en época de crisis económica mundial (2008-2009) y nuevas tasas de control aduanero: la crisis financiera internacional del 2009 y la implementación de la tasa de inspección no intrusiva en todos los puntos fronterizos en el país en el año 2014.

Fuente: Elaboración propia con base a la información de las entrevistas y análisis del capítulo 3.

4.4. Complejidades en la transformación de la formación del talento humano en la industria ante la transición global hacia la apertura comercial

La formación acelerada de las firmas en El Salvador se ha visto inmiscuida por los cambios generados ante la demanda internacional al que la industria salvadoreña ha estado expuesta, donde el tipo de conocimiento debe cumplir cada vez más estándares de calidad y vanguardia constante, siendo un alto desafío ante los niveles de preparación del talento humano versus el nivel de diversificación productiva y acceso a mercados internacionales.

El efecto esperado relacionado a la fortaleza del aprendizaje de las firmas, los elementos más destacados entre ambos periodos se muestran a continuación:

Cuadro 19: Comparativo de los aspectos representativos del quinto efecto esperado de las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera

Efecto 5: Fortalecer el aprendizaje de las firmas
Dimensión 5: Formación del Talento Humano
<p><i>Se siguió dando la misma clase de educación...La idea era que en la maquila casi cualquiera podía trabajar, después se descubrió que esa era una locura, y se debía mejorar un poco la educación. El INSAFORP comenzó a dar alguna educación y a mejorar mucho la educación de la gente que trabaja en las maquilas...La educación no respondió a las necesidades de la industria, ni la interrelación de esa industria con un sector académico que se preocupara por producir los profesionales adecuados, y la investigación que le diera base y fundamento a ese desarrollo industrial más intenso porque no es sólo como se educa...las universidades en Estados Unidos producen investigaciones que sirven, el modelo de Milton Friedman nació en las universidades :</i></p> <p>Para el Ex Ministro de Economía, Héctor Dada, concluye lo anterior conforme a todo el inicio de la implementación del modelo neoliberal, y afectado por las necesidades posteriores a la firma de los Acuerdos de Paz por el nuevo contexto global al que entraría El Salvador, donde se requería estudiantes para el tipo de labores que se requerirían ante una nueva apertura con los mercados internacionales, la entrada en vigencia de diferentes acuerdos comerciales, e instalación de inversión extranjera, se tenía que cambiar el tipo de curricular educativa. Según el industrial Marcelo Rendon, el INSAFORP permitió tener “<i>un mecanismo útil para la capacitación, pero se quedaba corto por las herramientas operativas</i>”. La urgencia de un centro de apoyo de formación profesional aparte a la academia fue cada vez más apremiante.</p> <p><i>La creación de criterios y conceptos depende mucho de los que se aprende afuera...no tenemos un centro universitario o un centro de pensamiento de vanguardia....no se</i></p>

desarrollo un instituto como el INCAE en Costa Rica que está creando conocimiento propio...las universidades no hacen planteamiento de políticas públicas...las industrias en El Salvador se van orientando mucho según lo que van viendo en otros países...para los periodos del 2009 y 2014 no se generaron cambios: El industrial Marcelo Rendón al señalar la situación del sistema educativo en el periodo del giro a la izquierda, dado a que hay que destacar que el INSAFORP posee programas aportados por las mismas empresas, y lamentó que no se contó en un espacio para generar nuevas propuestas. Entre 2009 a 2017, se registró un promedio de 184,162 trabajadores capacitados por los cursos del INSAFORP, con un crecimiento promedio de 2.1%. El nivel de capacitados por el INSAFORP con respecto al periodo neoliberal fue mayor, aunque en menor velocidad

Además, señaló que durante este periodo el periodo del giro a la izquierda se sacó de varias instituciones autónomas a los representantes del sector privado, caso que ocurrió con el INSAFORP, pero fue en el año 2012 que vuelven a incluirse en dicha institución. Fue un periodo de serios retos para la formación profesional y las tensiones con el sector privado, que involucró a los industriales genero problemas, como la falta de la creación de un espacio académico para el desarrollo de nuevas propuestas.

Fuente: Elaboración propia con base a la información de las entrevistas y análisis del capítulo 3.

4.5. Los debates derivados por la aplicación incentivos para el ingreso al mercado internacional sobre la producción industrial.

Uno de los puntos más discutidos entre ambos periodos en análisis ha sido si los incentivos estimulaban la competencia desleal de parte de El Salvador ante el mundo, considerando que el país requería de materia prima para su colocación de la oferta exportable, y requería de apoyos para seguir generando su permanencia en el mercado internacional.

Actualmente persisten opiniones encontradas, pero que destacan la alta influencia de los comúnmente llamados “subsidios a las exportaciones” ante el comportamiento para las exportaciones de productos industriales.

Desafíos latentes ante el surgimiento de nuevos términos como la facilitación del comercio y la transformación productiva como sustitutos a estos incentivos marcaron el desempeño de los modelos y sus políticas públicas como se muestra a continuación:

Cuadro 20: Comparativo de los aspectos representativos del sexto efecto esperado de las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera

Efecto 6: Generar incentivos de las firmas a través de múltiples instrumentos
Dimensión 6: Incentivos
<p><i>En los noventa inicia la ola de la apertura comercial, y El Salvador meterse en esa ola.. En ese tiempo se adoptan políticas de apoyo con un corte o visión de apoyo a la manufactura de una manera horizontal, no escogiendo sectores explícitamente, se crea la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización, y se adoptan políticas de apoyo como de promoción de inversiones y creación de parques industriales, se ve un detonante en el desarrollo industrial, no solo por ese motivo, pero la política de apoyo era de corte horizontal...se da el desarrollo de PROESA, EXPORTA...un montón de políticas macro, pero por el año 2000, se ver más apoyo a nivel micro Se tenía el miedo que los subsidios a través de la exportación iban a afectar el desarrollo industrial de otros países de la región, y que mejor fueran subsidios a la exportación de terceros mercados:</i> Esta observación de la Ex Viceministra de Economía del modelo neoliberal, Johanna Hill, hace énfasis sobre la transición del nuevo modelo de desarrollo económico al inicio. Además, esto tiene que ver que al iniciar la década de los noventa, en 1993, se llevó a cabo la Creación del Centro de Trámites de Exportación (CENTREX). Asimismo, entró en</p>

vigencia la Ley de Reactivación de las Exportaciones, que le dio vida al Drawback, considerado la devolución del 6% sobre el valor FOB de las exportaciones fuera de la región centroamericana, tal como lo señalaba Hill.

Según los datos disponibles del Ministerio de Hacienda, que datan desde el año 2000, las devoluciones rondaban en los U\$50 millones, para el año 2001 fueron de US\$119.3 millones, y en 2002 con US\$133.7 millones. Estos dos años fueron los que mayor nivel de devolución hubo para los exportadores. Sin embargo, a partir de 2003 estos montos empezaron a bajar (a pesar que el nivel de exportaciones había crecido en 3.3%), cada vez fue menor, con una contracción de 72.1%. Sin embargo, a los argumentos de la Ex Viceministra de Economía, el industrial Javier Siman aclara que en este periodo, en sus inicios, *“se eliminaron los impuestos, se eliminó burocracia...fueron los años de mayor crecimiento, todo esto generó optimismo...pero estaba la presión de los organismos internacionales donde estaba de moda la globalización...los países grandes presionaban, El Salvador tuvo que darle vuelta a su modelo, y para sobrevivir había que exportar, para esto Cristiani impulso dos cosas, por ejemplo la ley de zonas francas y la ley de Drawback, estas medidas permitían salvar las fábricas, se vuelve en un modelo exportador, tenía acceso a la banca, el acceso a préstamos en los dólares, y colones (moneda salvadoreña anterior), sin embargo, por un lado si golpeo por el incremento de la importación con productos más baratos, y baja de aranceles,... termina la guerra y abrimos el mercado a competencia mundial y la industria no estaba lista...allí perdimos muchas industrias, fue un periodo de desindustrialización...cada gobierno fue diferente...el gobierno de Cristiani fue de apertura económica y devolvía libertades económicas que se perdió en la época de Duarte...los que si se prepararon pudieron acceder a grandes mercados, hubo menos industrias pero las que sobrevivieron se hicieron más grandes”*. Por otro

lado, para el industrial Marcelo Rendón, en específico, *“el drawback era un estímulo importante para el desempeño del sector”*.

Hay que destacar que, si bien se estaba negociando el CAFTA DR, la OMC ya iniciaba a presionar para la eliminación de este subsidio a la exportación, incluyendo que este organismo había dado hasta el año 2005 para eliminarlo. Sin embargo, esto fue realizado en años posteriores. En promedio, para el periodo 2000-2008, se obtuvo monto de US\$60.7 millones en concepto del Drawback, un crecimiento promedio de 15.2%. Como lo ha externado la ex Viceministra de Economía del período neoliberal, Johanna Hill, en el último gobierno del periodo neoliberal *“surgen las mayores presiones para la eliminación de este, y a los industriales no les gustó”*

Sin embargo, se mantuvo un mecanismo de estímulo, la devolución al IVA Exportador (concretamente el reintegro de crédito fiscal IVA), estas pueden ser pagadas contra liquidación de algunos impuestos o se entregan en concepto de notas del tesoro público. La tendencia de estos ha sido diferente, según los datos disponibles del Ministerio de Hacienda, sólo en el año 2000 estas devoluciones alcanzaron los US\$96.7 millones. Este valor fue incrementando durante el periodo neoliberal, a excepción del año 2001 y 2004, cuando mostraron una contracción de 17% y 35.4% respectivamente. En promedio, entre 2000 al 2008, las devoluciones del IVA Exportador alcanzaron un monto por US\$117.3 millones, es decir 17.1% de crecimiento promedio en dicho periodo. El inicio del periodo neoliberal puede verse como un auge subsidiario a las exportaciones salvadoreñas.

En el espectro de exportadores no muchos recibían el drawback, eso en cuanto al diseño, y luego la competencia desleal, el drawback había sido declarado ilegal por la

OMC varias veces, por años, pero habían varios países, como El Salvador, que lo daban a sus exportadores, y cuando se recurría a la OMC pedían prorrogas: Este comentario del primer Ex presidente del periodo del giro a la izquierda, Carlos Acevedo, con respecto a la decisión de eliminar el drawback (bajo su Ley de Reactivación de Exportaciones de los inicios de la década de los noventa) viene vinculado a que como él explica, “*se fueron dado prorrogas hasta el 2011, porque la OMC lo veía como competencia desleal...los empresarios que lo recibían se vieron afectados...era una orden de la OMC ...la propuesta del Ministerio de Economía como sustitución al drawback, se iban a dar una serie de apoyos productivos, pero eso tampoco se dio, y si se dio, fue en una medida chiquita que no tuvo efecto*”, esto sumado a la crisis financiera mundial que generó estragos en 2009 al país y al mundo. Según los datos disponibles del Ministerio de Hacienda, las devoluciones, llegaron en promedio, para el periodo 2009-2011, a un monto de US\$38.3 millones en concepto del Drawback, una contracción de 19.3%, dado a que fue menor con respecto al periodo anterior tras la derogación de la ley que le daba vigencia a este subsidio.

En cuanto a mecanismo de estímulo, se mantuvo la devolución al IVA Exportador (concretamente el reintegro de crédito fiscal IVA), la tendencia fue similar a la del drawback, es decir hacia la baja, a pesar de seguir vigente a la actualidad. Según los datos disponibles del Ministerio de Hacienda, entre 2009 al 2017, las devoluciones del IVA exportador rondaron en US\$177.7 millones en promedio, con una reducción de 2.7%. Aunque en monto parece superar al periodo neoliberal, pero la velocidad en que se disminuyeron estas fue mayores en este periodo, después del año pico que fue 2010 con devoluciones de US\$204.4 millones. Los problemas que se generaron en este periodo estaban ligados a los problemas instituciones que se dieron ante el proceso de reintegro a las empresas, además de los retrasos que se dieron en las entregas de las notas de crédito.

Un dato curioso a resaltar es que las exportaciones crecieron en promedio ese periodo 3.4%, mientras el drawback había caído en 6.4%, y las devoluciones del IVA Exportador se contrajeron en 2.7%. El industrial Javier Simán destacó que, en este periodo, dado a los agravantes en los apoyos económicos, *“se fueron del país dos inversiones importantes, JUMEX de Bebidas y MASECA de Harinas, adjudicado a los costos de producción en el país.”* Para la ex Viceministra de Economía del periodo neoliberal, Johanna Hill señaló también las salidas de las dos compañías mencionadas anteriormente durante el giro a la izquierda, que además de que *“no se trabajase en la implementación de una política industrial, el ritmo de la apertura comercial fue menor, a pesar que si bien el Drawback atendió a una directriz de la OMC, se firmó el Acuerdo de Facilitación de OMC, la Política de Diversificación Productiva, pero se imponían nuevos requisitos”*. La ex Presidenta del BCR, Luz de Portillo mencionó que *“incrementó la burocracia y las políticas eran más sociales, adicionalmente, hubo más impuestos incrementando la recaudación fiscal”*.

La rama industrial era importante, y se debía tener en cuenta sus capacidades. El primer ministro de Economía de giro, Dr. Dada Hirezi comentó que se *“había trabajado una política de fomento industrial, pero que un problema fue que los industriales tuvieron una política industrial que le correspondía a ellos llevarla a cabo, y faltó más formación”*. Asimismo había problemas a lo interno del gobierno, este punto el modelo del giro a la izquierda ya estaba agotado, por ello nace el dilema entre los incentivos para la exportación, el surgimiento del nuevo concepto de facilitación del comercio y transformación productiva.

Fuente: Elaboración propia con base a la información de las entrevistas y análisis del capítulo 3.

4.6. La urgencia de la innovación tecnológica en la manufactura.

La necesidad del desarrollo tecnológico en la industria manufacturera implica que las políticas públicas revolucionen su relación con el entorno de la industria 4.0, desde la infraestructura

tecnológica y los procesos de modernización industrial que conlleven a una sinergia entre el ecosistema de innovación tecnológico.

A pesar que no existe una medición especial para los servicios de las TIC en El Salvador, hay elementos que permiten revisar si la matriz productiva en el país está evolucionando en estos términos.

Las exportaciones e importaciones de bienes TIC tiene incidencia por el nivel de desarrollo de la infraestructura tecnológica desde el punto de vista tangible, como se muestra a continuación:

Cuadro 21: Comparativo de los aspectos representativos del séptimo efecto esperado de las políticas públicas vinculadas a la industria manufacturera

<p>Efecto 7: Afectar capacidades tecnológicas a través de la infraestructura de ciencia y tecnología</p> <p>Dimensión 7: Tecnología</p>
<p><i>El Salvador con los recursos del INSAFORP, se ha quedado con un retraso importante...Se requería formar a un ejecutivo más tecnificado, para carreras de ingenierías...estar preparado para las tecnologías de información:</i> El industrial Marcelo Rendón mencionó lo anterior al referirse al tema de la infraestructura tecnológica y la educación durante el periodo neoliberal, ya que las competencias en tecnologías debían ser integradas al esquema educativo). INSAFORP ya apoyaba programas como se mencionó en el efecto 5, pero se quedaban cortos, y debían generarse colaboraciones con universidades e instalar el inglés como segunda lengua. Además, que tal como se señaló en el apartado de la formación, el ex Ministro de Economía del giro a la izquierda, Héctor Dada, señaló que la educación que tenía el país en este periodo no respondía a las necesidades del sector. Por ejemplo, la maquila no podía emplear a cualquier persona, debía preparársele para el trabajo.</p>

Es importante señalar que El Salvador no posee índices desarrollados en términos de tecnología o madurez industrial. Sin embargo, según los datos del Banco Central de Reserva, ha contemplado que las exportaciones de bienes TIC (ojo, no de software), entre 1994 a 2008 las exportaciones de bienes TIC fueron de US\$5.9 millones en promedio, un crecimiento de 96.8% en promedio, mientras que las importaciones de bienes TIC rondaron en US\$276.8 millones en promedio, es decir un crecimiento de 13.5% en promedio.

Se volvió evidente la influencia de la nueva industria de bienes TIC y los desafíos de la educación.

Se presentó la propuesta, incluso, de construcción de una planta tecnológica en el país, pero no fue aprobada por la Asamblea: Este fue uno de los puntos ocurridos durante el giro a la izquierda, según el ex Viceministro de Economía del segundo periodo del giro a la izquierda, Julian Salinas, y quién señaló que se deseaba implementar un sistema nacional de innovación, dado a que la industria requería innovación. Sin embargo, los temas se volvieron políticos, por lo que en la Asamblea Legislativa . El ex Ministro de Economía, Héctor Dada señaló que en ese tiempo, *“el GOES tenía un viejo ideal de socialismo de revolución de estado, pero habían fricciones, por lo que no había una visión clara”*. Por otro lado, para el industrial Javier Siman, consideraba que era importante *“la educación para el desarrollo de la industria, y que permitiera el auge de otros rubros como aeronáutica, desarrollo de software y similares”*.

Entre los años 2009 a 2017 las exportaciones de bienes TIC fueron de US\$18.0 millones, con una tendencia a la baja que se profundizó entre 2014, en una reducción de 0.2% en promedio. Mientras que las importaciones de bienes TIC fueron de US\$505.6 millones, un crecimiento de 2.1% en promedio.

Hubo una visión de implementación de un nuevo plan para estimular la innovación tecnológica, como parte de la Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva. Además, como señaló el ex Viceministro de Economía, Julian Salinas, uno de los objetivos de las políticas de transformación es que *“había un mix de oportunidades, pero requería innovación....Se obtuvo la inversión de OPP Film, otros servicios de call centers, y se reanudó la ampliación de los hangares en la aeronáutica”*. Las dificultades para lograr un consenso político complicaron el entorno para la ejecución de los planes para generar un esquema de innovación tecnológica en el país. Las dificultades para construir un nuevo entorno tecnológico por la crisis en la educación y las diferencias políticas:

Fuente: Elaboración propia con base a la información de las entrevistas y análisis del capítulo 3.

CONCLUSIONES

El Salvador ha transitado por una serie de sucesos políticos que han marcado momentos claves para el desempeño económico industrial, y que ha sido influido por las políticas públicas de cada uno de los momentos, específicamente desde la instalación del modelo neoliberal y la transición con el giro a la izquierda, quedando reflejado en esta investigación sobre los diferentes efectos económicos han generado una tendencia sobre la industria.

Uno de los puntos de partida que refleja el capítulo uno es la experiencia de los países industrializados en cuanto a sus procesos de política pública que permitió el desarrollo del sector, y que contaron con políticas industriales, independientemente si esto implicaba contar con proteccionismos, subsidios e intervenciones gubernamentales, y que a medida se vio una necesidad de transitar hacia una política industrial más enfocada hacia el desarrollo tecnológico, como sucedió en Corea del Sur, Japón, Alemania. Sumado el desarrollo de nuevos esquemas integracionistas y el desarrollo del MISI como sucedieron en América Latina a partir de finales de la década de los años cincuenta y el estructuralismo promovido por CEPAL.

Considerando las conceptualizaciones del capítulo dos, se puede señalar que El Salvador se ha caracterizado por mantener una industria manufacturera entre tradicional y mecánica, y que las necesidades del mercado han influenciado la automatización de sus procesos, y muchas de ellas se desarrollaron en el periodo que el país transitó por modelo agroexportador hacia la industrialización durante los años cincuenta y sesenta.

Lo anterior es menester señalarlo dado a que El Salvador contó con altas influencias del MISI, con el fin de transitar de un país agrícola y exportador hacia uno industrial. Sin embargo, los conflictos internos que se desarrollaron entre los años setenta y ochenta, y que vivió toda Centroamérica, provocó una inestabilidad en la economía.

A finales de la década de los ochenta, ante la nueva ola neoliberal, y la influencia del Consenso de Washington que determinaron la nueva perspectiva para América Latina y El Salvador, bajo un programa de liberalización de la economía, y con mínima intervención estatal. Fue a partir de la década de los noventa hasta una primera parte de la década de los años dos mil, que se promulgaron diferentes programas que fueron dirigidos a la apertura comercial, pero que también estimularon las importaciones, como la dolarización, privatizaciones y firmas de una serie de acuerdos comerciales representativos.

Posteriormente, con el giro a la izquierda, el enfoque era hacia los programas sociales, entorno al desarrollo de actividades que fueran más centralizados, y que, si bien se contó con una serie de propuestas, políticas públicas, no contaban con el apoyo legislativo.

Sin embargo, los resultados de esta investigación, y que se resaltan en el capítulo 3 y 4, se muestra que entre los años 1990 a 2017 no se contó con una política industrial ejecutada y centrada en el desarrollo industrial, dado a que se generaron diferentes influencias desde la parte política y enfoques de desarrollo sectorial.

A lo largo de la investigación, se ha visualizado un resultado respectivo conforme a cada uno de los siete efectos esperados de las acciones coordinadas de Gobierno por medio de políticas públicas vinculadas a la Industria Manufacturera que dejan en evidencia cinco situaciones puntuales y vinculadas a los efectos evaluados entorno a la política industrial y desarrollo del sector en El Salvador entre el periodo neoliberal y el giro a la izquierda:

1. La denominada paradoja existente de la industrialización entre la diversificación en la matriz productiva y la apertura comercial en la industria, que se evidenció entre las prioridades de la política económica de El Salvador entre ambos periodos que resaltaron en tres efectos concretamente:

- Efecto 1. Desarrollar o reestructurar ciertas industrias en una economía.

- Efecto 2. Impulsar un cambio estructural hacia aquellas actividades de la industria manufacturera que generan aumentos de productividad,
- Efecto 3. Ayudar a mantener la competitividad internacional.

Sin embargo, esto fue variante entre cada periodo del análisis, destacando un alto enfoque hacia la apertura comercial sobre la diversificación:

Periodo Neoliberal:

- El periodo neoliberal se marcó por los Acuerdos de Paz y retomando el nivel de confianza para la industria y la economía en general, marcando una nueva tendencia de crecimiento en la producción industrial del 7.4% en 1993.
- Es menester señalar que la integración centroamericana fue la base principal para la industrialización y la apertura al mundo.
- No se definió una política industrial oficial, la mayoría de las políticas públicas estuvieron vinculadas a la apertura comercial.
- Una de las actividades más beneficiadas fue el sector textil por la reconversión que transitó ante las negociaciones con el CAFTA DR.
- La industria tuvo una participación importante en los inicios del periodo neoliberal pero su representación disminuyó con el tiempo, pasando a representar el 16.9% en 2008, mientras en 1993 llegó a representar más del 20% con respecto al PIB.
- Los encadenamientos productivos fueron variables con pocos sectores que lograron reconvertirse ante la política de apertura comercial.
- Se generó un darwinismo industrial exportador, es decir se evidenció que hubo sectores que fueron más aptos ante la apertura comercial y que se acoplaron al mercado globalizado.

- La apertura comercial con una dinámica importadora que evidenció los desafíos para la adquisición de materias primas.

Giro a la izquierda:

- Durante el giro a la izquierda, fue un momento de crisis económica mundial y que surgieron nuevas actividades de interés principalmente en la agricultura familiar por parte del Órgano Ejecutivo en dicho periodo.
- Se dio a conocer una política industrial oficial pero no logró ejecutarse para el desarrollo de encadenamientos productivos.
- Asimismo, se buscó el desarrollo de clústeres por medio de una política de transformación productiva, pero no hubo ejecución permanente de alguna acción derivada para la diversificación de la matriz de producción.
- Existió nueva propuesta de clústeres dinamizadores que le faltó apoyo del Órgano Legislativo.
- Asimismo, se evidenció un nuevo ciclo de eliminación de subsidios a la exportación, pero acompañados con el establecimiento de nuevos tramites y costos para las operaciones de comercio exterior.

2. Se visualizó a lo largo de la investigación que hubo una lucha frontal con respecto a la infraestructura física con la que se contaba, y que persistían diferencias entre la visión de la expansión comercial con respecto a la dinámica industrial.

El cuarto efecto se enfoca en aprovechar y proveer de la infraestructura para la logística y transporte de mercancías. Sin embargo, esto varió entre periodos:

Periodo neoliberal:

Se percibió una visión de desarrollar infraestructura con la esperanza de incrementar las exportaciones, pero se caracterizó el “libre albedrío” de las importaciones, derivado de la alta

necesidad de importar materia prima y producto terminado. Esto generó ciertas distorsiones en el comercio exterior para El Salvador, y que el uso de los diferentes puntos fronterizos del país destacase por el alto volumen de las importaciones.

Giro a la izquierda:

Ante el cambio de visión, durante el giro a la izquierda, se evidenció el alto desafío por mejorar los diferentes puntos fronterizos, aun en medio de una crisis económica. Sin embargo, esto conllevó al establecimiento de nuevas tasas y requerimientos, tanto para las exportaciones e importaciones, como para el tránsito internacional, marcando nuevos elementos de control aduanero. En su momento, la implementación de los rayos X, por el nuevo sistema de inspección no intrusiva conllevó a cambios en la infraestructura logística y complicaciones por la imposición de la nueva tasa de US\$18 por cualquier operación de comercio exterior sobre los documentos como la Declaración de Mercancías o FAUCA.

3. Han existido complejidades en la transformación de la formación del talento humano en la industria, considerando la latente transición global hacia la apertura comercial. Esto marcando un desafío ante la reconversión de los sectores industriales y el nivel de conocimiento técnico de los trabajadores en el sector.

El quinto efecto de las acciones de gobierno que se encuentra relacionado al fortalecimiento en el aprendizaje de las firmas, han mostrado la urgencia de alcanzar estándares de calidad más sofisticados ante cada periodo. Destacando de la siguiente forma:

Periodo neoliberal:

- Hubo una urgencia del desarrollo de un centro de apoyo de formación profesional que complementará a la academia. Es decir, que independientemente, instrumentos como INSAFORP han sido esenciales para diseñar esquemas formativos adhoc a las necesidades de las empresas, pero que requería de un acompañamiento más fuerte con

la industria, la academia y el acompañamiento del sector público desde el Ministerio de Educación.

Giro a la izquierda:

- Este fue un periodo marcado con retos para llevar a cabo los proyectos de formación profesional por las tensiones políticas y que influyeron en el desarrollo de programas con participación del sector industria. Con el giro a la izquierda se sacaron a los representantes del sector privado del INSAFORP, como de otras entidades autónomas, generando serios desafíos para incidir en el desarrollo curricular de los programas que el sector industrial requería. Adicionalmente, de carreras técnicas se contó solo con un promedio de 2,464 de graduados en carreras de esta índole.

4. Existieron debates derivados por la aplicación de incentivos para el ingreso al mercado internacional sobre las prioridades para el desarrollo de la producción industrial, considerando que, ante la necesidad de la colocación de oferta exportable, se requería de apoyos para permanecer en el mercado internacional.

Este es uno de los puntos más delicados del debate entre el sector industrial, dado a que el sexto efecto se encuentra centrado en la generación de incentivos de las firmas a través de múltiples instrumentos. Sin embargo, hubo transiciones importantes entre ambos momentos del periodo en análisis:

Período Neoliberal:

- Fue un periodo donde hubo un auge subsidiario a las exportaciones salvadoreñas, destacando el Drawback como parte de un incentivo a las exportaciones de productos no tradicionales, y fuera de la región centroamericana, como la implementación del estímulo derivado de la devolución al IVA Exportador, es decir el reintegrado de crédito fiscal, y que

a la fecha pueden ser contra liquidación de algunos impuestos o se entregan notas del tesoro público.

- En cuanto al financiamiento, el sector industrial registró un saldo adeudado superior a los US\$700 millones, siendo importante para mantener los negocios e inversiones de sectores que destacaron, como fue el caso de textiles y productos químicos.

Giro a la izquierda:

- Durante este periodo existió un dilema entre los incentivos a la exportación, dado a que la OMC veía al Drawback como una herramienta anticompetitiva. Por lo que la eliminación de este también tornó un cambio en el comportamiento de las exportaciones.
- Asimismo, surgen nuevos conceptos como la facilitación del comercio y la transformación productiva como parte del esquema de buscar otros elementos para el desarrollo de clústeres, sin embargo, la persistencia de la burocracia, y los incrementos de impuestos complicó el desarrollo de la industria, generando un breve éxodo de empresas importantes del rubro industria.

5. La urgencia de la innovación tecnológica en la manufactura, requiriendo de políticas públicas que estimulen la industria 4.0 y que conlleve la modernización industrial.

Con relación al séptimo efecto, sobre la afectación en las capacidades tecnológicas a través de la infraestructura de ciencia y tecnología, el sector industrial aun no posee una índice madurez digital, o incluso una medición especial para los servicios de las TIC en El Salvador. Sin embargo, hay elementos que entre el periodo neoliberal y el giro a la izquierda destacaron:

Periodo Neoliberal:

- La influencia de la nueva industria de bienes TIC y los desafíos de la educación. Derivado que, durante el periodo neoliberal, El Salvador fue seleccionado para el desarrollo de operaciones de un sector manufacturero electrónico, generando cambios a partir del año

2000. A esto siempre se requiere de tecnología que no es fabricada en el país, algo que también se evidenció por la era de transición tecnológica. Sin embargo, los rezagos en la parte educativa fueron latentes, dado a que incluso en diferentes sectores que querían abrirse al mundo, requería preparar a la persona para el tipo de actividad laboral, quedando los programas cortos.

Giro a la Izquierda:

- En este periodo se evidenciaron las dificultades para construir un nuevo entorno tecnológico por la crisis en la educación y las diferencias a nivel político. Si bien existieron iniciativas vinculadas a la transformación productiva y que incidirían la industria, el fraccionamiento político generando serios problemas para un consenso para desarrollar el aparato tecnológico.

Finalmente, la industria manufacturera de El Salvador, al no contar con una política industrial concreta, se ha mantenido en operación durante ambos momentos del análisis, el periodo neoliberal entre 1990 al 2008 y el giro a la izquierda entre 2009 a 2017. Asimismo, se visualiza una serie de medidas de política económicas que no fueron dirigidas al sector en sí, pero que marcaron una tendencia en el desempeño económico y aporte a la producción nacional, pero que, al no ser dirigidas, difícilmente se lograron resultados concretos para el sector.

Se percibe una aplicación de políticas públicas mezcladas entre visiones verticales y horizontales, pero al no tener un plan específico para el sector por las mismas distorsiones desde la esfera política y los fraccionamientos en cada uno de los periodos, haciendo muy difícil que se obtengan herramientas permanentes o temporales para el desarrollo industrial.

A pesar de ello, ante la latente cuarta revolución industrial, y las crisis que en los años posteriores al periodo en estudio se han estado evidenciando, el sector industrial sigue siendo un pilar en términos de comercio exterior, producción interna y empleo, y tal como se ha visualizado en la

investigación, es un sector que de una u otra manera genera incidencia en cada esquema de la política económica, aunque no cuente con una política industrial oficial. Por lo que el impulso que ha tenido el sector ha sido propiamente por esfuerzos del grupo de empresas que conforman el tejido industrial, pero para su permanencia aún se requieren de nuevas políticas industriales vinculadas a tecnologías, desarrollo del talento humano, sostenibilidad y de diversificación productiva.

BIBLIOGRAFÍA

- 1) Abeles, M.; Cimoli, M.; Lavarello, P. (2017) "Manufactura y cambio estructural. Aportes para pensar la política industrial en la Argentina". Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas. Santiago, Chile.
- 2) Abarca, R.; Figueroa, F.; Morales, C. y Pleítez, J. (2015). "Fomento, diversificación y transformación productiva en El Salvador: Situación actual y líneas base para la realización de una propuesta alternativa". Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. El Salvador.
- 3) Acevedo, C. (2019). "Siglo XX. Visión económica de El Salvador (Colección Bicentenario, 2)". Instituto Nacional de Formación Docente. San Salvador, El Salvador.
- 4) Aguilar, J. (1996). "El Salvador: La Apertura Comercial y la Integración Centroamericana". Alternativas para el Desarrollo #38, pág. 10-19. Fundación Nacional para el Desarrollo. San Salvador, El Salvador.
- 5) Ainginger, K. (2014). "Industrial Policy for a Sustainable Growth Path". Policy Paper N°13. WIFO Working Paper.
- 6) Alfaro, W.; Alvarenga, K.; Trejo, K. (2018). "La Transformación Productiva de la Industria Manufacturera de El Salvador (1990-2015)". Universidad de El Salvador.
- 7) Alfaro, M.; Durán, X.; Soriano, M. (2013) "Los Beneficios Económicos para El Salvador por la reforma a la Ley de Zonas Francas". Universidad Dr. José Matías Delgado. El Salvador.
- 8) Álvarez, M. (2011). "De Guerrilla a Partido Político: El Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN)". Universidad de Colima. México.
- 9) Álvarez, C; Sutin, T. (2017). "Políticas industriales y tecnológicas en Chile: el desafío de la transformación productiva" Compendio de Políticas industriales y tecnológicas en América Latina". Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL). Santiago, Chile.

- 10) Andreoni, A., H. Chang y M. Kuan (2013). "International Industrial Policy Experiences and the Lessons for the UK", Cambridge University.
- 11) Arditi, B. (2009). "El Giro a la Izquierda en América Latina: ¿Una Política Post-Liberal?". *Ciências Sociais Unisinos*, vol. 45, núm. 3, septiembre-diciembre, 2009, pp. 232-246. Universidade do Vale do Rio dos Sinos. São Leopoldo, Brasil
- 12) Ardón, F.; Quintanilla, T.; Quiñonez, N.; Saca, A. (2013). "Desarrollo Económico Capitalista y Violencia en El Salvador: Un Análisis histórico del conflicto armado y la transición posguerra". Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. Antiguo Cuscatlán, El Salvador.
- 13) Arriola, J. (1993). "La Industria en El Salvador: Análisis y Propuestas". *Revista Avance* N°4, Fundación Nacional para El Desarrollo FUNDE. El Salvador.
- 14) Asociación Salvadoreña de Industriales ASI (2018). *Ranking de Exportadores Industriales*
- 15) Banco Central de Reserva-BCR (2008). "Conceptos Básicos del Sistema de Cuentas Nacionales". San Salvador, El Salvador.
- 16) Banco Central de Reserva-BCR (2018). "Sistema de Cuentas Nacionales: Un legado para El Salvador-Análisis de la Industria Manufacturera". San Salvador, El Salvador.
- 17) Banco Central de Reserva – BCR (2020). "Sistema de Cuentas Nacionales de El Salvador: Matriz Insumo Producto 2005 y 2014". San Salvador, El Salvador.
- 18) Banco Interamericano de Desarrollo (2010). "La Era de la Productividad: Cómo Transformar las Economías desde sus Cimientos".
- 19) Barletta, F.; Yoguel, G. (2017). "¿Dé qué Hablamos Cuando Hablamos de Cambio Estructural?". Capítulo I del Compendio de "Manufactura y cambio estructural. Aportes para pensar la política industrial en la Argentina". Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas. Santiago, Chile.

- 20) Batres, J; García, J. (2002). "La Competitividad de la Industria Manufacturera Salvadoreña con el Tratado de Libre Comercio [TLC] y Mercado Común Centroamericano [MCCA] en el Periodo de 1978 a 1998". Universidad de El Salvador.
- 21) Berthomieu, C.; Ehrhart, C.; Hernández-Bielma, L. (2005). "El Neoestructuralismo como Renovación del Paradigma de la Economía del Desarrollo". Revista Latinoamericana de Economía Problemas del Desarrollo. Volumen 36, numero 143, Octubre-Diciembre. México.
- 22) Bielschowsky, R. (1998). "Cincuenta Años del Pensamiento de la CEPAL: Una Reseña". Tomado del Volumen I del Compilado de los Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados. Chile.
- 23) Bonifacio, A. (2018). "Instrumentos en el Ciclo de las Políticas Publicas (Parte 1)". Clase 6 de diciembre de 2018. Seminario Políticas, Instrumentos y Herramientas de Gestión. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Sede Académica Argentina
- 24) Buesa, M. (1983). "El Estado en el Proceso de Industrialización: Contribución al Estudio de la Política Industrial Española en el Periodo 1939-1963". Departamento de Estructura Económica. Universidad Complutense de Madrid. España.
- 25) Castillo, M; Martins, A. (2017). "Desindustrialización y cambio estructural". Compendio de Políticas industriales y tecnológicas en América Latina". Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL). Santiago, Chile.
- 26) Castillo, M; Gligo, N.; Rovira, S. (2017) "La política industrial 4.0 en América Latina". Compendio de Políticas industriales y tecnológicas en América Latina". Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL). Santiago, Chile.
- 27) Castro, E. (2016). "Evolución y desarrollo de la complejidad de las exportaciones del sector industrial salvadoreño en los últimos 20 años". Trabajo de Investigación de la

Materia de Economía Internacional. Escuela Superior de Economía y Negocios. El Salvador

- 28) Centro Nacional de Metrología (2010). “La Ingeniería Inversa Como Metodología para Potenciar la Enseñanza de la Metrología”. Simposio de Metrología, 27-29 de octubre. Sonora, México.
- 29) Cerón, H.; Ramos, B.; Salazar, J. (2015) “Propuesta de Líneas Estratégicas para el Fortalecimiento de la Industria Manufacturera de El Salvador”. Universidad de El Salvador. San Salvador.
- 30) Chang, H.; Andreoni, A.; Kuan, M. (2013). “International Industry Policy Experiences and the Lessons for the UK”. Foresight, Government Office for Science. October. University of Cambridge. United Kingdom.
- 31) Cimoli, M. (2005). “Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento en América Latina”. Comisión Económica para América Latina y El Caribe -CEPAL-, junto con Banco Interamericano de Desarrollo. Santiago, Chile.
- 32) Cimoli, M.; Dosi, G.; Nelson, R.; Stiglitz, J. (2009). “Institutions and policies shaping industrial development: an introductory note”, Industrial Policy Development. The political economy of capabilities accumulation, M. Cimoli, G. Dosi y J. Stiglitz (eds.), NuevaYork, Oxford University Press.
- 33) Cimoli, M.; Porcile, G.; Primi, A.; Vergara, S. (2005). “Cambio Estructural, Heterogeneidad Productiva y Tecnología en América Latina”. Tomado del Compendio de “Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento en América Latina”. Comisión Económica para América Latina y El Caribe -CEPAL-, junto con Banco Interamericano de Desarrollo. Santiago, Chile.
- 34) Cohen, E. (2007). “Industrial Policies in France: The Old and the New”. J Journal of Industry, Competition and Trade, vol. 7, N° 3-4.

- 35) Comisión Económica para América Latina y El Caribe CEPAL (2008). “La Transformación Productiva 20 Años Después, Viejos Problemas, Nuevas Oportunidades”. Síntesis del Trigésimo segundo periodo de sesiones. Santiago. Chile.
- 36) Comisión Económica para América Latina y El Caribe CEPAL (1997). “El Salvador: Evolución Económica Durante 1996”. Sede Subregional de la CEPAL. México
- 37) COMIECO (2008). “Código Aduanero Uniforme Centroamericano”. Resolución N°223-2008. San Salvador, El Salvador.
- 38) Corporación Andina de Fomento / CAF (2006). “Camino a la Transformación Productiva en América Latina”. Reporte de Economía y Desarrollo. Oficina de Políticas Publicas y Competitividad. Caracas, Venezuela.
- 39) Cuevas, M; Manzano, O.; Rodríguez, C. (2014). “Promoviendo la Transformación Productiva: Políticas de Desarrollo Productivo en Centroamérica y República Dominicana”. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C., Estados Unidos de América.
- 40) Dada, O.; Montecinos, M.; Ochoa, M. (2000). “El Impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador”. Structural Adjustment Participatory Review International Network (SAPRIN) y Fundación Nacional para el Desarrollo FUNDE. El Salvador.
- 41) Diario Oficial (1990). “Ley de Reactivación de las Exportaciones”. Decreto Legislativo N°460, tomo 307, D.O.88. El Salvador
- 42) Diario Oficial (1998). “Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización”. Decreto Legislativo N° 405, tomo 340, D.O. 176. El Salvador.
- 43) Diario Oficial (2000). “Ley de Integración Monetaria”. Decreto Legislativo N°201, tomo 349, D.O. 241. El Salvador.
- 44) Diario Oficial (2004). “Ley de Educación Superior”. Decreto Legislativo No. 468., D.O. No. 216, Tomo No. 365. El Salvador

- 45) Diario Oficial (2011). "Ley de Fomento a la Producción". Decreto Legislativo No. 598, tomo 390, D.O. 21. El Salvador.
- 46) Diario Oficial (2013). "Reformas a Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización". Decreto Legislativo N°318, tomo 398, D.O. 41. El Salvador.
- 47) Dirección General de Estadísticas y Censos DIGESTYC (2011). "Clasificación de Actividades Económicas de El Salvador (CLAESS). Base CIIU 4.0." Ministerio de Economía. San Salvador, El Salvador.
- 48) Eder, J. (2019). "Integración regional y políticas de industrialización en América Latina: la historia de un amor conflictivo". Revista de Estudios Sociales. Universidad de los Andes. Colombia.
- 49) Encuentro Nacional de la Empresa Privada ENADE (2014). "El Salvador competitivo 2024". Asociación Nacional de la Empresa Privada. San Salvador, El Salvador.
- 50) Fajnzylber, F. (1983). "La Industrialización Trunca de América Latina". Centro de Economía Transnacional. Editorial Nueva Imagen. México
- 51) FitzGerald, E. (1998). "La CEPAL y la Teoría de la Industrialización". Revista de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe. Número Extraordinario.
- 52) FitzGerald, E. (2003). en Cárdenas, E., Ocampo, J.A., y Thorp, R. (Comps.). (2003) "Industrialización y Estado en la América Latina: la leyenda negra de la posguerra", El Trimestre Económico, México, DF.
- 53) Frasinini, M. (2018). "El giro a la izquierda en la región". Clase 5 de abril. Seminario Procesos Políticos Latinoamericanos Recientes. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Sede Académica Argentina
- 54) FMLN (2011). "Historia del FMLN". San Salvador, El Salvador: Recuperado de <https://www.fmln.org.sv/index.php/nuestro-partido/historia-del-fmln>

- 55) Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional -FMLN (2018). Proyecto de Ley de la Zona Económica Especial de la Región Sur Oriental de El Salvador. San Salvador, El Salvador.
- 56) FMLN (2019). "Estatutos del Partido Político Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional". San Salvador, El Salvador.
- 57) Fuentes, J. (2009) "El Rol de la Industria Manufacturera en los países en desarrollo: ¿Qué Rol debe jugar la Industria salvadoreña?". Tópicos Económicos Año 2, N°29. Banco Central de Reserva. El Salvador.
- 58) Fujii, G. (2001). "Neoliberalismo, Industrialización Exportadora y Crecimiento Endógeno (Reseña y Dos Comentarios al Libro de Enrique Dussel Peters, Polarizaing Mexico. The Impacto of Liberalization Strategy)". Investigación Económica, vol LXI: 237. Julio-Septiembre. Universidad Nacional Autónoma de México.
- 59) Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social-FUSADES (2003). "Hacia una Economía de Mercado en El Salvador: Bases para una Nueva Estrategia de Desarrollo Económico y Social". Departamento de Estudios Económicos y Sociales. Segunda Edición (Año de publicación original; 1989). El Salvador.
- 60) Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social-FUSADES (2007). "Reconversión de los esquemas de Zonas Francas en programas compatibles a la normativa OMC". Boletín de Estudios Legales N°77, San Salvador, El Salvador.
- 61) García, R.; Ospina, H. (2017). "Evolución del modelo de zonas francas permanentes en el mundo: Con un énfasis en el caso Latinoamericano". Universidad Nacional de Colombia. Medellín, Colombia.
- 62) García Delgado, D. (2017a). "Del Pasaje del Estado Social al Estado Neoliberal del Consenso de Washington", Clase 14 de septiembre. Seminario "Teorías del Estado en

América Latina. Maestría de Políticas Públicas y Desarrollo. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Sede Académica, Argentina.

- 63) García Delgado, D. (2017b). "Estado, Democracia y Política". Clase del 2 de octubre. Seminario "Teorías del Estado en América Latina. Maestría de Políticas Públicas y Desarrollo. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Sede Académica, Argentina.
- 64) Granados, J.; Ramos, A. (2015). "Zonas francas, comercio y desarrollo en América Latina y el Caribe: Análisis crítico de sus oportunidades y desafíos". Sector de Integración y Comercio, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Nota Técnica IDB -TN-769. Banco Interamericano de Desarrollo.
- 65) Grassetti, J. (2015). "Rupturas y continuidades en Nicaragua y El Salvador". XI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- 66) Gómez, F.; Molina, E. (2018). "Zonas Económicas Especiales y su impacto sobre el desarrollo económico regional". Revista Problemas del Desarrollo, 193. Universidad Nacional Autónoma de México UNAM.
- 67) Gupta, N.; Healey, D.; Stein, A.; Shipp, S. (2013). "Innovation Policies of South Korea, Alexandria". Institute for Defense Analyses. Virginia, United States of America
- 68) Holland, M.; Porcile, G. (2005). "Brecha Tecnológica y Crecimiento en América Latina". Tomado del Compendio de "Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento en América Latina". Comisión Económica para América Latina y El Caribe -CEPAL-, junto con Banco Interamericano de Desarrollo. Santiago, Chile.
- 69) INCAE Business School (2008). "El Salvador: Prioridades para el Crecimiento y Desarrollo Sostenible; Estrategia Económica, Social e Institucional 2009-2014".
- 70) INSAFORP (2012). "Reseña Histórica del INSAFORP". San Salvador, El Salvador.

- 71) Johnson, C. (1982). "MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975 ". Stanford, Stanford University Press.
- 72) Krugman, P.; Obstfeld, M. (2001). "Economía Internacional: Teoría y Política", Quinta Edición. Pearson Educación, S.A., Madrid. España. Trabajo original publicado en 2000 en su idioma por Addison Wesley Longman, Inc.
- 73) Lahera, E. (2004). "Políticas y Políticas Públicas". División de Desarrollo Social. Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas. Agosto. Santiago, Chile.
- 74) Lavarello, P. (2017). "¿De qué Hablamos Cuando Hablamos de Política Industrial?". Capítulo II del Compendio de "Manufactura y cambio estructural. Aportes para pensar la política industrial en la Argentina". Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas. Santiago, Chile.
- 75) Laguado, A.; Rey, M. (2017). "Estado, Desarrollo y Políticas Públicas". Clase 17 de noviembre. Seminario Teorías de las Políticas Públicas. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Sede Académica Argentina
- 76) Lavarello, P.; Sarabia, M. (2015). "La Política Industrial en la Argentina Durante la Década de 2000". Estudios y Perspectivas Oficina CEPAL en Buenos Aires. Argentina.
- 77) Lazo, F. (2013) "Política Industrial y Transformación Productiva para Impulsar la Inversión, el Empleo y el Desarrollo". Viceministerio de Comercio e Industria, Presentado en octubre en la República Bolivariana de Venezuela.
- 78) Lindo Fuentes, H. (2002). "La Economía de El Salvador en el siglo XIX". Dirección de Publicaciones e Impresos. Consejo Nacional para la Cultura y el Arte. El Salvador.
- 79) Marouani, M.; Marshallian, M. (2020). "Winners and losers in industrial policy 2.0". WIDER Working Paper 2020/21. United Nations University World Institute for Development Economics Research. Helsinki, Finlandia.

- 80) Martins, A.; Porcile, G. (2017). "Cambio estructural, crecimiento y política industrial". Compendio de Políticas industriales y tecnológicas en América Latina". Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL). Santiago, Chile.
- 81) Martínez, R.; Reyes, E. (2012). "El Consenso de Washington: la Instauración de las Políticas Neoliberales en América Latina". Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco. México.
- 82) Ministerio de Economía MINEC (2011). "Política Industrial: 2011-2024". El Salvador.
- 83) Ministerio de Economía, MINEC (2014). "Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva de El Salvador". San Salvador, El Salvador.
- 84) Ministerio de Educación (1994). "Historia de El Salvador". Tomo II. El Salvador.
- 85) Mauri, C.; Pratt, L. (2015). "Zonas Francas y Gestión Medioambiental en América Latina y el Caribe". Tomado del Compendio "Zonas francas, comercio y desarrollo en América Latina y el Caribe: Análisis crítico de sus oportunidades y desafíos". Sector de Integración y Comercio, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Nota Técnica IDB -TN-769. Banco Interamericano de Desarrollo.
- 86) Naciones Unidas (2009). "Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas". Revisión 4. Nueva York, Estados Unidos de América.
- 87) Neirotti, N. (2014). "Hacia un Nuevo Paradigma en la Evaluación de Políticas Públicas": Tomado del Seminario Nacional Seminario Nacional "La evaluación de las políticas públicas en el escenario actual de transformaciones en el Estado", organizado por la Universidad Nacional de Lanús con auspicio del INAP el 12 de setiembre.
- 88) Nohlen, D; Sturm, R. (1982). "La Heterogeneidad Estructural como Concepto Básico en la Teoría del Desarrollo". Revista de Estudios Políticos, N°28. Nueva Época. España.

- 89) Nübler, I. (2014). "A theory of capabilities for productive transformation: learning to catch up". Tomado de: Transforming economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development. International Labour Office. Geneva.
- 90) Paz, R.; Hernández, R.; Arévalo, R. (2013) "Incentivos Fiscales de los Tributos Internos en Zonas Francas e Impactos de los Requerimientos de la OMC. Derecho Comparado Regional". Universidad de El Salvador. San Salvador, El Salvador.
- 91) Peres, W.; A. Primi (2009). "Theory and practice of industrial policy: evidence from the Latin American experience", serie Desarrollo Productivo, N° 187 (LC/L.3013-P), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago, Chile.
- 92) Pérez, C.; Rodríguez, R. (2019). "Análisis de la propuesta de Zonas Económicas Especiales en El Salvador". Fundación Nacional para el Desarrollo FUNDE. San Salvador, El Salvador.
- 93) Pérez, E.; Sunkel, O.; Torres, M. (2012). "Raúl Prebisch (1901-1986), Un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico". Comisión Económica para América Latina y El Caribe. Chile.
- 94) Prebisch, R. (1949). "El Desarrollo de la América Latina y Algunos de sus Principales Problemas". Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago, Chile.
- 95) PNUD (2013). "Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2013: Imaginar un Nuevo País. Hacerlo Posible. Diagnóstico y Propuesta". Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. San Salvador, El Salvador.
- 96) Portillo, L. (1993). "El Convenio Internacional del Café y la crisis del mercado". Información Comercial Española.
- 97) Gobierno de El Salvador (2009). "Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014".
- 98) Gobierno de El Salvador (2014). "El Salvador Productivo, Educado y Seguro: Plan Quinquenal de Desarrollo 2014-2019".

- 99) Ocampo, J.; Rada, C.; Taylor, L. (2009). "Growth and Policy in Developing Countries: A Structuralist Approach". Columbia University Press. United States.
- 100) Organización de Mujeres Salvadoreñas por la Paz (OMURSA) (2011). "Crecimiento de zonas francas en El Salvador". La Boletina de OMURSA, N°07. El Salvador
- 101) Ramos, C.; Loya, N. (2008). El Salvador: Quince años de la firma de los Acuerdos de Paz. Revista de Ciencia Política, volumen 28, N.º 1, paginas 367 – 383. Santiago, Chile.
- 102) Ríos, G. (2016). "Los Retos para la Transformación Productiva de América Latina". Economía y Desarrollo. Número 1, 156. Universidad de La Habana. Cuba.
- 103) Robayo, J. (2018). "Política Industrial Horizontal y Vertical: el Caso Ecuatorianos en los años 1999-2014". Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Quito. Ecuador.
- 104) Rodríguez, C. (2000). "Dolarización". Revista Realidad y Reflexión, N°1. Universidad Francisco Gavidia. San Salvador, El Salvador.
- 105) Rodrik, D (2013a). "Uncoditional Convergence in Manufacturing". The Quarterly Journal of Economics. Harvard College.
- 106) Rodrik, D. (2013b). "The Past, Present, and Future of Economic Growth". Global Citizen Foundation. Suiza.
- 107) Rodrik, D. (2014). "Green Industrial Policy". Oxford Review of Economic Policy, Volume 30, Number 3, pp.469–491.
- 108) Rodrik, D. (2015). "Premature Deinstrualization". National Bureau of Economic Research. Working Paper N°20935. February. United States.
- 109) Rosales, O. (1994). "Política Industrial y de Fomento a la Competitividad". Revista de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas. Agosto. Santiago. Chile.
- 110) Ruiz, J.; Rizzuto, Quintero; M.; Ruiz de Benitez; D. (2013). "El Pensamiento Estructuralista de la CEPAL sobre el Desarrollo y la Integración Latinoamericana:

- Reflexiones sobre su Vigencia Actual”. Revista Aportes para la Integración Latinoamericana. Año XIX, Junio. Argentina
- 111) Salazar, R. (1993). “El Salvador: Política Industrial, Comportamiento Empresarial y Orientaciones para la Transformación Industrial”. San Salvador, El Salvador.
 - 112) Salazar-Xirinachs, J. (2015). “Las Políticas de Desarrollo Productivo: Una Visión Siglo XXI para Transformar Economías”. Conferencia en representación de la Dirección General para América Latina y el Caribe de la OIT en la XXVI Reunión de Presidentes de Organizaciones Empresariales Iberoamericanas CEOE , 12 de junio. Madrid, España.
 - 113) Sánchez, C., (2007). “Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al Comercio entre El Salvador y Estados Unidos”. Boletín Económico No. 180, Banco Central de Reserva. El Salvador
 - 114) Sebastian, M. (2019). “La Política Industrial del Siglo XXI”. Instituto Complutense de Análisis Económico. Working Paper n°1934, Octubre. Universidad Complutense de Madrid. España.
 - 115) Secretaria Técnica de la Presidencia (SETEPLAN) (2009). “Estrategia integral de fomento a las exportaciones”. El Salvador.
 - 116) Serrano, J. (2000). “El Consenso de Washington ¿Paradigma Económico del Capitalismo Triunfante?”. Revista de fomento social, ISSN 0015-6043, Vol. 217. España.
 - 117) Sunkel, O.; Paz, P. (1970). “El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo”. Comisión Economía para América Latina y El Caribe, CEPAL. México.
 - 118) Tamayo, M. (1997). "El Análisis de las Políticas Públicas". Tomado de compilado de en Bañón y Carrillo (comps.) de La Nueva Administración Pública, Alianza Universidad. Madrid, España.

- 119) Tavares, M. (1964) "Auge y Declinación del Proceso de Sustitución de Importaciones en el Brasil". Boletín Económico de América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- 120) Tovar, C. (2019). "El Paradigma Post Keynesiano: Preceptos, Estado del Arte y Visión de la Economía". Revista de Economía Vol. XXXVI-Num. 92. Universidad del Mar, Campus Huatulco, México.
- 121) Vásquez, L. (2017). "Revisión del Modelo de Sustitución de Importaciones: Vigencia y Algunas Consideraciones". Revista Economía Informa. Mayo-Junio. México
- 122) Williamson, J. (2004). "The Washington Consensus as Policy Prescription for Development". Institute for International Economics (PIIE). Washington, DC. United States of America
- 123) Zappino, J. (2016). "Las Políticas Públicas Industriales en el Periodo 2003-2011: Políticas Sectoriales y Desarrollo Industrial". Buenos Aires, Argentina.

ANEXOS

Anexo 1: Desagregación de las Actividades Manufactureras según CLAESS 4.0

El siguiente cuadro muestra la distribución de elementos por cada nivel y la estructuración de su código:

Niveles de CLAESS 4.0

Niveles	Descripción	Composición
Secciones	Es el nivel de clasificación que agrupa la información estadística correspondiente a un sector de la economía con características homogénea	Una letra (C para Industria manufacturera)
Divisiones	Corresponde a una categoría de tabulación más detallada, agrupa actividades pertenecientes a un mismo sector económico con mayor grado de homogeneidad, teniendo en cuenta la especialidad de las actividades económicas que desarrollan, las características y el uso de los bienes producidos y los servicios prestados, los insumos, el proceso y la tecnología de producción utilizada.	Dos dígitos
Grupos	Clasifica las categorías de actividades organizadas en una División de manera más especializada y homogénea.	Tres dígitos
Clases	Clasifica características específicas de una actividad.	Cuatro dígitos

Subclases	Categoría más detallada, que clasifica características más específicas de una actividad.	Cinco dígitos
Códigos	Categoría más detallada que clasifica características muy específicas de una actividad.	Siete dígitos

Fuente: Tomado de CLAESS (DIGESTYC, 2011)

En caso de ver el dato a mayor nivel desagregación, se puede revisar en el CLAESS alojado en el siguiente enlace:

<http://aplicaciones.digestyc.gob.sv/clasificadoresv2/Inicio/TipoClasificador?tipo=1>

A continuación, se muestra un ejemplo del desglose de actividades manufactureras a tres dígitos:

Ejemplo de Clasificación de Actividades Manufactureras según CLAESS 4.0, a tres dígitos

Nivel	Actividades Manufactureras (A Tres Dígitos)
C	Industrias manufactureras
10	Elaboración de productos alimenticios
101	Elaboración y conservación de carne
102	Procesamiento y conservación de pescado, crustáceos y moluscos
103	Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas
104	Elaboración de aceites y grasa de origen vegetal y animal
105	Elaboración de productos lácteos
106	Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón
107	Elaboración de otros productos alimenticios

108	Elaboración de alimentos preparados para animales
11	Elaboración de bebidas
110	Elaboración de bebidas
12	Elaboración de productos de tabaco
120	Elaboración de productos de tabaco
13	Fabricación de productos textiles
131	Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles
139	Fabricación de otros productos textiles
14	Fabricación de prendas de vestir
141	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel
142	Fabricación de artículos de piel
143	Fabricación de prendas de punto y ganchillo
15	Fabricación de cueros y productos conexos
151	Curtido y adobo de cueros; adobo y teñido de pieles; fabricación de maletas, bolsos de mano artículos de talabartería y guarnicionería
152	Fabricación de calzado
16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables
161	Aserradero y acepilladura de madera
162	Fabricación de productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables
17	Fabricación de papel y de productos de papel
170	Fabricación de papel y de productos de papel
18	Impresión y reproducción de grabaciones
181	Impresión y actividades de servicios relacionadas con la impresión
182	Reproducción de grabaciones

19	Fabricación de coque y de productos de la refinación de petróleo
191	Fabricación de productos de hornos de coque
192	Fabricación de productos de la refinación del petróleo
20	Fabricación de sustancias y productos químicos
201	Fabricación de sustancias químicas básicas, abonos y compuestos de nitrógeno; plástico y caucho sintético en forma primaria
202	Fabricación de productos químicos
203	Fabricación de fibras artificiales
21	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico
210	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico
22	Fabricación de productos de caucho y plástico
221	Fabricación de productos de caucho
222	Fabricación de productos de plástico
23	Fabricación de productos minerales no metálicos
231	Fabricación de vidrio y productos de vidrio
239	Fabricación de productos minerales no metálicos n.c.p.
24	Fabricación de metales comunes
241	Industrias básicas de hierro y acero
242	Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos
243	Fundición de metales
25	Fabricación de productos derivados de metal, excepto maquinaria y equipo
251	Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor

252	Fabricación de armas y municiones
259	Fabricación de productos elaborados de metal ncp; actividades de elaborado de los metales
26	Fabricación de productos de informática, electrónica y óptica
261	Fabricación de componentes y tableros electrónicos
262	Fabricación de computadoras y equipo periférico
263	Fabricación de equipos de comunicaciones
264	Fabricación de aparatos electrónicos de consumo
265	Fabricación de equipo para medir, verificar, navegar; equipo de control; artículos de relojería
266	Fabricación de equipo de irradiación, equipo electrónico de uso médico y terapéutico
267	Fabricación de instrumentos ópticos y equipo fotográfico
268	Fabricación de soportes magnéticos y ópticos
27	Fabricación de equipo eléctrico
271	Fabricación de motores, generadores transformadores eléctricos; aparatos de distribución y control de electricidad
272	Fabricación de pilas, baterías y acumuladores
273	Fabricación de cables y dispositivos de cableado
274	Fabricación de equipo eléctrico y de iluminación
275	Fabricación de aparatos de uso doméstico
279	Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.
281	Fabricación de maquinaria de uso general
282	Fabricación de maquinaria de uso especial
29	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques

291	Fabricación de vehículos automotores
292	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques
293	Fabricación de piezas y accesorios para vehículos automotores
30	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte
301	Construcción de buques y otras embarcaciones
302	Fabricación de locomotoras y de material rodante
303	Fabricación de aeronaves y naves especiales y de maquinaria conexas
304	Fabricación de vehículos militares de combate
309	Fabricación de equipo de transporte n.c.p.
31	Fabricación de muebles
310	Fabricación de muebles
32	Otras industrias manufactureras
321	Fabricación de joyas, bisutería y artículos conexos
322	Fabricación de instrumentos musicales
323	Fabricación de artículos de deporte
324	Fabricación de juegos y juguetes
325	Fabricación de instrumentos y materiales médicos y odontológicos
329	Otras industrias manufactureras n.c.p.
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo
331	Reparación y mantenimiento de productos elaborados de metal, maquinaria y equipo
332	Instalación de maquinaria y equipo industrial

Fuente: Tomado de la Clasificación de Actividades Económicas de El Salvador (DIGESTYC, 2011)

Anexo 2: Producto Interno Bruto Sector Industrial (Desempeño Anual)

Tabla Histórica del PIB Industrial de El Salvador 1990-2017(En millones de dólares)

Años	PIB Industrial	Variación Anual	Aporte al PIB Total
1990	\$901.7	4.8%	18.7%
1991	\$987.2	3.0%	18.8%
1992	\$1,143.3	5.2%	19.7%
1993	\$1,368.9	7.4%	20.5%
1994	\$1,532.8	5.7%	20.0%
1995	\$1,709.5	4.2%	19.2%
1996	\$1,788.5	-0.6%	18.7%
1997	\$1,884.2	5.5%	18.4%
1998	\$2,038.6	5.1%	18.6%
1999	\$2,185.6	1.4%	19.4%
2000	\$2,301.9	1.9%	19.5%
2001	\$2,364.2	1.5%	19.2%
2002	\$2,391.0	0.4%	18.9%
2003	\$2,396.7	-0.03%	18.1%
2004	\$2,409.7	-1.5%	17.6%
2005	\$2,443.7	-1.2%	16.6%
2006	\$2,616.1	2.9%	16.4%
2007	\$2,760.4	2.1%	16.2%
2008	\$3,033.3	5.4%	16.9%
2009	\$2,847.8	-4.1%	16.2%
2010	\$2,977.7	1.9%	16.1%
2011	\$3,295.5	4.2%	16.2%
2012	\$3,458.9	1.5%	16.2%
2013	\$3,513.6	0.8%	16.0%
2014	\$3,632.2	2.5%	16.1%
2015	\$3,840.9	3.0%	16.4%
2016	\$3,939.7	1.3%	16.3%
2017	\$4,017.8	1.3%	16.1%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador y Fondo Monetario Internacional. Retomado de la serie homogénea, con año base 2005. Precios Corrientes, y variación anual utilizando el índice de volumen encadenados

Tabla Histórica del Empleo Industrial en El Salvador 1990-2017

Año	Trabajadores Industriales	Variación Absoluta	Variación Porcentual	Aporte al Empleo Total País
1990	82,765	3,735	4.7%	26.2%
1991	91,073	8,308	10.0%	27.2%
1992	102,714	11,641	12.8%	28.8%
1993	119,577	16,863	16.4%	29.6%
1994	128,840	9,263	7.7%	28.7%
1995	138,956	10,116	7.9%	28.6%
1996	135,146	-3,810	-2.7%	28.2%
1997	141,064	5,918	4.4%	27.9%
1998	151,018	9,954	7.1%	28.5%
1999	169,385	18,367	12.2%	29.1%
2000	170,285	900	0.5%	29.8%
2001	174,701	4,416	2.6%	30.1%
2002	168,486	-6,215	-3.6%	29.2%
2003	168,716	230	0.1%	28.8%
2004	165,596	-3,120	-1.8%	27.6%
2005	161,121	-4,475	-2.7%	26.0%
2006	159,900	-1,221	-0.8%	24.6%
2007	164,762	4,862	3.0%	24.1%
2008	165,127	365	0.2%	23.4%
2009	157,239	-7,888	-4.8%	23.1%
2010	161,757	4,518	2.9%	23.2%
2011	165,671	3,914	2.4%	23.1%
2012	166,933	1,262	0.8%	22.7%
2013	174,577	7,644	4.6%	22.6%
2014	176,964	2,387	1.4%	22.3%
2015	182,111	5,147	2.9%	22.7%
2016	190,122	8,011	4.4%	23.3%
2017	189,220	-902	-0.5%	23.0%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Salvadoreño del Seguro Social. Dato retomado del total de trabajadores cotizantes en el régimen de ISSS.

Anexo 4: Industria Manufacturera- Demanda de insumos a otros sectores

Industria Manufacturera-Demanda de insumos a otros sectores, Base completa 1995 (En millones de dólares)

ACTIVIDAD	DEMANDA INTERMEDIA	PARTICIPACIÓN
INDUSTRIA MANUFACTURERA	\$1,301.4	57.2%
GANADERIA	\$165.8	7.3%
PROD. DE LA MINERIA	\$160.8	7.1%
GRANOS BASICOS	\$143.0	6.3%
AGUA Y ALCANTARILLADOS	\$96.4	4.2%
ALQUILERES DE VIVIENDA	\$91.6	4.0%
CAÑA DE AZUCAR	\$61.4	2.7%
COMUNICACIONES	\$49.3	2.2%
OTRAS PRODUCCIONES AGRICOLAS	\$45.1	2.0%
ALGODON	\$35.8	1.6%
CAFE ORO	\$35.8	1.6%
SILVICULTURA	\$32.5	1.4%
RESTAURANTES Y HOTELES	\$16.4	0.7%
SERVICIOS DOMESTICOS	\$14.7	0.6%
AVICULTURA	\$6.8	0.3%
BANCOS, SEGUROS, OTRAS INST. FINANCIERAS	\$5.6	0.2%
BIENES INMUEBLES Y SERV. PRESTADOS	\$3.6	0.2%
COMERCIO	\$3.0	0.1%
TRANSP. Y ALMACENAMIENTO	\$2.2	0.1%
CONSTRUCCION	\$1.6	0.1%
PROD. DE LA CAZA Y LA PESCA	\$0.5	0.0%
ELECTRICIDAD	\$0.0	0.0%
SERV. COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	\$0.0	0.0%
SERVICIOS DEL GOBIERNO	\$0.0	0.0%
OTRAS COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS	\$0.0	0.0%
CONSUMO INTERMEDIO	\$2,273.3	100.0%

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

Industria Manufacturera-Demanda de insumos a otros sectores, Base completa 2005 (En millones de dólares)

Actividad	Demanda Intermedia	Participación
Industria Manufacturera total	\$2,075.7	49.0%
Minas y canteras	\$351.7	8.3%
Comercio y reparación	\$304.5	7.2%
Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas	\$228.3	5.4%
Cría de ganado bovino y producción de leche cruda	\$173.1	4.1%
Servicios profesionales y a empresas	\$149.1	3.5%
Instituciones financieras y seguros	\$126.9	3.0%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	\$111.0	2.6%
Cultivo de caña de azúcar	\$103.9	2.5%
Transporte	\$99.7	2.4%
Cría de aves de corral y producción de huevos	\$96.9	2.3%
Información y telecomunicaciones	\$93.2	2.2%
Pesca y acuicultura	\$66.0	1.6%
Mantenimiento reparaciones e instalaciones	\$54.1	1.3%
Actividades inmobiliarias	\$44.1	1.0%
Otros cultivos	\$42.3	1.0%
Construcción y servicios de construcción	\$21.6	0.5%
Silvicultura	\$20.2	0.5%
Cría de ganado porcino	\$14.3	0.3%
Suministro de agua y alcantarillado	\$11.6	0.3%
Cultivo y beneficio de café	\$10.9	0.3%
Otros servicios	\$8.0	0.2%
Actividades de servicio de comida y bebidas	\$8.0	0.2%
Enseñanza	\$6.0	0.1%
Cría de otros animales y productos de origen animal n.c.p.	\$4.7	0.1%
Administración pública y defensa	\$3.4	0.1%
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	\$1.8	0.0%
Alojamiento	\$0.7	0.0%
Actividades de apoyo a la agricultura	\$0.6	0.0%
CONSUMO INTERMEDIO	\$4,232.3	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Industria Manufacturera-Demanda de insumos a otros sectores, Base completa 2014 (En millones de dólares)

Actividades	Demanda Intermedia	Participación
Industria Manufacturera	\$3,916.3	55.4%
Comercio y reparación	\$550.5	7.8%
Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas	\$356.8	5.1%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	\$268.8	3.8%
Cría de ganado bovino y producción de leche cruda	\$258.9	3.7%
Servicios profesionales y a empresas	\$257.9	3.7%
Cría de aves de corral y producción de huevos	\$223.6	3.2%
Cultivo de caña de azúcar	\$208.1	2.9%
Instituciones financieras y seguros	\$180.3	2.6%
Transporte	\$162.8	2.3%
Información y telecomunicaciones	\$133.2	1.9%
Pesca y acuicultura	\$111.3	1.6%
Mantenimiento, reparaciones e instalaciones	\$95.7	1.4%
Otros cultivos	\$79.9	1.1%
Actividades inmobiliarias	\$61.9	0.9%
Suministro de agua y alcantarillado	\$44.9	0.6%
Construcción y servicios de construcción	\$32.0	0.5%
Silvicultura	\$27.4	0.4%
Cría de ganado porcino	\$26.9	0.4%
Administración pública y defensa	\$13.7	0.2%
Otros servicios	\$12.8	0.2%
Cultivo y beneficio de café	\$10.4	0.1%
Actividades de servicio de comida y bebidas	\$9.5	0.1%
Enseñanza	\$9.0	0.1%
Cría de otros animales y productos de origen animal n.c.p.	\$7.9	0.1%
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	\$1.9	0.0%
Alojamiento	\$0.7	0.0%
Actividades de apoyo a la agricultura	\$0.1	0.0%
CONSUMO INTERMEDIO	\$7,063.1	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Anexo 5: Insumos que la industria manufacturera provee a otros sectores

Industria Manufacturera- Insumos que el sector provee a otros sectores, Base Completa

1995 (En millones de dólares)

ACTIVIDAD	DEMANDA INTERMEDIA	PARTICIPACIÓN
INDUSTRIA MANUFACTURERA	\$1,301.4	47.5%
CONSTRUCCION	\$295.7	10.8%
TRANSP. Y ALMACENAMIENTO	\$233.0	8.5%
RESTAURANTES Y HOTELES	\$137.9	5.0%
AVICULTURA	\$129.0	4.7%
SERVICIOS DEL GOBIERNO	\$125.8	4.6%
ELECTRICIDAD	\$121.8	4.4%
SERV. COMUNALES, SOCIALES Y PERS.	\$78.0	2.8%
GRANOS BASICOS	\$59.7	2.2%
COMERCIO	\$57.7	2.1%
GANADERIA	\$47.3	1.7%
CAFE ORO	\$38.3	1.4%
BANCOS, SEGUROS, OTRAS INST. FINANC.	\$36.2	1.3%
OTRAS PRODUCCIONES AGRICOLAS	\$28.9	1.1%
BIENES INMUEBLES Y SERV. PRESTADOS	\$13.0	0.5%
PROD. DE LA CAZA Y LA PESCA	\$12.6	0.5%
COMUNICACIONES	\$10.0	0.4%
CAÑA DE AZUCAR	\$5.7	0.2%
PROD. DE LA MINERIA	\$3.9	0.1%
AGUA Y ALCANTARILLADOS	\$2.9	0.1%
SILVICULTURA	\$0.2	0.0%
ALGODON	\$0.0	0.0%
ALQUILERES DE VIVIENDA	\$0.0	0.0%
SERVICIOS DOMESTICOS	\$0.0	0.0%
S.B.I.	\$0.0	0.0%
CONSUMO INTERMEDIO	\$2,738.9	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Industria Manufacturera- Insumos que el sector provee a otros sectores, Base Completa

2005 (En millones de dólares)

Actividades	Demanda Intermedia	Participación
Industria Manufacturera total	\$2,075.7	48.2%
Construcción y servicios de construcción	\$576.7	13.4%
Transporte	\$327.6	7.6%
Actividades de servicio de comida y bebidas	\$297.7	6.9%
Comercio y reparación	\$207.5	4.8%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	\$97.0	2.3%
Cría de aves de corral y producción de huevos	\$76.9	1.8%
Administración pública y defensa	\$74.3	1.7%
Cría de ganado bovino y producción de leche cruda	\$72.9	1.7%
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	\$63.6	1.5%
Información y telecomunicaciones	\$62.8	1.5%
Servicios profesionales y a empresas	\$55.4	1.3%
Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas	\$43.6	1.0%
Otros servicios	\$38.1	0.9%
Enseñanza	\$31.9	0.7%
Mantenimiento, reparaciones e instalaciones	\$25.6	0.6%
Instituciones financieras y seguros	\$24.4	0.6%
Cultivo y beneficio de café	\$24.3	0.6%
Otros cultivos	\$20.6	0.5%
Pesca y acuicultura	\$20.1	0.5%
Actividades inmobiliarias	\$17.2	0.4%
Cultivo de caña de azúcar	\$13.2	0.3%
Suministro de agua y alcantarillado	\$13.1	0.3%
Cría de ganado porcino	\$9.7	0.2%
Alojamiento	\$9.3	0.2%
Actividades de apoyo a la agricultura	\$8.6	0.2%
Minas y canteras	\$8.0	0.2%
Silvicultura	\$7.5	0.2%
Cría de otros animales y productos de origen animal n.c.p.	\$0.9	0.0%
TOTAL	\$4,303.8	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Industria Manufacturera- Insumos que el sector provee a otros sectores, Base Completa

2014 (En millones de dólares)

Actividades	Demanda Intermedia	Participación
Industria Manufacturera	\$3,916.3	51.2%
Construcción y servicios de construcción	\$749.7	9.8%
Transporte	\$604.4	7.9%
Actividades de servicio de comida y bebidas	\$485.4	6.3%
Comercio y reparación	\$289.0	3.8%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	\$250.8	3.3%
Cría de aves de corral y producción de huevos	\$178.0	2.3%
Administración pública y defensa	\$162.4	2.1%
Información y telecomunicaciones	\$142.6	1.9%
Cría de ganado bovino y producción de leche cruda	\$114.6	1.5%
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	\$103.6	1.4%
Servicios profesionales y a empresas	\$93.5	1.2%
Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas	\$88.0	1.2%
Mantenimiento, reparaciones e instalaciones	\$72.8	1.0%
Instituciones financieras y seguros	\$49.3	0.6%
Enseñanza	\$44.4	0.6%
Otros servicios	\$43.6	0.6%
Cultivo y beneficio de café	\$42.3	0.6%
Suministro de agua y alcantarillado	\$38.4	0.5%
Otros cultivos	\$35.2	0.5%
Pesca y acuicultura	\$30.2	0.4%
Cultivo de caña de azúcar	\$25.3	0.3%
Actividades inmobiliarias	\$20.3	0.3%
Alojamiento	\$19.5	0.3%
Cría de ganado porcino	\$18.7	0.2%
Minas y canteras	\$10.8	0.1%
Silvicultura	\$10.7	0.1%
Actividades de apoyo a la agricultura	\$9.9	0.1%
Cría de otros animales y productos de origen animal n.c.p.	\$1.6	0.0%
TOTAL	\$7,651.4	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Anexo 6: Montos de las exportaciones totales y variaciones anuales 1990-2017

Exportaciones totales de Bienes de El Salvador (En millones de dólares) y variaciones anuales (porcentajes)

Año	Exportaciones totales	Variación Anual
1990	\$643.9	15.5%
1991	\$586.8	-8.9%
1992	\$598.1	1.9%
1993	\$1,031.8	72.5%
1994	\$1,249.5	21.1%
1995	\$1,652.1	32.2%
1996	\$1,788.4	8.3%
1997	\$2,426.1	35.7%
1998	\$2,441.1	0.6%
1999	\$2,510.0	2.8%
2000	\$2,941.3	17.2%
2001	\$2,863.8	-2.6%
2002	\$2,995.0	4.6%
2003	\$3,128.0	4.4%
2004	\$3,304.6	5.6%
2005	\$3,436.5	4.0%
2006	\$3,730.0	8.5%
2007	\$4,014.5	7.6%
2008	\$4,641.1	15.6%
2009	\$3,866.1	-16.7%
2010	\$4,499.2	16.4%
2011	\$5,308.2	18.0%
2012	\$5,339.1	0.6%
2013	\$5,519.3	3.4%
2014	\$5,301.6	-3.9%
2015	\$5,509.1	3.9%
2016	\$5,420.1	-1.6%
2017	\$5,760.0	6.3%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador y Comisión Económica para América Latina y El Caribe.

Anexo 7: Exportaciones industriales de El Salvador 1994-2017 (En millones de dólares) y Variación Anual 1995-2017

Exportaciones industriales de El Salvador 1994-2017 (En millones de dólares) y Variación Anual 1995-2017 (Porcentajes)

Años	Exportaciones Industriales	Variación Exportaciones Industriales
1994	\$931.4	
1995	\$1,220.6	31.1%
1996	\$1,377.2	12.8%
1997	\$1,839.0	33.5%
1998	\$2,045.7	11.2%
1999	\$2,195.9	7.3%
2000	\$2,582.0	17.6%
2001	\$2,696.0	4.4%
2002	\$2,841.1	5.4%
2003	\$2,967.9	4.5%
2004	\$3,132.9	5.6%
2005	\$3,228.0	3.0%
2006	\$3,490.3	8.1%
2007	\$3,763.1	7.8%
2008	\$4,291.4	14.0%
2009	\$3,522.2	-17.9%
2010	\$4,142.8	17.6%
2011	\$4,670.2	12.7%
2012	\$4,907.2	5.1%
2013	\$5,160.7	5.2%
2014	\$5,067.1	-1.8%
2015	\$5,278.9	4.2%
2016	\$5,244.8	-0.6%
2017	\$5,574.1	6.3%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Importaciones totales de Bienes de El Salvador (En millones de dólares) y variaciones anuales (porcentajes)

Años	Importaciones totales	Variación Anual
1990	\$1,309.5	7.3%
1991	\$1,291.4	-1.4%
1992	\$1,560.5	20.8%
1993	\$1,994.0	27.8%
1994	\$2,575.4	29.2%
1995	\$3,329.1	29.3%
1996	\$3,221.4	-3.2%
1997	\$3,744.4	16.2%
1998	\$3,968.1	6.0%
1999	\$4,094.7	3.2%
2000	\$4,948.3	20.8%
2001	\$5,026.8	1.6%
2002	\$5,184.5	3.1%
2003	\$5,754.3	11.0%
2004	\$6,328.9	10.0%
2005	\$6,809.2	7.6%
2006	\$7,762.7	14.0%
2007	\$8,820.6	13.6%
2008	\$9,817.7	11.3%
2009	\$7,325.4	-25.4%
2010	\$8,416.2	14.9%
2011	\$9,964.5	18.4%
2012	\$10,257.4	2.9%
2013	\$10,747.5	4.8%
2014	\$10,514.2	-2.2%
2015	\$10,293.4	-2.1%
2016	\$9,825.8	-4.5%
2017	\$10,571.5	7.6%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador y Comisión Económica para América Latina y El Caribe.

Anexo 9: Importaciones industriales de El Salvador 1994 - 2017 (En millones de dólares) y variaciones anuales 1995-2017

Importaciones industriales de El Salvador 1994-2017 (En millones de dólares) y Variación Anual 1995-2017 (Porcentajes)

Años	Importaciones industriales	Variación Anual
1994	\$2,331.7	
1995	\$3,082.1	32.2%
1996	\$2,938.8	-4.6%
1997	\$3,434.0	16.9%
1998	\$3,690.5	7.5%
1999	\$3,746.7	1.5%
2000	\$4,458.8	19.0%
2001	\$4,586.8	2.9%
2002	\$4,723.4	3.0%
2003	\$5,232.8	10.8%
2004	\$5,760.6	10.1%
2005	\$6,150.4	6.8%
2006	\$7,036.6	14.4%
2007	\$7,869.6	11.8%
2008	\$8,706.9	10.6%
2009	\$6,506.2	-25.3%
2010	\$7,479.0	15.0%
2011	\$8,748.3	17.0%
2012	\$9,292.1	6.2%
2013	\$10,293.7	10.8%
2014	\$9,998.3	-2.9%
2015	\$9,731.6	-2.7%
2016	\$9,275.0	-4.7%
2017	\$9,997.7	7.8%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Anexo 10: Exportaciones de algunos sectores industriales 1994-2017

Exportaciones de algunos sectores industriales 1994-2017 (En millones de dólares)

Año	Textil y Confección	Alimentos	Plásticos	Papel, cartón y artes gráficas	Metalmecánica	Bebidas	Farmacéutico	Muebles	Calzado
1994	\$103.6	\$59.7	\$26.6	\$57.6	\$43.9	\$11.6	\$34.1	\$1.9	\$15.6
1995	\$117.2	\$63.4	\$30.5	\$60.8	\$53.7	\$10.7	\$43.4	\$3.2	\$14.5
1996	\$97.5	\$79.1	\$32.6	\$55.3	\$58.6	\$11.8	\$49.6	\$2.9	\$12.9
1997	\$128.3	\$77.2	\$38.2	\$62.4	\$73.4	\$15.8	\$53.2	\$4.5	\$14.4
1998	\$145.8	\$90.7	\$45.7	\$68.0	\$87.9	\$22.2	\$58.6	\$6.5	\$14.7
1999	\$145.0	\$91.9	\$50.8	\$74.1	\$90.1	\$26.3	\$53.1	\$6.9	\$12.7
2000	\$151.2	\$103.6	\$62.9	\$84.3	\$103.3	\$34.8	\$57.7	\$7.8	\$15.6
2001	\$146.1	\$104.5	\$70.6	\$95.5	\$104.8	\$40.8	\$56.6	\$7.2	\$16.1
2002	\$156.8	\$109.5	\$72.7	\$126.4	\$116.8	\$41.5	\$51.7	\$8.5	\$14.5
2003	\$156.8	\$139.0	\$80.3	\$121.5	\$118.3	\$47.9	\$61.4	\$9.1	\$16.0
2004	\$130.2	\$157.8	\$97.5	\$126.5	\$143.3	\$48.8	\$71.3	\$10.8	\$15.9
2005	\$1,801.2	\$225.5	\$127.1	\$145.8	\$169.9	\$63.9	\$80.3	\$14.2	\$16.3
2006	\$1,743.8	\$245.0	\$151.2	\$165.2	\$185.5	\$78.8	\$94.5	\$15.9	\$17.2
2007	\$1,754.2	\$308.3	\$191.6	\$193.3	\$216.7	\$94.3	\$100.1	\$21.1	\$24.3
2008	\$1,919.3	\$331.6	\$236.1	\$221.0	\$255.6	\$115.2	\$111.1	\$28.8	\$25.8
2009	\$1,575.6	\$311.8	\$212.5	\$223.3	\$167.9	\$128.0	\$100.4	\$26.1	\$25.6
2010	\$1,943.6	\$331.9	\$263.1	\$230.0	\$195.3	\$141.3	\$108.1	\$23.8	\$29.4
2011	\$2,123.1	\$380.0	\$299.8	\$281.3	\$240.5	\$160.5	\$107.7	\$28.1	\$35.3
2012	\$2,196.6	\$419.1	\$329.7	\$283.4	\$240.7	\$173.1	\$111.3	\$28.6	\$38.1
2013	\$2,394.6	\$425.3	\$344.8	\$296.9	\$255.1	\$178.1	\$114.2	\$29.2	\$43.1
2014	\$2,403.1	\$409.1	\$361.8	\$291.0	\$209.4	\$150.5	\$111.2	\$32.8	\$52.1
2015	\$2,552.4	\$391.2	\$370.6	\$296.5	\$230.5	\$170.4	\$124.3	\$38.2	\$52.9
2016	\$2,522.0	\$409.5	\$358.2	\$287.9	\$220.1	\$162.9	\$138.5	\$52.2	\$40.8
2017	\$2,617.1	\$432.8	\$392.8	\$304.5	\$241.0	\$154.0	\$139.7	\$44.5	\$33.3

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco Central de Reserva de El Salvador y del Ranking de Exportadores Industriales de la Asociación Salvadoreña de Industriales.

Anexo 11: Volumen de carga anual del Aeropuerto Internacional Monseñor Oscar Arnulfo Romero y Galdámez 1990 a 2017

Volumen Anual de Carga Total del Aeropuerto Internacional Monseñor Oscar Arnulfo Romero y Galdámez 1990 a 2017 (Toneladas Métricas) y Variación Anual 1991-2017 (En Porcentajes)

Año	Importación (TM)	Exportación (TM)	Total	Participación Importación	Participación Exportación	Variación Absoluta (Carga total)	Variación Anual Carga Total
1990	7,829.1	6,530.2	14,359.3	54.5%	45.5%	-	-
1991	8,936.3	7,871.4	16,807.6	53.2%	46.8%	2,448.3	17.1%
1992	11,187.2	11,704.0	22,891.2	48.9%	51.1%	6,083.5	36.2%
1993	12,696.6	13,441.9	26,138.4	48.6%	51.4%	3,247.3	14.2%
1994	15,233.5	15,672.6	30,906.1	49.3%	50.7%	4,767.7	18.2%
1995	15,958.2	16,006.3	31,964.5	49.9%	50.1%	1,058.4	3.4%
1996	16,155.9	16,510.6	32,666.5	49.5%	50.5%	701.9	2.2%
1997	17,368.9	14,350.1	31,719.0	54.8%	45.2%	-947.4	-2.9%
1998	17,387.6	13,792.6	31,180.2	55.8%	44.2%	-538.9	-1.7%
1999	21,318.4	14,651.1	35,969.5	59.3%	40.7%	4,789.4	15.4%
2000	18,030.7	14,437.3	32,467.9	55.5%	44.5%	-3,501.6	-9.7%
2001	14,718.3	11,602.5	26,320.8	55.9%	44.1%	-6,147.2	-18.9%
2002	17,170.3	13,099.7	30,269.9	56.7%	43.3%	3,949.2	15.0%
2003	16,430.8	12,222.0	28,652.8	57.3%	42.7%	-1,617.1	-5.3%
2004	17,650.9	13,431.9	31,082.8	56.8%	43.2%	2,430.0	8.5%
2005	15,554.0	10,024.2	25,578.2	60.8%	39.2%	-5,504.7	-17.7%
2006	17,209.9	12,104.5	29,314.4	58.7%	41.3%	3,736.3	14.6%
2007	20,032.3	8,959.5	28,991.8	69.1%	30.9%	-322.7	-1.1%
2008	15,249.7	12,372.5	27,622.2	55.2%	44.8%	-1,369.5	-4.7%
2009	12,487.3	10,447.7	22,935.1	54.4%	45.6%	-4,687.2	-17.0%
2010	12,744.6	11,860.2	24,604.8	51.8%	48.2%	1,669.8	7.3%
2011	11,714.7	13,119.2	24,833.9	47.2%	52.8%	229.1	0.9%
2012	11,992.9	11,369.8	23,362.7	51.3%	48.7%	-1,471.2	-5.9%
2013	12,382.1	12,425.9	24,808.0	49.9%	50.1%	1,445.3	6.2%
2014	12,648.4	11,261.8	23,910.1	52.9%	47.1%	-897.9	-3.6%
2015	13,620.8	12,979.7	26,600.5	51.2%	48.8%	2,690.4	11.3%
2016	12,754.5	13,320.0	26,074.4	48.9%	51.1%	-526.1	-2.0%
2017	12,473.3	15,731.3	28,204.6	44.2%	55.8%	2,130.2	8.2%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA-AIES.

Anexo 12: Volumen de carga anual del Puerto de Acajutla 1990 a 2017

Volumen Anual de Carga Total del Puerto de Acajutla 1990 a 2017 (Toneladas Métricas) y

Variación Anual 1991-2017 (En Porcentajes)

Año	Importación TM	Exportación TM	Total	Participación Importación	Participación Exportación	Variación Absoluta (Carga Total)	Variación Anual Carga Total
1990	977,164.0	215,457.0	1,192,621.0	81.9%	18.1%	-	-
1991	1,028,196.0	238,553.0	1,266,749.0	81.2%	18.8%	74,128.0	6.2%
1992	992,828.0	308,334.0	1,301,162.0	76.3%	23.7%	34,413.0	2.7%
1993	1,183,779.0	319,551.0	1,503,330.0	78.7%	21.3%	202,168.0	15.5%
1994	1,572,696.0	303,307.0	1,876,003.0	83.8%	16.2%	372,673.0	24.8%
1995	1,728,507.0	332,532.0	2,061,039.0	83.9%	16.1%	185,036.0	9.9%
1996	1,388,380.0	298,617.0	1,686,997.0	82.3%	17.7%	-374,042.0	-18.1%
1997	1,748,489.4	337,202.4	2,085,691.8	83.8%	16.2%	398,694.8	23.6%
1998	1,862,628.5	458,327.5	2,320,956.0	80.3%	19.7%	235,264.3	11.3%
1999	1,888,253.5	416,692.5	2,304,946.0	81.9%	18.1%	-16,010.0	-0.7%
2000	2,036,037.9	451,511.1	2,487,549.0	81.8%	18.2%	182,603.0	7.9%
2001	1,956,227.2	522,275.5	2,478,502.7	78.9%	21.1%	-9,046.4	-0.4%
2002	2,008,297.0	526,223.0	2,534,520.0	79.2%	20.8%	56,017.4	2.3%
2003	2,315,449.0	602,891.0	2,918,340.0	79.3%	20.7%	383,820.0	15.1%
2004	2,527,019.0	668,722.0	3,195,741.0	79.1%	20.9%	277,401.0	9.5%
2005	2,781,175.0	827,553.0	3,608,728.0	77.1%	22.9%	412,987.0	12.9%
2006	3,407,231.0	1,018,700.0	4,425,931.0	77.0%	23.0%	817,203.0	22.6%
2007	3,346,077.0	1,026,303.0	4,372,380.0	76.5%	23.5%	-53,551.0	-1.2%
2008	3,277,708.0	1,157,849.0	4,435,557.0	73.9%	26.1%	63,177.0	1.4%
2009	2,480,275.0	903,144.0	3,383,419.0	73.3%	26.7%	-1,052,138.0	-23.7%
2010	2,633,288.0	1,072,834.0	3,706,122.0	71.1%	28.9%	322,703.0	9.5%
2011	3,076,346.9	1,076,965.9	4,153,312.8	74.1%	25.9%	447,190.8	12.1%
2012	2,838,049.3	1,128,871.5	3,966,920.8	71.5%	28.5%	-186,392.0	-4.5%
2013	2,821,515.1	1,291,651.3	4,113,166.4	68.6%	31.4%	146,245.6	3.7%
2014	3,086,353.4	1,170,245.4	4,256,598.8	72.5%	27.5%	143,432.4	3.5%
2015	3,360,818.9	1,249,772.1	4,610,590.9	72.9%	27.1%	353,992.1	8.3%
2016	3,629,410.3	1,087,356.2	4,716,766.5	76.9%	23.1%	106,175.6	2.3%
2017	3,613,011.7	1,210,777.5	4,823,789.2	74.9%	25.1%	107,022.7	2.3%
2018	3,801,347.7	1,256,147.7	5,057,495.4	75.2%	24.8%	233,706.2	4.8%
2019	4,136,028.7	1,300,987.8	5,437,016.4	76.1%	23.9%	379,521.0	7.5%
2020	3,696,503.2	1,233,768.2	4,930,271.4	75.0%	25.0%	-506,745.1	-9.3%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA Puerto de Acajutla

Anexo 13: Volumen de carga anual del Puerto de La Unión 2010 a 2017

**Volumen Anual de Carga Total del Puerto de La Unión 2010 a 2017 (Toneladas Métricas) y
Variación Anual 2011-2017 (En Porcentajes)**

Año	Importación (TM)	Exportación (TM)	Total	Participación Importación	Participación Exportación	Variación Absoluta	Variación Anual Carga Total
2010	15,826.0	1,757.7	17,583.7	90.0%	10.0%	-	-
2011	40,044.6	538.4	40,583.0	98.7%	1.3%	22,999.3	130.8%
2012	103,626.0	14,800.4	118,426.4	87.5%	12.5%	77,843.5	191.8%
2013	30,135.2	0.0	30,135.2	100.0%	0.0%	-88,291.2	-74.6%
2014	33,711.0	0.0	33,711.0	100.0%	0.0%	3,575.8	11.9%
2015	21,978.6	0.0	21,978.6	100.0%	0.0%	-11,732.4	-34.8%
2016	9,600.0	0.0	9,600.0	100.0%	0.0%	-12,378.6	-56.3%
2017	10,920.9	0.0	10,920.9	100.0%	0.0%	1,320.9	13.8%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA Puerto de La Unión

Anexo 14: Volumen de carga anual del Puerto CORSAIN 2000 a 2017

**Volumen Anual de Carga Total del Puerto CORSAIN 2000 a 2017 (Toneladas Métricas) y
Variación Anual 2001-2017 (En Porcentajes)**

Año	Total	Variación Absoluta	Variación Anual Carga Total
2000	137,397.8	-	-
2001	123,181.6	-14,216.2	-10.3%
2002	133,909.5	10,727.9	8.7%
2003	156,375.2	22,465.8	16.8%
2004	190,030.8	33,655.6	21.5%
2005	205,449.0	15,418.3	8.1%
2006	210,270.3	4,821.3	2.3%
2007	191,845.3	-18,425.1	-8.8%
2008	151,218.0	-40,627.3	-21.2%
2009	100,588.1	-50,629.9	-33.5%
2010	48,561.3	-52,026.8	-51.7%
2011	53,197.9	4,636.6	9.5%
2012	127,997.7	74,799.9	140.6%
2013	2,833.9	-125,163.8	-97.8%
2014	28,948.9	26,115.0	921.5%
2015	53,975.9	25,026.9	86.5%
2016	272,778.2	218,802.3	405.4%
2017	314,611.1	41,832.9	15.3%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos disponibles de CORSAIN

Anexo 15: Volumen de Operaciones de Comercio Exterior de El Salvador y de la Industria Manufacturera

Volumen de Exportaciones e Importaciones de El Salvador y de la Industria Manufacturera (En Toneladas Métricas)

Años	Exportaciones totales	Exportaciones Industria Manufacturera	Importaciones totales	Importaciones Industria Manufacturera
1994	618,730.0	459,180.0	3,430,210.0	2,026,990.0
1995	671,900.0	501,620.0	3,741,070.0	2,470,440.0
1996	853,970.0	675,150.0	3,730,310.0	2,542,590.0
1997	1,187,840.0	985,060.0	4,380,160.0	2,868,700.0
1998	1,333,150.0	1,198,060.0	4,950,640.0	3,324,630.0
1999	1,408,550.0	1,261,960.0	5,034,370.0	3,236,030.0
2000	1,650,470.0	1,443,250.0	5,638,190.0	3,500,540.0
2001	1,748,730.0	1,608,260.0	5,977,970.0	3,778,350.0
2002	1,731,460.0	1,576,810.0	6,192,030.0	3,957,050.0
2003	1,643,360.0	1,510,230.0	6,396,580.0	4,114,580.0
2004	1,746,580.0	1,634,510.0	6,355,030.0	4,145,150.0
2005	2,045,920.0	1,942,480.0	7,028,160.0	4,713,090.0
2006	2,405,970.0	2,296,680.0	7,388,020.0	5,004,190.0
2007	2,629,700.0	2,511,420.0	8,050,880.0	5,407,100.0
2008	2,991,730.0	2,848,260.0	7,814,050.0	5,434,500.0
2009	2,292,260.0	2,161,910.0	6,659,810.0	4,433,430.0
2010	2,470,260.0	2,360,540.0	6,970,850.0	4,781,480.0
2011	2,689,430.0	2,529,740.0	7,358,360.0	5,056,560.0
2012	2,838,800.0	2,729,500.0	7,574,810.0	5,582,100.0
2013	2,912,140.0	2,781,940.0	7,811,660.0	6,488,890.0
2014	2,728,480.0	2,645,450.0	7,740,030.0	6,254,630.0
2015	2,972,060.0	2,890,820.0	8,718,260.0	6,934,940.0
2016	2,950,930.0	2,888,560.0	9,187,150.0	7,266,570.0
2017	3,286,620.0	3,220,200.0	8,917,220.0	7,160,170.0

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

Anexo 16: Personal Formado por Medio de los Programas del INSAFORP

Total de Trabajadores Formados por los Programas de INSAFORP 1996-2017

Años	Trabajadores Formados	Variación Absoluta	Variación Porcentual
1996	331		
1997	4,735	4,404	1330.5%
1998	12,334	7,599	160.5%
1999	38,810	26,476	214.7%
2000	102,490	63,680	164.1%
2001	106,829	4,339	4.2%
2002	106,062	-767	-0.7%
2003	88,912	-17,150	-16.2%
2004	92,210	3,298	3.7%
2005	106,802	14,592	15.8%
2006	144,542	37,740	35.3%
2007	151,654	7,112	4.9%
2008	193,941	42,287	27.9%
2009	235,311	41,370	21.3%
2010	218,674	-16,637	-7.1%
2011	187,476	-31,198	-14.3%
2012	123,761	-63,715	-34.0%
2013	168,329	44,568	36.0%
2014	157,600	-10,729	-6.4%
2015	169,274	11,674	7.4%
2016	202,052	32,778	19.4%
2017	194,978	-7,074	-3.5%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INSAFORP

Anexo 17: Graduados de Educación Superior 2000-2017 y Variación Anual 2001-2017

Total de Graduados de Educación Superior 2000-2017 y Variación Anual 2001-2017 (En porcentajes).

Año	Graduados Universidades	Graduados Institutos Especializados	Graduados Institutos Tecnológicos	Total de Graduados Educación Superior	Participación Universidades	Participación Institutos Especializados	Participación Institutos Tecnológicos	Variación Absoluta	Variación Porcentual
2000	9,137	1,713	151	11,001	83.1%	15.6%	1.4%	-	-
2001	8,463	1,413	238	10,114	83.7%	14.0%	2.4%	-887	-8.1%
2002	8,247	1,667	194	10,108	81.6%	16.5%	1.9%	-6	-0.1%
2003	10,275	1,902	258	12,435	82.6%	15.3%	2.1%	2,327	23.0%
2004	11,076	1,774	223	13,073	84.7%	13.6%	1.7%	638	5.1%
2005	11,717	1,967	323	14,007	83.7%	14.0%	2.3%	934	7.1%
2006	11,079	1,988	322	13,389	82.7%	14.8%	2.4%	-618	-4.4%
2007	12,188	2,255	368	14,811	82.3%	15.2%	2.5%	1,422	10.6%
2008	12,303	3,105	393	15,801	77.9%	19.7%	2.5%	990	6.7%
2009	12,745	3,051	372	16,168	78.8%	18.9%	2.3%	367	2.3%
2010	13,568	3,040	481	17,089	79.4%	17.8%	2.8%	921	5.7%
2011	16,442	3,373	469	20,284	81.1%	16.6%	2.3%	3,195	18.7%
2012	17,578	3,428	660	21,666	81.1%	15.8%	3.0%	1,382	6.8%
2013	19,080	3,775	764	23,619	80.8%	16.0%	3.2%	1,953	9.0%
2014	18,724	3,747	723	23,194	80.7%	16.2%	3.1%	-425	-1.8%
2015	18,746	3,668	580	22,994	81.5%	16.0%	2.5%	-200	-0.9%
2016	18,081	3,741	582	22,404	80.7%	16.7%	2.6%	-590	-2.6%
2017	19,044	3,618	503	23,165	82.2%	15.6%	2.2%	761	3.4%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección Nacional de Educación Superior del MINEDUCYT.

Total de Graduados de Carreras Técnicas (Ingenierías) 2000-2017 y Variación Anual 2001-2017 (En porcentajes).

Año	Total de Graduados en Ingenierías	Variación Absoluta	Variación Porcentual
2000	812		
2001	928	116	14.3%
2002	1198	270	29.1%
2003	1,522	324	27.0%
2004	1,359	-163	-10.7%
2005	1,479	120	8.8%
2006	1,434	-45	-3.0%
2007	1,754	320	22.3%
2008	2203	449	25.6%
2009	2278	75	3.4%
2010	2363	85	3.7%
2011	2,520	157	6.6%
2012	2,450	-70	-2.8%
2013	2,703	253	10.3%
2014	2,510	-193	-7.1%
2015	2478	-32	-1.3%
2016	2,452	-26	-1.0%
2017	2,420	-32	-1.3%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección Nacional de Educación Superior del MINEDUCYT.

Anexo 19: Devoluciones Drawback (6% de las exportaciones) 2000-2011 y Variación Anual 2001-2011

Montos en Devoluciones por Drawback 2000-2011 (En millones de dólares) y Variación Anual 2001-2011 (En porcentajes).

Años	Drawback (6% a exportadores)	Variación Absoluta	Variación Porcentual
2000	\$50.3	-	
2001	\$119.3	\$69.0	137.3%
2002	\$133.7	\$14.4	12.1%
2003	\$37.3	-\$96.5	-72.1%
2004	\$39.7	\$2.4	6.4%
2005	\$42.9	\$3.2	8.2%
2006	\$31.2	-\$11.7	-27.3%
2007	\$40.4	\$9.2	29.6%
2008	\$51.4	\$10.9	27.1%
2009	\$43.4	-\$8.0	-15.5%
2010	\$52.5	\$9.1	21.0%
2011	\$19.2	-\$33.3	-63.5%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda.

Montos en Devoluciones por IVA Exportador 2000-2017 (En millones de dólares) y

Variación Anual 2001-2017 (En porcentajes).

Años	Devolución del IVA a exportador	Variación Anual
2000	\$96.7	-
2001	\$80.3	-17.0%
2002	\$93.4	16.3%
2003	\$119.6	28.1%
2004	\$77.3	-35.4%
2005	\$85.2	10.3%
2006	\$121.7	42.9%
2007	\$136.7	12.3%
2008	\$245.1	79.3%
2009	\$154.6	-36.9%
2010	\$204.4	32.2%
2011	\$193.0	-5.6%
2012	\$181.1	-6.2%
2013	\$190.4	5.1%
2014	\$178.8	-6.1%
2015	\$176.8	-1.2%
2016	\$155.4	-12.1%
2017	\$164.6	5.9%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda.

**Exportaciones e Importaciones de Bienes TIC 1994-2017 (En millones de dólares) y
Variación Anual 1995-2017 (En porcentajes).**

Año	Exportaciones bienes TIC	Importaciones bienes TIC	Var. Abs Exportaciones	Var. Abs Importaciones	Var % Exportaciones	Var % Importaciones
1994	\$0.2	\$109.9	-	-	-	--
1995	\$0.2	\$133.8	\$0.0	\$23.8	9.5%	21.7%
1996	\$0.4	\$121.6	\$0.2	-\$12.2	103.4%	-9.1%
1997	\$0.7	\$139.9	\$0.3	\$18.3	87.1%	15.0%
1998	\$1.5	\$143.4	\$0.8	\$3.5	123.6%	2.5%
1999	\$0.7	\$233.4	-\$0.8	\$89.9	-53.3%	62.7%
2000	\$7.1	\$319.3	\$6.5	\$86.0	939.8%	36.8%
2001	\$8.9	\$246.4	\$1.8	-\$72.9	24.7%	-22.8%
2002	\$5.2	\$208.1	-\$3.7	-\$38.3	-41.2%	-15.5%
2003	\$4.3	\$247.6	-\$0.9	\$39.5	-17.7%	19.0%
2004	\$7.9	\$346.2	\$3.6	\$98.6	84.1%	39.8%
2005	\$8.7	\$350.4	\$0.7	\$4.2	9.2%	1.2%
2006	\$9.5	\$462.6	\$0.9	\$112.2	10.1%	32.0%
2007	\$17.0	\$613.9	\$7.5	\$151.3	78.2%	32.7%
2008	\$16.5	\$475.3	-\$0.5	-\$138.6	-2.9%	-22.6%
2009	\$13.8	\$370.9	-\$2.8	-\$104.3	-16.7%	-22.0%
2010	\$14.8	\$458.2	\$1.0	\$87.2	7.2%	23.5%
2011	\$17.1	\$505.4	\$2.4	\$47.2	15.9%	10.3%
2012	\$20.0	\$514.9	\$2.9	\$9.5	16.7%	1.9%
2013	\$26.7	\$540.0	\$6.7	\$25.1	33.7%	4.9%
2014	\$24.8	\$543.6	-\$1.9	\$3.6	-7.1%	0.7%
2015	\$15.3	\$561.1	-\$9.5	\$17.5	-38.2%	3.2%
2016	\$16.6	\$518.6	\$1.2	-\$42.5	8.1%	-7.6%
2017	\$13.1	\$537.5	-\$3.5	\$18.9	-21.2%	3.6%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos por la Oficina de Información y

Respuesta del Banco Central de Reserva.



ENTREVISTA

La siguiente entrevista se encuentra dirigida para atender a la investigación académica sobre “Los efectos de las políticas públicas para la industria manufacturera de El Salvador ejecutados entre el periodo 1990 -2017”

Objetivo de la entrevista: Conocer la percepción de ex funcionarios claves sobre el desempeño económico de la industria manufacturera durante el periodo 1990-2017, ante la ejecución de los diferentes programas derivados de las políticas públicas con vinculación a la industria manufacturera en El Salvador

Nota aclaratoria: Los comentarios vertidos en esta entrevista serán utilizados con fines académicos, no tendrá vinculación política ni de otro tipo.

Entrevistado: _____

Cargo que representó y período: _____

1. Ante la corriente neoliberal que tuvo una alta pujanza en El Salvador a inicios de la década de los años noventa y que tuvo cambios durante la siguiente década, ¿Cuáles considera que fueron los aspectos representativos en materia de política económica en el marco de este nuevo modelo de desarrollo? ¿qué elementos influyeron en la industria salvadoreña?
2. A partir del año 2009, en El Salvador evidenció un importante giro de corriente política hacia la izquierda tras el cambio presidencial de la época ¿Cuáles considera que fueron los aspectos más representativos en materia de política económica en el marco de este giro? ¿qué elementos influyeron en la industria salvadoreña?

3. Dentro del periodo que usted fue funcionario en la entidad de Estado al que perteneció, ¿Considera que existió una política industrial oficial o fueron diseñadas otro tipo de políticas públicas dirigidas para este sector? ¿tuvo incidencia la corriente de pensamiento económico de dicha época?
4. ¿Las políticas públicas vinculadas a la industria fueron más verticales, horizontales o de frontera? ¿Por qué? **Nota: Para esta parte se tipifican las políticas industriales de la siguiente forma:**
 - a. Políticas horizontales: incluyen medidas de apoyo a la formación de capital humano y medidas genéricas de apoyo a las actividades productivas como certificaciones, control de calidad y guías para el establecimiento de normas, entre otras. También comprenden incentivos para el desarrollo de la infraestructura y el entorno empresarial. Asimismo, suelen ser las menos exigentes en términos de infraestructura institucional y, en general, emplean un número relativamente reducido de instrumentos.
 - b. Políticas verticales: son aquellas que favorecen sectores particulares (o incluso empresas) sobre otros, en contra de las señales del mercado, por lo general (pero no necesariamente) para mejorar la eficiencia y promover el crecimiento de la productividad, tanto para toda la economía como para las propias industrias objetivo. Implican contar de mayor capacidad institucional, y que involucren sectores específicos o de interés, ya que requiere que, para su implementación, un amplio conjunto de instrumentos.
 - c. Políticas de Frontera: Las políticas de frontera responden a una visión de desarrollo nacional más amplia y tienen como objetivo crear capacidades en áreas estratégicas tecnológicas y científicas clave. Estas políticas son la expresión de estrategias más

complejas y requieren una mayor capacidad de gestión institucional y una coordinación eficaz de los diferentes actores.

5. ¿Cuáles fueron rubros industriales que se vieron más beneficiados y los afectados con el modelo neoliberal, y, con el giro a la izquierda en El Salvador? ¿Por qué?



ENTREVISTA

La siguiente entrevista se encuentra dirigida para atender a la investigación académica sobre “Los efectos de las políticas públicas para la industria manufacturera de El Salvador ejecutados entre el periodo 1990 -2017”

Objetivo de la entrevista: Conocer la percepción de representantes industriales sobre el desempeño económico de la industria manufacturera entre el periodo neoliberal de 1990-2008, y el periodo del giro a la izquierda comprendido en los años 2009-2017, ante la ejecución de los diferentes programas derivados de las políticas públicas con vinculación a la industria manufacturera en El Salvador

Nota aclaratoria: Los comentarios vertidos en esta entrevista serán utilizados con fines académicos, no tendrá vinculación política ni de otro tipo.

Entrevistado:_____

Sector industrial que representa:_____

1. Ante la corriente neoliberal que tuvo una alta pujanza en El Salvador a inicios de la década de los años noventa y que tuvo cambios durante la siguiente década, ¿Cuáles considera que fueron los aspectos representativos en materia de política económica en el marco de este nuevo modelo de desarrollo? ¿qué elementos influyeron en la industria salvadoreña?

2. A partir del año 2009, en El Salvador evidenció un importante giro de corriente política hacia la izquierda tras el cambio presidencial de la época ¿Cuáles considera que fueron los aspectos más

representativos en materia de política económica en el marco de este giro? ¿qué elementos influyeron en la industria salvadoreña?

3. ¿Considera que existió una política industrial oficial tanto en el periodo neoliberal y durante el giro a la izquierda? ¿Qué elementos resaltarían de cada uno de los periodos?

4. ¿Cuáles son los factores que fueron favorecidos dentro del rubro industrial (tanto en general como el sector que representa) durante ambos periodos y cuáles fueron las desventajas?