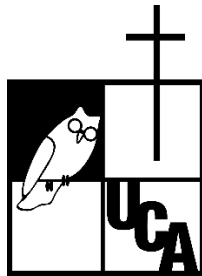


UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA

“ JOSÉ SIMEÓN CAÑAS ”



**ANÁLISIS CRÍTICO DE LAS TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS
IMPULSADAS EN EL MARCO DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN
CAPITALISTA EN EL SECTOR TEXTIL: EFECTOS EN LA PRODUCTIVIDAD Y
COMPETITIVIDAD DURANTE EL PERÍODO 1989-2016**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREPARADO PARA LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO (A) EN ECONOMÍA

PRESENTADO POR:

NATHALIE ISABELLE CRUZ DÍAZ

JOSÉ IGNACIO APARICIO JUÁREZ

DANIEL ANTONIO GALÁN ALEGRÍA

ANTIGUO CUSCATLÁN, SEPTIEMBRE 2018

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA

“ JOSÉ SIMEÓN CAÑAS ”

RECTOR

Andreu Oliva de la Esperanza, S. J.

SECRETARIA GENERAL

Silvia de Fernández

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

Dr. Ricardo Flores

DIRECTOR DEL TRABAJO

Dr. Abraham Heriberto Mena Vásquez

SEGUNDA LECTORA

Julia Evelyn Martínez Barraza

A mi madre, por enseñarme que la vida es un camino de esfuerzo y perseverancia y que con actitud positiva las metas son más fáciles de alcanzar. Le agradezco por enseñarme que aprender es divertido, que las dificultades son superables y que todo sacrificio tiene recompensas; le agradezco por enseñarme a ser valiente y por nunca dudar de mí.

A mi abuela, que desde muy pequeña ha sido mi principal aliada y me ha mantenido en su mente y corazón, siempre confiando que tomaré las mejores decisiones. A Daniel, por ser mi aliado desde el día uno y enseñarme más de lo que podría haber aprendido sola. Al Doctor Mena, por aportarnos sus valiosos consejos y aceptar guiarnos en este difícil proceso; no lo habríamos logrado sin su apoyo. A Julia Evelin por abrir mi tercer ojo. A Nachito, por ser él más auténtico y nunca dejar que el estrés lo sobrepasara.

“La arrogancia y el miedo todavía nos impiden aprender la lección más simple y significativa de todas: no se trata de ti” – Ancient one (Doctor Strange)

Nathalie Isabelle Cruz

Agradezco infinitamente a mi madre Dina, por guiar siempre el camino de mi vida hacia la mejor dirección, por apoyarme y brindarme la fortaleza y sabiduría necesarias para tomar siempre las mejores decisiones y no desistir ante las adversidades. Agradezco también a mi hermano Luis, por ser siempre un ejemplo de tenacidad ante los problemas y que sin importar lo desfavorable que parezca el panorama, lo mejor siempre está por venir. Finalmente, agradezco a mis compañeros de tesis Nathalie, Daniel y a cada una de las personas que me brindaron su apoyo incondicional y compartieron sus conocimientos para transformarme y ser una mejor persona cada día.

“Quien pretenda una felicidad y sabiduría constantes, deberá acomodarse a frecuentes cambios.” - Confucio

José Ignacio Aparicio

A mi padre, Manuel, por todo el apoyo que me ha brindado a lo largo de toda mi vida, porque siempre se ha esforzado por darle todo a sus hijos y porque a pesar de no ser perfecto no lo cambiaría por nada. A mi madrastra, Sara, por siempre ayudarme en todo lo que ha estado en sus manos. A mis hermanos: Víctor, Carlos y César, a mis hermanas: Ester, Sofía y Julissa porque cada uno de ellos ha aportado cosas valiosas a mi vida y sin duda lo seguirán haciendo.

A mi grupo de tesis, porque todas las experiencias vividas en este período y en la universidad en general son cosas que siempre tendré presentes, a Nathalie por haber sido siempre mi compañera y apoyo incondicional durante todo este tiempo, a Ignacio por su increíble capacidad de permanecer impasible ante cualquier situación. A nuestro asesor, Dr Mena, por haber dedicado su tiempo y esfuerzo en leer y brindarnos su opinión sobre este trabajo. A nuestra segunda lectora, Julia Evelyn, por enseñarnos a afrontar la realidad nacional en base al conocimiento y no desde posturas superficiales. Y a todas aquellas personas con las que hemos cruzado caminos durante el período que duro este logro, sobre todo a aquellas que han confiado en mí y con las cuales he compartido momentos memorables.

Daniel Antonio Galán

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|----|
| CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO..... | 1 |
| 1.1. Patrón de acumulación capitalista. | 2 |
| 1.1.1. Leyes que condicionan la Acumulación Capitalista..... | 4 |
| 1.1.2. Patrón de acumulación en El Salvador. | 8 |
| 1.2. Políticas neoliberales. | 14 |
| 1.2.1. Marco teórico filosófico del neoliberalismo..... | 14 |
| 1.2.2. Expansión global de las políticas neoliberales | 15 |
| 1.2.3. Políticas neoliberales en El Salvador. | 18 |
| 1.3. Transformación Productiva. | 23 |
| 1.3.1. Connotación de transformación productiva..... | 23 |
| 1.3.2. Perspectivas teóricas para el abordaje de la transformación productiva. | 28 |
| 1.3.2.1. Michael Porter | 28 |
| 1.3.2.2. CEPAL | 32 |
| 1.3.3. La política de transformación productiva en El Salvador..... | 34 |
| 1.4. Enfoques de estudio: herramientas de análisis de variables..... | 37 |
| 1.4.1. Enfoques teóricos de competitividad. | 37 |
| 1.4.1.1. Análisis competitivo de los países | 40 |
| 1.4.1.2. Módulo competitivo del crecimiento del comercio internacional (CAN) | 41 |
| 1.4.2. Enfoques teóricos de productividad. | 42 |
| Indicadores a utilizar: | 43 |
| 1.4.2.1. Ratio producción sobre número de trabajadores/as..... | 43 |
| 1.4.3. Enfoques teóricos de crecimiento..... | 43 |
| 1.4.3.1. Crecimiento de producto interno bruto..... | 44 |
| 1.4.3.2. Crecimiento de las exportaciones del sector..... | 44 |
| CAPÍTULO II: EL SECTOR TEXTIL EN EL SALVADOR | 45 |
| 2.1. Concepto:..... | 46 |
| 2.2. Antecedentes..... | 47 |
| 2.2.1. Antecedentes de la Industria Textil | 47 |
| 2.2.2. Antecedentes de la formación de la Industria en El Salvador | 47 |
| 2.2.3. Antecedentes de la formación de la Industria Textil en El Salvador | 48 |
| 2.3. Leyes que regulan al sector textil y políticas desarrolladas..... | 50 |
| 2.3.1. Leyes..... | 50 |
| 2.3.1.1. Políticas de reorientación económica: | 50 |
| 2.3.1.2. Políticas de apoyo al sector exportador: | 51 |

| | | |
|--|---|----|
| 2.3.2. | Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva (PFDTP): | |
| | 54 | |
| 2.4. | Zonas Francas de El Salvador..... | 57 |
| 2.5. | Cluster textil de El Salvador..... | 59 |
| 2.6. | Proceso productivo..... | 60 |
| 2.6.1. | Producción del sector textil en El Salvador..... | 62 |
| 2.6.1.1. | El esquema de paquete completo..... | 62 |
| 2.6.1.2. | Instituciones relacionadas al sector que ayudan a los procesos productivos..... | 63 |
| 2.6.2. | Clasificación del sector textil en la actividad económica salvadoreña..... | 64 |
| 2.7. | Tratados comerciales:..... | 68 |
| 2.7.1. | Tratados de Libre Comercio (TLC):..... | 68 |
| 2.7.1.1. | Acuerdo de Asociación Económica Centroamérica-Unión Europea:.... | 69 |
| 2.7.1.2. | Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – República Dominicana (CAFTA-DR)..... | 70 |
| 2.7.1.3. | Tratado de Libre Comercio Centroamérica – México..... | 71 |
| 2.7.1.4. | Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Chile..... | 72 |
| 2.7.1.5. | Principales socios comerciales..... | 72 |
| 2.7.2. | Importancia del sector textil en la economía salvadoreña:..... | 74 |
| 2.7.2.1. | Economía doméstica:..... | 75 |
| 2.7.2.2. | Sector externo..... | 79 |
| CAPÍTULO III. INDICADORES DEL EFECTO DE LA APLICACIÓN DE LAS TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS EN EL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIÓN.... | | 83 |
| 3.1. | Análisis Competitivo de los Países (CAN)..... | 84 |
| 3.1.1. | Cuota de mercado:..... | 84 |
| 3.1.2. | Estructura exportadora del país..... | 85 |
| 3.1.3. | Estructura de importación del mercado..... | 87 |
| 3.1.4. | Especialización:..... | 88 |
| 3.2. | Módulo Competitivo del Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC):..... | 89 |
| 3.2.1. | Tipología del producto..... | 90 |
| 3.2.2. | Descomposición del cambio:..... | 92 |
| 3.2.3. | Participación del producto:..... | 92 |
| 3.2.4. | Contribución del producto..... | 93 |
| 3.2.5. | Participación de mercado..... | 93 |
| 3.2.6. | Especialización..... | 94 |
| 3.2.7. | Tasa arancelaria..... | 95 |

| | |
|--|-----|
| 3.3. Enfoque teórico de productividad..... | 96 |
| 3.3.1. Ratio producción – trabajadores/as: | 96 |
| 3.4. Enfoques teóricos de crecimiento | 98 |
| 3.4.1. Crecimiento del Producto Interno Bruto: | 98 |
| 3.4.2. Tasa de crecimiento de las exportaciones textiles | 99 |
| CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 101 |
| 4.1. Conclusiones generales del sector textil: | 102 |
| 4.2. Recomendaciones: | 107 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 109 |
| ANEXOS..... | 113 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|-----|
| Tabla 1 Programas de mediadas neoliberales en El Salvador | 20 |
| Tabla 2 Subsectores del sector manufacturero | 46 |
| Tabla 3 El Salvador: Cambio Estructural. 1990 – 2010. Estructura del PIB a precios constantes de 1990 | 54 |
| Tabla 4 Zonas Francas establecidas en El Salvador | 57 |
| Tabla 5 Clasificación de la Industria Textil dentro de las actividades económicas de El Salvador | 64 |
| Tabla 6 Capítulos sección XI: | 68 |
| Tabla 7 Códigos arancelarios referentes al sector textil en el top 10 de productos exportados hacia países con los que se tiene TLC | 69 |
| Tabla 8 Evolución de las exportaciones del sector textil y confección antes y después de la entrada en vigencia del DR CAFTA. Período 1994-2017 | 70 |
| Tabla 9 El Salvador: Principales mercados de destino de las exportaciones de productos textiles y de confección durante el período 1994-2017. | 72 |
| Tabla 10 Top 10 de los mayores exportadores textiles de El Salvador | 73 |
| Tabla 11 Principales socios comerciales de productos importados de textiles y de confección en el período 1994-2017 | 74 |
| Tabla 12 Descomposición del cambio de los productos de la sección XI del SAC, para el período de 1990 – 2017, en millones de dólares..... | 92 |
| Tabla 13 Cuadro comparativo de las acciones gubernamentales que propiciaron transformaciones productivas en el sector maquila textil y confección | 103 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 1 Saldo de la deuda pública | 22 |
| Gráfico 2 PIB de productos textiles en proporción del PIB de manufacturas, período 1990-2016 | 75 |
| Gráfico 3 Número de empleos en el sector textil y confección en el período 2007-2016.. | 76 |
| Gráfico 4 Evolución de salario mínimo, período 2006-2017 en dólares..... | 77 |
| Gráfico 5 Salario Promedio por año del sector textil y de confección en el período en comparación de la canasta básica rural y urbana, en el período 2007-2016, dólares de Estados Unidos..... | 78 |
| Gráfico 6 Balanza comercial sector textil y confección, en base a la sección XI del SAC valores FOB para el período 1994-2017, dólares de Estados Unidos..... | 79 |
| Gráfico 7 Exportaciones de la sección XI del SAC en proporción del total de exportaciones para el período 1994-2017, porcentajes..... | 80 |
| Gráfico 8 Exportaciones salvadoreñas por Capítulos del SAC en el período 1994-2017 valores FOB en dólares de Estados Unidos..... | 81 |
| Gráfico 9 Productos textiles y de confección mayormente exportados por El Salvador en el período 1994-2017, valores FOB en dólares de Estados Unidos | 81 |
| Gráfico 10 Cuota del mercado salvadoreño de los capítulos 61 y 62 con respecto a los mercados MCCA, MERCOSUR, Unión Europea, Estados Unidos y México para el período 1990 – 2017, en porcentaje. | 85 |

| | |
|---|----|
| Gráfico 11. Porcentaje de la estructura exportadora de los capítulos 61 y 62 del sector textil y de confección respecto a los demás sectores exportadores del país para el período 1990 – 2017..... | 86 |
| Gráfico 12. Porcentaje de la estructura de importación del mercado de los capítulos 61 y 62 del sector textil y de confección respecto a todos los demás sectores internacionales para el período de 1990 - 2017..... | 87 |
| Gráfico 13. Especialización de la estructura de exportación de los capítulos 61 y 62 respecto a la estructura de importación de los capítulos 61 y 62 para el período de 1991 – 2017.. | 88 |
| Gráfico 14 Porcentaje de la participación del producto para la sección XI del SAC, para el período de 1990 – 2017..... | 92 |
| Gráfico 15. Porcentaje de la contribución del producto para la sección XI del SAC, para el período de 1990 – 2017..... | 93 |
| Gráfico 16. Porcentaje de participación de mercado para la sección XI del SAC, para el período 1990 – 2017..... | 94 |
| Gráfico 17. Porcentaje de la especialización de los productos de la sección XI del SAC, para el período 1990 – 2017..... | 95 |
| Gráfico 18. Porcentaje de las tasas arancelarias pagadas para la sección XI del SAC, para el período de 1990 – 2017..... | 95 |
| Gráfico 19 Ratio producción – trabajadores/as, en el período 2007 - 2016..... | 96 |
| Gráfico 20. Tasa de crecimiento de la producción anual y tasa de crecimiento del número de trabajadores del sector textil, 2008 - 2017 | 97 |
| Gráfico 21 Tasa de crecimiento del PIB del Sector Textil y el PIB nacional, en el período 1991-2016 | 98 |
| Gráfico 22. Tasa de crecimiento de las exportaciones del sector textil y las exportaciones nacionales, en el período 1995-2017 | 99 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|---|----|
| Ilustración 1 Factores de especialización productiva | 27 |
| Ilustración 2. Línea del tiempo sobre el desarrollo del sector textil en El Salvador:..... | 49 |
| Ilustración 3 Cadena de valor del sector textil y confección en El Salvador: | 58 |
| Ilustración 4 Cluster textil en El Salvador | 60 |
| Ilustración 5 Enlaces básicos de la cadena de valor verticalmente integrada del sector textil y confección..... | 63 |
| Ilustración 6 Exportaciones de El Salvador hacia Estados Unidos de los capítulos 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62 y 63 de la sección XI del SAC para el período de 1990 – 2017..... | 91 |

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

| | |
|---|----|
| Diagrama 1 Ciclos de prosperidad..... | 29 |
| Diagrama 2 El diamante de la competitividad | 30 |
| Diagrama 3 Matriz de competitividad | 39 |

ÍNDICE DE ECUACIONES

| | |
|--|----|
| Ecuación 1 Ratio producción-Trabajador | 43 |
| Ecuación 2 Crecimiento del sector textil..... | 44 |
| Ecuación 3 Tasa de crecimiento de las exportaciones textiles | 44 |

SIGLAS Y ABREVIATURAS

| | |
|----------|--|
| AID | Agencia Interamericana de Desarrollo |
| AMSS | Área Metropolitana de El Salvador |
| ANTEL | Administración Nacional de Telecomunicaciones |
| ARENA | Alianza Republicana Nacionalista de El Salvador |
| ASI | Asociación Salvadoreña de Industriales |
| BCR | Banco Central de Reserva |
| BID | Banco Interamericano de Desarrollo |
| BM | Banco Mundial |
| BMI | Banco Multisectorial de Inversiones |
| CAFTA-DR | Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana |
| CAMTEX | Cámara de la Industria Textil |
| CAN | Análisis Competitivo de los países (por sus siglas en inglés) |
| CEPAL | Comisión Económica para América Latina y el Caribe |
| CIF | Costos, Seguros y Fletes |
| CIRI | Comité de Integración Regional de Insumo |
| CLACDS | Centro Latinoamericano de Competitividad y Desarrollo Sostenible |
| CLAEES | Clasificación de las Actividades Económicas de El Salvador |
| DIGESTYC | Dirección Nacional de Estadísticas y Censos |
| EIR | Ejército Industrial de Reserva |
| FANTEL | Fondo Especial de Los Recursos Provenientes de la Privatización de Antel |
| FES | Formación Económica Social |
| FMI | Fondo Monetario Internacional |
| FMLN | Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional |
| FOB | Franco a Bordo |
| FUNDEMAS | Fundación Empresarial para la Acción Social |
| FUSADES | Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social |
| GAT | Grupo de Acción Territorial |
| INAZUCAR | Instituto Nacional del Azúcar |
| INCAE | Instituto Centroamericano de Administración de Empresas |
| INCAFE | Instituto Nacional del Café |
| ISI | Industrialización por Sustitución de Importaciones |
| ISSS | Instituto Salvadoreño del Seguro Social |
| IVA | Impuesto al Valor Agregado |
| LPE | Ley de Promoción de Exportaciones |
| MAGIC | Módulo Competitivo del Crecimiento del Comercio Exterior (por sus siglas en inglés) |
| MCCA | Mercado Común Centroamericano |
| MERCOSUR | Mercado Común del Sur |
| MINEC | Ministerio de Economía |
| MIPYME | Micro, Pequeña, y Mediana Empresa |
| OCDE | Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos |
| PAC | Patrón de Acumulación Capitalista |

| | |
|--------|--|
| PAE | Políticas de Ajuste Estructural |
| PDC | Partido Demócrata Cristiano |
| PEA | Población Económicamente Activa |
| PEE | Políticas de Estabilización Económica |
| PFDTP | Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva |
| PIB | Producto Interno Bruto |
| PROESA | organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador |
| PYMES | Pequeña y Mediana Empresa |
| RREE | Ministerio de Relaciones Exteriores |
| SAC | Sistema Arancelario Centroamericano |
| TLC | Tratado de Libre Comercio |
| TPE | Transformación productiva con Equidad |
| TTE | Tiempo de Trabajo Excedente |
| TTN | Tiempo de Trabajo Necesario |
| UE | Unión Europea |
| VCR | Ventajas Comparativas Reveladas |
| WITS | World Integrated Trade Solution |

INTRODUCCIÓN

En su desarrollo histórico, la industria textil ha sido considerada como uno de los sectores más importantes de El Salvador, ya que el papel que desempeña en las actividades económicas y en la sociedad ha logrado transformar de manera significativa diferentes ámbitos tales como el empleo, la producción, las exportaciones, la inversión, así como su contribución al equilibrio de la balanza comercial en el país.

La importancia que ha adquirido este sector ha sido en gran medida sostenida por una serie de políticas que promovieron cambios en la estructura productiva del país durante el período de 1989 - 2000 tales como; los incentivos fiscales para promover las exportaciones no tradicionales (maquila), la firma de tratados de libre comercio y la disminución de aranceles a las importaciones. Ante ello, en la presente investigación se pretende determinar el efecto de la aplicación de medidas de transformación productiva impulsadas en el marco del patrón de acumulación capitalista sobre la productividad y competitividad del sector textil en la economía salvadoreña; a fin de probar que las acciones gubernamentales enfocadas a la transformación productiva del sector textil han potenciado el desarrollo de la competitividad y han mejorado la productividad del sector.

El posicionamiento del sector textil como principal productor y exportador dentro de la rama manufacturera es lo que ha motivado esta investigación a fin de poder analizar los factores que le permitieron al sector posicionarse en el mercado, tanto nacional como internacional. Por lo que se desarrollará un estudio de las diferentes transformaciones productivas, posicionándolas como el eje principal que subyace los cambios en la estructura del sector textil y de confección, brindándole las condiciones para crecer y desarrollarse en más de un sentido.

Por lo que, una vez identificado el fenómeno de las transformaciones productivas como elemento clave en el desarrollo de la actividad económica, se ha determinado conveniente profundizar el estudio de sus efectos dentro del sector textil. Para ello se realizará un análisis sobre el papel que ha jugado el sector textil en el transcurso de los años en la economía salvadoreña, y así poder conocer a profundidad los diferentes procesos productivos que han sido utilizados en el sector, es decir, el paso de una industria que comenzó por realizar el proceso básico de hilado hasta desarrollar el proceso actual que se conoce como “paquete completo”, el cual consiste en la realización de todo el proceso de confección de la prenda, desde la elaboración del diseño hasta el producto final. Además de una puntualización de todas aquellas políticas, programas, planes, proyectos, etc., que han tendido incidencia en el sector ya fuesen acciones dirigidas específicamente a este o bien, acciones que han afectado al sector como resultados indirectos.

Es requerido mencionar que, durante los años posteriores a la finalización del conflicto armado en El Salvador, el sector externo fue uno de los ejes centrales de las estrategias de crecimiento económico. Este hecho puede ser identificado en los principales objetivos promovidos por los programas de ajuste estructural y el programa de reactivación económica implementadas durante la década de 1990 por los primeros gobiernos electos del partido político Alianza Republicana Nacionalista (ARENA). La relevancia otorgada al sector externo tuvo lugar en gran medida por la influencia de las corrientes de pensamiento económicas que se desarrollaron y expandieron en las décadas de 1980 y 1990 hacia los países de América Latina. Las manifestaciones de estas corrientes de pensamiento se

concretizaron y dieron forma al modelo capitalista neoliberal cuyos principales preceptos fueron plasmados en el consenso de Washington.

A raíz de la expansión de estas corrientes de pensamiento que permearon hacia los gobiernos bajo la forma de políticas públicas durante los siguientes 25 años desde 1989, se implantó un modelo económico liberalizado cuyo enfoque de crecimiento estaba sustentado en el sector externo. Debido a la numerosa cantidad de políticas implementadas durante dicho período se ha planteado la necesidad de determinar si las acciones gubernamentales enfocadas a la transformación productiva del sector textil han potenciado el desarrollo de la competitividad y han mejorado la productividad del sector de estudio.

En la primera sección de la investigación se busca elaborar un marco teórico y conceptual que ayude a explicar y entender el patrón de acumulación capitalista, así como las acciones de transformación productiva aplicadas después del conflicto armado en El Salvador. La transformación productiva es un fenómeno abordado bajo dos enfoques teóricos: la transformación productiva con equidad, desarrollada por la CEPAL y por el de las transformaciones productivas generadas a raíz del aprovechamiento de las ventajas competitivas de un sector económico, desarrollado por Michael Porter. Para el caso de estudio, han sido las teorías de Michael Porter las que coinciden con las estrategias que efectivamente fueron implementadas en El Salvador, sin embargo, se presenta la propuesta de la CEPAL de forma alternativa a los modelos ortodoxos para el desarrollo de la competitividad y productividad de los sectores económicos.

En el desarrollo de la segunda sección se pretende describir y analizar el sector textil en El Salvador tomando en cuenta las transformaciones productivas en el contexto de evolución del patrón de acumulación capitalista. Dentro de esta sección se establece la delimitación de aquellas actividades productivas que serán tomadas en cuenta dentro del sector dada su amplitud y variedad en la producción. Así, para el estudio particular de esta industria será necesario conocer su surgimiento, naturaleza y estado actual, así como las diferentes motivaciones de los agentes económicos para participar en ella con el fin de canalizar sus recursos en la misma. Además, se abordarán aspectos como el marco normativo que rige las actividades de este sector, el nivel de participación que tiene el sector textil en la industria manufacturera y en el sector externo, sus principales exponentes en la vanguardia de la tecnología y la producción en términos de sus procesos y sus cadenas de valor.

Parte del entendimiento de características del sector, es requerido también identificar al conjunto de instituciones tanto del sector público como del sector privado que han incidido en su evolución, de las cuales, es CAMTEX su mayor representante por parte del sector empresarial y debido a su estructura organizativa, es la institución que detenta el poder sobre las decisiones del sector. En el proceso de análisis y descripción del sector maquila textil y confección serán tomadas en cuenta los efectos de las acciones gubernamentales que han generado transformaciones productivas en el sector de estudio, enmarcados bajo el PAC para el sector.

En la tercera sección se espera evidenciar los resultados obtenidos por las transformaciones productivas para el impulso de la productividad y competitividad del sector textil en El Salvador. Indicadores tales como la producción, el empleo, los salarios, productividad, competitividad, otros indicadores del sector externo, entre otros, servirán como instrumentos para medir el desempeño que ha tenido el sector a través del tiempo

con el fin de analizar los efectos que han tenido las intervenciones gubernamentales para determinar si dichas acciones han sido generadoras de transformaciones productivas.

El cuarto capítulo es el producto resultante del análisis de las variables más relevantes abordadas y desarrolladas en el transcurso de la investigación. En este se pretenden exponer las conclusiones de la investigación y realizar propuestas para el mejoramiento del sector textil en El Salvador. A la luz de la evidencia empírica recolectada y sistematizada es posible realizar un examen detallado del estado, características y cualidades del sector maquila textil y confección del cual ha sido posible extraer conclusiones tanto de los elementos que lo componen, así como de todo el conjunto. Además, se plasmarán una serie de recomendaciones que podrían mejorar el desempeño del sector y generar mayores beneficios tanto para los empresarios, como para los trabajadores.



CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

En este primer apartado se elaborará un marco teórico y conceptual que permita tener una visión más amplia del patrón de acumulación capitalista, así como las acciones de transformación productiva que fueron aplicadas en El Salvador a partir de 1989 hasta el 2016.

Se elaborará un marco conceptual de los temas necesarios para desarrollar la hipótesis principal del estudio. Partiendo del concepto del Patrón Acumulación Capitalista y las condiciones que le permiten continuar, así como su desarrollo en el contexto salvadoreño. Así mismo, se caracterizará el esquema políticas neoliberales que potenciaron la transformación productiva del sector textil y su desarrollo en general en El Salvador. Posteriormente será abordado el tema de la transformación productiva, su marco conceptual y las corrientes teóricas que favorecerán el análisis de la investigación dentro del contexto salvadoreño. Y finalmente, se realizará una revisión de los conceptos de competitividad y productividad, así como los indicadores que serán utilizados como herramientas para guiar el análisis de la investigación.

1.1. Patrón de acumulación capitalista.

Las sociedades capitalistas se han caracterizado por la búsqueda de la maximización de las ganancias a lo largo del tiempo, utilizando un proceso de producción ligado a la acumulación de capital, ya que gracias a ésta el sistema capitalista puede consolidarse, pues se garantiza la adquisición de los medios de producción y fuerza de trabajo que necesita para producir y así poder crear la plusvalía que se transformará en capital para poder continuar su ciclo.

Acumulación de capital se le denomina a todo aumento neto en la cantidad de capital. Pues en un proceso de producción ininterrumpido donde el capital circulante está constantemente transformándose en bienes de consumo es necesario reponerlo al mismo ritmo. Esto significa que los procesos de producción deben estar en constante desarrollo por medio de la adecuada articulación del sistema de división social del trabajo para poder garantizar la creación de la plusvalía por los trabajadores asalariados y posteriormente transformarla en capital (Definiciones-de.com, 2018).

El término de patrón, en el concepto de patrón de acumulación, alude a las características y naturaleza de la acumulación de capital y las bases en que esta sustenta su desarrollo, es decir, consiste en la infraestructura material que está encargada de garantizar su viabilidad y de permitir el establecimiento de un orden económico, político, ideológico e institucional que sea funcional respecto a las características de la acumulación que se está dando. Esto significa plasmar una visión en las políticas públicas que se implementan y que determinan la orientación de la acumulación, amparadas en teorías económicas que impulsan muchas veces los organismos internacionales, que es el resultado de una política imperial que tiende a priorizar los intereses de los grupos de poder dominantes a niveles nacionales o internacionales (Guzmán & Salinas, 2008).

Los patrones de acumulación tienen un carácter histórico, pues en distintos momentos de la historia el capital ha privilegiado a algunos sectores mientras descuida a otros,

posteriormente vuelve a estos sectores descuidados para volver a fijarlos como los principales valorizadores del capital.

Por tanto, el patrón de acumulación capitalista es uno de los elementos fundamentales del sistema capitalista pues se caracteriza por ser la forma particular en que se reviste la reproducción a escala ampliada, es decir, es la forma en que se asume el proceso de valorización y de acumulación capitalista, por medio de los cuales el sistema procesa sus contradicciones e impulsa el proceso de crecimiento y desarrollo. Y su caracterización se da a partir de tres momentos fundamentales: La producción de plusvalía, la realización de la plusvalía y la acumulación de plusvalía (Guzmán & Salinas, 2008).

En el documento “El Patrón de Acumulación de Capital en El Salvador, a partir de la implementación de los PAE y PEE durante el período 1989 – 2007”, Guzmán y Salinas definen lo que es plusvalía y describen las particularidades de ella; plusvalía se entiende por el diferencial que se da entre el valor creado por el trabajador y el valor que es apropiado por el capitalista, esto quiere decir que se realiza por medio del valor de las mercancías que son creadas mediante un trabajo excedente no remunerado. Y para poder incrementarla los capitalistas utilizan diversos mecanismos como la plusvalía absoluta, relativa y extraordinaria.

La plusvalía absoluta es la que se obtiene al aumentar la jornada del trabajador, concepto que se entiende como explotación pues se implica que hay un tiempo de trabajo necesario (TTN) (tiempo en el que los trabajadores producen el valor de los medios que necesitan para continuar su vida) y un tiempo del trabajo excedente (TTE) (tiempo en que los trabajadores crean la plusvalía). Y aunque regularmente el tiempo de trabajo necesario (TTN) permanece constante el ajuste se realiza en la duración de la jornada y en la intensidad del trabajo para que se puedan producir más valores de uso (o mercancías) en el mismo tiempo sin la necesidad de realizar intervenciones o modificaciones a la tecnología ya existente.

La plusvalía relativa es aquella que se obtiene cuando disminuye el TTN sin aumentar las jornadas de trabajo, es decir que al darse un incremento en la productividad del trabajo en los sectores que producen los medios de subsistencia de los trabajadores, el valor de la fuerza de trabajo en general o más bien del valor de los medios de subsistencia necesarios para que se reproduzcan disminuye también. Esto significa que el tiempo de trabajo excedente (TTE) aumenta por lo que la plusvalía también sufre un aumento.

La plusvalía extraordinaria, que es una modalidad de la plusvalía relativa, consiste en el excedente de plusvalía que el capitalista se apropia cuando reduce el valor individual de la mercancía (el costo de producirla) en comparación al valor social de la misma.

Estos mecanismos de obtención de la plusvalía permiten comprender la acumulación de capital, ya que esta consiste en el retorno del capital a la producción, es decir, que garantiza que se tenga lo necesario para poder comprar a la fuerza de trabajo, las materias primas y la maquinaria ya sea nueva o la reposición de desgaste de la ya existente durante el proceso de producción.

Al haber obtenido el capital productivo se da paso a la producción de las mercancías con las cuales se obtiene y se valoriza el capital pues ya trae incorporado a la plusvalía. Para poder medir con mayor exactitud las bases del patrón de acumulación que se está efectuando se pueden ocupar indicadores como los recursos materiales que se emplean en la producción, los procesos de trabajo, la cuota de ganancia potencial y la tasa de plusvalía, entre otros.

Posterior a la producción de la plusvalía por medio de la producción del capital mercancía se da un proceso que permite a los capitalistas reiniciar los ciclos del capital, en donde las mercancías salen al mercado. Es así que se da la realización de la plusvalía al efectuarse la venta de estas.

Gracias a las distintas etapas de la plusvalía el Patrón de Acumulación Capitalista (PAC) puede caracterizarse, pues esta es en parte consumida y es en parte acumulada al transformarse en capital productivo adicional, permitiendo así que la existencia del capitalismo siga siendo posible.

Pero existen otros fenómenos que al considerar a la plusvalía como una variable constante pueden incidir en el nivel de obtención de ésta y por ende en el nivel de acumulación que se obtiene, que son: el grado de explotación de la fuerza de trabajo, la capacidad productiva del trabajo, el volumen del capital y la dimensión del mercado, las protecciones, exenciones y concesiones gubernamentales, el acceso al crédito y su costo, la estabilidad económica y social, los niveles de formación y la capacitación de la fuerza de trabajo (Montoya, 1996).

1.1.1. Leyes que condicionan la Acumulación Capitalista.

Se expondrán las leyes fundamentales que rigen la AC y que fueron desarrolladas por Javier Martínez Peinado y José María Vidal Villa en su libro Economía Mundial: La Ley de Sobreproducción Relativa, Ley de la Reproducción ampliada del capital y la Proporcionalidad y la Ley de Tendencia Decreciente de la Tasa Media de Ganancia.

- Ley de Sobreproducción Relativa:

En la estructura económica capitalista existe una presión al progreso que implica el impulso del avance técnico para disminuir el tiempo de trabajo individual por lo que los capitalistas están, de cierta forma, constantemente obligados a introducir el progreso técnico en los procesos de producción de las mercancías (Villa & Peinado, 2001).

Este es el principal motivo por el cual el modo de producción capitalista ha tenido un mayor desarrollo en las fuerzas productivas de lo que han tenido otros modos pre capitalistas. Este avance ha sido mayormente enfocado al sector de transformación productiva (sector industrial), que posee menos limitaciones naturales para la expansión en comparación con el sector agrícola, donde los recursos son limitados y están constantemente en condiciones de extinción.

Y como las actividades de distribución de mercancías producidas (que también pueden ser objeto de progreso) se derivan necesariamente del desarrollo de las fuerzas productivas en la actividad industrial.

“Se considera progreso capitalista, a aquel desarrollo de las fuerzas productivas motivadas y dirigidas por las necesidades de la misma estructura capitalista, que son las de aumentar el capital y la plusvalía producida en todos los procesos de valorización” (Villa & Peinado, 2001).

Por tanto, la necesidad de avance provoca dinámicas de sustitución del trabajo obrero manual por el trabajo mecánico. Esto da lugar a una creciente composición orgánica, lo que significa que el capital constante crece más que el capital variable. Esto explica la tendencia del capitalista a sustituir el trabajo “vivo” por trabajo “muerto”, lo que crea un exceso relativo de fuerza de trabajo respecto al uso de los medios de producción. Por tanto, la cantidad de medios de producción es mayor que la fuerza de trabajo necesaria para su uso.

Esto es una consecuencia directa de la acumulación capitalista pues es ella la que constantemente genera una población trabajadora excesiva para las necesidades medias de explotación del sistema capitalista, es decir, crea a una población sobrante. Esto es lo que comúnmente se denomina el “Ejército Industrial de Reserva (EIR)”, que está siempre disponible para ser explotado en los momentos que sea requerido por el capital.

Por esto, la continua de sustitución de obreros por maquinaria ha sido históricamente usado en la forma en que operar del capitalismo, lo que ha garantizado la existencia permanente del desempleo y de fuerza de trabajo que es expulsada del proceso. Por tanto, se puede afirmar que el desempleo es una característica estructural y necesaria del desarrollo capitalista.

Pero es necesario puntualizar que el desempleo no es realmente una categoría universal de los modos de producción, sino que es una característica de la manera en que se organiza a la producción y de la manera en que se usan los medios de producción. Es por esto que estrictamente no es la cantidad de medios de producción la que genera al Ejército Industrial de Reserva (EIR), es más bien el uso capitalista de estos, ya que son usados con el fin de maximizar la ganancia individual del capitalista (Villa & Peinado, 2001).

Por otro lado, la visión del sistema capitalista es la de disminuir los salarios para lograr “mantener” la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia, discurso que está vinculado a la idea de la racionalidad propia del “orden natural” del mercado.

Gracias a esto, Villa & Peinado (2001, pág. 53) pueden ejemplificar diversos tipos de desempleo:

- Desempleo tecnológico: es producto del aumento de la composición orgánica del capital y del desarrollo de las fuerzas productivas.

- Desempleo cíclico: es producto del cierre o reducción de las actividades de una empresa en crisis.
- Desempleo latente: producto de los trabajadores que se encuentran ocupados en actividades no capitalistas como la agricultura o en la esfera doméstica.
- El desempleo estacionario: producto de aquellas actividades que tienen períodos de producción discontinuos como la agricultura y el turismo.

Así, el desempleo o volumen del EIR no es más que uno de los mecanismos de regulación de la tasa de plusvalía.

- Ley de la Reproducción Ampliada del Capital y la Proporcionalidad:

Obtener el máximo beneficio posible para incrementar el capital ha sido siempre la racionalidad del modo de producción capitalista, y es ésta la que explica su tendencia intrínseca a la expansión.

El crecimiento de capital, conocido como el crecimiento económico, se produce a través de los distintos procesos de acumulación o de lo que normalmente se denomina reproducción ampliada de capital. Y es por esto que el capital necesita estar continuamente renovándose de manera ininterrumpida, proceso que se completa al existir una continua producción de bienes y servicios de consumo final y de los medios de producción para continuar la dicha reproducción (Villa & Peinado, 2001).

Por ello, la producción capitalista debe garantizar la reproducción de los medios de producción, la reproducción de la fuerza de trabajo, la reproducción de las condiciones generales del funcionamiento de la sociedad y la reproducción del capital. Y para asegurar la comprensión del proceso de acumulación de capital se debe explicar la reproducción simple del capital y posteriormente la reproducción a escala ampliada, pues esto permite visualizar a mayor escala lo que sucede con la plusvalía luego de haberse generado el proceso de producción.

La reproducción simple es aquella en la que la plusvalía es consumida completamente por el capitalista para dar continuidad al proceso de producción sin generar crecimiento o acumulación. Para comprenderla mejor se plantea la existencia de dos sectores, el Sector I que es el encargado de generar los medios de producción y el Sector II que es el encargado de producir los medios de consumo (Guzmán & Salinas, 2008).

En cada sector las mercancías tienen un distinto valor de uso, el de las mercancías producidas en el Sector I es el de volver a entrar en el proceso de revalorización del capital. Mientras que el de las que son producidas en el Sector II el valor de uso radica en que su consumo es improductivo.

Por tanto, para que la reproducción ampliada pueda darse, la demanda de bienes de consumo producidos en el Sector I por el Sector II debe ser igual a la demanda

de medios de producción que realiza el Sector II al Sector I (Guzmán & Salinas, 2008).

La reproducción a escala ampliada del capital es el proceso durante el cual se realiza la acumulación del capital y por ende hay crecimiento económico, pues se da un proceso en el que la plusvalía se transforma en capital por medio de la reinversión para adquirir medios de producción y de fuerza de trabajo.

- Ley de la Tendencia Decreciente de la Tasa Media de Ganancia:

La tasa media de ganancia se conoce como una de las “fuerzas ciegas del mercado” por formarse a partir de la acción conjunta de todos los capitalistas y sus capitales.

Pero cada capitalista tiene un pensamiento individualista que los impulsa a aumentar sus niveles de producción para poder reducir sus precios y poder ser más competitivo, por lo que debe de aumentar el capital constante sobre el capital variable. Pero el efecto que este comportamiento “racional” genera es negativo pues genera la disminución de la tasa media de ganancia (G') (Villa & Peinado, 2001).

Esto es así porque la tasa de ganancia varía positivamente con las variaciones de la tasa de plusvalía global; es decir, mientras más plusvalía se está generando mayor es la tasa de ganancia. Mientras que varía negativamente con el crecimiento de la composición orgánica del capital global.

Por ello, cuando todos los capitalistas actúan de manera “racional” al disminuir sus costos para poder encontrar su máximo beneficio, el efecto global que tiene es contrario. Pues si la composición orgánica del capital global (C') aumenta más rápidamente que la tasa de plusvalía global (PL'), la tasa media de ganancia (G') también desciende.

Esto genera una dificultad creciente para poder valorizar la masa creciente de capital, pues la masa de plusvalía no está creciendo al mismo ritmo.

Por otro lado, (Villa & Peinado, 2001) mencionan que existen mecanismos que pueden contrarrestar el fenómeno de la caída de la tasa media de ganancia:

- Reducción de los salarios por efecto del desempleo.
- Descenso del capital variable por el aumento de la productividad del trabajo, lo que reduce su valor.
- Explotación de sectores pre capitalista.
- Abaratamiento de los elementos del capital constante.
- La exportación de capital constante.
- Imposición de barreras a la libre movilidad de capitales.

Estos mecanismos de contrarresto tienden a convertirse en mecanismos de regulación de la dinámica capitalista y dan lugar a variaciones en el modo en que se desarrolla el proceso de producción capitalista y por ende la acumulación de capital.

1.1.2. Patrón de acumulación en El Salvador.

En El Salvador el patrón de acumulación actual está sustentado en los agregados teóricos de las PAE y las PEE, ya que su desarrollo implicó la implementación de reformas económicas e institucionales que disminuían las funciones básicas del Estado, pues este se considera, desde el enfoque neoliberal, como un generador de desequilibrios y un participante nefasto en el desarrollo económico y social.

No obstante lo indicado, al realizar un análisis del devenir histórico vemos que el origen del capitalismo en el país se remonta a la época de la aplicación de reformas liberales impulsadas por Gerardo Barrios, que tenían como base la búsqueda de la transformación de la estructura agraria en el país, orientándola a la producción y exportación del café (Guzmán & Salinas, 2008).

Con la exportación del añil a finales del siglo XVI, El Salvador comienza a involucrarse en la división internacional, y llegó a convertirse en el producto más exportado del país. Luego de la independencia salvadoreña las relaciones comerciales con Inglaterra impulsaron la producción y las exportaciones gracias a la enorme producción textil que realizaba. Las barreras del comercio exterior fueron eliminadas durante los años de 1846 y 1849, y a medida que la industria textil crecía, también lo hacía el mercado del añil en los países centroamericanos (Menjívar, 1980).

Pero con el descubrimiento de la isotina, la crisis del añil se volvió cada vez más grave en toda la región de Centroamérica, pues la demanda de los mercados de Manchester, Liverpool y Rotterdam comenzó a disminuir, gracias a que el proceso de obtención de colorantes y del añil artificial se volvió cada vez más fácil.

Esta situación le fue planteando a una burguesía emergente una segunda oportunidad de inserción del país en la economía mundial impulsada por la producción y exportación del café. Esto gracias a que había una participación de pequeños productores locales, cuya producción estaba basada en la pequeña propiedad campesina.

Esto motivo a que las relaciones comunitarias en las que el trabajador es propietario de los medios de producción se disolvieran. Rafael Menjívar menciona en su libro "Acumulación Originaria y desarrollo del Capitalismo en El Salvador", tres fases durante las cuales se realizaron diversos decretos y peticiones relacionados con los ejidos y las comunidades que estaban en función de la actitud o política en relación a ellos:

- En 1864 se reconoce a los ejidos y a las comunidades como formas de tenencia y son incentivadas a la producción del café.
- Hasta 1880 se observa una constante confrontación entre los dueños de las tierras comunales contra los grupos de terratenientes privados que buscaban el desalojo de los ejidos y las comunidades.
- Y finalmente, durante 1881 y 1896 se comenzaron a aplicar las leyes de extinción de las formas comunales.

Y cuando en 1855 se fundó la ciudad de Santa Tecla se contempló en las tierras ejidales una oportunidad de desarrollar la producción y se les condicionó a dedicar una cuarta parte

para el cultivo del café. El presidente Eugenio Aguilar inicio su siembra en 1846, sientto de los primeros en producir café y para 1856 Gerardo Barrios ya era dueño de una extensa hacienda en Cacahuatique, lo que favoreció la extensión del cultivo del café, declarándolo obligatorio.

Un ejemplo de esto es el caso de Juayúa, éste paso de ser un pueblo rodeado de tierra comunal a uno rodeado de tierras privadas, para 1858 tres terratenientes privados ya habían plantado 40,000 arbustos de café. El general Francisco Salaverría había logrado ampliar su plantación de café tan rápidamente que para 1858 el presidente Gerardo Barrios quería nombrarlo Conde de Zalcoatitán o Marqués de Juayúa (Menjívar, 1980).

Pero no todos los habitantes gozaban de esta prosperidad, pues la abolición de las tierras comunales solo legalizó el procedimiento de la enajenación de las tierras, que ya estaba muy avanzado. Este proceso potenció el mayor levantamiento campesino de 1932, a pesar de que, en los años de 1872, 1875, 1885 y 1898 ya se habían llevado a cabo motines y levantamientos.

De acuerdo con Menjívar (1980), este accionar de los terratenientes privados no era más que el reflejo del pensamiento capitalista de la clase dominante que encontraron cuatro problemáticas que provocaban la disminución de los artículos de importación y que debían de ser corregidas para poder potenciar el desarrollo de la producción cafetalera:

- *La falta de leyes para reglamentar el cultivo de los terrenos ejidales* que en ese momento no era posible convertirlos en propiedad privada, pues consideraban que al coartar la libertad de cultivo se podría potenciar la producción del café y así potenciar las exportaciones.
- *La falta de reglamentos de trabajadores*, consideraban que si se reglamentaban las horas de trabajo del modo más adecuado se realizaría un gran servicio a la agricultura, la mora y a los trabajadores, pues podrían aprovechar el tiempo, ganarían el doble de dinero y aumentarían la riqueza pública.
- *El ganado vacuno* era considerado como uno de los factores que contribuyó a la ruina de los agricultores y por eso se impulsó un cambio técnico en relación a los cultivos.
- *La falta de capitales* que estaba relacionada con la forma en que se financiaba el añil era inadecuado para el cultivo del café, por lo que se comenzó a desarrollar una sociedad de agricultura que lograra atraer capitales del exterior para prestar dinero a los agricultores.

Esto provocó que los gobiernos salvadoreños intentaran estimular, sin mucho éxito, la migración china al país. Pero para los años 1869 – 1872 fue la migración europea la que aumentó. Estas familias de origen Palestino, Libanés y griegos fueron poco a poco integrándose a las oligarquías dominantes hasta tener un papel hegemónico en la sociedad (Menjívar, 1980).

Esta transferencia de capitales logró suplir la escasez de fondos de la formación social salvadoreña y lograron acaparar las fases del proceso productivo de la actividad cafetalera. Estos inmigrantes se concentraron en desarrollar beneficios, producir y exportar café. Y

gracias al suministro de capitales requerido que fue proporcionado por los inmigrantes, se aumentó la acumulación de capital con el excedente que era obtenido en la esfera de circulación.

Para el año 1875 el café empezó a posicionarse como uno de los productos más significativo en las exportaciones, aportando el 33%, el añil aportaba el 22.9% y el 44.1% lo aportaban otros productos; ya para el año 1904 el café aportaba el 81% de las exportaciones, el añil aportaba solamente el 3% y otros productos el 16% de las exportaciones (Guzmán & Salinas, 2008).

Incluso algunos apellidos que se establecieron como los más influyentes en el siglo XX siguen vigentes en las burguesías actuales. Por ejemplo: Walter Deininger, De Sola, Ariz de Lagos, Quiñónez, Guirola y Vicente Sol.

Y cabe destacar que la burguesía agroexportadora no provino exactamente de los sectores añileros, sino que la masa de capital que permitió la acumulación de capital provenía de migrantes y comerciantes nacionales convertidos en capitalistas.

Junto a estos fenómenos se iba dando la transformación de la Formación Económica Social (FES) salvadoreña, pues se dio la implementación de medidas que permitieron alcanzar transformaciones en la estructura productiva que facilitaban la implantación del capitalismo en El Salvador. Estas medidas fueron: Saqueo de tierras, enajenación fraudulenta de los dominios del Estado y la depredación de los bienes de la iglesia.

Gracias a esto, durante las primeras décadas del siglo XX el patrón de acumulación continuó apoyándose en la concentración de la propiedad de la tierra y en la estructura agraria basada en la exportación del café, lo que permitía acumular más capital pues países como Alemania, Francia, Holanda, Italia y Estados Unidos aumentaron la demanda de café a nivel mundial favoreciendo a El Salvador (Guzmán & Salinas, 2008).

Al principio de los años 30, las exportaciones de café entraron en crisis debido a la baja de los precios internacionales, la mala cosecha que se dio entre 1931–1932 y el descontento social interno causado por la expropiación de tierras y la represión social. Esto demostró que la fragilidad de la estructura productiva de El Salvador estaba basada en la dependencia que existía de la mono exportación.

Dicha crisis generó un aumento de los intereses bancarios, provocando que los propietarios de pequeñas y medianas tierras no podía pagar sus deudas, lo que les obligo a vender sus tierras a los grandes terratenientes. Esto convirtió a la oligarquía cafetalera en un grupo muy pequeño y poderoso, donde la mitad eran de origen extranjero y ejercían tal poder que incluso el Estado proporcionaba la infraestructura necesaria para poder continuar colocando la producción en los mercados internacionales.

En el documento: “El Patrón de Acumulación de Capital en El Salvador, a partir de la implementación de los PAE y PEE durante el período 1989 – 2007”, Guzmán y Salinas realizan una descripción detallada de los eventos sucedidos a partir de los años 50, señalando que en la década de 1950 se buscó “modernizar” la economía salvadoreña por medio de la industrialización, y como en ese momento todo el capital provenía de la

agricultura esta permitió impulsar el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Aunque el PAC continuó basándose en la agricultura por varias décadas más.

Pero con el impulso de la ISI los grandes agroexportadores orientaron parte de los ingresos de las exportaciones de café, algodón y azúcar a las actividades industriales para poder expandir la acumulación de capital a los sectores industriales.

El Estado incentivó a que los mismos capitales acumulados en la economía de la agroexportación financiaran la implementación del ISI. En 1950 se aprobó la Ley del Impuesto sobre la Renta y en 1953 fue la Ley de Fomento Industrial que, junto a las exenciones fiscales, políticas arancelarias, entre otros, garantizaban una protección y un refuerzo para la nueva industria naciente.

Pero las poblaciones campesinas continuaban siendo excluidas, los desplazamientos de campesinos lograron incrementar la oferta del mercado laboral en las actividades de la industria y algunas poblaciones tuvieron que desplazarse a montañas y tierras erosionadas. Al mismo tiempo, los capitalistas concluyeron que para poder continuar aumentando la acumulación del capital era necesario expandir los mercados internos, que consideraban muy reducidos, con la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) (Guzmán & Salinas, 2008).

En 1960 los países centroamericanos firmaron el Tratado General de Integración, esto permitió la integración y el fortalecimiento de la estructura productiva de los países de la región, el capital salvadoreño se fue expandiendo gracias a las inversiones realizadas en los países vecinos, los grupos de poder ya no solo se concentraban en la agricultura.

Esto generó que las exportaciones tradicionales disminuyeran, lo que afectó considerablemente la capacidad de compra de los países, incrementó las desigualdades en la distribución de los beneficios de los países y las restricciones en la disponibilidad de divisas para importar insumos, materias primas y bienes de capital. Esto contribuyó, junto con la guerra de “Legítima Defensa entre El Salvador con Honduras”, a la disolución del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1969.

Muchos países habían recurrido al endeudamiento para poder financiar el déficit y realizar inversiones de infraestructura, y en algunos casos esto se tradujo en inflación, lo que abrió el camino para la implementación de políticas de estabilización tipo FMI.

Al mismo tiempo, en El Salvador se enfrentaba un problema de desocupación pues el ISI provocó una concentración masiva en las zonas urbanizadas del país, especialmente en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS) donde se encontraba el mayor desarrollo industrial del país, pero el modelo simplemente no podía absorber el exceso de fuerza laboral que generaba el sistema agroexportador.

A mediados de los años setenta el país presentaba una tasa de subutilización de la fuerza laboral agrícola del 47%, el sector secundario sólo lograba generar empleos a un ritmo de crecimiento del 1.7% anual y la tasa de desocupación en el sector aumentó de un 5% a un 9% (Guzmán & Salinas, 2008).

A pesar de esto, durante la década de los años 70's los grupos de poder aun mantenían control sobre la tierra, permitiendo la existencia de la Formación Económica Social (FES) salvadoreña, la política estatal continuaba orientada a la promoción de las exportaciones agrícolas e industriales y era lo que mantenía a la economía sustentada en las actividades de agroexportación.

En la década de los ochenta se da una tendencia a la crisis del patrón de acumulación, pues existía un alto nivel de concentración y centralización del capital en la agroexportación, la burguesía dependía de los mercados internacionales y había poca dinámica en la economía.

El gobierno del Partido Demócrata Cristiano (PDC) aplicó reformas orientadas a fortalecer el mercado interno, desconcentrar la propiedad de la tierra y darle mayor participación al Estado en la actividad económica. Se nacionalizó la banca, se implementó una reforma agraria y la nacionalización del comercio exterior del café y el azúcar, además de la creación de instituciones como el Instituto Nacional del Café (INCAFE) y el Instituto Nacional del Azúcar (INAZUCAR). Esto debilitó aún más al patrón de acumulación pues los grupos de poder ya no podían acceder directamente a los ingresos que generaban los capitales, sumándole que el café se encontraba en una crisis a nivel internacional.

Estas reformas no lograron evitar que el conflicto armado ocurriera. Este conflicto aumentó de manera progresiva, pasando de enfrentamientos pequeños y aislados a grandes operaciones militares. La lucha se desató al menos en ocho departamentos: San Salvador, Santa Ana, Chalatenango, Cabañas, San Vicente, La Paz, Morazán y Usulután.

La Fuerza Armada organizó a su vez, batallones de infantería de reacción inmediata entrenados en Estados Unidos (que era el país más interesado en detener la lucha que estaba ocurriendo en El Salvador) para combatir a la guerrilla. Estos batallones eran: El Atlacatl, Bracamonte, Belloso, Arce y Atonal. Estos grupos perpetraron terribles masacres a la población que consideraban aliadas de la guerrilla, como la masacre del Mozote y del Río Sumpul.

Durante el conflicto se dio una economía de guerra (situación en la que se priorizan las actividades económicas indispensables de un país), por lo que se experimentó un descenso acelerado de la actividad económica, factor que afectó al patrón de acumulación, pues en términos del Producto Interno Bruto entre 1970 y 1975, la economía creció a una tasa promedio anual de 5.5%, entre 1975 y 1980 1%, en 1980 fue de -8.7%, en 1981 de -8.6%, en 1982 fue de 5.3%, en 1983 de 0.7%, en 1984 de 1.5%, y en 1985 de 1.6%. Esto trajo como una consecuencia un descenso en la calidad de vida de las personas y el aumento de la pobreza extrema (Ministerio de Educación, 1994).

También se produce una fuga de capitales, el cierre de empresas y el desplazamiento del mercado hacia la economía informal. El desempleo creció de 10.2% de la Población Económicamente Activa (PEA) en 1970 a 30% en 1984, mientras que el subempleo creció de 44,6% de la PEA en 1970 al 55% en 1980 (Ministerio de Educación, 1994) (FUSADES, 1989).

A partir de la década de los noventa se comenzaron a implementar medidas económicas para poder corregir la crisis que el patrón de acumulación sufría y poder cambiar su base, buscando oportunidades fuera de las actividades de agroexportación por medio de la adopción de reformas estructurales promovidas por organismos financieros internacionales.

Con la fundación del partido Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) y la creación de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), comienza a impulsarse el nuevo patrón de acumulación en el país, que está basado en el libre comercio y en medidas neoliberales.

Las reformas que el Estado salvadoreño sufrió durante el primer Gobierno de Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) se alimentaron de la estrategia creada por la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) en 1989: “Hacia una economía de mercado en El Salvador: Bases para una nueva Estrategia de Desarrollo Económico y Social”. Lo que dio pie a tres generaciones de reformas que pretendían lograr la “modernización del Estado”, pero solamente evidenciaron el proceso de venta y traslación de las empresas públicas a manos privadas.

Esto se logra por medio de la implementación de las Políticas de Estabilización Económica y de Ajuste Estructural, mismas que permitieron que las empresas transnacionales adquirieran activos y empresas públicas a precios de liquidación. Asimismo, por medio de la desregulación económica se buscó la supresión de cualquier regulación estatal que afectara el funcionamiento del capital privado. Se permitió que los precios de bienes de consumo básicos se movieran en base a las especulaciones, los salarios se flexibilizaron a la baja, las tasas de intereses escalaron tanto que el crédito destinado a la producción disminuyó, los aranceles desaparecieron para poder crear un sector externo abierto y la inversión extranjera directa, en forma de maquilas, se estableció en el país (Moreno, 2004).

Se buscó potenciar el crecimiento mediante la protección de la industria, por medio de la generación de condiciones para que el desarrollo provenga de los sectores de la economía que estaban ligados al comercio exterior, en un contexto de desgravación arancelaria, fomento de las exportaciones y el fomento de empleos intensivos en mano de obra.

Durante el período 1989-2000 las políticas que promovieron cambios en la estructura productiva del país se caracterizaron por la aplicación de incentivos fiscales para promover las exportaciones no tradicionales (maquila), en conjunto con la firma de tratados de libre comercio, disminución de aranceles a las importaciones, además de la privatización de sectores de gran relevancia y alta rentabilidad económica. Estas y otras reformas marcaron el inicio de una economía con una mínima participación del Estado, dependiente de las remesas, con una amplia dependencia de las importaciones y el sector manufacturero maquilador como uno de los principales motores del dinamismo económico.

Posteriormente, entre el año 2000 y el año 2009, se implementaron las reformas neoliberales de “segunda generación”, entre las que se pueden mencionar, la Ley de integración monetaria (dolarización), firma de tratados de libre comercio y la modernización del Estado (Moreno, 2004).

Gracias a estos procesos el patrón de acumulación salvadoreño puede continuar reproduciéndose, pues todas estas condiciones continúan incluso durante los gobiernos del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN).

1.2. Políticas neoliberales.

1.2.1. Marco teórico filosófico del neoliberalismo.

Como es posible deducir de su nombre, el neoliberalismo es un enfoque de pensamiento cuyas bases fundamentales se sustentan en la corriente de pensamiento Liberal. En la historia de los últimos siglos, la doctrina liberal se ha expandido y consolidado paulatinamente alrededor del mundo como la ideología predominante en sus múltiples dimensiones (económica, social, jurídica, política, etc.). Sin embargo, el pensamiento liberal ha perdurado en la historia de las economías más desarrolladas manifestándose en diferentes modelos y tipos de organización social.

El pensamiento neoliberal ha sido el enfoque resultante de las transformaciones del liberalismo clásico, cuyos principales representantes teóricos fueron Adam Smith y David Ricardo, quienes establecieron las bases para la consolidación del sistema capitalista. Estas ideas se encaminaban a la liberalización de los mercados y la supresión de la intervención del Estado en la economía. Con base a las ideas de estos pensadores fue posible el desarrollo de nuevas y diferentes teorías.

Una de las etapas de transformación teórica que sufrió el liberalismo estuvo a cargo de algunos teóricos como: Friedrich Hayek, Milton Friedman y Ludwig Von Mises a mediados del siglo XX. Estos autores han sido los primeros partidarios del modelo neoliberal, quienes abogaban por la libre competencia y la negación del Estado en la planificación o intervención económica. A pesar que estos autores defendían la misma premisa de los autores clásicos, el elemento que las diferenció fueron en principio las bases argumentativas con las que la defendían.

De acuerdo a los planteamientos que Hayek sostenía, las soluciones que proponía a la crisis que sufría la economía capitalista era un “Estado con dos funciones opuestas: fuerte para debilitar o quebrar el poder de los sindicatos; y limitado en relación con los gastos sociales y a las intervenciones económicas” (Calvento, 2006, p. 45). Según Hayek el objetivo de esta estrategia consistía en lograr la estabilidad monetaria lograda en principio por la disciplina presupuestaria; elemento que es muy resonado en el enfoque de las políticas públicas neoliberales.

Asimismo, el proceso de formación neoliberal se nutrió de otros elementos teóricos como la corriente de pensamiento económica neoclásica, la cual se caracteriza en gran medida por la búsqueda de la maximización de la utilidad, y el fundamento de la racionalidad de “Homo economicus”; la conclusión resultante de ambas perspectivas teóricas, suponen que los individuos actúan racionalmente a fin de maximizar su utilidad individual, y cuyas decisiones son perfectamente racionales, elementos que han caracterizado profundamente la dimensión social del sistema capitalista.

De esta manera, la corriente de pensamiento neoliberal advierte que:

Se ha orientado a darles una importancia secundaria a las cuestiones sociales como la pobreza y desigualdad. Privilegiando ante todo la preeminencia del principio de propiedad privada y la libertad individual. Por lo tanto, llegaron a considerar que, pese a que las desigualdades podían producirse por el sistema económico que defendían, estaba en manos de cada individuo procurar su seguridad y mantenimiento. Promueven un Estado limitado, y dicha característica la refuerzan mayormente en los temas sociales (Calvento, 2006, p. 47).

En el estudio de la formación del neoliberalismo es posible identificar una amplia gama de teorías que fortalecen, algunas en mayor medida que otras, todos los supuestos teóricos respecto a los diferentes ámbitos en los que puede ser aplicado; sin embargo, el elemento fundamental entorno a la que giran todas estas ideas, es la Libertad; amplio concepto que ha sido tema de debate y que aún necesita ser redefinido.

1.2.2. Expansión global de las políticas neoliberales

Existen elementos que deben de tomarse en cuenta en el proceso previo al estudio de las políticas neoliberales y su vinculación con las dinámicas de acumulación del sistema capitalista. Las ideas subyacentes a los modelos y dinámicas económicas son algunos de los elementos clave que deben de tomarse en cuenta debido a que, en la formación y proceso de desarrollo del sistema capitalista, siempre ha existido una doctrina o corriente de pensamiento económica que han guiado los procesos de transformación productiva.

Las ideas de Adam Smith y el liberalismo económico fueron algunos de los elementos teóricos e ideológicos que contribuyeron en gran medida a la formación, consolidación y expansión del sistema capitalista. Entre las ideas más importantes desarrolladas por Adam Smith en su obra principal “Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones” (Smith, 1776), se encuentra la explicación de los elementos que determinan la riqueza de las naciones, de los cuales la capacidad productiva de un país es la principal de ellas.

Las ideas de este autor se encuentran enmarcadas en las ideas del liberalismo económico, estableciendo en un principio la capacidad que tienen los mercados para autorregularse por una especie de *mano invisible* y debido a ello el Estado no debe de intervenir en la economía; elemento que dio sustento y fortaleció la doctrina que se popularizó en la Francia del siglo XVIII: *laissez faire, laissez passer* (dejar hacer, dejar pasar), la cual condena la intervención estatal en asuntos económicos (no intervención de los mercados) y lo relega únicamente en su papel de la defensa de los derechos individuales y los derechos de propiedad.

Según Smith el incremento de la riqueza y bienestar de una nación se logra mediante dos vías: La división del trabajo y la acumulación de capital.

La relevancia del primer concepto la esclarece cuando expresa que “el progreso más importante en las facultades productivas del trabajo, y gran parte de la aptitud, destreza y sensatez con que se aplica o dirige, por doquier, parecen ser consecuencia de la división del trabajo” (Smith, 1776, p. 7). Así es como explica el autor que la división del trabajo es un elemento que propicia la capacidad productiva del trabajo, hecho que conlleva al aumento de la riqueza de una nación.

En cuanto a la acumulación de capital Smith expresa que “la parsimonia, al aumentar el capital que se destina a dar ocupación a manos productivas contribuye a aumentar el número de aquellos cuyo trabajo agrega algún valor a la materia que elaboran, contribuyendo así a incrementar el valor de cambio del producto anual de la tierra y el trabajo del país” (Smith, 1776, p. 306). De esta manera explica cómo las ganancias de los empresarios capitalistas al ser empleadas en consumo productivo conllevan a la acumulación de capital, y por ende a la capacidad de compra de más medios de producción y una mayor contratación de trabajadores productivos; la acumulación progresiva de capital provocará aumentos en la producción de mercancías y de esa forma, se aumentará la riqueza de una nación.

En torno a estos dos planteamientos Smith establece las bases teóricas con las que defiende que: el incremento de la productividad y la acumulación de capital es beneficiosa para los trabajadores tal como lo manifiesta al decir que “los salarios del obrero, nunca se elevan tanto como cuando la demanda de mano de obra aumenta de modo permanente o cuando la cantidad de obreros ocupados crece considerablemente de año en año” (Smith, 1776, p. 239), mientras que los capitalistas se benefician directamente de la acumulación de capital por la vía de las ganancias. Así la acumulación de capital se convierte en el eje central de la vida económica y de la formulación de políticas públicas; por lo tanto, lo que favoreciera los procesos de acumulación de capital, sería igual de bueno para la sociedad.

Después de la difusión de las teorías de Adam Smith pudieron consolidarse los capitalistas como clase hegemónica y lograron expandir el capitalismo como sistema económico dominante al rededor del mundo.

En la historia del sistema capitalista es posible identificar una amplia diversidad de fenómenos económicos, sociales y culturales enmarcados en contextos, territorios y temporalidades diferentes; sin embargo, un patrón característico de este sistema es su tendencia natural a las crisis económicas:

“El crecimiento tiene lugar por medio de fases alternadas de expansión (aumento de la producción) y recesión (reducción de la producción). Una fase de expansión se desarrolla de forma acumulativa, pero alcanza un límite en que se produce necesariamente una reversión (la crisis coyuntural o cíclica). De la misma forma, la recesión subsecuente se desarrolla acumulativamente, hasta alcanzar un límite que da lugar a una recuperación y a una nueva expansión” (Gouverneur, 2005, p. 263).

Las ideas de Smith fueron el sustento teórico para el posterior desarrollo de diversas teorías y modelos que explican el funcionamiento de la economía o partes específicas de ella. En los inicios del siglo XX, Estados Unidos se había convertido en una de las principales potencias económicas capitalistas a nivel mundial; sin embargo, hacia el año 1929, la crisis que tuvo lugar en Wall Street, Estados Unidos se propagó e intensificó llevando a la economía mundial hacia la crisis de los años 30. En ese momento, no solo tuvo lugar una crisis económica sino también una crisis en las corrientes predominantes del pensamiento económico debido a que estas teorías no tenían la capacidad de dar respuesta a los problemas que estaban ocurriendo en el modelo capitalista vigente.

De cara a la crisis fue necesaria la transición hacia un nuevo enfoque de teoría económica. Ante ello tuvieron lugar una serie de estrategias de políticas públicas denominadas “New Deal” que fueron impulsadas por el presidente de Estados Unidos Franklin Roosevelt, las

cuales estaban inspiradas en las ideas del economista John Maynard Keynes, las cuales, a diferencia de la teoría económica convencional, expresaban la necesidad de la injerencia estatal en asuntos económicos como eje central para la reactivación de la economía.

Las políticas *New Deal* tuvieron un impacto muy significativo para la reactivación económica debido a la progresiva generación de empleos que se produjeron a raíz de estas. Debido a cambios en elementos y características de corte económico, social y cultural dentro de todos los países en los que funcionaba el sistema capitalista, la economía mundial comenzó a transitar por una crisis que inclusive las políticas de intervención del Estado no podían solventar. Debido a ello, comenzaron a fortalecerse corrientes de pensamiento alternas de forma tal que:

El neoliberalismo aparecerá con toda su fuerza en la ciencia económica en 1960, en Estados Unidos, y se expresará de forma clara en cuatro corrientes de pensamiento [...] esas cuatro teorías definieron una visión reduccionista del Estado y de la política. La teoría económica neoclásica buscó demostrar la inutilidad de la acción reguladora del Estado; el nuevo institucionalismo intentó transformar al Estado en un segundo mejor (second best) en relación con el mercado; la teoría de la elección pública transformó el Estado en una organización intrínsecamente corrupta; y las versiones más radicales de la elección racional redujeron la política a un juego de ganancias y pérdidas en el mercado” (Bresser-Pereira, 2009, p. 93).

Hacia 1981 con la llegada de Ronald Reagan a la presidencia en Estados Unidos, tuvo inicio una nueva etapa en los procesos de aplicación de políticas públicas y estos cambios tendrían lugar en los países capitalistas más desarrollados. Combinadas las ideologías del presidente Ronald Reagan, de la primera ministra del Reino Unido Margaret Thatcher y del economista de la Escuela de Chicago Milton Friedman, se lograron expandir y consolidar las ideas neoliberales en los países capitalistas del mundo.

Un elemento de gran importancia que hizo posible la expansión de las ideas neoliberales fue la creación de la fundación sin fines de lucro llamada “Atlas Network”, la cual se estableció como un tanque de pensamiento para la defensa de la libertad y de los derechos de propiedad privada (Network, s.f.). Esta fundación se dedicó a financiar y transmitir las nuevas ideas del liberalismo económico. Así, Pereira explica que “el neoliberalismo suele definirse como un liberalismo económico radical, como la ideología del Estado mínimo y de los mercados autorregulados” (Bresser-Pereira, 2009, p. 86).

Otro elemento importante para el estudio de la expansión global de las políticas neoliberales, es la dimensión política del neoliberalismo. Esta dimensión se manifestó mediante la agenda del Consenso de Washington y se convirtió en el principal manual para la formulación de política económica alrededor del mundo. Este consenso abarcaba diez elementos principales en materia de política económica: 1) disciplina fiscal; 2) reordenación de las prioridades del gasto público; 3) reforma fiscal; 4) liberalización financiera; 5) tipo de cambio competitivo; 6) liberalización del comercio; 7) liberalización de la inversión extranjera directa; 8) Privatizaciones; 9) desregulación; 10) Derechos de propiedad (Martínez Rangel & Reyes Garmendia, 2012).

1.2.3. Políticas neoliberales en El Salvador.

Como consecuencia directa de los procesos de expansión global de las políticas neoliberales, El Salvador no quedó exento en la adopción de estas medidas en materia de política económica y política institucional.

En el contexto de la reciente finalizada guerra civil y la llegada a la presidencia en 1989 de Alfredo Cristiani fue el momento clave para la aplicación de una serie de reformas institucionales orientadas por el neoliberalismo; la creación del tanque de pensamiento FUSADES en 1983, quien hizo la formulación y aplicación de las reformas neoliberales que sufriría el país durante la década de 1990.

El documento “Hacia una economía de mercado en El Salvador: Bases para una nueva estrategia de desarrollo económico y social” (FUSADES, 1989) publicado por FUSADES sentó las bases para la formulación de las políticas económicas del primer Gobierno de Arena en el país después de la guerra.

Este documento contenía una serie de lineamientos para guiar tanto la política económica como la política institucional; en materia de política fiscal el documento expone la necesidad que la nueva política fiscal esté orientada a que el sector textil sea el impulsor del desarrollo económico; también se requiere de una política tributaria que sea equitativa, neutra y que garantice la eficiencia en su administración y control; y ejercer una política de gasto eficiente y eficaz, y corregir los déficit fiscales.

Algunas de las medidas recomendadas categorizadas como “prioritarias” para la ejecución de la estrategia comprendía una serie de reformas como la simplificación del impuesto sobre la renta, la eliminación, a mediano plazo, del impuesto al patrimonio y la aplicación de un código tributario para hacer más justo administrativamente el sistema; la reducción paulatina de los impuestos a las exportaciones del café estaba incluida, entre ellas.

Fue a través de este documento que se sembró la idea de la necesidad de la aplicación del Impuesto al Valor Agregado (IVA), el cuál es un tipo de impuesto muy conocido por ser generalmente de carácter regresivo con un impacto muy negativo en los estratos más pobres y vulnerables de la población.

En materia de política financiera, la propuesta de desarrollo proponía la liberalización de las tasas de interés como requisito para el buen funcionamiento del sector. A esta propuesta se le acompañó con la elaboración de un marco legal que regule las operaciones de las instituciones financieras para asegurarse que la competencia sea un mecanismo efectivo de dinamismo en el sector.

En cuanto al sector externo, la estrategia de desarrollo propuso que era imperativo la “configuración de un sistema de economía abierta que coloque al sector externo como motor del desarrollo económico” en el que se debe “desplazar al Estado de toda labor de injerencia directa en los negocios del comercio exterior y concentrar su acción en los aspectos normativos y de vigilancia (FUSADES, 1989, p. 8).

Es claro que al analizar las propuestas realizadas por el tanque de pensamiento que impulsó las políticas neoliberales en El Salvador se pueden identificar similitudes con las ideas contenidas en el Consenso de Washington. El elemento común que más se destaca

en ambas propuestas es la reducción del papel del Estado en la actividad económica y su relegación a la defensa de los derechos individuales y la propiedad.

Desde la toma del poder del Gobierno en 1989 y con la ayuda técnica y financiera de organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, se comenzaron a implementar las reformas neoliberales en El Salvador a través de varias estrategias.

El Ejecutivo puso en marcha tres programas para darle fundamento económico al neoliberalismo:

- Programa de Políticas para la Estabilización económica, incluyendo políticas de precios, fiscal, monetaria y crediticia, comercial y de estabilización del Sector externo y políticas del sistema financiero.
- Programa de “Reorientación Económica” o de Ajuste Estructural de la Economía, en aras de transformar a nuestro país en exportador de productos no tradicionales fuera de Centro América, a fin de que se convirtieran en la fuente principal de divisas, desplazando de esta función a las exportaciones tradicionales y a las destinadas a los mercados centroamericanos.
- Programa de “modernización” del Estado, especialmente entendida como la “venta” de empresas estatales a los empresarios y las reformas institucionales, la eliminación de aquellas medidas y normas consideradas como obstrucciones al mercado, en función de crear condiciones nacionales favorables a las exportaciones no tradicionales fuera de Centro América. (Argueta Antillon, 2005, p. 9).

Entre las políticas más significativas aplicadas en El Salvador desde el año 1989 hasta 2000 se encuentran: la eliminación de controles de precios de productos de consumo final, la eliminación de aranceles a las importaciones y del impuesto al patrimonio, se privatizaron empresas estatales como Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL), se aprobó la aplicación del Impuesto al Valor Agregado además de la privatización del sistema financiero y de pensiones.

Las políticas que transformaron la institucionalidad y el papel del Estado se centraron en tres planos:

La reestructuración de la burocracia estatal, para hacerla más eficiente y reducir sus costes; la traslación de aquellos activos y funciones relacionadas con el suministro de servicios públicos que el sector privado pudiera asumir de manera rentable; y la contribución al establecimiento de los marcos institucionales, legales y regulatorios que fomenten la inversión privada (Moreno, 2004, p. 19).

Entre las políticas de transformación institucional del Estado, la privatización de servicios públicos fue una de las medidas cuyos efectos repercutieron de forma significativa y permanente. Específicamente, los casos de la privatización de las telecomunicaciones y la distribución eléctrica, empresas cuya rentabilidad significaban ingresos para el Estado.

La apertura del sector externo y fomento de la inversión extranjera trajo consigo una amplia serie de reformas que desgravaron cientos de productos de importación, además de la concesión de incentivos fiscales a diferentes sectores económicos. Las reformas realizadas al marco jurídico de Ley de zonas francas reimpulsaron la industria en la medida que fue eliminado el derecho exclusivo del Estado para la construcción de zonas francas de

exportación, coadyuvado por la eliminación de impuestos (impuestos como la renta, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), al patrimonio, la repatriación de capital y utilidades, a las exportaciones, etc.) (BCR, 2002).

La disciplina fiscal como eje para reducción de los déficits fiscales tuvo un considerable impacto en el rol que juega el Estado, debido a que la reducción del déficit estaba orientada no por el lado de aumentos en la recaudación tributaria sino por el lado de la disminución del gasto público, hecho que se tradujo en la disminución de los servicios públicos y la calidad de los mismos. Esta estrategia logró disminuir la intervención del Estado en la economía y propició el estancamiento sostenido de la inversión.

La flexibilización del mercado laboral y la precarización del empleo fueron una consecuencia directa del proceso de reestructuración del rol del estado en la economía y la sociedad. Un reflejo directo de la precarización del trabajo fue el trato diferenciado que se le dio al sector maquila, como estrategia competitiva para impulsar el sector; en términos de salarios mínimos requeridos por ley y desregulación de las condiciones laborales, afectando las condiciones de vida de los trabajadores del sector, siendo las mujeres afectadas mayormente dado que “la población trabajadora de la maquila es mayoritariamente femenina” (CEPAL, 2001, p. 34).

En la tabla 1 se presenta un resumen de los principales cambios ejecutados a nivel económico e institucional.

Tabla 1 Programas de mediadas neoliberales en El Salvador

| Año | Medidas de contenido neoliberal |
|--|---|
| 1989 | Privatización de las exportaciones del café (INCAFE) Privatización de las exportaciones de la azúcar (INAZUCAR) |
| 1990 | Privatización del Hotel Presidente Privatización de la Banca Privatización de las importaciones de petróleo Cierre del Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA) Cierre del Instituto de Vivienda Urbana (IVU) |
| Presidente Alfredo Cristiani (1989-1994) | 1991 Privatización de algunas consultas externas del sistema de salud Liberalización del tipo de Cambio Privatización de la Investigación del café Implementación del Impuesto al Valor Agregado Reducción de aranceles |
| 1992 | Privatización de la Escuela Nacional de Agricultura |
| 1995 | Privatización de ingenios azucareros y plantas de alcohol Privatización de la distribución de energía eléctrica |
| Presidente Armando Calderón (1994-1999) | 1998 Privatización de las telecomunicaciones Privatización del sistema de Pensiones Privatización de algunos servicios de hospitales públicos |
| 1999 | Privatización del sistema de placas y licencias |
| 2000 | Proceso de integración Monetaria (dolarización) |
| Presidente Francisco Flores (1999-2004) | 2002 Concesión de seguridad y alimentación del Seguro Social Concesión de Puerto Concesión y venta de servicios de salud |

Fuente: extraído de Raúl Moreno, 2004.

El enfoque y objetivo último que tenían este conjunto de políticas era convertir a las exportaciones no tradicionales en el principal motor de crecimiento y generador de valor agregado en la economía, transformándola progresivamente en una economía en la que

predominan los servicios y la producción de bienes no exportables (denominados no transables) (Argueta Antillon, 2005).

Tras una década de la implementación de políticas públicas con enfoque neoliberal desde 1989, los sucesivos gobiernos que presidieron las decisiones económicas en el país continuaron los procesos de privatizaciones, apertura comercial y financierización de la economía. Al inicio del nuevo siglo, el Gobierno continuó aplicando reformas económicas e institucionales que transformarían profundamente la estructura productiva de forma permanente.

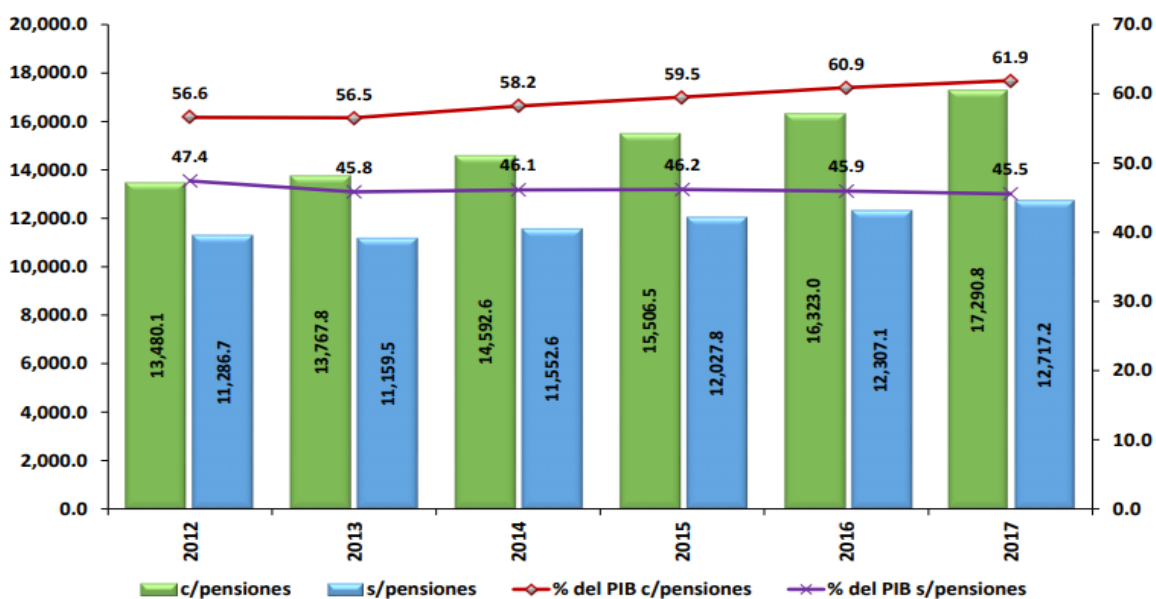
Una de las políticas más significativas que produjeron cambios de carácter permanente o casi irreversible, fue la Ley de Integración Monetaria (Decreto Legislativo, 2001). El primero de enero del año 2001 entró en vigencia la ley, esta tenía por objeto sacar de circulación la moneda en curso legal de aquella fecha: el “Colón” y sustituirla por el “Dólar” provocando así el fenómeno de la dolarización. Este cambio tuvo implicaciones significativas en la facultad que tiene una economía para emitir su propia moneda, lo que le posibilita la aplicación de políticas monetarias, acción que es totalmente imposibilitada para aquellas economías dolarizadas. La aplicación de esta ley repercutió directamente en una transformación económica e institucional de largo plazo, además implicó una reducción de las capacidades que tiene el Estado para intervenir en la economía, tomando también en cuenta un aumento en la dependencia al exterior.

De esta manera fue como se crearon las condiciones para la implementación del modelo neoliberal en El Salvador. La aplicación de este modelo trajo consigo una gran cantidad de problemas institucionales y económicos al país; entre los efectos heredados de estas políticas puede decirse que se crearon las condiciones necesarias para el progresivo crecimiento estructural de la deuda pública tanto con pensiones como sin ellas; la abrupta apertura externa dejó como una clara consecuencia la vulnerabilidad de la economía ante crisis internacionales, hecho que fue demostrado por los impactos de la crisis financiera del año 2008; además de ello, se produjo una tendencia casi irreversible del saldo deficitario de la balanza comercial.

El elevado nivel de endeudamiento y los altos déficits fiscales han deteriorado la estabilidad de las finanzas públicas a través de los años, generando una mayor inestabilidad macroeconómica. El efecto adverso de las políticas neoliberales se manifiesta en los niveles de crecimiento sostenido de la deuda pública (Gráfico 1).

De cara a los efectos causados por la aplicación de las políticas neoliberales es claro que la economía salvadoreña necesita transitar a un nuevo modelo económico que propicie el desarrollo social y el crecimiento económico. Tómese en cuenta que el resultado de toda la transformación económica e institucional que sufrió El Salvador durante el período de 1989 – 2009 subsumió a la economía en una trampa de bajo crecimiento, extendiendo así las brechas de desigualdad en los ingresos.

Gráfico 1 Saldo de la deuda pública
SPNF: Saldo de la Deuda, 2012 – 2017
 (En millones de US\$ y % del PIB en eje secundario)



Fuente: Informe de estadísticas generales 2017, Ministerio de Hacienda.

1.3. Transformación Productiva.

1.3.1. Connotación de transformación productiva.

Las estrategias de transformación productiva tienen el objetivo de estimular a los sectores estratégicos de los países que poseen ventajas comparativas en los mercados mundiales, con el objetivo de aumentar sus exportaciones y niveles de empleo.

Lo que se busca es poder producir más y mejor por medio de la economización de recursos y la adopción de nuevas tecnologías, en orden de fortalecer el crecimiento económico y el aumento de las exportaciones y el empleo, los países que han tenido un crecimiento sostenido (especialmente los del Sudeste Asiático) usan una herramienta de análisis económico mundial denominado “Product Space” que identifica a los sectores estratégicos e implementa programas especializados de apoyo (Seaman, 2013).

Pero para que exista un crecimiento sostenido los países deben de realizar varias acciones:

- Mantener un diálogo franco y constante entre el sector público y el sector privado.
- Desarrollar sectores de manufacturas.
- Promover exportaciones con alto valor agregado.
- Especializar la economía en productos con ventajas comparativas a nivel mundial y altos niveles de productividad.

El concepto de transformación productiva con equidad (TPE) creado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) nació en respuesta a la crisis de los años ochenta, su objetivo era revertir los efectos de ésta crisis, con el objetivo de exponer este concepto se abordarán cinco aspectos de la transformación productiva con equidad (Lahera, et al., 1995):

- La transformación productiva debe sustentarse en el progreso técnico (el cual no deber limitarse al desarrollo y a la adaptación de la tecnología, debe incorporar la capacidad de gestión empresarial, mejoras en la organización general y en la calidad de la mano de obra) considerando el contexto actual de globalización.
- También debe incluir carácter sistémico de la competitividad, modernizando los sistemas productivos en su conjunto, subrayando la articulación intersectorial y la elevación de la productividad en todo el sistema productivo, con el objetivo de la homogenización progresiva de los niveles de productividad sin dejar de lado los costos medio ambientales que esto pueda traer.
- Necesita una gestión macroeconómica coherente y estable, característica necesaria pero insuficiente por sí sola, esto se debe a la relevancia de los instrumentos monetarios, financieros y cambiarios, también de los agregados tributarios y del gasto gubernamental. Necesita de planificación en cuanto a la aplicación de los programas y la armonización de las políticas de corto y mediano plazo, al mismo tiempo necesita del incremento de la tasa de ahorro, es decir, una tasa de consumo por persona menor al ingreso por persona, por su carácter equitativo y social este aumento en la tasa de ahorro debe provenir de los estratos de ingreso más altos y del gobierno.
- La Transformación Productiva con Equidad (TPE) para ser sostenible en el tiempo necesita cohesión social, la cual necesita mayor equidad para poder desarrollarse.

Esto genera una cadena de acciones necesarias ya que para conseguir una mayor equidad es necesario un mayor crecimiento económico que a su vez necesita de la TPE para poder aumentar, esta relación simbiótica entre crecimiento y equidad es posible gracias a las relaciones complementarias entre las políticas orientadas hacia una mayor eficiencia y crecimiento y las políticas que pretenden alcanzar mayor bienestar y distribuir el ingreso.

- Es necesario el fomento del “Regionalismo abierto” el cual se basa en la interacción de la apertura comercial, la desreglamentación y la integración impulsada por acuerdo o políticas, ya que esto permite afianzar la transformación productiva por medio de la integración de Latino América y el Caribe, así como por medio de cooperación intrarregional.
- Un entorno democrático pluralista y participativo es parte esencial de los cuatro puntos anteriores, al igual que la concertación nacional, la renovación de la manera en que se realiza la intervención nacional redefinirá el papel de la acción pública (se debe velar por el cumplimiento eficiente y eficaz de ésta) concentrando las acciones en las prioridades actuales sin dejar de lado el fortalecimiento de las instituciones para fortalecer un marco estable y predecible en el que la actividad privada pueda desenvolverse.

En el documento Transformación Productiva con Equidad (CEPAL, 1996) se plantean las principales condiciones para la transformación productiva con equidad, estas son:

A) Entorno internacional

La evolución económica de la región se ha visto influenciada por el sector externo de forma fundamental, de forma comparativa cabe mencionar que el crecimiento en América Latina y el Caribe en los años sesenta y setenta superó a la correspondiente a los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para los mismos años, sin embargo, para los años ochenta esta tendencia se revirtió siendo en esa década tres veces mayor el crecimiento de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Los países de América Latina y el Caribe se han especializado en la exportación de los bienes menos dinámicos en el comercio internacional, sin embargo, éstos tienden a encontrar un mayor número de barreras no arancelarias.

Esto obliga a realizar un esfuerzo en el campo de la investigación y desarrollo, que incluya la cooperación técnica internacional y a la inversión extranjera directa de lo contrario será difícil participar de forma dinámica en la expansión de los mercados, en relación a los productos alimentarios se observa una saturación del consumo en países desarrollados, viéndose afectados por bienes sustitutos que son producidos por países desarrollados. Los aranceles aplicados de acuerdo a la cláusula de la nación más favorecida tienden ser mayores para los productos que los países desarrollados exportan en mayor proporción (textiles, ropa, calzado y algunos petroquímicos), la existencia de proteccionismo diferencial sobre los bienes de mayor valor agregado que podrían ser exportados de manera competitiva por países en desarrollo se considera un impuesto internacional al valor agregado, es decir un impuesto a la transformación productiva.

Otros factores que presentan dificultades para la región consisten en que las monedas utilizadas como reservas internacionales están sujetas permanentemente a inestabilidades cambiarias de distinta envergadura, la creación de liquidez internacional se realiza de forma irregular siendo influenciada por las acciones de agentes privados nacionales y supranacionales. Las finanzas internacionales se caracterizan por profundos desajustes en las cuentas externas de algunos países industrializados y en el tema de la inversión extranjera directa aunque la TPE podría verse beneficiada de gran manera por ésta (si favorecen el aporte efectivo de capital, la tecnología y la capacidad de dirección) si cumplen las siguientes características: deben corresponder efectivamente a nuevas inversiones y no a la compra de activos o empresas existentes y no debe originarse en operaciones de conversión de la deuda externa, en donde el inversionista obtenga los documentos a un precio muy inferior al valor nominal, al suceder esto en la práctica se realiza una revalorización de ellos, sustituyendo la deuda externa por inversión extranjera en donde el país deudor no tiene ningún beneficio de los generados en el mercado secundario.

B) Los equilibrios macroeconómicos

Estos desajustes surgieron de forma simultánea en los planos: externo, fiscal y productivo, expresándose en forma de estrechez de divisas, altas tasas inflacionarias, baja inversión y subutilización de la capacidad instalada, restaurar estos desequilibrios desembocó en la generación de costos sociales, es decir, mayores desigualdades. En el caso de los equilibrios externos la aplicación de programas de estabilización y ajustes no recesivos han demostrado que entre más tardan en funcionar tienen un mayor impacto negativo sobre la confianza y la credibilidad necesaria para retomar un crecimiento sólido, sin embargo, el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos no es condición suficiente para el crecimiento (aunque es una condición necesaria).

Para lograr aprovechar el margen de expansión del producto, mediante la adecuada combinación de ordenamiento económico interno y un mejor aprovechamiento de la capacidad para generar o ahorrar divisas, con este objetivo la política económica debe tener en cuenta tres hechos centrales: Promoción de un sólido desarrollo exportador, persecución y mantenimiento de una sólida situación fiscal y la aplicación de un conjunto de políticas que condujera a las economías a sus producciones de plena capacidad ocasionando mayores niveles de producto por habitante, inversión, ahorro y consumo, así como mejores salarios.

La CEPAL plantea una relación en cadena entre inversión, crecimiento y transformación productiva, para conseguir este último eslabón no basta solamente con invertir, sino que las inversiones deben mejorar la asignación eficiente de recursos en actividades de elevada rentabilidad social. Estos recursos adicionales creados, con inversión nacional o extranjera, son requerimiento para lograr una estructura productiva que se caracteriza por aumentar la competitividad internacional.

C) Financiamiento del desarrollo

La transformación productiva requiere un alza en la tasa de inversión, la cual puede elevarse por tres vías: el financiamiento externo, ahorro del sector público y ahorro del sector privado.

La falta de financiamiento externo representa un obstáculo al crecimiento y a la inversión, la caída del ahorro externo genera carencia de divisas obligando a la economía a operar por debajo de sus niveles de plena capacidad e introduce enormes niveles de incertidumbre y de variabilidad en el producto; sin embargo, es necesario generar mecanismo para que el ahorro externo no sustituya el ahorro interno de tal forma que la reducción en la deuda externa permita una recuperación de la inversión. Los desequilibrios macroeconómicos y la falta de ahorro externo han generado aumentos del gasto por subsidios y transferencias, mayor costo de las operaciones cuasifiscales y caída en los ingresos tributarios.

El desajuste fiscal generado también tiene efectos sobre la inversión privada debido al impacto del déficit sobre el costo del crédito, los niveles de inflación y a la disminución de la inversión pública (dadas las características de la región esto ocasiona una disminución en la inversión privada) la cual deprime el ahorro privado y favorece a la fuga de capitales. Por estos motivos el financiamiento de la TPE requiere una política fiscal sólida que permita elevar el ahorro público

D) El apoyo de los agentes sociales a la transformación productiva con equidad

La TPE exige la existencia de partidos políticos con amplio apoyo que represente los intereses de forma coherente de los grupos que conforman la sociedad; sin embargo, deben ser capaces de poder llegar a acuerdos de forma realista, también exige la existencia de organizaciones sectoriales que interactúen con el Estado imponiendo demandas y defendiendo a los miembros contra los excesos. Resulta menester analizar cada grupo social para identificar quienes apoyan la TPE ya que los estratos medios y populares urbanos y rurales serían los más beneficiados de la TPE, para que ésta reciba el apoyo de estos estratos es necesario avanzar lo más posible en dos sentidos: el primero es lograr que los sacrificios y beneficios de la TPE sean compartidos de manera equitativa (en el corto y largo plazo) y en segundo lugar que la TPE incluya a estos sectores de manera ampliamente participativa, la postergación de las demandas insatisfechas de estos estratos pueden ser compensadas con la participación activa dentro de la TPE.

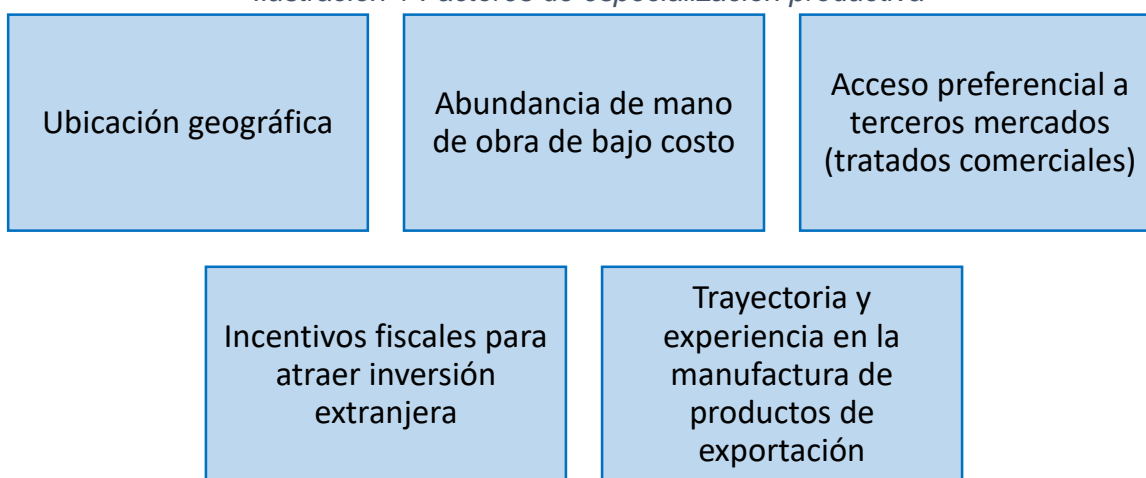
El documento la transformación productiva 20 años después: Viejos problemas, nuevas oportunidades (Cepal, 2008) aborda las oportunidades asociadas a la estructura productiva sectorial, de la cual se prestará especial énfasis a los patrones de aprendizaje en la industria manufacturera.

El desarrollo industrial de la región se orientó hacia la producción interna (Industrialización por sustitución de importaciones) aunque a partir de la década de los 90 se observó un cambio hacia el mercado internacional y las actividades de maquila. Los países Centroamericanos, México y República Dominicana han optado por un patrón de especialización productiva para atraer inversión extranjera directa basándose en incentivos fiscales tales como los enfocados a la maquila, zonas francas o la admisión temporal, la

producción de estos sectores tiene como objetivo principal a Estados Unidos, incentivados por el tamaño de la economía de éste país así como por la relativa cercanía con dicho país y los tratados comerciales a los cuales están suscritos. Este interés por el sector externo es motivado por la combinación de dos factores, el primero de ellos es la fuerza de las señales económicas derivadas de la liberalización del comercio exterior y el segundo la solidez de los procesos previos de aprendizaje que hicieron posible ese ajuste y reorientación del aparato industrial.

El patrón de especialización productiva de los países centroamericanos, México y República Dominicana se ha caracterizado por la presencia de empresas que establecen plataformas para la exportación de productos manufacturados y en su acepción más alta se sustentan en cinco factores que se muestran en la siguiente ilustración:

Ilustración 1 Factores de especialización productiva



Fuente: Elaboración propia en base a “La transformación productiva 20 años después: Viejos problemas, nuevas oportunidades”.

La importancia del segundo factor (mano de obra) se ha debilitado en los últimos años por la creciente participación de las exportaciones de Asia (especialmente de China) hacia el mercado de Estados Unidos, generando una desaceleración de las exportaciones de maquila procedente de México y de los países del CAFTA-RD. Debido a esto la región ha perdido competitividad en ese mercado, la cual será difícilmente recuperada por la vía de los salarios bajos (a su vez que sería perjudicial para el sostenimiento de la vida de los trabajadores).

El atributo principal de la industria manufacturera de exportación radica en la capacidad de absorción de mano de obra; sin embargo, según Capdevielle (2005 citado en CEPAL, 2008) “No hubo ningún cambio virtuoso en la composición de la producción industrial que incrementase la productividad laboral, y esta no convergió con la de Estados Unidos”. A pesar que la productividad media del trabajo no aumentó, los procesos productivos pueden ser competitivos y pueden permitir la fabricación de bienes de complejidad creciente y con uso intensivo de tecnología diseñada y producida en el exterior.

Para alcanzar mayores tasas de crecimiento además de fomentar las exportaciones y atraer inversión extranjera directa, es necesario realizar grandes esfuerzos para desarrollar capacidades tecnológicas locales que les permitan aprovechar de mejor manera los

recursos transferidos a través del comercio exterior y de la Inversión Extranjera Directa (IED) a fin de realizar actividades de mayor complejidad tecnológica (Formación de capital humano, promoción de actividades de investigación y desarrollo, atracción selectiva de IED y los incentivos para estimular la vinculación de las empresas extranjeras con proveedores locales existentes o nuevos).

1.3.2. Perspectivas teóricas para el abordaje de la transformación productiva.

1.3.2.1. Michael Porter

De acuerdo con Porter, los países deben orientar sus acciones hacia las denominadas “fuentes de prosperidad creciente”. Según el autor, el nivel de vida de una nación, o bien su riqueza, está determinada por la productividad con la que utilizan los factores productivos (recurso humano, capital y naturales).

En su construcción teórica, Michael Porter se cuestiona a cerca de los elementos que determinan la competitividad de una nación, concluyendo que “el único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional es la productividad” (Porter, 2008). Así mismo, reconoce la relevancia de la productividad y su carácter transversal en la economía, tomando como criterios el impacto que tiene esta sobre los salarios, el nivel de vida de los ciudadanos, el rendimiento del capital, etc.

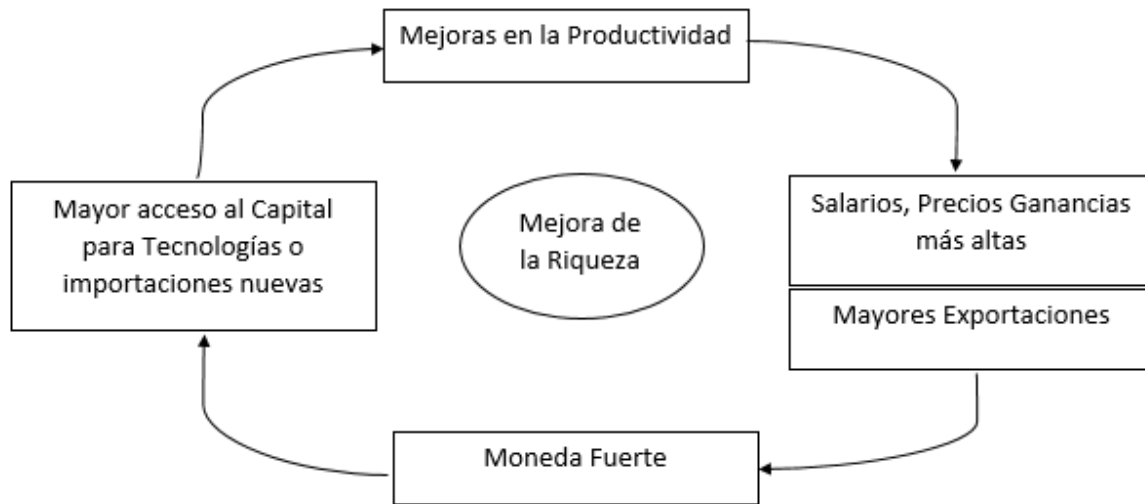
La productividad es si no uno de los elementos más importantes que procura desarrollar y fundamentar la teoría de Porter. La productividad se encuentra influenciada tanto por el valor de los bienes y servicios, así como la eficiencia con la que se producen. Ante ello manifiesta que el elemento más relevante en la producción de bienes y servicios no es la industria específica en la que compite un país, sino la manera en la cual compiten dentro de esa industria. Tomando en cuenta lo anterior, Porter determina que son la especialización, el comercio e inversión en una industria las variables que poseen poderosas capacidades para mejorar la productividad.

Porter expresa que “la productividad en una nación es el reflejo de lo que deciden hacer en ese lugar las empresas nacionales y extranjeras” (Porter, 1998, p. 2). Sin embargo, manifiesta que “los sectores público y privado juegan papeles diferentes pero interrelacionados en la creación de una economía competitiva; además de elementos clave como los flujos de tecnología provenientes de las naciones más desarrolladas.

Como elemento adicional, Porter manifiesta que una moneda decreciente no es signo de competitividad, sino que representa una disminución o deterioro en las condiciones de vida de un país. Esta idea expresa una contradicción a los mecanismos tradicionales de las mejoras en la competitividad basadas en la devaluación de la moneda para la competitividad de las exportaciones.

Porter explica los procesos de generación de riqueza de una nación mediante los denominados “ciclos de prosperidad” (Diagrama 2), en los que se pueden observar las diferentes características que determinan las bases para una mejora de la riqueza nacional o una mayor pobreza. Así, determina que lo más importante para el desarrollo de la economía es la creación de las diferentes condiciones para el crecimiento rápido y sostenible de la productividad.

Diagrama 1 Ciclos de prosperidad



Fuente: Elaboración propia, con base a Porter 1998.

Porter sitúa sobre la discusión de la prosperidad las fuentes que considera son generadoras de esta. Manifiesta que la fuente de la riqueza está basada en las ventajas competitivas y no necesariamente sobre las ventajas comparativas.

Existen dos características que deben ser fomentadas para alcanzar una economía avanzada. Una de ellas es la efectividad operativa y estratégica de las empresas, la otra corresponde a la calidad del ambiente empresarial nacional. Parte de este clima empresarial está conformado por aspectos de carácter macroeconómico tales como la estabilidad y ajuste de una economía, la apertura y liberalización de la economía; así también existen otros aspectos de carácter microeconómico como las regulaciones a la competencia, la estructura de los mercados, etc.

Basándose en los elementos propuestos para alcanzar una economía avanzada, Porter propone un esquema al cual denomina *El rombo de la ventaja nacional* (Diagrama 2). De acuerdo al enfoque, existen cuatro amplios atributos que posee una nación y que conforman el rombo de la ventaja nacional, es decir, las condiciones en las que se deben desenvolverse y competir las empresas en los diferentes sectores de la economía. Estos atributos son:

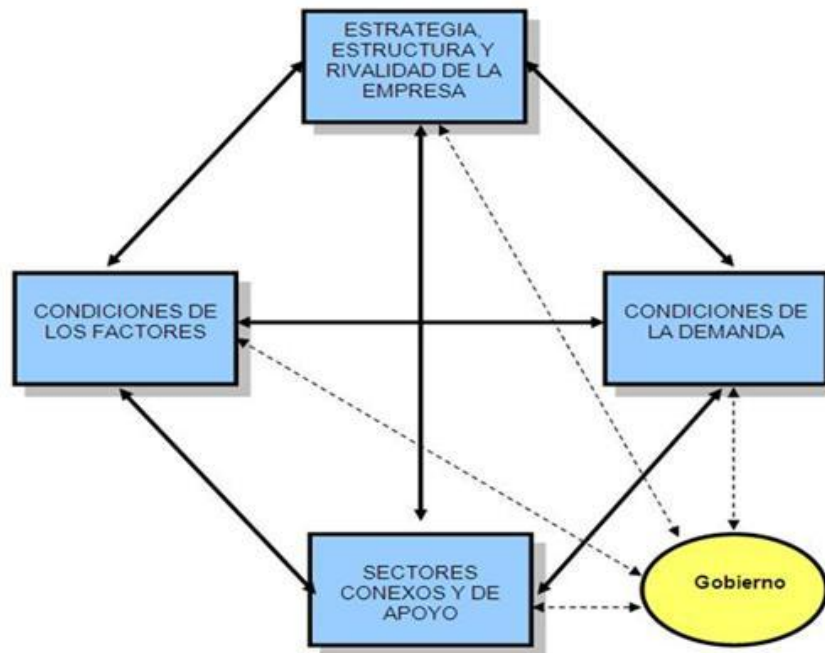
1. *Condiciones de los factores. Situación de la nación en cuanto a los factores de producción, tales como la mano de obra especializada o la infraestructura, necesarios para competir en un sector determinado.*
2. *Condiciones de la demanda. Naturaleza de la demanda del producto o servicio del sector en cuestión en el mercado interior.*
3. *Sectores afines y auxiliares. Presencia o ausencia de la nación de sectores proveedores y afines que sean internacionalmente competitivos.*
4. *Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Las condiciones en la nación que rigen el modo con que las empresas se crean, organizan y gestionan, así como la naturaleza de la competencia interna* (Porter, 2008, p. 174).

Cada uno de estos elementos mencionados influyen sobre el éxito competitivo internacional de una nación. El éxito de acuerdo al autor está basado en una serie de elementos dinámicos, entre ellos, menciona la disponibilidad de recursos y destrezas para ser competitivo, la información estratégica para la movilización clave de recursos y destrezas, los objetivos empresariales y con una particular importancia, las presiones sobre las empresas para invertir e innovar son claves para mantener la competitividad en los sectores.

Estos son los elementos que de acuerdo a Porter coadyuvan, propician y mejoran las ventajas competitivas de las empresas en un sector determinado. Así, cuando hay condiciones nacionales para la acumulación de recursos y destrezas especializados, cuando hay información de las necesidades de producto y del proceso, cuando el entorno nacional empuja a las empresas a la innovación e inversión, se mejoran las ventajas competitivas del sector en cuestión.

El denominado cluster es un concepto que juega un papel de suma importancia para la mejora de las ventajas competitivas. Un cluster “está conformado por un grupo de compañías e instituciones interconectadas asociadas en un campo particular y próximo geográficamente unidas por prácticas comunes y complementarias” (Porter, 1998, p. 15).

Diagrama 2 El diamante de la competitividad



Fuente: Extraído de, *Compitiendo por la Prosperidad*, Porter, 1998

De acuerdo al concepto anterior, los clusters, la competitividad y la productividad están íntimamente ligados. Como se observa en el Diagrama 3, la interacción de ciertas características, como la de los sectores externos, las condiciones de la demanda, condiciones de los factores y una estrategia estructurada y la rivalidad de las empresas, influyen directamente en la productividad y competitividad de una industria, tomando en cuenta también el rol que juega el nivel de intervención o incidencia del estado.

Porter establece una diferenciación categórica entre las características que posee un cluster y las características de las industrias en los sectores. Una diferencia destacada es que los participantes de las industrias suelen ser competidores directos e indirectos, mientras que los clusters incorporan una gama de industrias interrelacionadas que comparten tecnología, información, insumos, etc.

La propuesta de ventajas competitivas, propone una serie de características económicas que deben cumplirse para el desarrollo de una economía. En primer lugar, deben de reafirmarse las bases para el desenvolvimiento óptimo de la actividad empresarial, con garantías como la seguridad pública, infraestructura adecuada, y adecuados sistemas de información relacionados a los negocios. En segundo lugar, se requiere mejorar la eficiencia en la utilización de los factores existentes. El aumento en la tasa de ahorro nacional, la ampliación de la disponibilidad de factores locales y la mejora de estos, y aumentar la especialización de factores alrededor de los clusters para que se desarrollen a estados más avanzados, son algunas de las etapas de los procesos de desarrollo económico exitosos.

Respecto al rol del Estado en la economía y la sociedad, de acuerdo a la postura de las ventajas competitivas, se plantea que su papel correcto es el de *catalizador y estimulador*. De acuerdo a esta teoría, el Estado debe empujar constantemente a los empresarios para aspirar a niveles más altos de competitividad. Así mismo, se le atribuye al Estado la enorme capacidad para transmitir y amplificar las fuerzas del rombo, ello implica que el Estado no debe de participar directamente en el proceso, en tanto este cree un marco favorable para que las empresas puedan desarrollar sus ventajas competitivas (Porter, 2008). Acorde a lo anterior, propone que el Estado debe de mantener una estrecha coordinación con la empresa privada; impulsando políticas de liberalización de sectores e impulsar las capacidades de desarrollo e innovación de las empresas.

Ante esta perspectiva acerca de la injerencia del Estado en la economía, la teoría de las ventajas competitivas propone que este se encargue de establecer un ambiente económico y político estable y predecible; la mejora de la disponibilidad, calidad y eficiencia de los insumos e instituciones de propósito general; debe crear un contexto general de reglas e incentivos que estimulen la innovación y mejora; debe reforzar la formación y mejora de los clusters en la economía y establecer un programa de acción económica de largo plazo positivo, distintivo y desafiante que movilice al Gobierno, la empresa y a los ciudadanos (Porter, 1998).

Así mismo, Porter establece la diferencia entre las acciones del Gobierno actuando sobre una industria y aquellas que están basadas en clusters. Las políticas industriales se enfocan en industrias específicas y sectores, centrándose en compañías nacionales e interviniendo en la competencia, acciones que provocan distorsiones en la competencia en una nación. Sin embargo, las políticas basadas en los clusters propician la prosperidad, tanto las compañías nacionales como extranjeras aumentan la productividad, se suavizan los impedimentos y limitaciones de la productividad, estos elementos elevan la productividad de la competencia.

En la práctica, se ha identificado que todos los procesos para la mejora en la productividad dan como resultado del proceso una transformación productiva en la economía. Dichas transformaciones en algunos casos han sido muy leves; sin embargo, en otros países más

inestables los procesos de transformación han sido muy profundos y con consecuencias permanentes.

1.3.2.2. CEPAL

La CEPAL, desde su fundación, se ha desenvuelto y participado teóricamente en muchos de los problemas que asedian a Latinoamérica, incluyendo los procesos de transformación productiva. “La expresión culminante [...] es la propuesta de la CEPAL, conocida precisamente como transformación productiva con equidad”, cuya formulación encabezó Fernando Fajnzylber a principios de la década de 1990 y que ha orientado por muchos años a la Comisión (CEPAL, 2006).

Los escritos de Fajnzylber han abordado una amplia y extensa serie de problemáticas que ha sufrido América latina en el transcurso de su historia. De forma más precisa, sus estudios acerca de la transformación productiva con equidad sentaron las bases para posteriores estudios impulsados por la CEPAL, desarrollando así una teoría que permitiera sentar las bases teóricas para el impulso de estrategias de desarrollo productivo bajo el enfoque de la equidad.

En la obra insigne de la transformación productiva: “*Transformación productiva con equidad*” (CEPAL, 1996) desarrollada por la CEPAL, se establecieron algunos elementos básicos que posibilitan las condiciones para una transformación productiva con equidad, atribuyéndole una particular relevancia al sector externo, considerando que este tiene una influencia significativa en los países latinoamericanos. Además, el equilibrio macroeconómico de un país y el financiamiento del desarrollo postulan otros determinantes.

El entorno internacional según este enfoque, ha sido de gran influencia en las transformaciones económicas y políticas durante los decenios de 1980 y 1990. La influencia del sector ha tenido particular relevancia en especial por los fenómenos de la consolidación y expansión mundial de las nuevas tecnologías, las cuales han traído cambios en las modalidades de producción y comercialización a nivel mundial. Además de ello, la formación de grandes bloques económicos en el mundo desarrollado, tales como La Comunidad Económica Europea y los bloques formados por Estados Unidos y Canadá.

Otro de los requisitos que presupone el trabajo de la CEPAL corresponde al de los equilibrios macroeconómicos. Este requisito se encuentra evidenciado en la experiencia de Latinoamérica en la década de los años ochenta, de la cual se desprende la noción que, para crecer de forma sólida y sostenida, es necesario mantener los equilibrios macroeconómicos. En esa década se comprobó que la capacidad productiva, de captación de recursos por parte de sector público y la disponibilidad de divisas impone límites reales a la gestión macroeconómica, tomando en consideración que aquellos países en los que el nivel de inflación fue moderado presentaron una desaceleración de la economía menos marcada.

Es considerado también como un determinante para la transformación productiva el financiamiento del desarrollo. Para el cumplimiento de este requisito se identifican varias fuentes de financiamiento potenciales: el financiamiento externo, el ahorro del sector público y el ahorro privado.

Los escritos de la CEPAL parten de algunos fundamentos para sustentar la transformación productiva con equidad. Se desarrollan una variada serie de conceptos y criterios que deben ser los focos de atención que aportan información sustentada en evidencia base para el adecuado diseño de una estrategia de transformación productiva cuyos objetivos sean el crecimiento y equidad. Algunos de los criterios son el ahorro interno y los patrones de consumo; el patrón de inserción externa de los países de América Latina, tomando en cuenta que la competitividad internacional de la producción en América Latina ha sido baja históricamente; la debilidad del proceso de incorporación de progreso técnico; la resistencia de los grupos de intereses; la insuficiencia dinámica para absorber el aumento de la población económicamente activa.

La transformación productiva se encuentra vinculada de manera sistemática con el fenómeno del progreso técnico y, por lo tanto, también con la competitividad. De acuerdo a la evidencia empírica, se desprende una afirmación cuya validez podría ser generalizada, acerca de los factores que determinan la capacidad que posee una economía para absorber el progreso técnico.

En el proceso de análisis de los factores que fomentan la transformación productiva con equidad se identifican algunos elementos vinculados al progreso técnico, el comercio internacional, y el fortalecimiento de la articulación productiva.

Uno de los lineamientos en materia de política económica busca el refuerzo de la articulación productiva y más específicamente, una propuesta para la política industrial.

Algunas recomendaciones de políticas enmarcadas en el apoyo a la competitividad se encuentran orientadas principalmente a los planos de política comercial y cambiaria, las políticas tecnológicas, la formación de recursos humanos y la creación de empresas.

Ante la aplicación de las diversas propuestas de política cambiaria, la CEPAL fija como objetivo último la gradual diversificación de la estructura exportadora. De esa manera, el crecimiento económico podría apoyarse progresivamente en la expansión de las exportaciones no tradicionales y, sobre todo, de las manufacturas.

Las políticas tecnológicas tendrían que establecer lineamientos para el refuerzo constante de políticas de transformación productiva y fortalecer sistemas nacionales y regionales de innovación. La innovación por parte de las empresas depende fundamentalmente de las condiciones del entorno. También se deben establecer las condiciones mínimas de desarrollo tecnológico en conjunto con la orientación selectiva de la intervención estatal. Debido a las dificultades que representa la determinación de los sectores estratégicos que deberían ser impulsados en la economía, proponen que la política tecnológica deba ir encaminada hacia dos vertientes; una serían las condiciones generales propicias para la asimilación del progreso técnico en todos los sectores de actividad; la otra, busca enfocar los instrumentos en campos reducidos para potenciar los efectos de las políticas para lograr la excelencia productiva. Además, se propone la ampliación de los mecanismos de financiamiento de la investigación y del desarrollo tecnológico.

La teoría de transformación productiva con equidad advierte otra significativa área en el accionar de las políticas públicas: la Formación de recursos humanos. De acuerdo a este enfoque, el efecto directo a consecuencia de una mejora en las capacidades de los trabajadores es el incremento de la productividad en el trabajo desempeñado. Asimismo,

las necesidades de capacitación están ligadas a la velocidad con la que se dan los cambios por la innovación, y de forma correspondiente, a mayores avances de innovación, mayores serán los requerimientos de mano de obra cualificada para desempeñarse en los nuevos procesos.

En cuanto a las recomendaciones de políticas realizadas para el fomento de las transformaciones productivas, proponen que deben implementarse políticas orientadas al apoyo de la competitividad internacional y la articulación productiva. Una política de tecnología de la región procuraría lograr mayor complementariedad de las capacidades productivas y tecnológicas disponibles, mejoras sustanciales en la coordinación para actividades de investigación, y la ampliación de mercados para aumentar las oportunidades comerciales de desarrollo tecnológico en la región.

1.3.3. La política de transformación productiva en El Salvador.

Podemos construir un punteo sobre el proceso de transformación productiva que El Salvador ha sufrido desde la década de los 90's, cuando se implementa el modelo de apertura comercial, bajo los lineamientos de los "Programas de Estabilización Económica" (PEE) y los "Programas de Ajuste Estructural (PAE), que impulsaron el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Según (Ochoa, et al., 2000) las políticas se concentraban en cuatro esferas fundamentales: la política cambiaria, la política monetario-crediticia, la política fiscal y la política salarial.

En El Salvador lo que se buscaba era resolver los siguientes problemas:

- Elevada inflación: la tasa de inflación entre 1989 y 1991 era de dos dígitos y su magnitud era cercana al 19%.
- Alto déficit comercial: el déficit de la balanza comercial como porcentaje del PIB se acercaba al 16%.
- La producción estancada y desempleo: el PIB solo estaba creciendo en un 1% y la tasa de desempleo era del 10% de la PEA.
- Distorsión en los precios relativos internos y externos.
- Tasas de interés reales negativas: esto era por la regulación de las tasas y el elevado nivel de inflación que existía en la economía.
- Banca nacional insolvente.
- Comercio exterior nacionalizado con débil desempeño.
- Tipo de cambio sobrevalorado.
- Desempeño deficitario de las empresas autónomas.

Para poder lidiar con estos problemas se diseñó el "Plan de Desarrollo Económico Social de 1989 – 1994" con el que se buscaba establecer un sistema de economía social de mercado y enmarcar el rol del Estado a una función estrictamente normativa; y abrir la economía al exterior y alcanzar condiciones para mantener un crecimiento robusto y sostenido a través del tiempo; y mejorar el nivel de vida de la población.

Para solventar los problemas antes mencionados se establecieron tres políticas económicas básicas:

- Tipo de cambio flexible: pero este solo reflejó una continua devaluación en la moneda, por lo que a partir de 1994 el tipo de cambio se fijó en 8.75 colones por dólar.
- Política monetaria: se eliminaron los topes de cartera, se suprimió el financiamiento del Banco Central de Reserva (BCR) al sector público por medio de la Ley Orgánica del Banco Central de Reserva y las operaciones de crédito al sector privado se trasladaron al Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), se potenciaron políticas indirectas a través del encaje legal y las operaciones de mercado abierto y se modificaron las políticas de redescuento y recursos de última instancia; y a partir de 1994 se eliminaron la ventanilla única de redescuento del Banco Central de Reserva (BCR) y la demanda de crédito de corto plazo de las instituciones financieras.
- Política fiscal: se dio una reducción del gasto, se redujeron o eliminaron los impuestos que afectaban la inversión y el fortalecimiento del impuesto al consumo.

Además, Ochoa plantea que las políticas de ajuste estructural conciben que la inestabilidad económica no solo es el resultado del crecimiento excesivo de la demanda agregada sino de un estancamiento en el crecimiento de la oferta, este comportamiento ineficiente en la producción se entiende como la consecuencia de la fuerte protección arancelaria que promueve la existencia de empresas no competitivas, había un efecto negativo en todo tipo de controles de precios, salarios por encima de la productividad, falta de políticas dirigidas a fomentar la inversión productiva nacional y extranjera.

Por ello se aplicaron políticas de ajuste estructural con el objetivo de potenciar los sectores económicos del país. Dichas políticas son las siguientes:

- Política arancelaria: reducción, unificación y eliminación de aranceles que permitieron llevar la estructura de un techo del 6% a un piso de 1%.
- Liberalización del tipo nominal de cambio.
- Eliminación de controles, licencias, cuotas y listas de importación.
- Políticas de fomento a la inversión (Ley de inversión extranjera, ley de zonas francas y maquilas, ley de fomento a las exportaciones no tradicionales)
- Liberalización de precios.
- Políticas de salario mínimo fuertemente intervenidas por el gobierno.
- Políticas institucionales (reducción del tamaño relativo del Estado, privatización de empresas públicas, reducción del empleo público, compactación de entes públicos).
- Eliminación y/o simplificación de trámites públicos.
- Liberalización, desregulación y privatización del sistema financiero.

En el documento “Fomento, Diversificación y Transformación Productiva en El Salvador: Situación Actual y Líneas base para la realización de una propuesta alternativa”, (Payés, et al., 2015) planteó un acertado análisis sobre los diferentes procesos sufridos durante las primeras dos décadas del siglo XXI y su impacto en las transformaciones productivas.

En el período de 1999 a 2004 se implementó un programa de Gobierno llamado “La nueva alianza”, que buscaba potenciar el desarrollo productivo por medio de 3 importantes elementos:

Alianza por el trabajo: está se desarrolló a partir de áreas estratégicas de acción:

- Desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa.
- Desarrollo de las exportaciones
- Promoción y atracción de inversiones
- Desarrollo de una nueva cultura de trabajo
- Desarrollo y fortalecimiento de la infraestructura económica.

Alianza Solidaria: tenía como propósito el progreso enfocado a las comunidades, por medio de las acciones de los gobiernos locales, ya que esta descentralización permite que el gobierno central pueda enfocar sus funciones políticas y estratégicas en el desarrollo integral del país, posibilitando el incremento de las oportunidades de empleo y la dinamización de la economía local y el acceso a mercados internacionales.

Alianza por el futuro: esta alianza buscaba un desarrollo sostenible y en armonía con el medio ambiente, modernizar el gran San Salvador, integrar al país con Centroamérica y el mundo y garantizar ordenamiento y desarrollo territorial.

Referente a las modificaciones del marco jurídico, durante ese período se impulsaron diversas leyes con el fin de impulsar el crecimiento económico del país:

- Ley de Inversiones: tenía por objeto fomentar las inversiones en general y las extranjeras en particular, con el fin de contribuir al desarrollo económico y social del país, incrementando la productividad, la generación de empleo, la exportación de bienes y servicios y la diversificación de la producción. Diario Oficial, 1999, tomo 345, No. 210: 7
- Ley del Fondo Especial de los Recursos Provenientes de la Privatización de ANTEL (FANTELE): tenía por objetivo financiar la ejecución de programas y proyectos de inversión en materia de desarrollo económico y social, al igual que los gastos mínimos que se requieran para su administración y los aumentos del capital que correspondan a las acciones del Estado en la empresa Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador, S.A. de C.V. (CTE.S.A. de C.V.), de acuerdo a lo establecido en el Art. 44 de la Ley de Privatización de la Administración Nacional de Telecomunicaciones” (Diario Oficial, 1999, tomo 343, No. 90: 2).
- Ley de Integración Monetaria (LIM): Esta ley establecía que el tipo de cambio entre el colón y el dólar de los Estados Unidos de América será fijo e inalterable a partir de la vigencia de esta ley, a razón de ocho colones setenta y cinco centavos por dólar de los Estados Unidos de América”. (Diario Oficial, 2000, tomo 349, No. 241: 36)

En el período de 2004 a 2009 se implementa el Plan de Gobierno “País Seguro”, cuyo objetivo era aliviar la pobreza y poder garantizar las necesidades básicas de la población. Según Payés, para poder elevar la productividad y la competitividad del país, se plantearon las siguientes áreas de acción:

- Desarrollo del sector agropecuario por medio de la ampliación de la cadena de valor.
- Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: pues son generadoras de riqueza desde la base.
- Convertir a los salvadoreños en el exterior en socios estratégicos del progreso.

- Apertura e integración.
- Desarrollo de la competitividad a base de volver al país más productivo.

Se impulsaron, además leyes como: La ley de Competencia que tenía como objetivo promover, proteger y garantizar la competencia mediante la prevención y eliminación de prácticas anticompetitivas.

Por otro lado, cuando en 2009 se instala el Gobierno del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN), los programas sociales empiezan a ser parte esencial de la agenda pública, sin dejar de lado el impulso del crecimiento de la economía, por esto, durante la presentación de la propuesta del Plan de Gobierno para el quinquenio 2014 – 2019 “El Salvador Adelante”, se plantea impulsar por fin una política completamente enfocada a la transformación productiva de los sectores económicos del país.

Dicha política es desarrollada por una alianza interinstitucional conformada por el Ministerio de Economía (MINEC), el BCR y el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), con el objetivo de estimular directamente a los sectores estratégicos que tienen ventajas comparativas con el mundo, para poder diversificar y aumentar sus exportaciones (Seaman, 2013).

El objetivo es promover transformaciones productivas que beneficien al sector privado, por medio de la eliminación de barreras que impiden la producción de bienes y servicios con alto valor agregado por medio de las siguientes acciones:

- Proveer información de primera mano sobre las demandas de mercado potenciales de los productos con ventajas comparativas a nivel mundial.
- Buscar soluciones de manera conjunta de forma pública-privada para reducir los costos de servicios estratégicos como la energía, telecomunicaciones y transporte.
- Implementar medidas que busquen el desarrollo de cadenas de valor articulando a los distintos tamaños de empresas al proceso de transformación productiva.

La Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva (PFDTP) tiene como objetivo generar las condiciones para poder sentar las bases de un acuerdo para el crecimiento económico y la generación del empleo formal. Esta política busca ser un instrumento de concertación para poder lograr consolidar a los sectores productivos del país y alcanzar un crecimiento económico sostenible y garantizar la generación de empleos (Seaman, 2013).

1.4. Enfoques de estudio: herramientas de análisis de variables.

1.4.1. Enfoques teóricos de competitividad.

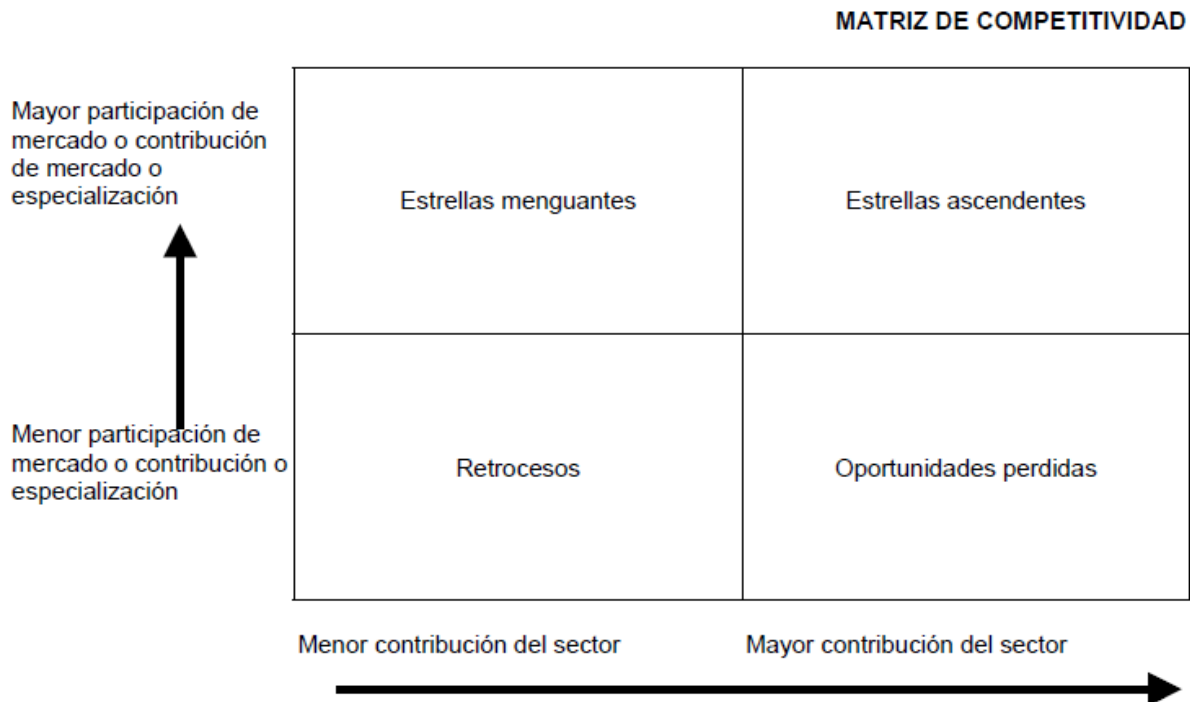
En el documento “Construyendo las ventajas competitivas de El Salvador: curriculum nacional de El Salvador” (Monitor, 1998), se define a la competitividad como la habilidad de alcanzar altas tasa de productividad, en base del uso innovador de los recursos humanos, capital y activos fijos. La competitividad goza de ser un aspecto prominente y deseable dentro de las naciones, ya que al analizar a la competitividad de forma global las naciones se ven obligadas a mejorar sus exportaciones para poder mejorar su participación en el comercio exterior, esto a su vez requiere la armonización entre el gobierno y las empresas de un país sobre la competitividad y como llegar a ella.

Por su parte el documento “Aspectos teóricos de la competitividad” (Suñol, 2006) aborda los conceptos de Michael Porter acerca de la competitividad en los cuales sostiene que la productividad juega un papel importante para definir la competitividad ya que el aumento de la productividad si es aprovechado causará un aumento en la participación en los mercados internacionales, la cual debe ser acompañada por un aumento en el nivel de vida de la población. Porter recalca que no son los países los que compiten en los mercados internacionales sino las empresas. La CEPAL que también es abordada por Suñol (2006) manifiesta especial énfasis en las políticas públicas como generadoras de competencia, en aras de contraposición al concepto de competitividad espuria, los autores de la CEPAL crean el concepto de competitividad auténtica la cual se entiende como la capacidad de incrementar (o al menos sostener) la participación en los mercados internacionales con mejoras simultáneas en el nivel de vida de la población, Además de la elaboración e implementación por parte de los Gobiernos de políticas: de investigación, desarrollo, innovación tecnológica, equidad en la distribución, educación y políticas crediticias.

Indicadores a utilizar:

El documento “Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir en Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC” (Dussel, 2001), brinda la metodología que se utilizará para el cálculo de los indicadores de esta sección. El análisis competitivo de los países (CAN por sus siglas en inglés) y el módulo competitivo del crecimiento del comercio internacional (MAGIC por sus siglas en inglés) son instrumentos utilizados en el análisis de competitividad asociada a la capacidad de las exportaciones de un país de aumentar su participación en el mercado mundial (debido a que es este nivel en donde se revela la competitividad), ambos indicadores se nutren de la matriz de competitividad la cual muestra que la inserción dinámica de los productos de los países seleccionados depende del desempeño de la estructura exportadora (oferta) y del dinamismo del mercado internacional (demanda). En esta matriz resultan cuatro posibilidades dentro de un período de tiempo las cuales son: Estrellas menguantes, estrellas ascendentes, retrocesos y oportunidades perdidas.

Diagrama 3 Matriz de competitividad



Fuente: extraído de “Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir en Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC”

Ambos indicadores miden la competitividad internacional de los países y de sus respectivas actividades sectoriales, para este caso estarán enfocados al sector textil, y con diferentes mercados de destino; sin embargo, comparten nociones y conceptos los cuales son:

- La inserción internacional mide la competitividad de los países y de los sectores dentro de ellos, se fundamenta en la dinámica exportadora (oferta) y la dinámica de los mercados de destino (demanda)
- Las condiciones de oferta están determinadas por las variaciones de la contribución del sector producto.
- Las condiciones de demanda están determinadas por las variaciones de la participación de mercado del país o producto de las exportaciones en el mercado de destino.
- La matriz de competitividad clasifica en grupos en base a lo siguiente: aumento en la demanda y oferta “estrella ascendente”, aumento en la demanda y caída en la oferta “oportunidades perdidas”, caída en la demanda y aumento en la oferta “estrella menguante” y caída en la demanda y oferta “retiradas”
- La especialización hace referencia a la contribución de un producto en la contribución del sector, es decir, equivale al concepto de ventaja comparativa revelada.

Sin embargo, es importante aclarar que esta forma de medir la competitividad no explica las causas estructurales de la competitividad, ya que no distingue factores endógenos de competitividad de aquellos con características “espurias”, los cambios en las diferentes matrices de competitividad son altamente sensibles con respecto al tiempo.

Ahora se analizará ambas formas de medir la competitividad de manera independiente y de versiones más actualizadas de los mismo tradeCAN y MAGIC plus:

1.4.1.1. Análisis competitivo de los países

En la versión CAN2000 se cuenta con una serie histórica que abarca el período 1985-1998, con un banco de datos de 85 países, 21 agrupaciones regionales y nueve mercados de referencia: el mundo, países industrializados (Norteamérica, otros industrializados y Europa occidental) y países en desarrollo (África, América en desarrollo y Asia en desarrollo).

El programa permite calcular tres tipos de matrices de competitividad:

1. Matriz participación/crecimiento: se establece sobre la evolución de la participación de mercado y la contribución del sector.
2. Matriz contribución/crecimiento: se establece como resultado de la evolución de la contribución y la contribución del sector.
3. Matriz especialización/crecimiento: se establece como el resultado de la evolución de la especialización y la contribución del sector.

Estas matrices permiten determinar, en un período especificado, las causas del cambio estructural en materia comercial sobre la base de variables establecidas.

El tradeCAN (Guerrero & Gutiérrez, 2011) en la versión del año 2009 ha expandido su base de datos a más de 200 países y ha aumentado el período de tiempo desde 1984 hasta 2007 (actualmente hay datos hasta 2017) este indicador se nutre de la base de datos de comTrade perteneciente a las Naciones Unidas y trata sobre comercio (73 países informantes cubriendo el 90% de las importaciones mundiales), estos datos antes de ingresar a la base de tradeCAN son procesados de la siguiente manera: en primer lugar se desagregan las importaciones del mundo industrializado y el mundo en desarrollo; y en segundo lugar se calcula el promedio móvil de tres años para dichas importaciones.

Algunas de las limitaciones del tradeCAN (como se remarcó anteriormente) son la incapacidad de explicar las causas de la competitividad, cambios en productividad, cambios tecnológicos, aspectos institucionales y no distinguir entre factores endógenos y espurios, mientras que por el lado de las ventajas destaca la información y las herramientas que otorga para analizar cuatro aspectos fundamentales de la competitividad:

- Las cuotas de mercado (Cm): Miden el valor de las exportaciones de la industria objetivo hacia el mundo, presentando al mercado importador como porcentaje del valor de las importaciones de la industria objetivo en el mercado mundial.
- El porcentaje exportador (Pe): Se refiere al valor de las exportaciones de la industria objetivo hacia el mundo, presentadas como porcentaje del total de exportaciones del área comercial al mercado mundial.
- La especialización (SP): Se determina comparando la cuota de mercado del área de análisis para la industria objetivo con la cuota de mercado total del área comercial. Si la participación de esta industria es mayor a la participación de mercado total se dice que el área bajo análisis está especializada en esa industria, de lo contrario se dirá que no está especializada en esa industria.

- Porcentaje de importaciones (Pi): Se refiere al valor de las importaciones de la industria objetivo en el mercado de la región bajo análisis, se expresa como porcentaje del valor total de las importaciones del mercado mundial.

1.4.1.2. Módulo competitivo del crecimiento del comercio internacional (CAN)

El MAGIC (Dussel, 2001) utiliza el mercado de Estados Unidos como referencia, información que es recopilada del departamento de comercio de este país, cuenta con un serie de ventajas por sobre el CAN las cuales son: presenta un mayor grado de desagregación de las importaciones y exportaciones de Estados Unidos, incorpora las variables valor, volumen del comercio y las tarifas arancelarias pagadas por los exportadores a Estados Unidos y el cálculo del valor unitario de productos exportados a los Estados Unidos.

Las principales variables calculadas por el MAGIC son las siguientes:

- Valor del comercio: Medida en US\$
- Participación de las importaciones y exportaciones: Relación entre las exportaciones o importaciones de un producto sobre las exportaciones o importaciones totales.
- Especialización: Participación del producto en el comercio bilateral dividida entre la participación del socio comercial global del país informante.
- Valor unitario relativo: Contraponen el valor unitario del producto en el comercio bilateral entre los Estados Unidos y el socio comercial, con relación al valor unitario del producto en el comercio global del país informante.
- Participación en volumen: Calcula la participación del socio comercial en el comercio global de los Estados Unidos en términos de volumen.
- Volumen: Muestra el volumen del intercambio.
- Valor unitario: Muestra el resultado de dividir el valor importado de un producto a diez dígitos entre el volumen del mismo.
- Arancel implícito: Es el monto en dólares pagado en concepto de impuestos por la importación proveniente del socio comercial.
- Tarifa arancelaria efectiva: Es el monto del arancel pagado del producto como porcentaje del valor total importado de ese capítulo o producto.
- Balance comercial: Es el balance comercial (exportaciones menos importaciones) del comercio bilateral entre Estados Unidos y el socio comercial.
- Descomposición del cambio: Permite obtener información acerca de los diferentes componentes del cambio de valor del flujo comercial entre el país informante y el socio comercial en el período seleccionado.

Por su parte el MAGIC plus (Hernandez & Romero, 2009) se constituye como la evolución del MAGIC anteriormente planteado, es decir que incorpora las características descritas además de extender el período de tiempo para el cual existen datos.

1.4.2. Enfoques teóricos de productividad.

Se partirá de distintas definiciones para dar una mayor amplitud a este término, la primera de ellas es la planteada en “Productividad y brechas estructurales en México” (CEPAL, 2016) la cual sostiene que la productividad se define como la relación entre la cantidad de lo que se produce y la cantidad de los insumos utilizados en el proceso productivo, la evolución de la productividad se ve afectada por los siguientes fenómenos:

- Cambio tecnológico: aumentos en la productividad pueden ser ocasionados por la incorporación de tecnología enfocada a la generación de nuevos productos y procesos productivos, mejoras en la calidad de los bienes e introducción de bienes de capital.
- Eficiencia: este factor influye sobre la productividad cuando es necesaria la utilización de menor cantidad de insumos para conseguir la misma cantidad de producto o con la utilización de la misma cantidad de insumos es posible generar mayor cantidad o calidad en los bienes y servicios producidos.
- Ahorros reales en los costos de producción: La productividad está ligado con la disminución de costos, ya sean estos generados por mejoramientos en la eficiencia, expansión de la capacidad instalada o mejorando procesos productivos y en la utilización de insumos.
- Nivel de vida: los avances en la productividad están ligados con el deterioro o mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores.

Además, agrega que: “La CEPAL ha reconocido el papel clave de la productividad como un medio para lograr un crecimiento económico con igualdad. La evidencia empírica sugiere una relación positiva entre una mayor productividad, el crecimiento económico y la distribución del ingreso.” (CEPAL, 2016, p. 9)

Por su parte el documento “OECD compendium of productivity indicators 2017” (OCDE, 2017) define la productividad como una forma de medir la eficiencia de los insumos trabajo y capital en una economía para producir un nivel determinado de producción, la productividad se considera como una fuente clave de crecimiento económico, competitividad y los indicadores de productividad comparables internacionalmente son fundamentales para evaluar el rendimiento económico.

Así mismo aporta tres formas de medir la productividad las cuales son:

Productividad del trabajo: una de las formas más comunes de medir la productividad es considerar la parte del producto interno bruto que se genera por hora trabajada.

Productividad del capital: La de medición más común se nutre del flujo de servicios productivos que pueden extraerse del stock de inversiones pasadas de forma acumulada, es decir, de la maquinaria y del equipo. Los llamados servicios de capital son los servicios generados por los bienes de capital en el proceso productivo y se estiman por la tasa de cambio del stock de capital productivo considerando el desgaste natural, jubilaciones y otras fuentes de reducción en la capacidad productiva de los bienes de capital fijo.

Productividad multifactorial: mide el crecimiento residual que el factor trabajo y capital no pueden explicar, es decir que mide la eficiencia del uso combinado de estos dos factores. Aunque la productividad multifactorial sea percibida como una medida pura del cambio

técnico, en la práctica debe ser interpretada de manera más amplia incorporando los efectos en los cambios en las prácticas de gestión, organización, conocimiento en general, efectos entre factores, economías de escala, etc.

Indicadores a utilizar:

1.4.2.1. Ratio producción sobre número de trabajadores/as.

Este indicador mostrará la proporción de la producción que le corresponde de forma promedio a un trabajador, un aumento en este indicador indicará que la producción se ha vuelto más eficiente ya sea porque se necesitan menos trabajadores para producir la misma cantidad de producto, se ha elevado la cantidad de producción con el mismo número de trabajadores o que tanto la producción como el número de trabajadores han aumentado, pero este último factor en menor proporción que el primero.

Ecuación 1 Ratio producción-Trabajador

$$\text{Ratio } \frac{P}{T} = \frac{\text{Producción anual}}{\text{Trabajadores en el sector textil del mismo año}}$$

1.4.3. Enfoques teóricos de crecimiento.

El crecimiento económico, según Rogelio González (2008), es el aumento en la cantidad de trabajos que hay por metro cuadrado, renta o el valor de los bienes y servicios producidos por una economía, se considera indispensable porque está relacionado con la cantidad de bienes y servicios disponibles lo cual podría significar una mejora en la vida de las personas. Para realizar las mediciones del crecimiento se utilizan indicadores como el producto nacional bruto o el producto interno bruto, así como el producto per cápita.

Aunada a esta definición de crecimiento económico se profundizará con los aportes del documento “Crecimiento económico y cohesión social en América Latina y el Caribe” (Buomono & Yanes, 2013), en donde se sostiene que para avanzar hacia sociedades más igualitarias, justas e incluyentes es necesaria la expansión económica; sin embargo, esta expansión (o crecimiento) no es condición suficiente para asegurar las sociedades antes planteadas, es decir, que se necesita además de altas y sostenidas tasas de crecimiento y de otros factores tales como: alta productividad, políticas laborales que incentiven la redistribución, cumplimiento y mayor cobertura de los derechos sociales y fortalecimiento de la sociedad civil.

Por esta razón, no solamente es importante el crecimiento económico, las características y calidad de este crecimiento son sumamente relevantes, así como el marco de derechos con el cual se lleva a cabo, los impactos distributivos y las relaciones sociales que se desarrollan dentro de los países, es decir que para lograr un crecimiento con igualdad la estructura productiva como distributiva deben trabajar en armonía.

1.4.3.1. Crecimiento de producto interno bruto.

Este indicador permitirá analizar el comportamiento de la producción del sector textil, con el fin de permitir el análisis del sector con base a las transformaciones productivas que han sido orientadas con el fin de incentivar el desarrollo del sector. Se utilizarán las tasas de crecimiento anuales con el objetivo de analizar el crecimiento generado de forma anual y de esta forma poder identificar los períodos de tiempo en los cuales se presentó un mayor crecimiento.

Ecuación 2 Crecimiento del sector textil

$$TCST = \left(\left(\frac{PIB \text{ del año en estudio}}{PIB \text{ del año anterior}} \right) - 1 \right) * 100$$

1.4.3.2. Crecimiento de las exportaciones del sector.

La relevancia de este indicador radica en la vinculación que posee con el objetivo de las políticas públicas en incentivar el comercio internacional, por este motivo se analizará la tasa de crecimiento anual de las exportaciones y los países que son destino de estas exportaciones, haciendo especial énfasis en Estados Unidos.

Ecuación 3 Tasa de crecimiento de las exportaciones textiles

$$TCET = \left(\left(\frac{Exportaciones \text{ del año en estudio}}{Exportaciones \text{ del año anterior}} \right) - 1 \right) * 100$$



CAPÍTULO II: EL SECTOR TEXTIL EN EL SALVADOR

En este capítulo se elaborará una descripción y un análisis del sector textil en El Salvador tomando en cuenta las transformaciones productivas que ocurren en el contexto de la evolución del patrón de acumulación capitalista.

En este capítulo se abordará, de forma generalizada, el desarrollo industrial en El Salvador, y el efecto que ha tenido en el desarrollo del sector de maquila textil y confección. Adicionalmente se estudiará el marco normativo, políticas y acciones gubernamentales que han logrado transformar a esta industria en las últimas décadas, tales como creación de la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales y la firma de tratados comerciales. Además de una revisión del aporte del sector a la economía salvadoreña, a nivel nacional como internacional.

2.1. Concepto:

La industria manufacturera se define como: “La actividad económica que transforma mediante procesos artesanales o altamente tecnificados materias primas y componentes o partes en bienes finales, destinados tanto para el consumo de los hogares como para su empleo en la elaboración de bienes más complejos. (Fuentes, 2009).

En El Salvador, los sectores más relevantes de la Industria Manufacturera son los siguientes:

Tabla 2 Subsectores del sector manufacturero

| Industria manufacturera | |
|--|--|
| Carne y sus productos | Madera y sus productos |
| Productos lácteos | Papel, cartón y sus productos |
| Productos elaborados de la pesca | Productos de la imprenta y de industrias conexas |
| Productos de molinería y panadería | Química de base y elaborados |
| Azúcar | Productos de la refinación de petróleo |
| Otros productos alimenticios elaborados | Productos de caucho y plástico |
| Bebidas | Productos minerales no metálicos elaborados |
| Tabaco elaborado | Productos metálicos de base y elaborados |
| Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir) | Maquinaria, equipos y suministros |
| Prendas de vestir | Material de transporte y manufacturas diversas |
| Cuero y sus productos | Servicios industriales de maquila |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR

La empresa maquiladora, según Wilson Pérez [citado en (Icaza, 1993)], se define como: “una empresa que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados por el país receptor para su eventual reexportación”, es decir que las empresas maquiladoras transforman insumos importados desde otros países para agregarles valor y luego regresarlos al comercio internacional.

Otra definición de maquila es la proporcionada en “La crisis de la industria maquiladora en el Estado de Puebla” (Tay, 2003):

“La industria de la maquila consiste en la confección o ensamblaje de productos con piezas elaboradas e importadas, y es considerada como la actividad que se vislumbra a la zaga de la industria ante el proceso de la globalización económica,

ya que permite hacer una proyección sobre posibilidades competitivas de los países como el nuestro (México) frente a la apertura de los mercados”

Por último y para profundizar más sobre el interés de esta investigación se abordará el término “industria textil” en base al capítulo 89 de la enciclopedia de salud y seguridad en el trabajo de España (Neefus, 2009) el cual sostiene que:

“se refería en un principio al tejido de telas a partir de fibras, pero en la actualidad abarca una amplia gama de procesos, como el punto, el tufting o anudado de alfombras, el enfurtido, etc. Incluye también el hilado a partir de fibras sintéticas o naturales y el acabado y la tinción de tejidos”

Los conceptos precedentes permiten conceptualizar a la maquila textil salvadoreña como: el proceso de transformación de materias primas para la confección de productos compuestos por fibras sintéticas o naturales para el consumo doméstico y de exportación, haciendo especial énfasis en los textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir) y prendas de vestir, así como en los productos referentes a los capítulos del 51 al 63 de la sección XI del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

2.2. Antecedentes

2.2.1. Antecedentes de la Industria Textil

El desarrollo de la industria textil comienza en Gran Bretaña, dado que la producción de telas y tejidos elaborados a partir de lana o de algodón eran la actividad económica más fuerte del país, lo que lo convirtió en uno de los mayores productores de textiles del mundo durante décadas, incluso antes de que se iniciase la completa industrialización del sector, ya que toda la producción se basaba en el sistema doméstico, es decir, eran las mujeres las que producían y por ende sostenían las exportaciones.

Pero la industrialización del sector significó el paso de la producción artesanal, que se realizaba con herramientas o máquinas muy sencillas, a una producción en grandes fábricas con decenas de telares que funcionaban a partir de la energía hidráulica o por medio de las máquinas de vapor. Esto significó que durante el siglo XVIII la Industria textil inglesa tuvo importantes innovaciones técnicas (Calderon, et al., 2014).

Cuando, en 1733, John Kay patenta un telar con lanzadera volante que permitía duplicar la capacidad de los artesanos ingleses, la demanda de hilo aumentó, provocando que se desarrollara la máquina hiladora Spinning Jenny que lograba multiplicar la capacidad de los hiladores. Y cuando Richard Arkwright inventa una máquina hiladora que utilizaba como fuerza motriz el agua, se establece la primera fábrica moderna, y en pocos años el sistema de fábricas logro sustituir el sistema doméstico.

En los años siguientes se da por iniciada la carrera de avance industrial que hace surgir cientos de fábricas donde las máquinas son impulsadas con energía de vapor o agua.

2.2.2. Antecedentes de la formación de la Industria en El Salvador

Así mismo, el desarrollo de la industria salvadoreña ha sufrido cambios marcados por la evolución y el desarrollo tecnológico.

Inicialmente, el desarrollo de la industria se basaba en la producción y exportación de bienes agrícolas, el cacao, el bálsamo y añil en un primer momento. Posteriormente se desarrolló la tecnología para poder producir café, algodón y azúcar. Y es en los beneficios e ingenios que se va gestando un sector diferente al del trabajador agrícola que realizaba su producción de forma más artesanal (Pineda, Roberto, 2015).

A partir del siglo XX comienza a surgir la industria en las ciudades de El Salvador, cuando en 1906, en Santa Ana, Rafael Meza Ayau funda la primera fábrica de cerveza “La Constancia”, y en 1912 se funda la primera fábrica textil dedicada a la producción de casimires. Incluso, la primera guerra mundial potenció la instalación de talleres artesanales que sopesaron la falta de mercancías industriales, cuyas importaciones habían sido paralizadas. A partir de este momento, diversas fábricas fueron surgiendo, todas respaldadas en el excelente clima económico de la época para producir textiles.

Entre los años 1945 y 1952, el Gobierno del presidente Oscar Osorio facilitó la entrada del modelo de ISI a la economía salvadoreña, por lo cual el sector industrial experimentó un notable crecimiento. A partir de la década de los sesenta se establece lo que se denominó el MCCA. Este último, en la práctica, únicamente llegó a zona de libre comercio restringida, pero ayudó al rápido crecimiento de la industrialización de El Salvador, abriéndole la puerta a los bienes producidos en El Salvador a los mercados de Honduras y Nicaragua.

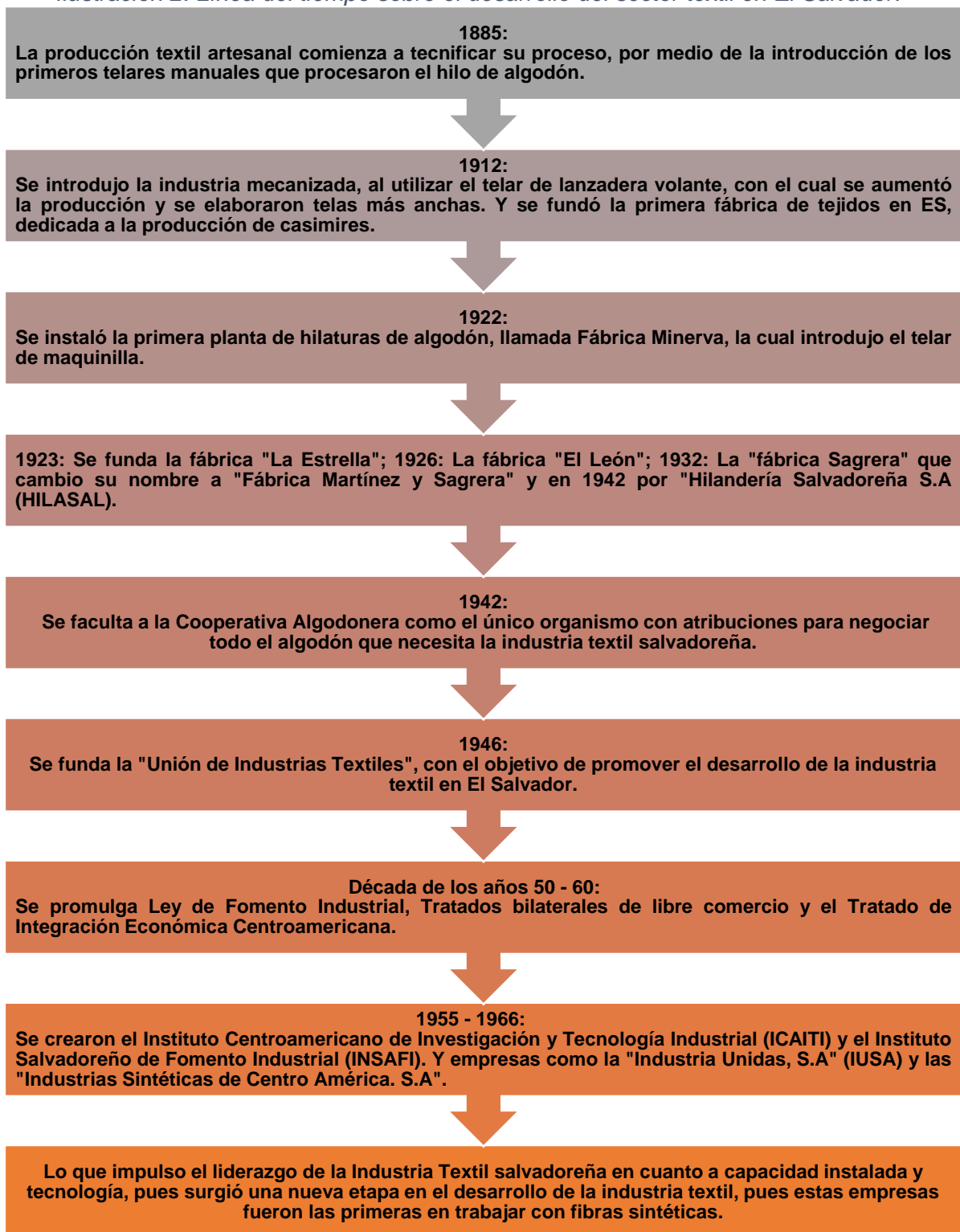
Dicho modelo coadyuvó a potenciar importantes productos industriales como el petróleo, la maquinaria eléctrica y la no eléctrica, el plástico y los minerales no metálicos, y surge por primera vez en el país un proletariado industrial. No obstante, el conflicto con Honduras en 1969 se constituye en un óbice para el desarrollo del proceso iniciado y se genera una crisis estructural prolongada. Pero la ruptura del MCCA en los años setenta logra abrir paso al desarrollo de productos intermedios como los textiles, los productos químicos, el papel, cartón y los derivados del petróleo. En los años ochenta, el conflicto armado genera una paralización del desarrollo industrial, el cual recupera su vitalidad luego de la firma de los Acuerdos de Paz en 1992 (Pineda, Roberto, 2015).

Posterior a estos procesos, la industria se ha venido desarrollando hasta la actualidad enfrentando todo tipo de situaciones. Ejemplos de estas fueron los procesos de privatización que sufrió el país en los años noventa; cuando el sistema de pensiones, los servicios de telecomunicación y el servicio de energía eléctrica pasó a mano de las empresas privadas. Conjuntamente a los procesos de globalización neoliberal, se estableció una nueva clase dominante en el país, integrada por los representantes de las nuevas corporaciones transnacionales estableciéndose en el país en ese momento.

2.2.3. Antecedentes de la formación de la Industria Textil en El Salvador

En Centroamérica, los indígenas habían desarrollado el arte del tejer de formas rudimentarias, por lo que durante la conquista española se instalaron varios telares básicos, cuyo objetivo era producir telas para suplir la escasez de vestuario que la coyuntura había provocado. Pero los indígenas también podían producir otros artículos tales como: hamacas, mantas, alfombras, adornos para camas, tapetes teñidos, pitas y diversos paños, entre otros artículos.

Ilustración 2. Línea del tiempo sobre el desarrollo del sector textil en El Salvador:



Fuente: Elaboración propia con información del texto "Centro Nacional de Diseño y Patronaje para la Industria Textil y Confección".

2.3. Leyes que regulan al sector textil y políticas desarrolladas

2.3.1. Leyes

En el marco de la creación de la Ley de Promoción de Exportaciones (LPE), el Gobierno del presidente Alfredo Cristiani pretendía crear las condiciones para una reorientación del aparato productivo.

“La estrategia económica de promoción de exportaciones y sus primeros resultados en El Salvador”, desarrollada por René Rivera Magaña en 1990 permite realizar una descripción acertada sobre las medidas y políticas que el gobierno de Cristiani implemento para impulsar la industria y las exportaciones de productos no tradicionales en el país.

Se implementaron **diversas políticas de estabilización** como: precios, comercial y estabilización del sector externo, fiscal, monetarias y crediticia y por último las que correspondían al sistema financiero.

- Política de precios: liberalización del control de precios de 230 productos, incremento de las tarifas de los servicios públicos, creación de bandas de precios para que los granos básicos pudieran responder en cierto nivel a los precios del mercado internacional.
- Política comercial y estabilización del sector externo: reducción gradual de los aranceles de importación, adhesión al Grupo de Acción Territorial (GAT), reducción de la intervención del estado en la comercialización, devaluación de la moneda a favor del sector exportador y la reducción gradual de los impuestos al sector exportador.
- Política fiscal: reducción de los impuestos sobre la renta y patrimonio, reducción el número de exenciones y franquicias fiscales, unificar el impuesto de timbres fiscales y el inicio de la privatización de algunas unidades del sector público.
- Política monetaria y crediticia: incrementación de las tasas de interés, de ahorro y préstamos y la homogenización de las tasas de préstamo.
- Política del sistema financiero: Inicio de los estudios para la privatización de la banca y asociaciones de ahorro crédito.

2.3.1.1. Políticas de reorientación económica:

Fue necesaria también la implementación de políticas de reorientación económica que permitieran que el excedente económico del sector industrial manufacturero productor de mercancías (para el mercado doméstico) se reorientara al sector exportador tradicional y no tradicional. Estas políticas fueron:

- a. **Políticas del sector externo:** con la que se buscaba lograr el crecimiento económico basado en las exportaciones y poder estimular a los inversionistas foráneos para que invirtieran en el país, por medio de la implementación de leyes que aseguraran la protección y reproducción del capital con tasas de ganancia altas:
 - o Ley de reactivación de las exportaciones.
 - o Ley del régimen de las zonas francas y recintos fiscales.
 - o Ley de fomento y garantía de la inversión extranjera.

Adicionalmente, se implementaron otras políticas que favorecieron al ingreso de mercancías e inversiones extranjeras al mercado nacional: Política arancelaria,

Política de capacitación laboral y de apoyo institucional, Política de captación de remesas de emigrantes, Políticas de financiamiento externo y Política de promoción del ahorro interno.

- b. Políticas financieras de estabilización y reorientación económica:** estas políticas tenían el objetivo de transformar la estructura tributaria para que fuera más regresiva por medio de la aplicación de los impuestos indirectos (política fiscal). Aplicación de políticas crediticia y tasas de interés, para que los depósitos y las tasas fueran determinadas por las instituciones financieras.
- c. Reformas institucionales y legales para la orientación económica:** estas reformas se dieron por medio de:
 - Desregulación y privatización del sistema financiero
 - Consolidación de la reforma agraria
 - Programas de privatización y participación privada
 - Programas de eliminación de los monopolios del comercio exterior
 - Programas de modernización del aparato gubernamental
 - Establecimiento del sistema nacional de la inversión pública

2.3.1.2. Políticas de apoyo al sector exportador:

Las políticas de apoyo al sector exportador fueron uno de los pilares fundamentales en la estrategia de crecimiento, pues el plan económico negaba toda posibilidad de desarrollo endógeno que no respondiera al plan de reinsertar al aparato productivo salvadoreño a un nuevo ciclo de acumulación a escala mundial.

- a. Ley de reactivación de las exportaciones:** esta ley vino a sustituir a la promulgada en 1986, y tenía como uno de sus principales objetivos la promoción de las exportaciones de bienes y servicios fuera del área centroamericana a través de una serie de incentivos. A las empresas exportadoras se les retribuiría el 8% del valor del FOB, la extensión total del impuesto de timbres sobre las exportaciones y de cualquier otro impuesto indirecto que tenga como hecho generador exportar, y también la extensión total del pago de impuestos sobre los activos o el patrimonio de las empresas a partir del ejercicio en que iniciaron sus operaciones.
- b. Ley de zonas francas industriales y de comercialización:** su objetivo era generar atractivos para que el capital extranjero invirtiera en ellos. Así, durante los años 70 el gobierno promovió las zonas francas y los recintos fiscales como los lugares en los cuales las empresas extranjeras gozaban de incentivos que les permitían mejorar sus ganancias.

La zona franca de San Bartolo se crea en 1975, la cual mostró una dinámica muy favorable respecto a los objetivos del gobierno, pero la agudización del conflicto armado en el país generó un clima de inseguridad al capital a tal grado que muchas empresas que estaban ubicadas en la zona decidieron emigrar. Pero en 1986 se inicia un nuevo crecimiento del número de empresas operando en dicha zona, así como las ubicadas en los recintos fiscales (empresas fuera de la zona franca pero que gozan de los mismos derechos).

Los incentivos y beneficios que esta ley ofrece son:

- ii. Exención del impuesto sobre la renta, exclusivamente por los ingresos provenientes de la actividad incentivada, durante el período que realicen sus operaciones en el país. Esta exención, en caso de las sociedades, se aplicará tanto a la sociedad titular como los socios individualmente considerados, respecto a las utilidades o dividendos provenientes de la actividad favorecida.
- iii. Exención de los impuestos municipales sobre el activo de la empresa, durante el período que realicen sus operaciones en el país.

d. Ley de fomento y garantía de la inversión extranjera reformada: reformada el primero de marzo de 1989, esta ley tenía por objetivo “fomentar y garantizar la inversión y regular los derechos y obligaciones de los inversionistas extranjeros para que por sí sola o en combinación con la inversión privada nacional, pudiera contribuir al desarrollo económico y social del país y al efecto de incrementar la productividad, la generación de empleo, la exportación de bienes y servicios y aumentar y diversificar la producción”.

Esto se pretendía alcanzar por medio de ciertas garantías a la inversión extranjera, que gozarían con lo siguiente:

- i. Podrán remitir al exterior las utilidades netas obtenidas de sus inversiones. Exceptuando las inversiones efectuadas en actividades comerciales, de las cuales sólo podrán remitir el 50% de sus utilidades.
- ii. Tendrán derecho a remitir los fondos provenientes de la liquidación total o parcial de las empresas, de acuerdo a la proporción de la participación de las empresas.
- iii. Se les reconocerá como crédito fiscal por el impuesto sobre la renta que corresponda al inversionista extranjero sobre las utilidades que percibe.
- iv. Podrán negociar sus inversiones con otros empresarios en forma libre.

e. Política Arancelaria: desde la década de los años 60 el sector textil goza de una serie de protección por parte del Gobierno, y por medio del arancel el Gobierno protege algunos productos salvadoreños de la competencia internacional, ya que un arancel lo que hace es incrementar el precio de la mercancía importada y por ende la mercancía nacional tiende a ser más barata que la extranjera.

f. Política crediticia: se creó un Fondo de Crédito para Inversiones, que pretendía proporcionar recursos financieros al sector exportador; por medio de la colaboración en la reactivación de la economía, el promover la diversificación del aparato productivo y de exportaciones tradicionales y no tradicionales y finalmente el desarrollo de la micro y pequeña empresa.

2.3.2. Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva (PFDTP):

Con base en los análisis y estudios realizados por el Ministerio de Economía, en conjunto con el BCR y organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), se llegó a un consenso de las ventajas y falencias a las que debe enfrentarse la economía salvadoreña, el resultado fue plasmado en la PFDTP; este documento es la base del subsecuente análisis. En el proceso de investigación y análisis de las condiciones y características macroeconómicas y microeconómicas que describen el desempeño de la actividad económica de El Salvador, se determinó que existen cuatro dimensiones o aspectos que limitan las capacidades de crecimiento de la economía. Fueron estas limitantes las que motivaron la formulación y ejecución de la PFDTP.

El primer aspecto clave identificado hace referencia al estancamiento estructural del Producto Interno Bruto (PIB). Un análisis realizado sobre la evolución del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), demostró que históricamente este ha presentado un ritmo muy bajo, para algunos períodos nulo, y para otros decrecientes, condición que ha sido identificado como una “trampa de bajo crecimiento”, en la que la conformación histórico-económica de la estructura productiva de El Salvador no ha permitido generar las condiciones para el crecimiento sostenido.

Vinculado a la problemática de bajo crecimiento económico, otro de los aspectos clave identificados son los bajos niveles de productividad laboral de los trabajadores. La productividad del trabajo en El Salvador ha sido históricamente baja, en comparación a otras economías centroamericanas o de iguales características; se suma a esta la incapacidad del aparato productivo para absorber a la población que se encuentra en condiciones de trabajar, debido a ello se tiene que históricamente el subempleo ronda cerca del 30% de la Población Activa, aproximadamente 900,000 personas.

El último factor clave identificado que ha contribuido al estancamiento de la economía salvadoreña ha sido la transición histórico-estructural hacia la producción de servicios de bajo valor agregado. Si se observa la estructura del Producto Interno Bruto (Ver tabla XX), el cambio porcentual experimentado en la producción de servicios, equivalente a un 3.4% aproximadamente, es significativamente mayor que las de la producción agrícola, manufacturera e industrial, con cambios porcentuales de -4.8, 1.3 y 1.4 respectivamente.

Tabla 3 El Salvador: Cambio Estructural. 1990 – 2010. Estructura del PIB a precios constantes de 1990

| Sector | 1990 | 2000 | Cambio | 2010 | Cambio2 |
|--------------------|------|------|--------|------|---------|
| Agricultura | 17.5 | 12.7 | -4.8 | 13.1 | 0.4 |
| Industria | 25.2 | 26.6 | 1.4 | 25.6 | -1 |
| Manufactura | 21.7 | 23 | 1.3 | 22.8 | -0.2 |
| Servicios | 57.3 | 60.7 | 3.4 | 61.3 | 0.6 |
| Total | 100 | 100 | 0 | 100 | 0 |

Fuente: Amaya y Cabrera (2012)

Basándose en una herramienta analítica denominada “Product Space”, la cual permite caracterizar los sectores de una economía e identificar cuales poseen ventajas

comparativas en el mercado internacional a modo de implementar programas especializados de apoyo, ha sido posible la formulación de nuevas estrategias de crecimiento. Una motivación para el empleo de dicha herramienta se encuentra en sus antecedentes sobre los países asiáticos, en los que su uso permitió fomentar el crecimiento económico sostenido y aumentar las exportaciones y el empleo.

La PFDTP tiene como premisa propiciar y desarrollar un sector productivo que provea de bienes y servicios de calidad mundial, con el fin de incursionar en los mercados tanto nacionales como internacionales. El impulso de los sectores productivos con Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) es el principal objetivo de las acciones de la política, tomando en cuenta que dicho proceso conllevará a la generación del empleo formal, aumento en la producción nacional, la expansión de las exportaciones con contenido tecnológico, así como la diversificación de los mercados y productos.

Así mismo, se plantearon también una serie de objetivos específicos que contribuirán en la definición de las metas que deben de cumplirse como resultados de la política. De esta manera, la implementación de la política pretende estimular los mercados tanto nacionales como internacionales enfocados en los sectores que gozan de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR); también pretende diversificar y desarrollar nuevos mercados de exportación, que tengan a su base actividades productivas de alto valor agregado, las cuales gozan de una creciente productividad laboral, fomentando de esa manera, el incremento del empleo formal. Esta serie de objetivos se encuentran encadenados e íntimamente vinculados, por lo que las acciones que fomenten cada eslabón contribuirán al alcance de la meta global.

El análisis de la transformación productiva, que fue el resultado de una conjunción interinstitucional (MINEC, BCR, PROESA), se basó en la estructura productiva nacional y en el “Product Space”. Los principales sectores estratégicos que presentaron ventajas comparativas reveladas en el exterior fueron: Textil y Confección, Química-farmacéutica y Cosmética Natural, Plásticos y Electrónicos. Estos se destacan como los sectores de mayor preponderancia, sin embargo, la política ha seleccionado un total de diecisiete sectores claves.

En los sectores identificados se realizaron análisis concernientes al desempeño agregado de los sectores en términos de: generación de valor agregado, provisión de empleo, nivel de exportaciones y grado de encadenamiento. Posteriormente procedieron a realizar una revisión de los productos que actualmente exporta El Salvador, y como a partir de estos se puede evolucionar a productos de mayor intensidad tecnológica mediante la implementación de la política.

Parte de la estrategia para impulsar los sectores seleccionados consiste también en la identificación de los factores que actualmente limitan el potencial de los sectores productivos claves. Las dos problemáticas fundamentales que fueron identificadas mediante el diálogo con agentes claves de los diferentes sectores fueron la elevada burocratización del Estado, hecho que genera un clima desfavorable para la inversión; además, se identificó la ausencia de líneas de crédito favorables, o que se adecuen a las necesidades del entorno empresarial vigente.

De acuerdo con las consultas realizadas por el MINEC a los actores clave de la industria textil y confección sobre los retos y limitantes para el desarrollo del sector, se tienen las siguientes observaciones:

Carencia de incentivos específicos para la industria: entrenamiento de mano de obra y el establecimiento de nuevas empresas, entre otros; Dependencia de insumos importados: algodón; Tiempos y procedimientos aduanales excesivos para exportar e importar; Falta de aprovechamiento de mercados con los cuales existen acuerdos preferenciales; y Falta de información sobre nuevos mercados, ventajas competitivas de los productos, procesos de punta y proveedores, entre otros (MINEC, 2014, p. 47).

La culminación de los procedimientos metodológicos finalizó en el establecimiento del marco de acción en el que estaría basada la PFDTP.

El primer eje de la política está basado en el fomento de la producción nacional; el cual pretende ejecutar acciones en materia de calidad, fortalecimiento de encadenamientos productivos, emprendimiento y fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), transporte y logística, fortalecimiento de los instrumentos existentes.

El segundo eje de la política está enfocado hacia la diversificación productiva; dentro de los elementos que son tomados en consideración para implementar acciones en este aspecto, se toma en consideración la necesidad de disponer de un marco legal e institucional idóneo que permita fomentar de manera adecuada la inversión y el involucramiento de las Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) en el desarrollo económico. Además, se pretende impulsar las condiciones que fomenten la innovación y la tecnología empleada en la producción, contemplando elementos como la existencia de capital humano cualificado, fortalecimiento de los instrumentos de innovación empresarial, así como el fomento de la cultura de innovación.

El tercer eje consiste en la “Transformación Productiva”. Este eje está basado en la implementación de acciones específicas circunscritas a una serie de lineamientos generales que pretenden promover cambios en la estructura productiva de la economía. Promover los encadenamientos productivos mediante el fomento de la demanda interna, así como el acompañamiento en la conformación de gremios; la promoción de buenas prácticas para la producción de mercancías competitivas a nivel internacional; desarrollo e innovación para mejorar los procesos existentes, así como el establecimiento de centros de investigación y desarrollo para sectores identificados; la aplicación de medidas orientadas a la búsqueda de la eficiencia energética tanto en el sector privado como en el sector público; por otro lado, se implementa en este eje de acción la inteligencia económica o inteligencia competitiva, la cual tiene por objetivo, la formulación de estrategias fundamentadas en el conocimiento de los factores que inciden en los mercados; además de los componentes mencionados anteriormente, se pretendieron implementar acciones en las áreas de facilitación al acceso de mercado internacionales, promoción de trámites más expeditos y en menor cantidad, una intervención activa de los marcos normativos y regulatorios, además de la implementación de estrategias para el fomento y diversificación de las cualificaciones del recurso humano mediante becas, capacitaciones, diplomados, etc. (MINEC, 2014).

2.4. Zonas Francas de El Salvador

Dentro de las actividades que eran financiadas en el sector externo se encontraba la inversión en zonas francas donde, para el año 1990 las empresas gozaban de las tasas de interés más bajas. Los empresarios salvadoreños y extranjeros que contaban con acceso a estos créditos, clasificaban como constructores y usuarios de las zonas francas, así como los que deseaban comprar dichas instalaciones.

El primer proyecto impulsado para desarrollar las zonas francas en el país se da a finales de la década de los ochenta, cuando la Agencia Interamericana de Desarrollo (AID) auspicia la creación de la zona franca San Bartolo, con el objetivo de promover un mecanismo de generación de empleo en actividades no tradicionales.

Se dispuso un fondo de 26 millones de dólares, canalizados a través del MINEC, FUSADES y por el sistema bancario nacional. Por lo que, la promoción de zonas francas alcanza una dimensión en la política económica nacional: el BCR, con los fondos de la Agencia Interamericana de Desarrollo (AID) cubrió hasta el 75% de las actividades de construcción de edificaciones e instalaciones, de maquinaria y equipo y de la construcción o adquisición de nuevas naves industriales (Preiswerk, 1998).

Actualmente, en el país existen 17 zonas francas ubicadas en 6 de los 14 departamentos, específicamente en San Salvador, Santa Ana, La Libertad, La Paz, La Unión y Usulután y estas son:

Tabla 4 Zonas Francas establecidas en El Salvador

| Zonas francas de El Salvador | |
|---------------------------------------|-------------------------|
| Zona Franca Exportsalva | Zona Franca El Pedregal |
| Zona Franca American Park | Zona Franca 10 |
| Zona Franca Miramar | Zona Franca Concordia |
| Zona Franca Internacional El Salvador | Zona Franca Santa Ana |
| Zona Franca Calvo Conservas | Zona Franca Santa Tecla |
| Zona Franca Las Mercedes | Zona Franca Santo Tomás |
| Zona Franca San Bartolo | Zona Franca Pipil |
| Zona Franca San Marcos | Zona Franca San José |
| Zona Franca Sam-Li | |

Fuente: CAMTEX

Cada zona franca ofrece una ubicación geográfica acorde a las necesidades tanto del recurso humano como de la infraestructura clave para el desarrollo de las operaciones de las empresas que ahí funcionan, como cercanía al aeropuerto, acceso a carreteras, acceso inmediato a puertos e infraestructura moderna de telecomunicaciones.

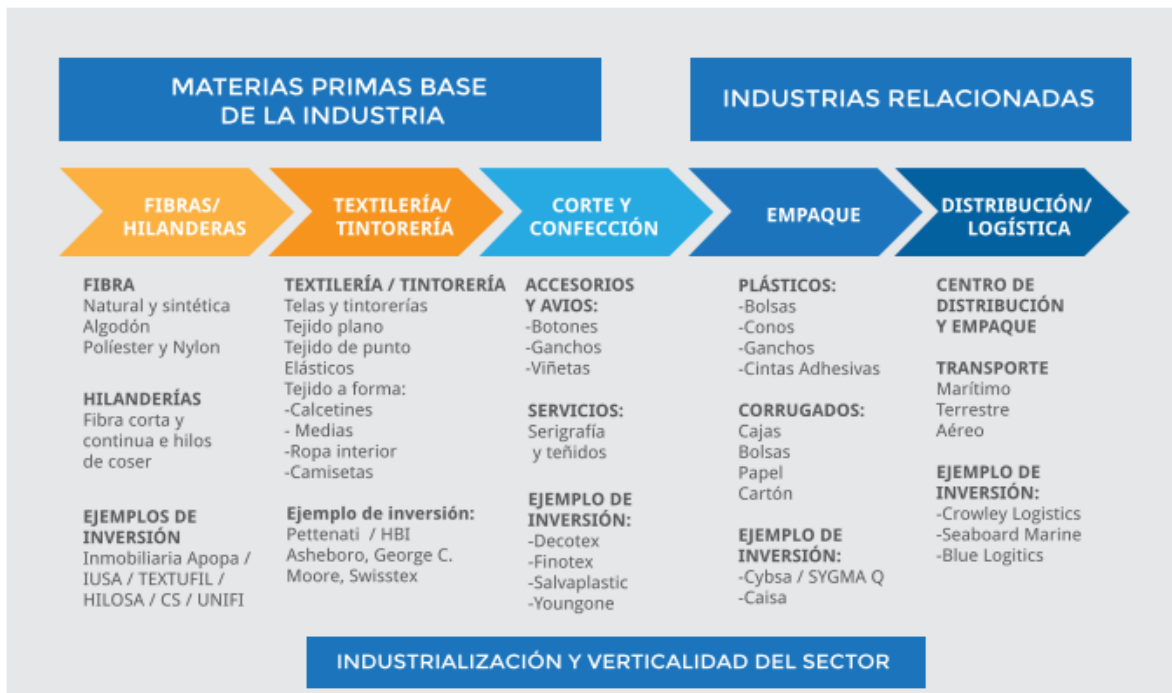
La política de zonas francas fue implementada con un enfoque específico para el desarrollo y expansión de la industria manufacturera, lo que hasta cierto punto pretendía ser un fomento a la industrialización; sin embargo, el desarrollo de esta clase de industria no pretendía fomentar el desarrollo económico en la región, más bien pretendía aprovechar las condiciones disponibles para ahorrar los costes de operar en otros países con leyes laborales más rigurosas. Así lo describen también como:

“No hay que confundir la expansión de las Zonas Francas con un proceso completo de industrialización: el objetivo de las Zonas Francas es exclusivamente rentabilizar el bajo coste de la fuerza de trabajo, en aquellas actividades que, debido al cambio tecnológico, han logrado fragmentar los procesos productivos de tal forma que se posibilita orientar a las regiones con fuerza de trabajo excedente de bajo coste las partes más intensivas en trabajo del proceso” (Arriola, 1993).

Aun así, las zonas francas han impulsado la diversificación hacia sectores económicos que generaban un mayor valor agregado. Pues se promovió orientar los esfuerzos para fortalecer verticalmente las cadenas de producción por medio de la incorporación de empresas textiles, hilanderías, fabricantes de elásticos, etiquetas, empresas que proveen servicio de lavandería, bordado, logística y distribución, entre otros (CAMTEX, s.f.).

Además, las actividades del sector textil impactan de manera positiva o negativa en la ocupación y desempeño de las zonas francas, pues sus actividades potencian la competitividad de la zona franca a la que pertenecen. Esto genera la siguiente cadena de valor:

Ilustración 3 Cadena de valor del sector textil y confección en El Salvador:



Fuente: FUNDEMAS & CAMTEX, 2015

La ilustración 3 muestra los componentes del paquete completo, se observa que empieza desde el insumo primario para elaborar las telas, una vez se consta de éstas se procede a cortarla en las partes de las cuales constará la pieza terminada procediendo a la confección (dependiendo del diseño puede requerir serigrafía), el siguiente paso consta del empaquetado y por último la distribución hacia los clientes en sus países de origen. Este proceso es necesario para que los productos finales sean considerados originarios del país, eso incluye a la materia prima.

2.5. Cluster textil de El Salvador

Los clusters son una nueva forma de concebir las economías, en las cuales se necesita que compañías, gobiernos y otras instituciones jueguen papeles innovadores para mejorar la competitividad. Donde las empresas tienen que tener ventaja competitiva por medio de las localidades en las que se establecen.

En este sentido, un cluster es una agrupación de empresas, compañías, organizaciones e instituciones interconectadas, asociadas dentro de una región o área geográfica determinada, por prácticas comunes y complementarias, asegurando la formación de esquemas de asociatividad. Un cluster está integrado por productores y comercializadores que se identifican como potenciales exportadores y que se dedican a desarrollar las exportaciones, también por los proveedores de productos intermedios y servicios. En El Salvador, los miembros del cluster se definen como un “club de negocios” de líderes de la región (Terezon & Arreaga, 2004).

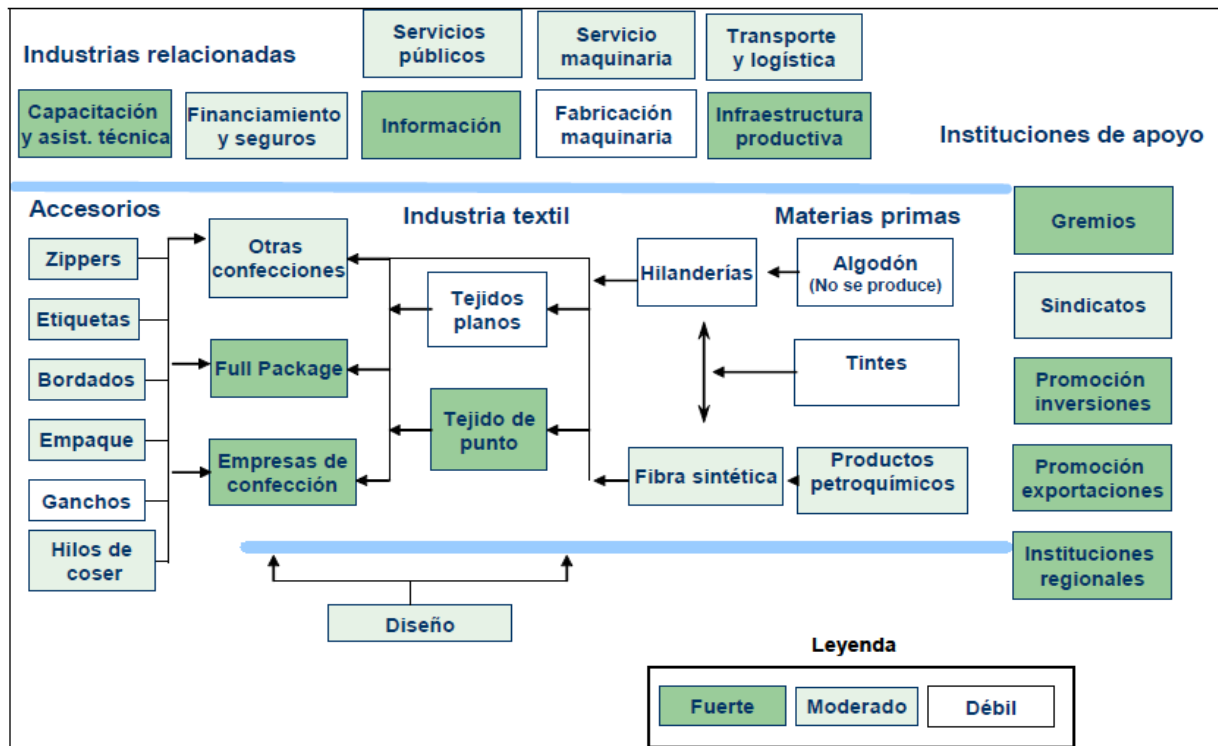
Los miembros de un cluster buscan obtener beneficios en las siguientes áreas: diseño de productos o servicios, reputación e imagen, tecnología de proceso de producción, acceso ventajoso a insumos, información sobre el mercado, logística del movimiento de los bienes o servicios, y educación y entrenamiento. Para que tengan un buen funcionamiento deben seguirse 3 pasos:

1. Identificación de los productos competitivos, sus mercados y sus clientes.
2. Decidir qué productos se integran al cluster y delimitar la región geográfica en que se producirán.
3. Planeación Normativa, Estratégica y Operativa.

Gracias a estos pasos, las ventajas de los clusters pueden ser percibidas por los empresarios y por el país mismo, pues impulsan la calidad de la producción, lo que vuelve más competitivas a las empresas y desarrollan una cultura de cooperación y diálogo entre los miembros que conforman el cluster. Además, tienen otros beneficios como: reducción de costos y mayores ingresos en la producción de los bienes y servicios, mayor acceso a la tecnología en materia de producción, mayor calidad e innovación haciendo más competitivos los productos en los mercados e incremento en el valor agregado (Terezon & Arreaga, 2004).

En el país, el CLUSTER Textil está compuesto de la siguiente manera:

Ilustración 4 Cluster textil en El Salvador



Fuente: Centro Latinoamericano de Competitividad y Desarrollo Sostenible (CLACDS) del INCAE

2.6. Proceso productivo

En base a la descripción de los conceptos textiles que realiza el Centro de Investigación Tecnológico de Envases y Embalajes del Instituto Nacional de Tecnología Industrial Argentino, se puede describir una breve historia de las fibras textiles.

A lo largo del tiempo la vestimenta ha sido confeccionada a partir de fibras vegetales, animales como la lana y la seda y fibras blandas y flexibles de algodón vegetal o lino. Pero la progresiva sustitución de éstas por fibras sintéticas comienza con una poliamida conocida como nylon que fue hilada en forma de fibra, la cual logró remplazar a las medias de seda.

Un poco después, las fibras acrílicas que estaban hechas a partir de un compuesto químico llamado acrilonitrilo, fueron introducidas a los procesos de confección. Esta tiene una semejanza con la lana, por lo cual ha sido mezclada con lana o empleada por si sola para la confección de jerseys, medias, frazadas y alfombras.

En los años 50 dio comienzo la producción de poliéster. El polietilén tereftalato que es la fibra más importante de todos los tipos de poliéster, pues se le ha encontrado una vasta aplicación en vestimenta, alfombras, telas para tapicería, sogas y correas para maquinaria. Por lo que, hoy en día la mayor parte de los artículos textiles son fabricados a partir de fibras sintéticas, ya que estas poseen excelentes propiedades y su precio es lo

suficientemente bajo como para que el proceso de producción sea altamente competitivo con las fibras naturales como el algodón, el lino, la seda o la lana (INTI, 2003).

A continuación, se procederá a señalar las distintas materias primas que se pueden utilizar en los procesos de producción y confección de artículos textiles, y dentro de ellas se destacan las siguientes fibras:

1. Fibras naturales:

- a. Origen vegetal: Algodón, lino, yute, cáñamo, ramio y otras.
- b. Origen animal: Lana, finas (llama, alpaca, camélidos, angora, otras), sedas y otras.

2. Fibras manufacturadas:

- a. Regeneradas de polímeros naturales: Rayón viscosa, modal, acetato y otras.
- b. Sintéticas (de síntesis química): Poliamida, poliéster, poliolefinicas, elastómeros, aramidias y otras.

A su vez, los tejidos pueden clasificarse en 3 tipos: Planos (elaborados en telar), Punto (elaborados con máquina de tejer) y los No tejidos (elaborados industrialmente).

Respecto a los diversos procesos industriales que pueden realizarse para obtener el producto final, estos se pueden enmarcar en los siguientes pasos:

- Moldería: es la confección de los patrones exactos para la posterior realización de prendas, dominando códigos y procedimientos precisos, y que tienen a la producción en serie.
- Encimado: es el proceso de superponer las diversas capas del tejido para poder obtener todas las piezas del modelo, se realiza a mano para poder garantizar el ajuste apropiado de las diferentes capas.
- Tizado: es el ordenamiento de todos los moldes de la curva de talle tratando de ocupar el menor espacio posible. Y además poder garantizar el consumo de tela por prenda más eficiente, un alineado del eje de la moldería en sentido de la urdimbre para evitar prendas torcidas y que exista la tensión adecuada de la tela, pues de ser excesiva puede generar encogimiento de la prenda y de ser escasa puede generar arrugas.
- Corte: es el proceso en el que los cortadores comienzan su trabajo ayudados por tijeras verticales manuales para obtener el corte perfecto.
- Procesos alternativos: estos consisten en realizar bordados o estampados de la marca.
- Ensamblado y costura: es el proceso en el que las piezas recortadas son orientadas, con operatividad en cada prenda a los distintos puestos de montaje.
- Terminado: es el proceso de efectuar un control final respectando el corte, la solidez de las costuras, la limpieza de los hilos, etc. Y tras esto se lavarán (si es necesario), plancharán y doblarán las prendas antes del embalaje definitivo.

2.6.1. Producción del sector textil en El Salvador

2.6.1.1. El esquema de paquete completo.

El sector textil ha sufrido transformaciones en su proceso de producción. Paso de ser ensamblador de piezas a operar bajo el esquema de paquete completo, es decir, fabricar productos específicamente diseñados para una marca. Esto incluye el proceso de producción, la coordinación del diseño, la compra de tela, el corte, la confección, el acabado, el control de calidad de la pieza, el empaque y, por último, la distribución y logística del producto terminado. En algunos casos, esta actividad se expande hasta la construcción de marca y apertura de canales de distribución propios.

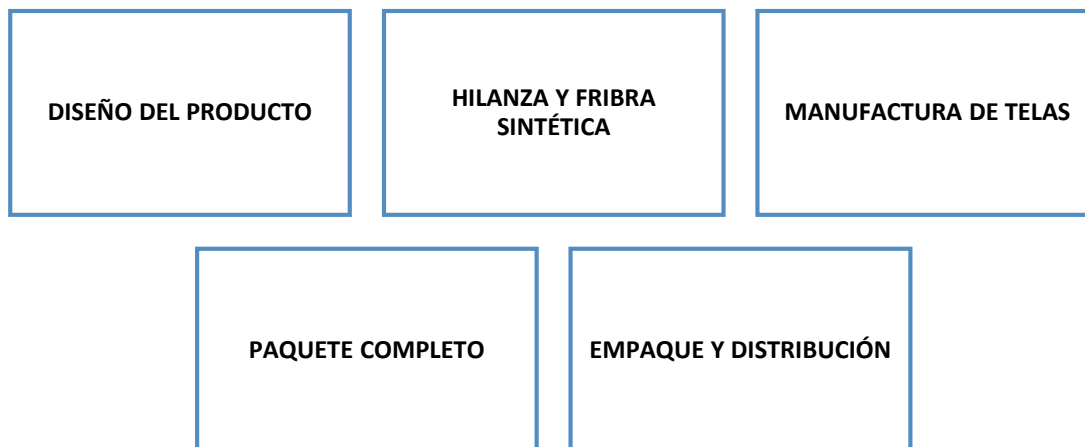
En la producción textil existen varias etapas: Ensamble de materias primas importadas; el Full Package (que permite tener más autonomía); y finalmente, el desarrollo del diseño y las marcas exclusivamente nacionales. La estrategia del Full Package nace como respuesta centroamericana a la competitividad mundial después de que la Organización Mundial de Comercio liberalizara los mercados en 2005. Esta estrategia fue implementada por industriales centroamericanos de la rama textil y de la confección, junto a empresarios e inversionistas estadounidenses.

Esto significa que para poder producir las empresas deben poder operar de la siguiente manera (Condo, et al., 2003):

- **Corte:** poseer máquinas de corte, jefe de corte y disponibilidad para entrenar personal.
- **Corte y Confección:** proveer suministros, manejo de aprovisionamiento, conocimiento del mercado de accesorios y su calidad, y manejo de costos en general.
- **Full Package Know-How:** proceso en el que los clientes piden el desarrollo del patrón. Involucra la generación de diseños o una muestra física, y se puede proponer cambios en materiales o accesorios,

Como consecuencia de estas transformaciones productivas, y del desarrollo de las empresas, El Salvador es capaz de ofrecer una cadena de suministros integrada verticalmente, tal como se muestra en la ilustración 8:

Ilustración 5 Enlaces básicos de la cadena de valor verticalmente integrada del sector textil y confección



Fuente: elaboración propia en base a información del Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA)

El sector textil y de confección ha logrado desarrollar una cadena de valor que ha venido consolidándose e integrándose hacia la producción de bienes de mayor valor agregado. Gracias al proceso de integración vertical se ha logrado incorporar todas las actividades productivas de la cadena del sector textil y confección, desde la producción de fibras, la fabricación y acabado de hilados y tejidos, la elaboración del diseño, corte y confección de las prendas al gusto de los compradores hasta el desarrollo de la logística asociada al empaque y distribución del producto.

El desarrollo de la cadena ha logrado generar oportunidades para que nuevos negocios se puedan integrar, ya sea en el extremo superior o el inferior de la cadena o bien en actividades conexas al sector, potenciando así la competitividad del sector en el mercado internacional por medio de la colocación de nuevos productos con una mayor calidad.

2.6.1.2. Instituciones relacionadas al sector que ayudan a los procesos productivos

El desarrollo del sector textil no habría sido completamente posible sin el apoyo de otras instituciones reconocidas del país, tales como:

- **Banco Multisectorial de Inversiones (BMI):** desarrolla el Programa de Crédito a las Exportaciones y a la industria manufacturera, que apoya el fortalecimiento de empresas salvadoreñas que exporten y a proyectos de inversión que incrementen la capacidad productiva.
- **Fondo de Fomento a las Exportaciones:** apoya a las PYMES exportadoras mediante la asignación de recursos financieros no reembolsables.
- **Asociación Salvadoreña de la Industria de la Confección, hoy conocida como CAMTEX:** recopila estadísticas del sector e información general, brinda apoyo en gestiones comerciales y fomenta la transferencia tecnológica.

- **Cámara de Comercio e Industria:** presta un servicio de información y provee asistencia en trámites de exportación.
- **Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES):** elabora propuestas técnicas y análisis económicos, y provee asesoramiento legal.
- **Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA):** apoya al sector por medio de agilización de trámites y promocionando a El Salvador.
- **Ministerio de Economía (MINEC):** esta institución ha contribuido en la implementación y gestión de políticas que han impactado el sector, tales como las políticas de zonas francas y la gestión de los tratados comerciales.

2.6.2. Clasificación del sector textil en la actividad económica salvadoreña

Según la Clasificación de las Actividades económicas de El Salvador (CLAEES), base CIIU 4.0 de 2011, la industria textil se clasifica de la siguiente manera:

Tabla 5 Clasificación de la Industria Textil dentro de las actividades económicas de El Salvador

| División | Grupo | Clase | Descripción |
|-----------|-------|-------|---|
| 01 | | | Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas |
| | 011 | | Cultivo de plantas no perennes |
| | | 0116 | Cultivo de plantas de fibra |
| 13 | | | Fabricación de productos textiles |
| | 131 | | Hilatura, tejedura y acabado de productos textiles |
| | | 1311 | Preparación e hilatura de fibras textiles |
| | | 1312 | Tejedura de productos textiles |
| | | 1313 | Acabado de productos textiles |
| | 139 | | Fabricación de otros productos textiles |
| | | 1391 | Fabricación de tejidos de punto y ganchillo |
| | | 1392 | Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir |
| | | 1393 | Fabricación de tapices y alfombras |
| | | 1394 | Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes |
| | | 1399 | Fabricación de otros productos textiles n.c.p. |
| 14 | | | Fabricación de prendas de vestir |
| | 141 | 1410 | Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel |
| | 142 | 1420 | Fabricación de artículos de piel |
| | 143 | 1430 | Fabricación de artículos de punto y ganchillo |
| 28 | | | Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p |
| | 281 | | Fabricación de maquinaria de uso general |
| | | 2826 | Fabricación de maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros |
| 46 | | | Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas |
| | 464 | | Venta al por mayor de enseres domésticos |
| | | 4641 | Venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado |
| 47 | | | Comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas |

| División | Grupo | Clase | Descripción |
|-----------|-------|-------|--|
| | 475 | | Venta al por menor de otros enseres domésticos en comercios especializados |
| | | 4751 | Venta al por menor de productos textiles en comercios especializados |
| | 478 | | Venta al por menor en puestos de venta y mercados |
| | | 4782 | Venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercados |
| 96 | | | Otras actividades de servicios personales |
| | | 9601 | Lavado y limpieza, incluida la limpieza en seco, de productos textiles y de piel |

Fuente: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)

Notas explicativas:

- **01 - 0116 Cultivo de plantas de fibra:** Esta clase comprende las siguientes actividades:
 - Cultivo de algodón, cultivo de yute, kenaf y otras plantas de fibras textiles blandas.
 - Cultivo de lino y cáñamo, cultivo de sisal y otras plantas de fibras textiles del género agave.
 - Cultivo de abacá, ramio y otras plantas de fibra textiles, cultivo de otras plantas de fibra.

- **13 Fabricación de productos textiles:** comprende la preparación e hilatura de fibras textiles y la tejedura y el acabado de productos textiles y prendas de vestir.
 - **131 Hilatura, tejedura y acabado de productos textiles:** operaciones de preparación, hilatura de fibras textiles y la tejedura de productos textiles. Se realizan con: seda, lana, otras fibras de origen animal o vegetal o sintético, papel, vidrio, etc.
 - **1311 Preparación e hilatura de fibras textiles:** Operaciones de preparación de fibras textiles: devanado y lavado de la seda, desengrase, carbonización y teñido del vellón, cardado y peinado de todo tipo de fibras vegetales, animales o artificiales. Y la hilatura y fabricación de hilados e hilos para tejedura o costura, para el comercio o para procesamiento ulterior: texturización, retorcido, plegado, cableado y remojo de hilaturas filamentosas sintéticas o artificiales.
 - **1312 Tejedura de productos textiles:** Fabricación de tejidos anchos de algodón, lana, lana peinada o seda, incluidos los fabricados a partir de mezclas o de hilados sintéticos o artificiales. Y la fabricación de otros tejidos anchos de lino, ramio, cáñamo, yute y fibras blandas y de hilados especiales. Fabricación de tejidos aterciopelados y de felpilla, tejidos de rizo para toallas, gasa, etc. Fabricación de tejidos de fibras de vidrio, fabricación de tejidos de carbono y de arámidos y fabricación de tejidos que imitan las pieles finas.
 - **1313 Acabado de productos textiles:** Blanqueo y teñido de fibras, hilados, tejidos y artículos textiles, incluidos prendas de vestir, el

- Apresto, secado, vaporizado, encogimiento, remallado, sanforizado y mercerizado de textiles y artículos textiles, incluidas prendas de vestir, la decoloración de pantalones vaqueros, el plisado de textiles y operaciones similares, la impermeabilizado, revestimiento, cauchutado o impregnación de prendas de vestir y el estampado serigráfico de productos textiles y prendas de vestir.
- **139 Fabricación de otros productos textiles:** artículos confeccionados de materias textiles, tapices y alfombras, cuerdas, tejidos estrechos, artículos de pasamanería, etc.
 - **1931 Fabricación de tejido de punto y ganchillo:** Fabricación y elaboración de tejidos de punto o ganchillo: tejidos aterciopelados y de rizo, tejidos de red y del tipo que se utiliza para la confección de visillos tricotados en máquinas Raschel o máquinas similares, otros tejidos de punto o ganchillo y la fabricación de pieles de imitación de punto.
 - **1932 Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir:** Frazadas, incluidas mantas de viaje, ropa de cama, mantelerías, toallas y paños de cocina, acolchados, edredones, cojines, pufes, almohadas, sacos de dormir, etc. Cortinas, cenefas, visillos, sobrecamas, fundas para muebles o aparatos, etc.; encerados, tiendas de campaña, artículos de acampada, velas, toldos de protección contra el sol, fundas para automóviles, para máquinas y muebles, etc.; banderas, gallardetes, estandartes, etc.; paños para desempolvar, paños de cocina y artículos similares, chalecos salvavidas, paracaídas, etc.
 - **1393 Fabricación de tapices y alfombras:** Fabricación de cubrimientos para pisos de materiales textiles: Tapices, alfombras y estereras, recuadros de moqueta y Fabricación de cubrimientos para pisos de fieltro punzado.
 - **1394 Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes.**
 - **1399 Fabricación de otros productos textiles n.c.p:** fabricación de productos textiles no clasificadas en otras partes de la división 13 o división 14.
 - **14 Fabricación de prendas de vestir:** todas las actividades de confección (prêt-à-porter, a medida), en todo tipo de materiales (cuero, tela, tejidos de punto y ganchillo, etc.), de todo tipo de prendas de vestir (ropa exterior e interior para hombres, mujeres y niños, ropa de trabajo, ropa formal y deportiva, etc.) y accesorios.
 - **141 Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel:** Fabricación de prendas de vestir de cuero o cuero regenerado, incluidos accesorios de trabajo de cuero, como mandiles para soldadores. Fabricación de ropa de trabajo, fabricación de otras prendas de vestir de telas tejidas, de punto y ganchillo, de telas no tejidas, etc., para hombres, mujeres y niños: Abrigos, trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones, faldas, etc. Fabricación de ropa interior y ropa de dormir de telas tejidas, de punto y ganchillo, de encaje, etc., para hombres, mujeres y niños: camisas, camisetas, bragas, calzoncillos, pijamas, camisones, batas, blusas, slip, sujetadores, fajas, etc.

Fabricación de ropa de bebé, chándales, ropa de esquí, bañadores, etc. Fabricación de sombreros y gorros y fabricación de otros accesorios de vestir: guantes, cinturones, chales, corbatas, corbatines, redecillas para el cabello, etc.

- **142 Fabricación de artículos de piel:** prendas y accesorios de piel, artículos de piel confeccionados con pieles, alfombras, pufes sin relleno y paños para pulimento industrial.
- **143 Fabricación de artículos de punto y ganchillo:** Fabricación de prendas de vestir y otros artículos de confección de punto y ganchillo: jersey, suéteres, chalecos y artículos similares y fabricación de medias, incluidos calcetines, leotardos y pantimedias.
- **28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p:**
 - **2826 Fabricación de maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros:**
 - Fabricación de maquinaria textil: máquinas para preparar, producir, extrudir, estirar, texturizar o cortar fibras y materiales textiles e hilados artificiales, máquinas para preparar fibras textiles: desmotadoras de algodón, abridoras de balas, transformadoras de hilachas en fibra, batanes de algodón, desengrasadoras y carbonizadoras de lana, peinadoras, cardadoras, mecheras; máquinas para transformar las mechas en hilos, máquinas para preparar hilados textiles: devanadoras, urdidoras y máquinas similares, telares corrientes, incluidos telares manuales, telares para tejidos de punto, máquinas para hacer tejidos de mallas anudadas, tules, encajes, trencillas, etc.
 - Fabricación de máquinas y equipo auxiliar para la maquinaria textil: lisos, mecanismos de Jacquard, mecanismos de parada automáticos, mecanismos de cambio de lanzadera, husos y aletas, etc.
 - Fabricación de maquinaria para el estampado de textiles
 - Fabricación de maquinaria para el tratamiento de tejidos: maquinaria para lavar, blanquear, teñir, aprestar, acabar, revestir e impregnar telas, fabricación de máquinas para enrollar, desenrollar, plegar, cortar y calar telas.
 - Fabricación de maquinaria de lavandería: máquinas de planchar, incluidas planchas de fusión, lavadoras y secadoras comerciales máquinas de limpieza en seco
 - Fabricación de máquinas de coser y de cabezales y agujas para máquinas de coser (sean o no de uso doméstico)
 - Fabricación de máquinas para la manufactura y el acabado de fieltros y de textiles no tejidos.

2.7. Tratados comerciales:

Para analizar la importancia del sector textil y de confecciones en el sector externo es necesario abordar la sección XI (Materias textiles y sus manufacturas) que comprenden los capítulos 50 al 63.

Tabla 6 Capítulos sección XI:

| Sección XI | |
|--------------------|---|
| Capítulo 50 | Seda |
| Capítulo 51 | Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin |
| Capítulo 52 | Algodón |
| Capítulo 53 | Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel |
| Capítulo 54 | Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial |
| Capítulo 55 | Fibras sintéticas o artificiales discontinuas |
| Capítulo 56 | Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería. |
| Capítulo 57 | Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil. |
| Capítulo 58 | Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados. |
| Capítulo 59 | Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil |
| Capítulo 60 | Tejidos de punto |
| Capítulo 61 | Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto |
| Capítulo 62 | Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto |
| Capítulo 63 | Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SAC

2.7.1. Tratados de Libre Comercio (TLC):

El Salvador posee actualmente 10 acuerdos comerciales (8 tratados de libre comercio y 2 acuerdos de alcance parcial), sin embargo, para esta investigación serán considerados aquellos que posean entre los primeros 10 productos de mayor exportación (De El Salvador hacia los países incluidos en los diferentes tratados) productos textiles y de confección:

Tabla 7 Códigos arancelarios referentes al sector textil en el top 10 de productos exportados hacia países con los que se tiene TLC

| TLC | Códigos en el TOP 10 de exportación de El Salvador hacia estos países |
|---|--|
| Acuerdo de Asociación Económica Centroamérica Unión Europea | 6109.10.00.00 (Camisas de algodón) |
| Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – República Dominicana (CAFTA-DR) | 6109.10.00.00 (Camisas de algodón) 6110.30.00.00 (Suéteres y pullovers de fibras sintéticas) 6107.11.00.00 (Calzoncillos y pijamas de algodón) 6109.90.00.00 (Camisetas que no son de algodón) 6115.96.00.00 (Calcetines de fibras sintéticas) 6115.95.00.00 (Calcetines de algodón) 6212.10.00.00 (Sostenes) 6110.20.00.00 (Suéteres y pullovers de algodón) 6104.63.00.00 (Trajes sastres y vestidos de fibras sintéticas) |
| Tratado de Libre Comercio Centroamérica – México | 6109.10.00.00 (Camisas de algodón) 6107.11.00.00 (Calzoncillos y pijamas de algodón) |
| Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Chile | 6109.10.00.00 (Camisas de algodón) 6109.90.00.00 (Camisetas que no son de algodón) 6110.30.00.00 (Suéteres y pullovers de fibras sintéticas) |

Fuente: Elaboración propia en base al BCR, MINEC y Aduanas.

Esta investigación se centrará en cuatro TLCs, con base a los documentos de los tratados comerciales proporcionados por el MINEC, que de forma puntual fueron elaborados para impulsar al sector textil salvadoreño dado el amplio alcance que tienen estos sobre las exportaciones e importaciones de forma global.

Estos son: los firmados con la Unión Europea, México, Chile y el CAFTA-DR. Es importante recalcar que el tratado más relevante para la economía salvadoreña de cara a la industria textil es el CAFTA-DR, ya que la mayor parte de las exportaciones van dirigidas a Estados Unidos, más adelante se profundizará al respecto.

2.7.1.1. Acuerdo de Asociación Económica Centroamérica-Unión Europea:

Este acuerdo entró en vigencia el 1 de octubre del año 2013, e involucra por un lado a: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá; y por el otro a: El Reino de Bélgica, República de Bulgaria, República Checa, Reino de Dinamarca, República Federal de Alemania, República de Estonia, Irlanda, República Helénica, Reino de España, República Francesa, República Italiana, República de Chipre, República de Letonia, República de Lituania, Gran Ducado de Luxemburgo, Hungría, Malta, Reino de los Países Bajos, República de Austria, República de Polonia, República Portuguesa, Rumanía, República Eslovaca, República de Finlandia, Reino de Suecia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

En este contexto, y con el fin de realizar un resumen enfocado a los códigos textiles se utilizará el documento “Acuerdo de asociación: Ofreciendo oportunidades para el Desarrollo” (MINEC & RREE, 2013). Según este documento, dentro de la categoría de desgravación arancelaria inmediata se contempla productos textiles y de confección. Por otro lado, los productos de los capítulos 61 y 62 del sistema armonizado pueden estar compuestos de materia prima no originaria siempre y cuando se compruebe que ésta no es producida por países centroamericanos o de la Unión Europea, además según el apéndice 2A del tratado se explicita el contingente anual (limitado por código) de exportación de los productos de la partida 61.15 y capítulos 61 y 62 en el de vigencia del tratado se fijó en 14,787,500 unidades en total, que permite la utilización de hilados y tejidos no originarios.

2.7.1.2. Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – República Dominicana (CAFTA-DR)

Entró en vigencia el 1 de marzo de 2006, los países que están contemplados en el tratado son: Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Estados Unidos.

Según el documento “TLC DR-CAFTA ofreciendo oportunidades para el desarrollo” (MINEC, 2015), de forma general se estableció una zona libre de comercio en el contexto de la eliminación de aranceles y medidas no arancelarias, incluyendo la protección arancelaria frente a incrementos sustanciales a las importaciones como medida de salvaguardia que aplica sobre productos agrícolas sensibles y productos textiles y de confección. Al analizar más específicamente el caso de El Salvador se pueden destacar los siguientes elementos: Reembolso de aranceles por parte de Estados Unidos desde el 1 de enero de 2004 hasta la entrada en vigencia del CAFTA-DR; eliminación de las restricciones cuantitativas impuestas antes del CAFTA-DR, las cuales aplicaban específicamente a camisas de algodón o de tela sintética para hombre y niños; y la cooperación aduanera, factores que incidieron en el aumento de exportación de productos textiles como se observa en la tabla 8:

Tabla 8 Evolución de las exportaciones del sector textil y confección antes y después de la entrada en vigencia del DR CAFTA. Período 1994-2017

| Descripción | Código | promedio anual 1994-2005 (US\$ FOB) | Promedio anual 2006-2017 (US\$ FOB) | Crecimiento |
|---|---------------|---|---|-------------|
| Prendas y accesorios de vestir, de punto | 6103.42.00.00 | \$2,753,817.00 | \$27,998,312.00 | 917% |
| | 6103.43.00.00 | \$380,097.00 | \$30,285,804.00 | 7,868% |
| | 6104.63.00.00 | \$267,467.00 | \$21,784,207.00 | 8,045% |
| | 6105.20.00.00 | \$1,486,657.00 | \$22,078,860.00 | 1,385% |
| | 6107.11.00.00 | \$3,314,847.00 | \$96,175,362.00 | 2,801% |
| | 6109.10.00.00 | \$43,476,656.00 | \$579,813,175.00 | 1,234% |
| | 6109.90.00.00 | \$2,312,598.00 | \$70,926,533.00 | 2,967% |
| | 6110.20.00.00 | \$16,822,283.00 | \$92,711,989.00 | 451% |
| | 6110.30.00.00 | \$2,133,872.00 | \$87,328,227.00 | 3,992% |
| | 6115.21.00.00 | \$10,427,708.00 | \$41,133,098.00 | 294% |
| | 6115.95.00.00 | \$76,501.00 | \$101,137,547.00 | 132,105% |
| 6115.96.00.00 | \$3,362.00 | \$21,351,893.00 | 634,985% | |

| Descripción | Código | promedio anual 1994-2005 (US\$ FOB) | Promedio anual 2006-2017 (US\$ FOB) | Crecimiento |
|---|---------------|---|---|-------------|
| Prendas y accesorios de vestir, excepto los de punto | 6204.69.00.00 | \$6,704.00 | \$6,478,590.00 | 96,543% |
| | 6205.20.00.00 | \$1,978,216.00 | \$39,005,986.00 | 1,872% |
| | 6212.10.00.00 | \$3,739,153.00 | \$55,185,607.00 | 1,376% |

Fuentes: Elaboración propia en base a datos del BCR

El CAFTA-DR ha sido de los principales promotores del crecimiento de las exportaciones de los productos textiles producidos por El Salvador, el promedio más alto en el período 2006-2017 corresponde al código 6109.90.00.00 (Camisetas que no son de algodón) con un crecimiento entre los períodos de 1994-2005 y 2006-2017 del 1234%. El segundo código con mayor promedio es el 6115.95.00.00 (artículos de calcetería de algodón) con un crecimiento de 132,105% entre ambos períodos de estudio; esto permite asegurar el notable crecimiento que ha tenido el sector en las exportaciones ya que en los doce años que consta cada período se observa una sustancial diferencia entre los montos exportados hacia Estados Unidos.

En cuanto a las reglas de origen se mencionan algunas como: restricciones en los porcentajes de tejidos no originarios que se pueden utilizar en las producciones nacionales, y son escasos los casos en los cuales es posible utilizar fibras no originarias (mercancías de “escaso abasto”), además de requisitos referentes a ciertos códigos en específico para ser consideradas originarias por ejemplo que sus materiales provengan de códigos arancelarios en específico; este tratado permite la acumulación de origen, es decir que las materias primas pueden ser originarias de cualquier país parte del tratado. Estas condicionantes para poder acceder al mercado Estadounidense, lograron impulsar la implementación del modelo de producción “paquete completo”, que además de estar ligado a los intereses de las empresas transnacionales en realizar inversiones en el país ya que el 47% de la inversión extranjera directa proveniente de Estados Unidos en el período 2000-2014 (MINEC, 2015) fue destinada al sector textil y de confección, en conjunto con la relativa poca distancia entre ambos países, más el bajo costo de la mano de obra volvieron más atractivo a El Salvador.

2.7.1.3. Tratado de Libre Comercio Centroamérica – México

El tratado entro en vigor el 1 de septiembre de 2012, los países involucrados son: los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Según el documento TLC Centroamérica-México ofreciendo oportunidades para el desarrollo (MINEC, 2015), este tratado creó las condiciones para una mayor integración y encadenamiento productivo de la industria textil y de la confección centroamericana, México estableció acceso libre de arancel a las mercancías originarias de Centroamérica clasificadas en el capítulo 62 del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, es decir las prendas de vestir exceptuando las de punto, permitiendo que el material textil, aun siendo producido en Estados Unidos, sea considerado como originario; además, se lograron avances en dos temas que potenciaron al sector textil y de confección, el primero de ellos es la acumulación de origen de las prendas y complementos de vestir que se clasifiquen en el capítulo 62; y lo relacionado con el Comité de Integración Regional

de Insumos (CIRI) permitiendo que los productores de los capítulos 50 al 63 puedan evaluar de forma permanente la incapacidad de abastecimiento de las materias primas en condiciones de oportunidad, volumen, calidad y precio de los materiales referidos en el anexo 4.20 del tratado.

2.7.1.4. Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Chile

Entro en vigencia el 3 de junio de 2012, los países involucrados en este tratado son los siguientes: las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

A partir del programa de desgravación arancelaria de Chile se observa que todos los códigos de la sección XI del SAC están clasificados como categoría A, es decir, que los aranceles relacionados con estos códigos se eliminarán con la entrada en vigencia del tratado; además, para ser consideradas como mercancías originarias se deberá cumplir con lo siguiente: que el bien sea obtenido totalmente en uno o más países incluidos en el tratado, que los materiales utilizados para su producción sean considerados originarios; si los materiales no son considerados originarios, el producto resultante puede serlo si se consigue un salto arancelario, siempre y cuando el contenido regional de la mercancía no sea menor al 30% y cumpla las demás disposiciones del tratado y además se contemplará la acumulación de origen.

2.7.1.5. Principales socios comerciales

Los diez principales destinos de las exportaciones de textiles de El Salvador desde 1994 hasta el 2017 se resumen en 22 países los cuales se presentan a continuación:

Tabla 9 El Salvador: Principales mercados de destino de las exportaciones de productos textiles y de confección durante el período 1994-2017.

| País | Número de apariciones en el top 10 de destino de exportaciones |
|--------------------------------|--|
| Estados Unidos (U.S.A.) | 24 |
| Guatemala | 24 |
| Costa Rica | 24 |
| Honduras | 24 |
| México | 24 |
| Nicaragua | 24 |
| República Dominicana | 23 |
| Panamá | 21 |
| Canadá | 13 |
| Alemania | 9 |
| España | 7 |
| Puerto Rico | 5 |
| Holanda | 4 |
| Reino Unido | 3 |
| Belice | 3 |
| Cuba | 2 |

| País | Número de apariciones en el top 10 de destino de exportaciones |
|--------------|--|
| Japón | 1 |
| Taiwán | 1 |
| Chile | 1 |
| Otros Países | 1 |
| Haití | 1 |
| Vietnam | 1 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR

En la tabla número 9 se observa que en todo el período sólo existen 8 países que se han mantenido como principal destino de las exportaciones de El Salvador durante el período 1994-2017, y dentro de estos se encuentran cinco países centroamericanos: Guatemala, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Panamá, además de estos se encuentra México, República Dominicana y Estados Unidos que en dicho período ha sido el principal destino de las exportaciones, lo cual reafirma una vez más la alta importancia que el comercio con esta nación tiene para el país juega un papel dinamizante de la economía o doméstica.

Según el ranking industrial ASI (2017) en el sector textil se registran casi 200 empresas exportadoras, de las cuales 10 representan el mayor número de exportaciones del país (ver tabla 10).

Tabla 10 Top 10 de los mayores exportadores textiles de El Salvador

| No. | EMPRESA |
|-----|--|
| 1 | Hanes Brands Inc: Hanesbrands El Salvador, limitada de c.v |
| 2 | FRUIT of the LOOMM: Lempa services, limitada de c.v |
| 3 | INTRATEXT de El Salvador, S.A de C.V |
| 4 | I.C.A.T, S.A de C.V |
| 5 | INDUSTRIAS MERLEY, S.A de C.V |
| 6 | TEXTILES DE OPICO, S.A de C.V |
| 7 | TEXTUFIL, S.A de C.V |
| 8 | PICACHO, S.A de C.V |
| 9 | BROOKLYN MANUFACTURING, LTDA de C.V |
| 10 | DA SAN, S.A de C.V |

Fuente: Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI)

El sector textil ocupa un lugar destacado como proveedor de productos textiles y prendas confeccionadas hacia los Estados Unidos, ocupando la onceava posición con respecto a los proveedores de todo el mundo el año 2016 según datos de World Integrated Trade Solution (WITS)

Por el lado de las importaciones durante el período 1994-2017, se puede observar que 24 países han estado dentro de los primeros 10 importadores del El Salvador los cuales se muestran en la tabla 11:

Tabla 11 Principales socios comerciales de productos importados de textiles y de confección en el período 1994-2017

| País | Número de apariciones en el top 10 de origen de importaciones |
|-----------------------------------|--|
| Estados Unidos (U.S.A.) | 24 |
| Guatemala | 24 |
| México | 24 |
| Honduras | 24 |
| Taiwán | 22 |
| Corea Del Sur | 19 |
| Hong Kong | 19 |
| República Popular de China | 19 |
| Panamá | 11 |
| Costa Rica | 10 |
| India | 9 |
| Portugal | 8 |
| Paquistán | 6 |
| Japón | 4 |
| España | 4 |
| Nicaragua | 3 |
| Tailandia | 2 |
| Vietnam | 2 |
| Colombia | 1 |
| Sud-África | 1 |
| Brasil | 1 |
| Malasia | 1 |
| Turquía | 1 |
| Rep. Popular de Bangladesh | 1 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR

Durante todo el período de estudio cuatro países se han mantenido como principales importadores de textiles y confecciones de El Salvador: Guatemala, Honduras, México y Estados Unidos. Esto confirma la importante participación y alto grado de complicidad de Estados Unidos con el desarrollo del sector externo del País.

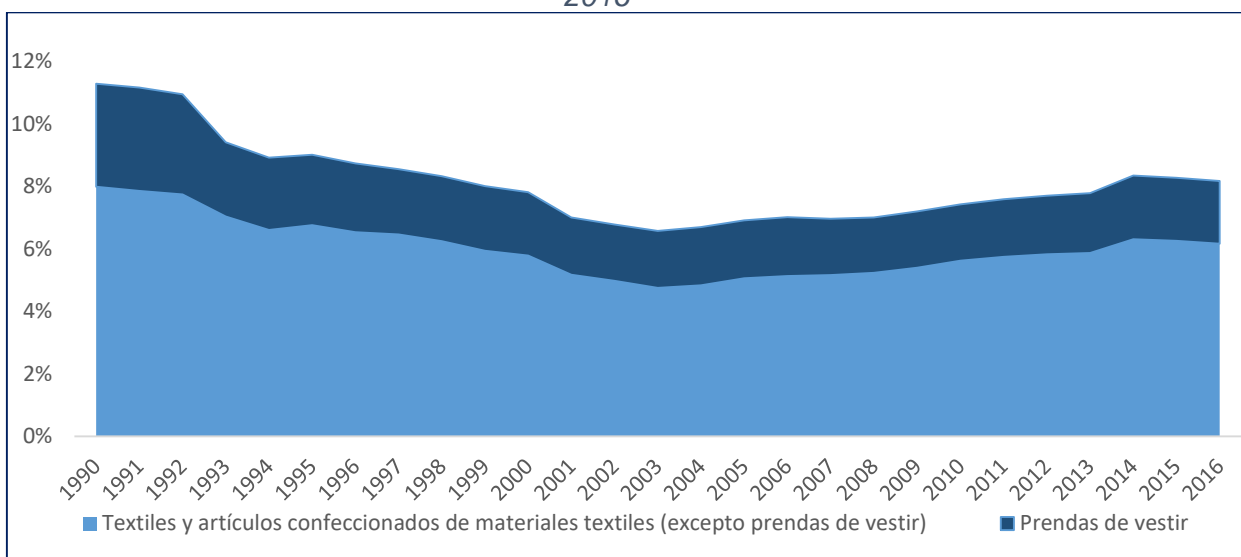
2.7.2. Importancia del sector textil en la economía salvadoreña:

Para comprender la relevancia que el sector textil tiene dentro de la economía salvadoreña es necesario visualizar las variables económicas más relevantes del mismo. Para ello se explicará el mercado doméstico y los componentes de la balanza comercial.

2.7.2.1. Economía doméstica:

Al estudiar el aporte del sector textil y de artículos de confección (excepto prendas de vestir) y prendas de vestir como proporción de la industria manufacturera nacional se observa la importancia que el sector tiene sobre este rubro. En el gráfico siguiente se muestra la tendencia desde la década de los noventa:

Gráfico 2 PIB de productos textiles en proporción del PIB de manufacturas, período 1990-2016

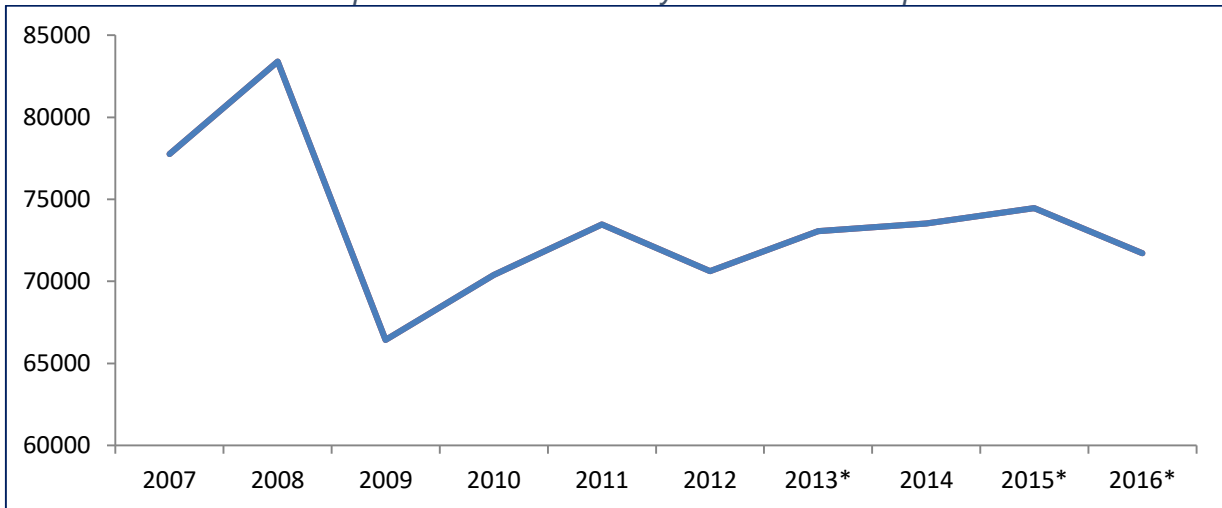


Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR

En el gráfico 2 se observa que al inicio del período de estudio la sumatoria de los textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir) y las prendas de vestir representaban alrededor del 11% del PIB de todo el sector manufacturero, y a pesar de exhibir una tendencia decreciente hasta 2003, llegando a representar para el año 2016 el 8%; por tanto, el sector continúa representando una importante proporción del PIB manufacturero.

El PIB textil en el año 1990 de forma nominal fue de \$117.73 millones mientras que para el 2016 ascendió a \$194.72 millones, registrando una tasa de crecimiento del 65% en el período de estudio.

Gráfico 3 Número de empleos en el sector textil y confección en el período 2007-2016.

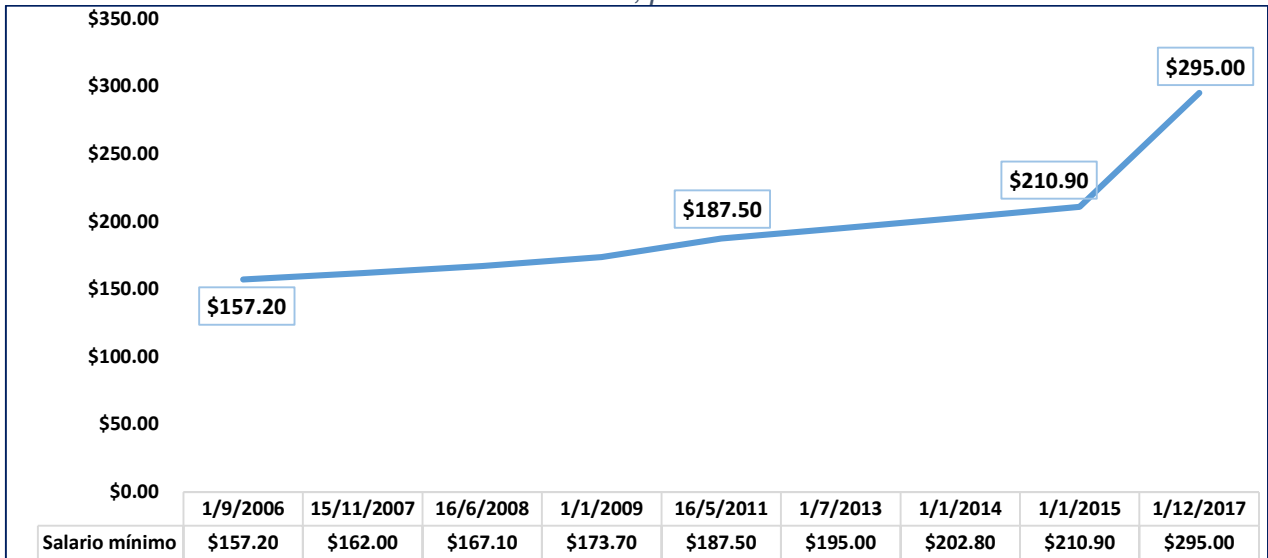


Fuente: Elaboración propia en base a Ranking Industrial (ASI)

Es necesario iniciar el análisis respecto al empleo generado en el sector textil señalando que los empleos reportados para los años 2013, 2015 y 2016 corresponden al promedio del período enero-noviembre; además se debe señalar que existe discordancia entre los valores obtenidos de los rankings industriales (ASI, varios años) de diferentes años, por lo que se tomó el valor más reciente. Dicho esto, en base al gráfico 3 el sector textil y de confección ha empleado de forma promedio en el período 2007-2016 a 73,481 personas presentando una tendencia decreciente, ya que el mayor número de empleos del sector fue registrado en 2008 (83,395 empleos) luego en 2009 se produjo una disminución de casi 20000 empleos que puede ser explicada por la recesión sufrida por Estados Unidos. Desde este año el sector ha logrado recuperar empleos llegando hasta 71,721 en 2016.

Para una mejor contextualización se hará una contraposición de la cantidad de empleos generados por el sector con el salario mínimo de cada año:

Gráfico 4 Evolución de salario mínimo, período 2006-2017 en dólares.

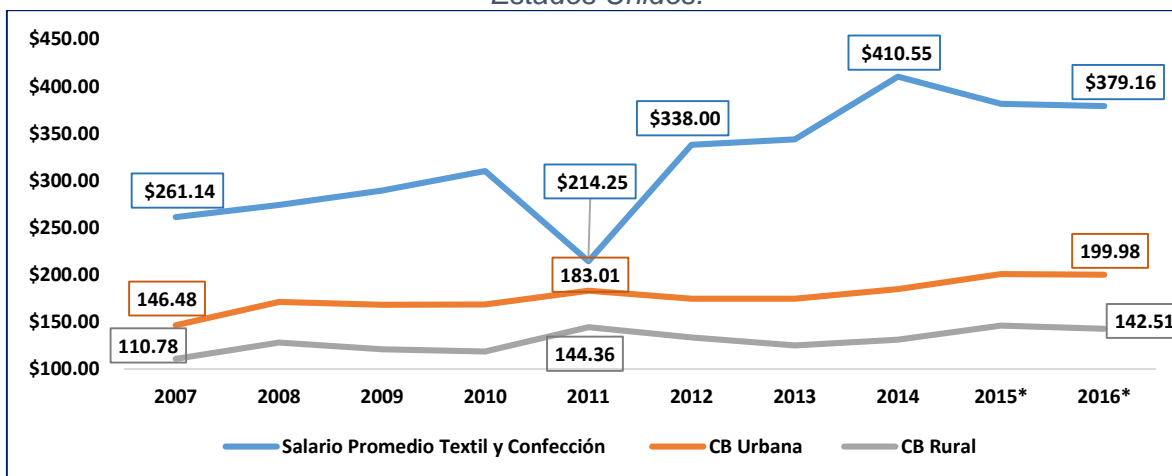


Fuente: elaboración propia en base a Diarios Oficiales.

El gráfico 4 presenta una tendencia creciente desde el inicio del período, el aumento más notable se da en el año 2017, este constante aumento del salario mínimo influye en la capacidad de las empresas en seguir manteniendo el mismo número de trabajadores, lo que explica la tendencia decreciente, además debido a que una de las ventajas competitivas del país es la mano de obra barata de acuerdo el análisis de reducción de costos generado por algunas empresas, los aumentos del salario mínimo pueden ocasionar disminuciones en la cantidad de empleos en el sector, las recuperaciones se explican por la necesidad de las empresas en mantener o aumentar la producción para seguir aprovechando los beneficios de los tratados comerciales.

A continuación, se presentan los salarios pagados por el sector textil y de confección para el mismo período con base a datos de la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), para los años 2015 y 2016 son valores promedio en el período enero-noviembre de existir diferencias entre los valores dados por los rankings industriales se selecciona el valor del ranking más reciente, para el caso del año 2014 se realizó un cálculo para obtener el valor del salario promedio ya que no era proporcionado por el ranking.

Gráfico 5 Salario Promedio por año del sector textil y de confección en el período en comparación de la canasta básica rural y urbana, en el período 2007-2016, dólares de Estados Unidos.



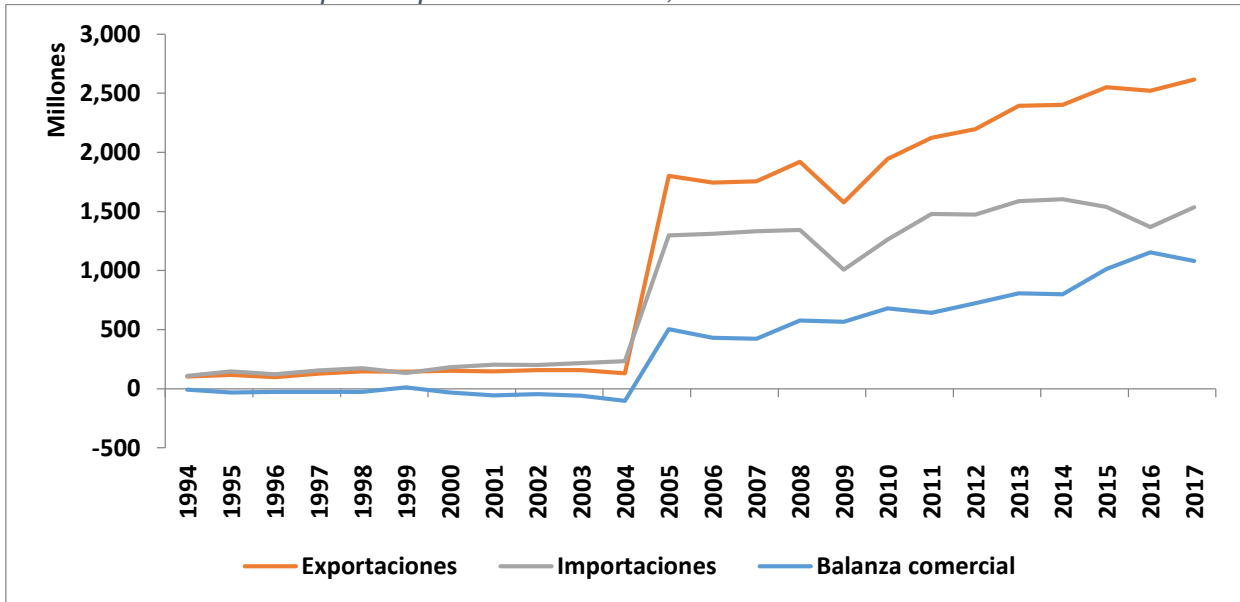
Fuente: Elaboración propia en base a datos la ASI y DIGESTYC.

El salario mínimo promedio incluye las actividades: preparación de hilaturas de fibras textiles, tejeduría de productos textiles; acabado de productos textiles; fabricación de artículos confeccionados de materias textiles, excepto prendas de vestir; fabricación de otros productos textiles; fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo y fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel, entre otras. En el gráfico 5 se observa que el salario pagado por el sector textil presenta una tendencia creciente, a excepción del año 2011 en el cual se observa una disminución de \$86, esto se debe a las actividades que considera la ASI para el cálculo de este promedio, adicionalmente se observa que, con base a estos datos, para las personas trabajando en este sector siempre es posible adquirir la canasta básica. Aunque si consideramos otros factores como el pago de servicios básicos, alquiler o cuota casa, educación privada o recreación el salario (aun incrementado por las actividades con mayor salario dentro del sector textil y confección) no sería suficiente para poder reproducir la vida de manera digna.

2.7.2.2. Sector externo

Se dará inicio al análisis del sector externo con la balanza comercial, debido a la relevancia que tiene el sector en el comercio internacional:

Gráfico 6 Balanza comercial sector textil y confección, en base a la sección XI del SAC valores FOB para el período 1994-2017, dólares de Estados Unidos.

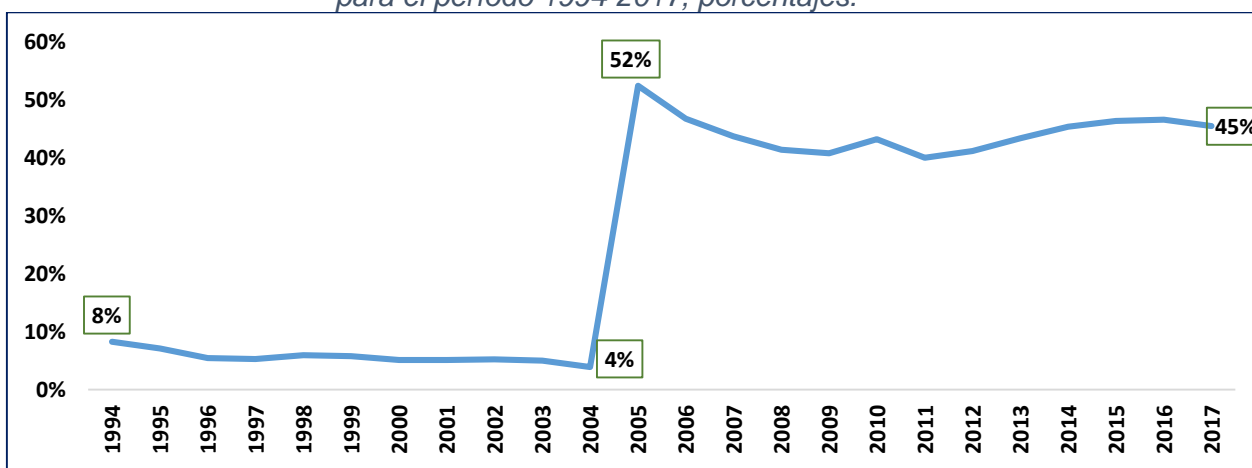


Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

Para analizar la balanza comercial es necesario abordar los componentes del mismo, en el gráfico 6 se observa que tanto las exportaciones como las importaciones tienen una tendencia creciente y muy similar en todo el período, pero la variable que crece en una mayor medida son las exportaciones, dando como resultado una balanza comercial positiva a partir del año 2005. El menor valor registrado en el período corresponde al año 2014 con un valor de \$103 millones de dólares y el mayor valor corresponde al año 2016 con \$1,153 millones. Esto refleja el aprovechamiento de los tratados comerciales en este sector de la economía, sin embargo, no es posible dejar de lado el sistemático déficit de la balanza comercial que presenta la economía salvadoreña el cual es generado por el alto valor de importaciones de otros bienes.

Con base a la información del gráfico 6 se analizará de forma progresiva (empezando por la sección XI y finalizando en los códigos arancelarios más relevantes) la composición de las exportaciones:

Gráfico 7 Exportaciones de la sección XI del SAC en proporción del total de exportaciones para el período 1994-2017, porcentajes.

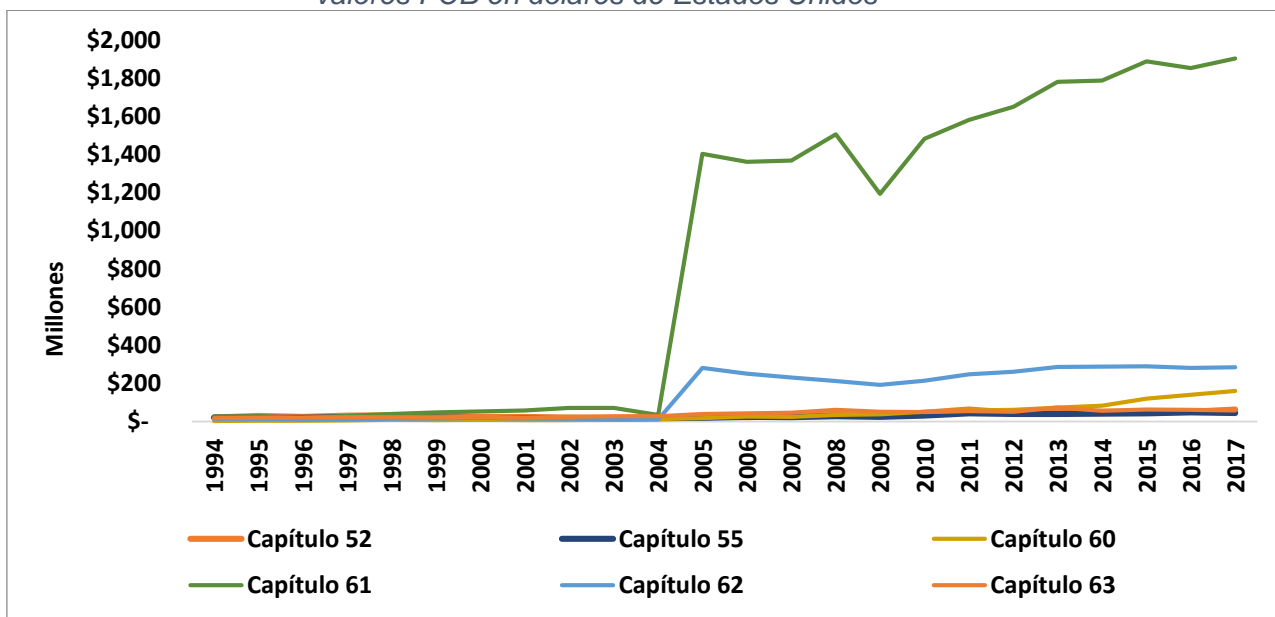


Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR.

En el gráfico 7 se observa que, al inicio del período, la proporción que el sector textil y de confección representaba no era significativa (8%), incluso tuvo una tendencia levemente decreciente hasta el año 2004, según los datos del BCR. A partir del año 2005, empieza a ser uno de los sectores más dinámicos de la economía presentando un crecimiento de 48 puntos porcentuales con respecto al 2004. Desde ese momento, las exportaciones de El Salvador se concentran en el sector textil y de confecciones, ya que la participación mínima de las exportaciones de este sector no disminuye del 40% (2011) siendo la sección del SAC con mayor significancia en este período (2005-2017) y finalizando el período de estudio con el 45% de las exportaciones. Esto demuestra el impacto positivo que han tenido los tratados de libre comercio enfocados a impulsar a este sector, sobre todo del CAFTA-DR ya que el principal destino de las exportaciones es Estados Unidos.

En el caso de las exportaciones se considerarán seis capítulos arancelarios, ya que juntos representan más del 95% de las exportaciones de la sección XI en los años comprendidos entre 1994 y 2017 (extremos incluidos), estos capítulos son: 52. Algodón, 56. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas, 60- Tejidos de punto, 61- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, 62- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto y 63- Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.

Gráfico 8 Exportaciones salvadoreñas por Capítulos del SAC en el período 1994-2017 valores FOB en dólares de Estados Unidos

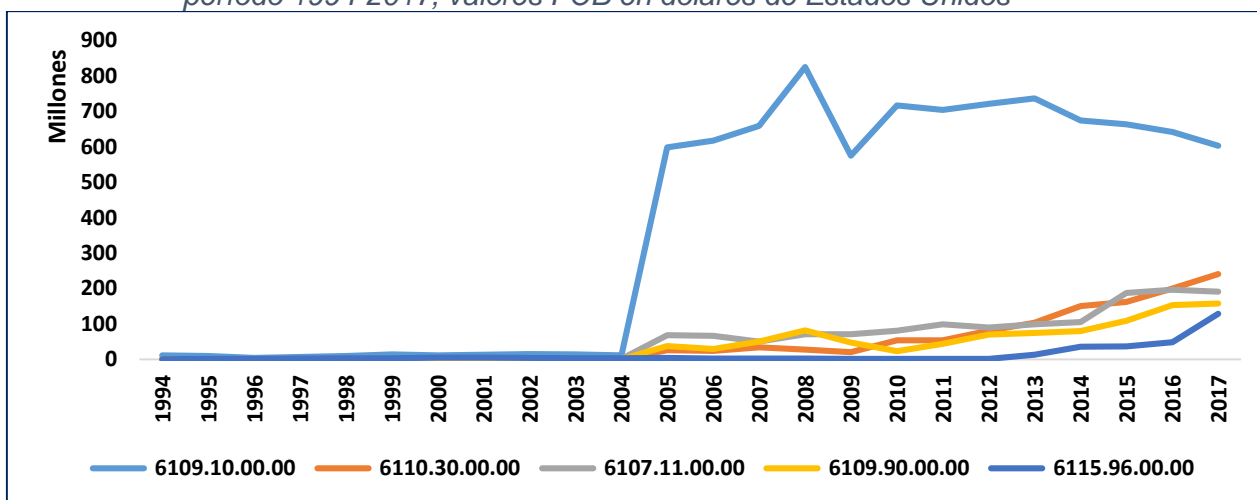


Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR.

El gráfico 8 muestra que el Capítulo 61 es el de mayor representatividad, registrando en 2017, un valor de \$1,902 millones, cifra que refleja un incremento exponencial de 7104.4% respecto al valor registrado en 1994. El Capítulo 62 registra para el mismo año un valor de \$283 millones, lo que representa un crecimiento del 2326% con respecto al año 1994.

Este crecimiento se explica por una mayor exportación de bienes terminados tales como: camisetas, suéteres, pullovers, ropa interior, ropa deportiva, etc., en el marco de la implementación del CAFTA-DR.

Gráfico 9 Productos textiles y de confección mayormente exportados por El Salvador en el período 1994-2017, valores FOB en dólares de Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

Se observa en el gráfico 9 que, a partir del año 2005, los productos de confección exportados bajo el código 6109.10.00.00, que corresponde a las camisas de algodón, han crecido significativamente en el valor de las exportaciones por \$602 millones de dólares para el último año de estudio (2017).

El código 6110.30.00.00, correspondiente a suéteres y pullovers de fibras sintéticas, ocupa el segundo puesto más relevante en el volumen de las exportaciones. A partir del 2010 muestra una tendencia creciente pasando de \$340,614 mil en 1994 hasta aproximadamente \$241 millones en el 2017.

Los siguientes tres códigos: 6107.11.00.00 (Calzoncillos y pijamas de algodón) 6109.90.00.00 (Camisetas que no son de algodón) y 6115.96.00.00 (Calcetines de fibras sintéticas) completan los productos de mayor exportación de El Salvador.



**CAPÍTULO III.
INDICADORES DEL EFECTO DE LA
APLICACIÓN DE LAS
TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS EN
EL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIÓN**

En el tercer capítulo, se espera evidenciar los resultados obtenidos por las transformaciones productivas en el impulso de la productividad y competitividad del sector textil en El Salvador.

En este capítulo se realizará un análisis detallado de los indicadores que describen y caracterizan los niveles de productividad y competitividad que ha presentado el sector de la maquila textil y confección en la economía salvadoreña dentro de los períodos de estudio.

3.1. Análisis Competitivo de los Países (CAN)

Para el indicador creado por la CEPAL “análisis competitivo de los países (CAN)”, se tomarán en cuenta los dos capítulos más relevantes en las exportaciones del país: 61- Prendas y complementos de vestir (accesorios), de vestir, de punto; y 62- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto; que contienen los productos terminados y por tanto los más importantes para el sector textil y confección según el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

Para este análisis se consideraron los siguientes mercados: MCCA, Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Unión Europea (UE), Estados Unidos y México para el período 1990-2017.

Es necesario aclarar que los valores expuestos en esta sección pueden variar con los datos proporcionados por el BCR ya que en el indicador CAN se utilizan dólares corrientes en valores CIF (costo, seguro y fletes) mientras que el BCR utiliza valores FOB (Libre a bordo).

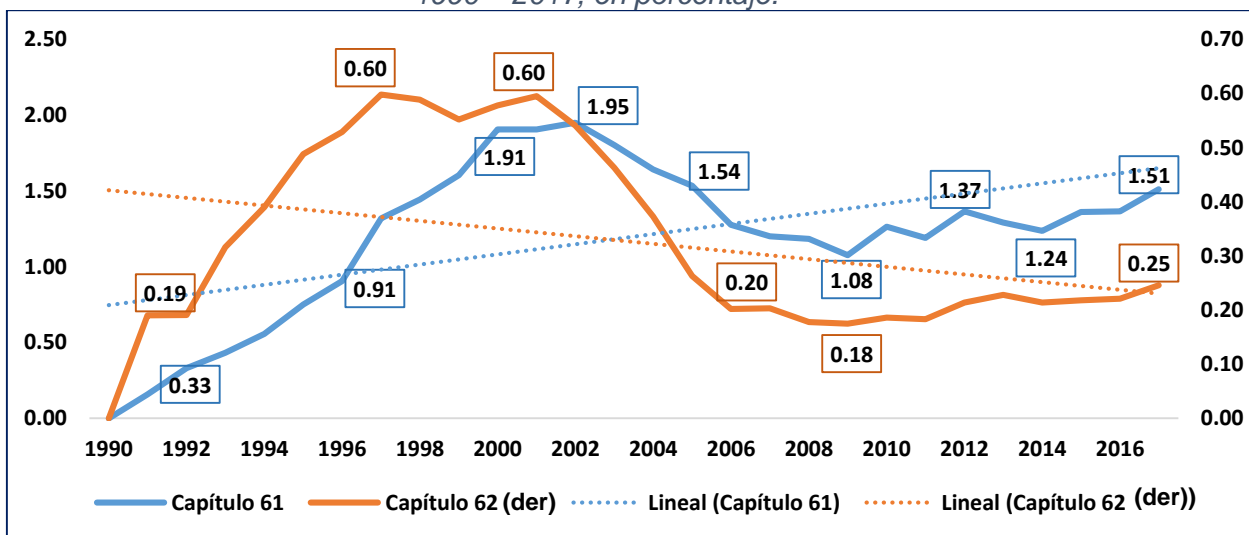
Los resultados de este análisis se obtienen por medio de la matriz de competitividad (explicada en el primer capítulo) que clasifica a los capítulos capítulo 61 y 62 (en todos los años del análisis) como una estrella ascendente, es decir, que tanto la oferta como la demanda de los productos clasificados en estos capítulos es creciente.

El análisis realizado por medio del CAN se divide en cuatro variables claves: el estudio de la cuota de mercado, el estudio de la estructura exportadora del país, la estructura de importación del mercado y la especialización del país en la producción de los bienes.

3.1.1. Cuota de mercado:

Este indicador mide la importancia del sector textil y confección salvadoreño, respecto a la importancia de este mismo sector en el mercado internacional.

Gráfico 10 Cuota del mercado salvadoreño de los capítulos 61 y 62 con respecto a los mercados MCCA, MERCOSUR, Unión Europea, Estados Unidos y México para el período 1990 – 2017, en porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

En el gráfico 10 se observa que en el caso del capítulo 61 existió una tendencia de crecimiento sistemático durante el período de 1990 a 2002, en el cual la cuota de mercado llegó a significar hasta un 1.95% del mercado internacional del capítulo. A partir del año 2004 la cuota comenzó a disminuir, especialmente en 2009 al registrar 0.18%, con una recuperación importante de 1.51% en 2016. Adicionalmente destacar que para el año final del análisis la cuota es casi diez veces mayor al valor de 0.33% correspondiente a 1991.

Por otro lado, el capítulo 62 exhibe una tendencia creciente durante todo el período de estudio, siendo más evidente desde 1990 hasta 2001, período durante el cual la cuota de mercado llegó a significar hasta un 0.60% del mercado internacional. A partir de 2002 se dio una caída brusca en la cuota de mercado del capítulo, llegando a representar solamente un 0.18% en el mercado internacional, y es a partir de 2015 que se comenzó a ver una ligera recuperación, pero que dista mucho de la importancia que representaba el capítulo 62 a principio de la década de los 2000.

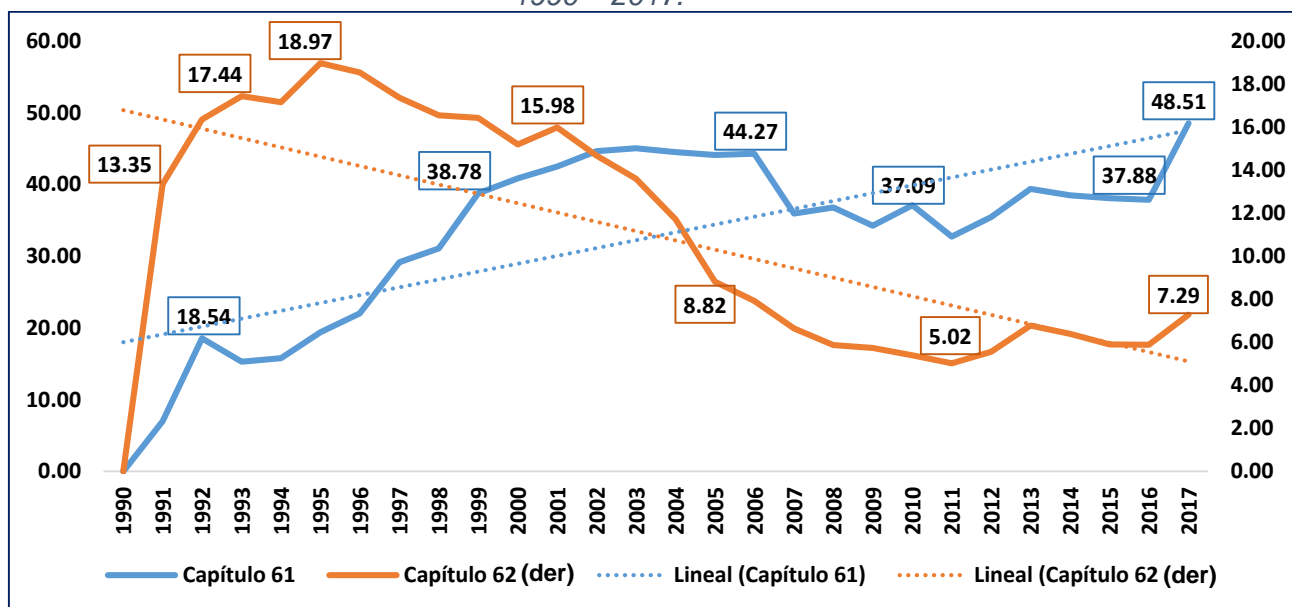
El nivel de especialización que el país desarrolló en la producción de productos de tejido de punto sobre los productos de tejido plano permitieron que la cuota de mercado del capítulo 61 fuera más alta que la del capítulo 62 en los mercados internacionales. Aunque, Debido a la diferencia en el tamaño del mercado salvadoreño con los mercados de referencia ninguno de los capítulos ha logrado representar una proporción mayor al 2% en los mercados internacionales.

Conjuntamente, las fluctuaciones en las cuotas de mercado se deben a la competencia que existe entre los países especializados en la producción de este tipo de bienes, ya que los países del oriente medio son los principales productores de bienes textiles finalizados en el mundo; como son China, Taiwán, Vietnam, Bangladesh, Corea.

3.1.2. Estructura exportadora del país

Este indicador mide la importancia del sector textil y de confección de El Salvador con relación a todos los sectores de la economía salvadoreña, en este sentido el indicador solamente contempla al país de interés.

Gráfico 11. Porcentaje de la estructura exportadora de los capítulos 61 y 62 del sector textil y de confección respecto a los demás sectores exportadores del país para el período 1990 – 2017.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

En el gráfico 11 puede observarse que el capítulo 61 ha presentado una tendencia creciente a lo largo de todo el período analizado, ya que pasó de significar menos del 7.0% de la estructura de las exportaciones salvadoreñas en 1991 a representar un 48.51% en 2017. En el año 2006 comenzó a disminuir el crecimiento del porcentaje de la estructura exportadora y se comenzó a recuperar hasta el año 2015, esto fue por el apoyo brindado a otros sectores productivos de la economía con el fin de diversificar la oferta exportadora nacional, aun así, se muestra que el sector y especialmente el capítulo 61 [prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto] tienen una alta importancia en la economía salvadoreña

En el caso del capítulo 62, el gráfico 2 muestra una tendencia con cambios más drásticos a lo largo del período de análisis. A pesar que desde el inicio del período hasta el año 1995 se registra una tendencia creciente llegando al punto máximo en ese mismo año de casi 19%, pero desde este año la tendencia se vuelve decreciente, llegando a tener solamente un 5.02% de la estructura de las exportaciones, con una ligera recuperación al final del período registrándose en el 2017 un 7.29% del total de exportaciones.

A pesar del decrecimiento presentado por el capítulo 62, de forma general es posible sostener que el porcentaje exportador (medido en base a estos dos capítulos) ha experimentado un crecimiento positivo.

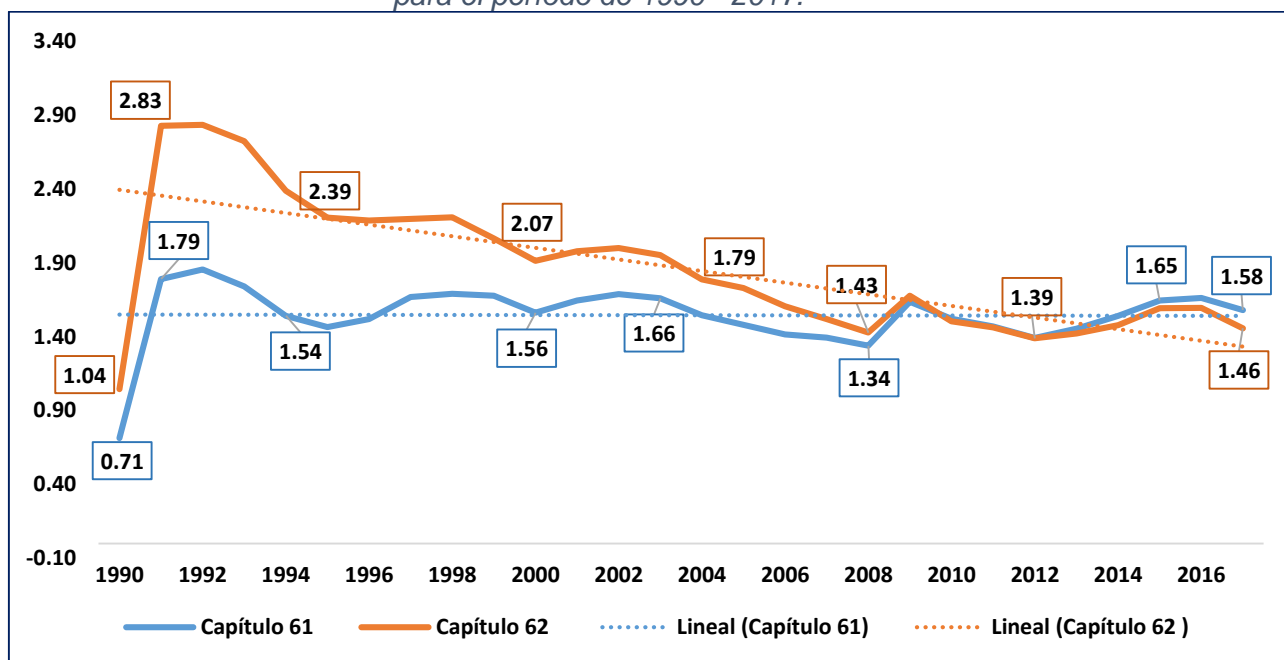
La relevancia del sector textil y confección es innegable ya que a partir del año 1999 se acumulan valores cercanos al 50% en el total de las exportaciones de los capítulos 61 y 62,

a excepción del período 2007 al 2011 en el cual existe una caída en las exportaciones provocada la crisis financiera en Estados Unidos que tuvo repercusiones en los patrones de consumo de productos importados de forma negativa.

3.1.3. Estructura de importación del mercado

Este indicador mide la importancia del sector textil y confección con respecto a todos los sectores del mercado, es decir que, contraponen al sector textil y confección del mercado nacional contra todos los sectores, textiles y no textiles del mercado.

Gráfico 12. Porcentaje de la estructura de importación del mercado de los capítulos 61 y 62 del sector textil y de confección respecto a todos los demás sectores internacionales para el período de 1990 - 2017.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

El gráfico 12 muestra que el capítulo 61 tiene una tendencia levemente creciente durante todo el periodo de estudio, pero es más apreciable durante los años 1990 – 1991, ya que el porcentaje de la estructura de importación del mercado paso de un 0.71% a 1.79%. Pero a partir del año de 1992 los porcentajes comienzan a decrecer de manera sistemática, llegando incluso a significar solamente un 1.34% en 2008, explicado por la crisis económica estadounidense, que freno en cierta medida la actividad económica del país. Debido a que El Salvador es altamente sensible a los cambios en la demanda de Estados Unidos, pues el mercado de este país es el principal importador de los productos textiles nacionales. Y es a partir del año 2012 el capítulo 61 ha comenzado a recuperarse de manera gradual finalizando el 2017 con un valor de 1.58%.

En el caso del capítulo 62. El gráfico 3 muestra que el primer año (1990) presenta un valor de 1.04% y para 1991, después de un crecimiento acelerado, presenta un valor de 2.83%. Al igual que el capítulo 61, a partir del año 1992 comienza un decrecimiento sistemático del porcentaje de la estructura de importaciones de mercado, llegando a tener un valor mínimo en la estructura de las importaciones de 1,39% en 2012 y para 2017 no presentó mayor

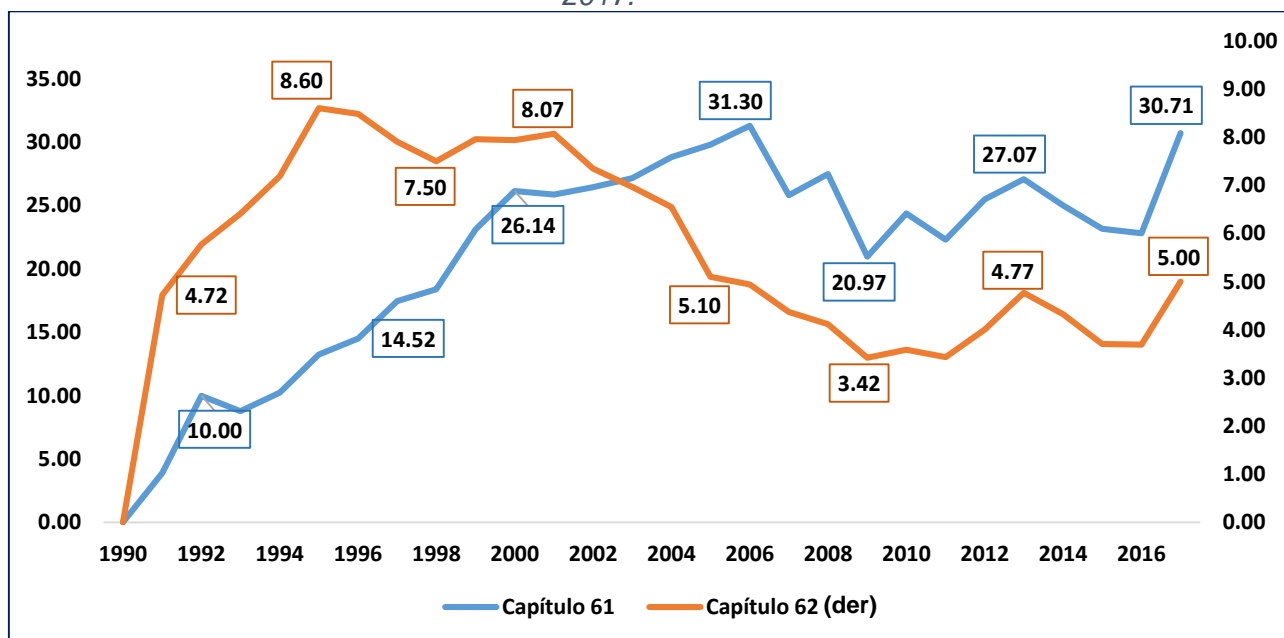
recuperación pues solo registró un 1.46%. Mostrando que el porcentaje de importaciones de este sector se ha mantenido relativamente estable en el período.

Este indicador muestra la importancia que tiene el sector los productos textiles y de confección en comparación a los demás mercados. Principalmente, debido a la naturaleza de los bienes producidos en el sector, el valor individual de cada una y la naturaleza de la economía salvadoreña, la proporción que el sector textil representa menos del 3% del total de sectores internacionales. Sin embargo, estos bienes siguen siendo relevantes como proporción del total de exportaciones. Adicionalmente, el cambio en la importancia de los productos puede verse afectada por los cambios en los gustos de los mercados objetivos, explicando porque en el período de estudio, los productos del capítulo 61 se vuelven más importantes que los productos del capítulo 62.

3.1.4. Especialización:

Este indicador compara la estructura de exportación del país con respecto a la estructura del mercado. En este sentido, si el resultado es mayor a uno se confirma que el sector textil y de confecciones de El Salvador está especializado, caso contrario no está especializado.

Gráfico 13. Especialización de la estructura de exportación de los capítulos 61 y 62 respecto a la estructura de importación de los capítulos 61 y 62 para el período de 1991 – 2017.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

En el gráfico 13 puede apreciarse que el capítulo 61 presenta una tendencia creciente en la mayor parte del período, llegando al punto máximo en el 2006 (31.30), sin embargo, lo más relevante de este indicador es que en todo el período a partir de 1991 los valores de especialización son mayores a uno, es decir que la producción de prendas y complementos de vestir (accesorios), de vestir y de punto, es una de las actividades en las que El Salvador está especializado.

Con respecto al capítulo 62, el gráfico 4 muestra una tendencia creciente durante el período de 1990 a 1995 (año que tuvo el punto más alto con un 8.60). A partir del año 1996 comienza a presentarse una tendencia decreciente, presentando su punto más bajo en el año 2009 con un 3.42, pero a partir del año 2011 el capítulo ha tenido pequeñas recuperaciones comparadas respecto al período 1990-1995. Respecto a la especialización, sucede el mismo fenómeno que en el capítulo 61, a pesar de las fluctuaciones se ha mantenido por arriba de 1, lo que significa que el país está especializado en la actividad de elaboración de prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto.

La especialización de las empresas salvadoreñas en la producción de los bienes que contienen los capítulos 61 y 62, es producto de los procesos de transformación productiva en los que esta investigación se ha centrado, debido a que para considerar que un país se especializa en la producción de un bien es necesario que se compruebe que son capaces de producir de forma eficiente y rápida, es decir, que han logrado desarrollar procesos productivos que se adecuan a las necesidades de los mercados y que son capaces de cumplir con las normas de calidad y cantidades requeridas por los clientes. La adecuación del paquete completo ha permitido que el país sea capaz de brindar un servicio más atractivo para las marcas de ropa que necesitan de empresas de confección, motivando a empresas a instalar fabricas propias en El Salvador o depositar la producción de los bienes con su marca en fábricas instaladas en el país.

Si bien el comportamiento de las gráficas no es constante, los resultados finales permiten observar una clara mejora en la capacidad productiva del país, logrando sobrepasar crisis económicas, cambios de gobierno (entre partidos con diferente marco ideológico), cambios en los gustos y preferencias de los mercados objetivos y otros factores que influyen en el sector.

A manera de conclusión y en base a los datos proporcionados por el CAN se observa que el sector textil y confección ha presentado un aumento en su competitividad durante el período de 1990 - 2017, y aunque este indicador tenga la limitación de no poder explicar las causas estructurales de la competitividad es posible inferir con base a lo expuesto en los capítulos anteriores que esta se vio afectada positivamente por la creación del cluster de la industria textil y de confección de sintéticos, las políticas públicas orientadas a ellas y los tratados comerciales con énfasis en este sector (especialmente el CAFTA-DR).

3.2. Módulo Competitivo del Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC):

Este indicador utiliza el mercado de Estados Unidos como referencia en su análisis, y logra presentar un mayor grado de desagregación de las importaciones y exportaciones con este país, ya que incorpora las variables de valor, volumen del comercio y las tarifas arancelarias pagadas por los exportadores a Estados Unidos. El motivo por el cual este indicador es relevante es debido a que Estados Unidos es nuestro principal socio comercial y el mayor receptor de las exportaciones del sector textil y confección.

Para esta sección se analizarán los capítulos comprendidos en la sección XI (capítulos del 50 al 63) del SAC: 50-seda, 51-Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin, 52- algodón, 53- Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel, 54- Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil

sintética o artificial, 55- fibras sintéticas o artificiales discontinuas, 56- Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería, 57 Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados, 59- Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil, 60- Tejidos de punto, 61- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, 62- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto y 63- Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.

Los elementos del MAGIC que se utilizarán para desarrollar el análisis serán los siguientes: Participación del valor del producto en el mercado, Contribución del producto en el mercado, participación del producto comercializado en el mercado, Especialización y Tasa arancelaria. Además, se realizará un análisis de la tipología del producto y la descomposición del cambio.

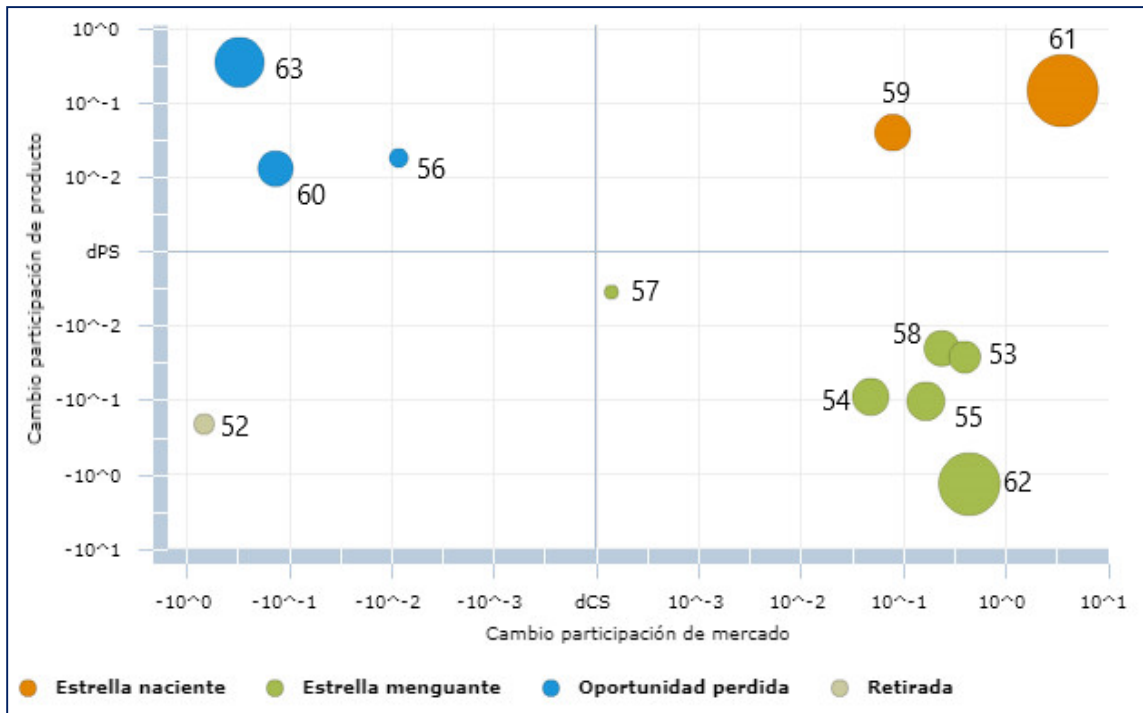
3.2.1. Tipología del producto

Hace referencia a un análisis de competitividad basado en el CAN, que consiste en clasificar a grandes rasgos los productos importados por un país, provenientes de un socio comercial según la dinámica de la contribución del producto y la dinámica de la participación del mercado (Hernández & Romero, 2009).

Las tipologías son: Estrella naciente (Sector competitivo y dinámico), es decir, que tanto la participación de mercado del producto como su contribución aumentan en el período estudiado. Estrella menguante (Sector competitivo pero estacionario), es decir que los productos se caracterizan por tener un incremento en su participación de mercado, pero con una menor contribución en el total de importaciones o exportaciones del país informante. Oportunidad perdida (sector dinámico, pero no competitivo), es decir que la contribución del producto también aumenta, pero disminuye su participación de mercado. Finalmente, la tipología de retiradas (sector ni competitivo ni dinámico), tanto la participación del producto como la participación de mercado disminuyen.

La categoría “no definido” es usada en los casos donde algunos de los cambios o ambos cambios del producto son iguales o cercanos a cero, o bien cuando no hay información disponible.

Ilustración 6 Exportaciones de El Salvador hacia Estados Unidos de los capítulos 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62 y 63 de la sección XI del SAC para el período de 1990 – 2017.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

Un punto relevante que se muestra en la figura 9 es que a diferencia del CAN el indicador MAGIC no identifica al capítulo 62 (prendas y complementos de vestir, excepto los de punto) como una estrella naciente, sino que lo considera una estrella menguante, lo que significa que los productos abarcados en este capítulo se caracterizan por tener un incremento en su participación de mercado, pero con una menor contribución en el total de importaciones o exportaciones. Al igual que los capítulos 57, 58, 53, 54 y 55.

Los capítulos 59 (telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil) y 61 (Prendas y complementos de vestir y de punto) son los únicos que el indicador clasifica como estrella naciente, esto quiere decir que tanto la participación de mercado de estos productos como su contribución han venido aumentando a lo largo del período estudiado y por ende son los más importantes para el sector textil y confección del país.

El capítulo 52 (algodón) ha sido el único que el indicador ha clasificado como retirada, es decir que los productos no son ni competitivos ni dinámicos en las exportaciones hacia Estados Unidos.

Y son clasificados como oportunidades perdidas los capítulos 56 (guata, fieltro y tela sin tejer), 60 (tejidos de punto) y 63 (demás artículos textiles y confeccionados y juegos), es decir, a medida la contribución de estos productos aumenta, su participación de mercado disminuye.

En esta metodología el MAGIC no considera a los capítulos 50 y 51.

3.2.2. Descomposición del cambio:

Este indicador “permite obtener información acerca de los diferentes componentes del cambio en el valor del flujo comercial entre el país informante y el socio comercial en el período seleccionado, al distinguir entre el dinamismo de mercado, su estructura y el factor de competitividad.” (Hernández & Romero, 2009)

El efecto demanda total se interpreta como el cambio en el valor de las importaciones que habría resultado si la participación del país se hubiera mantenido constante desde el año base. El efecto participación total es el cambio en el valor de las importaciones que habría resultado manteniendo constante el valor de las importaciones igual a las del año base. Y el efecto interacción total es una combinación de los dos efectos explicados anteriormente.

Tabla 12 Descomposición del cambio de los productos de la sección XI del SAC, para el período de 1990 – 2017, en millones de dólares.

| Cambio | Efecto Demanda Total | Efecto Participación Total | Efecto Interacción Total |
|-----------------|----------------------|----------------------------|--------------------------|
| 1,888.93 | 187.49 | 362.24 | 1,339.19 |
| 100% | 10% | 19% | 71% |

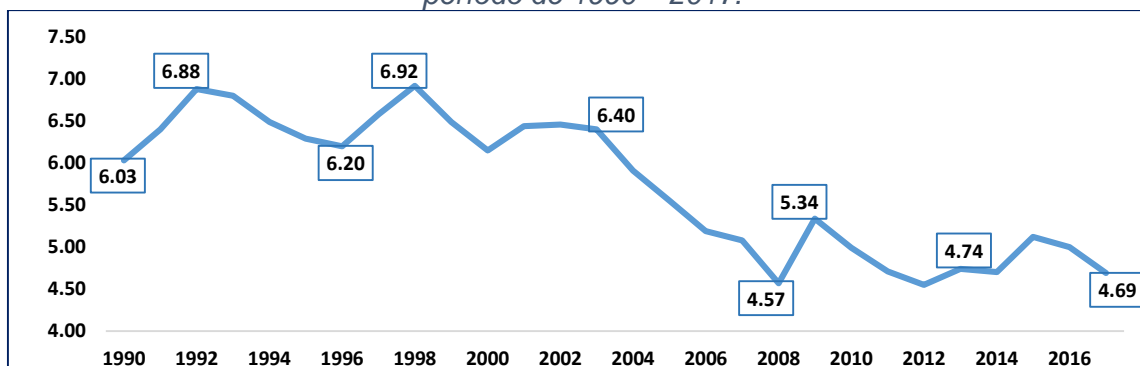
Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

Para la sección XI del SAC los tres efectos son positivos. El flujo comercial con Estados Unidos aumento en \$1,888.93 millones, lo que significa que las importaciones provenientes de El Salvador aumentaron durante el período 1990-2017. Si sólo se consideran variaciones en la demanda de Estados Unidos, las exportaciones salvadoreñas hubiesen crecido \$187.49 millones, y si sólo se considera efectos en la participación o la cuota de mercado de El Salvador, las exportaciones habrían incrementado en \$362.25 millones. Estos dos efectos sumados al de interacción total, logran explicar los aumentos en las exportaciones salvadoreñas hacia los Estados Unidos.

3.2.3. Participación del producto:

Es la participación del valor monetario que representa un producto específico en el valor del comercio total.

Gráfico 14 Porcentaje de la participación del producto para la sección XI del SAC, para el período de 1990 – 2017.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

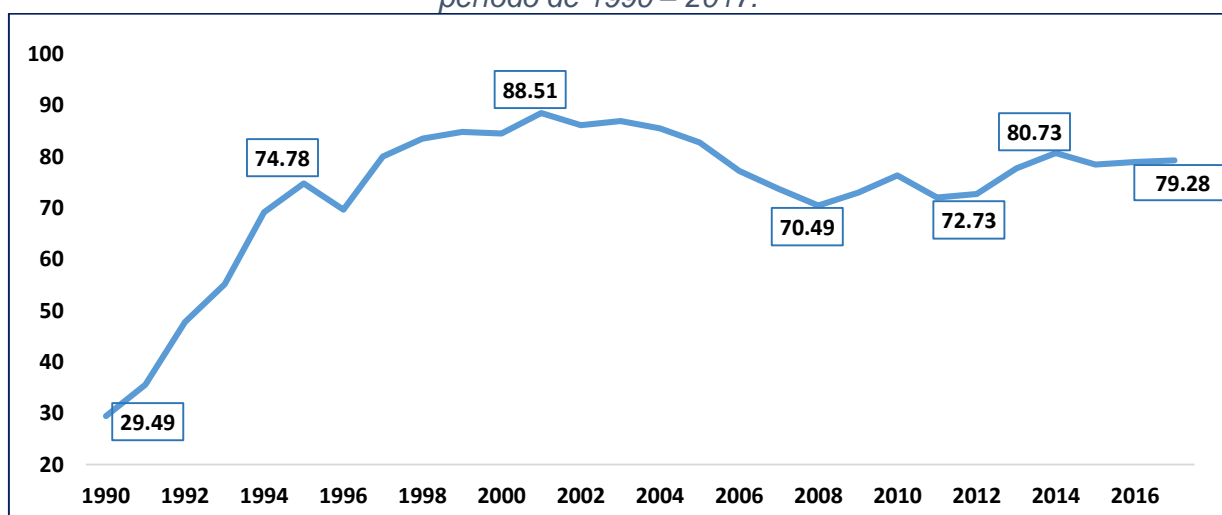
En el gráfico 14 puede observarse que la proporción en dólares que representan los productos de la sección XI del SAC ha disminuido en el período de estudio, a pesar de que en los primeros años creció hasta un 6.92% (1998), pero en 2008 presentó su punto más bajo con solamente una participación del 4.57% en el mercado, año de la crisis económica de Estados Unidos.

Esto no quiere decir que las exportaciones de El Salvador hacia Estados Unidos hayan disminuido, sino que debido a que estos productos no poseen un alto valor su relación con los productos de alto valor monetario es relativamente pequeña.

3.2.4. Contribución del producto

Este indicador muestra la proporción del valor que representa un producto en relación al total de los productos comerciados por el país seleccionado. Es el porcentaje del total importado por un país al país informante, en este caso de El Salvador hacia Estados Unidos.

Gráfico 15. Porcentaje de la contribución del producto para la sección XI del SAC, para el período de 1990 – 2017.



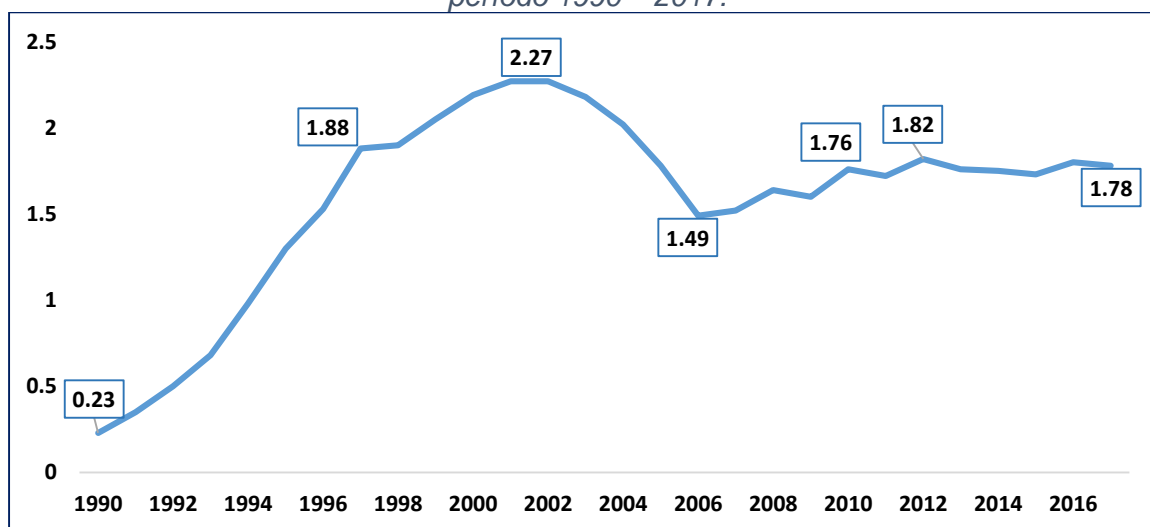
Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

El gráfico 15 muestra que según datos del MAGIC, el sector textil y confección representa la mayor parte del valor monetario de todos los productos exportados por El Salvador hacia Estados Unidos, presentando una clara tendencia creciente en el período de estudio. El año 2001 se refleja el mayor porcentaje de contribución con un 88.51%, demostrando así la importancia de los productos elaborados por este sector dentro de las importaciones que Estados Unidos realiza desde El Salvador.

3.2.5. Participación de mercado

Se refiere a la proporción que representa el comercio de un producto específico proveniente de un país específico en el comercio global de ese producto.

Gráfico 16. Porcentaje de participación de mercado para la sección XI del SAC, para el período 1990 – 2017.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

El gráfico 16 muestra como el alto consumo de productos textiles por parte de Estados Unidos posiciona al porcentaje de participación de mercado de las exportaciones salvadoreñas como diminuto.

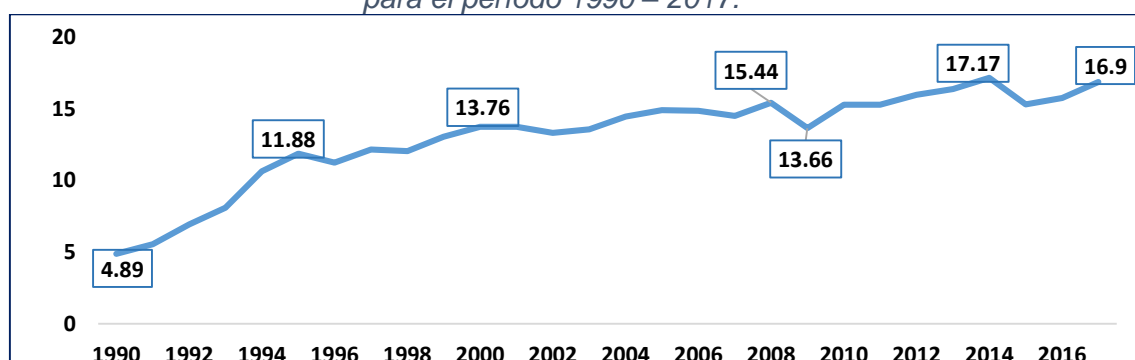
Pero aunque pareciera que la proporción importada desde El Salvador es pequeña, el país es uno de los principales proveedores del mercado estadounidense (PROESA, 2016). La participación de los textiles y confecciones salvadoreñas muestran una tendencia creciente, especialmente durante los años de 1990 a 2002 donde la participación llegó a significar hasta un 2.27%, a partir del año 2003 comienza a verse una disminución en la tendencia, en 2012 el sector ha llegado a tener una participación del 1.82% y para 2016 del 1.78%.

Se observa que el crecimiento en la proporción de las importaciones de Estados Unidos provenientes de El Salvador tuvo su punto más alto en el año 2001 según el análisis del MAGIC, a partir de este punto hasta el año 2006 empezó a disminuir por, entre otros factores, el aumento de las importaciones de países como China, México, India, Vietnam y Honduras; una vez entra en vigor el CAFTA DR se empieza a incrementar nuevamente la participación de las importaciones provenientes de El Salvador, que a partir del año 2008 ingresa a los 15 principales proveedores de textiles y prendas de vestir finalizando en la posición 11 en el año 2016 según datos del World Integrate Trade Solution (WITS).

3.2.6. Especialización

Se refiere a la participación de mercado de un producto específico en el comercio bilateral como proporción de la participación de mercado del producto a nivel global total (todos los países y todos los productos), es decir, existe ventaja comparativa revelada si su valor es mayor a uno, lo que significa que el país en estudio posee especialización en el producto en estudio.

Gráfico 17. Porcentaje de la especialización de los productos de la sección XI del SAC, para el período 1990 – 2017.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

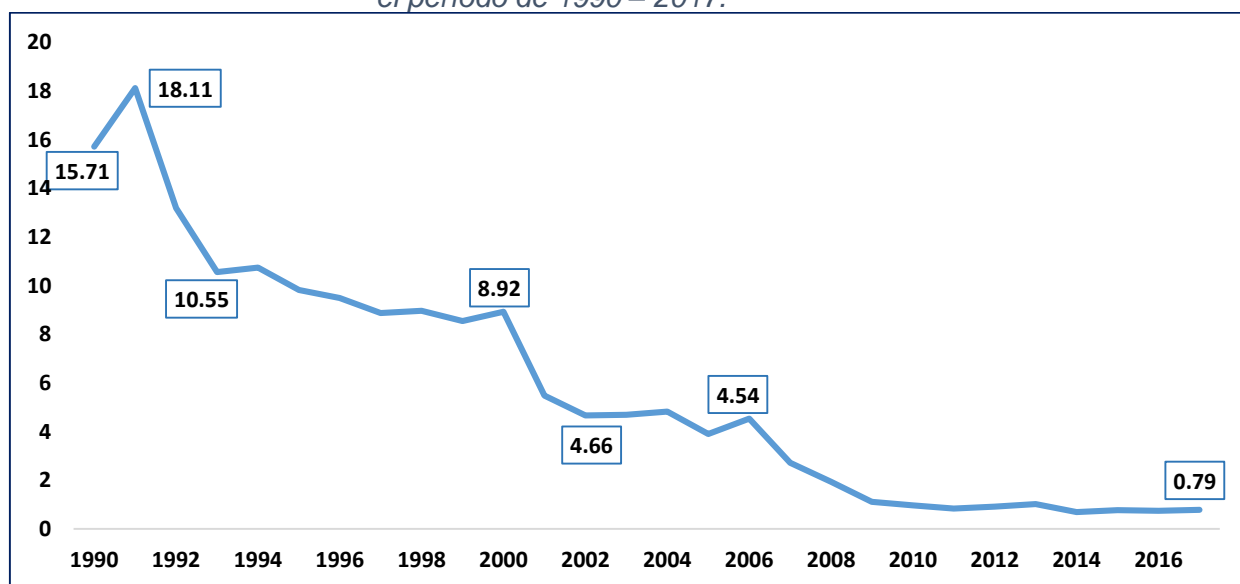
El gráfico 17 muestra que durante todo el período analizado los valores del indicador de especialización son mayores a uno por lo que se puede sostener que El Salvador está especializado en la producción de bienes del sector textil y de confecciones. Alcanzando su mayor porcentaje en el año 2014 con un 17.17% de especialización en la producción de los productos del capítulo XI del SAC.

La clara tendencia creciente del indicador muestra que a lo largo del período el sector textil y confección ha logrado mejorar sus procesos productivos para poder mantener niveles aceptables en la capacidad de producir.

3.2.7. Tasa arancelaria

Es el arancel recaudado del producto como porcentaje del valor total comercializado de ese producto.

Gráfico 18. Porcentaje de las tasas arancelarias pagadas para la sección XI del SAC, para el período de 1990 – 2017.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

El gráfico 18 muestra a este indicador con una sensible baja en la tasa arancelaria pagada por los exportadores salvadoreños, es decir, que ha existido un notable aprovechamiento del CAFTA-DR ya que es a partir del año 2006 cuando los valores de la tasa arancelaria empiezan a acercarse más a cero (además del impacto previo de la iniciativa de la cuenca del Caribe).

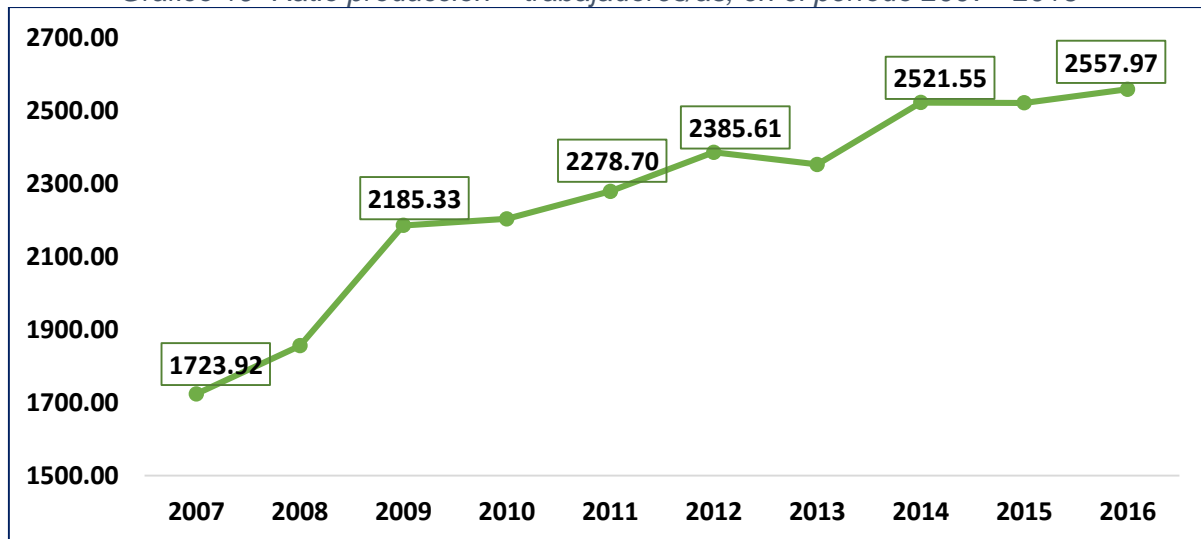
Cabe recalcar que esta tasa arancelaria no hace referencia a los aranceles establecidos por Estados Unidos para estos productos sino al arancel efectivamente pagado, que hace referencia al valor pagado en concepto de impuestos sobre importaciones de Estados Unidos desde El Salvador.

Con base a estos indicadores se puede llegar a la conclusión que El Salvador se ha vuelto más competitivo en el mercado estadounidense, no sólo porque posee una alta contribución del producto (sus exportaciones se han enfocado en este sector) sino que también tiene un alto grado de especialización y ha disminuido notablemente los impuestos que paga gracias al aprovechamiento del CAFTA-DR.

3.3. Enfoque teórico de productividad

3.3.1. Ratio producción – trabajadores/as:

Gráfico 19 Ratio producción – trabajadores/as, en el período 2007 - 2016



Fuente: elaboración propia con datos del ISSS y el BCR *Este indicador se construyó con los datos proporcionados por la base de estadísticas del BCR y el MINEC, por la falta de respuesta del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) solamente se pudo realizar un análisis de 9 años.

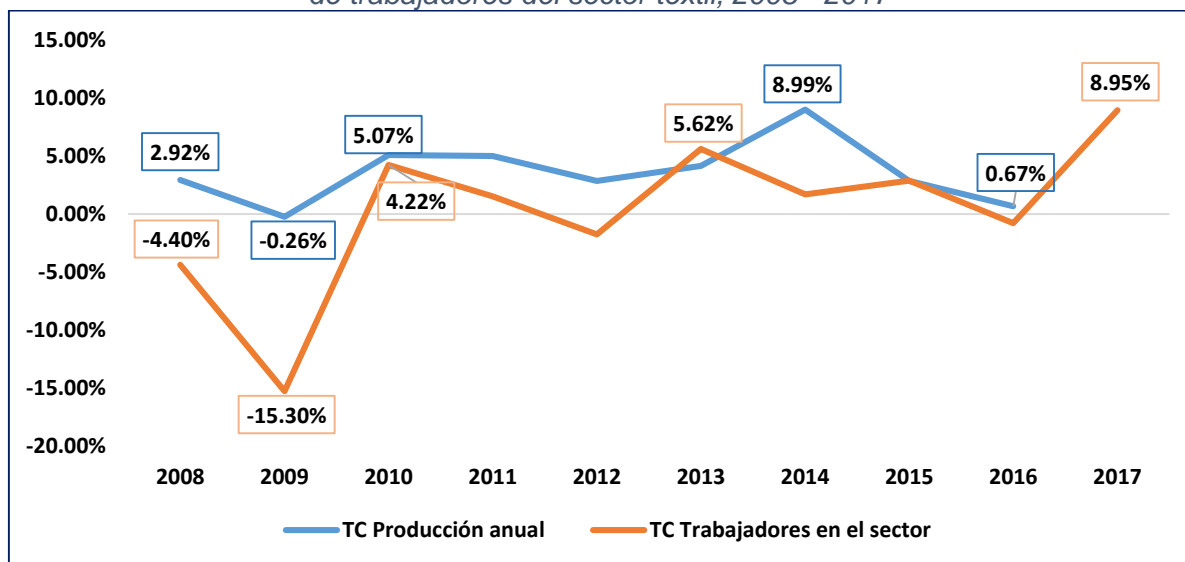
Como se observa en el gráfico 19, la proporción de la producción que generan de forma promedio los trabajadores y trabajadoras del sector textil ha ido en aumento a partir del año 2007. En 2009, a pesar de la crisis económica que se estaba viviendo, la proporción de la producción del sector aumentó en un 27% desde 2007.

En los siguientes 7 años, el ratio producción - trabajador continuó aumentando de manera gradual, pero ya no de forma tan acelerada como en los últimos años de la primera década del 2000, los aumentos son sistemáticos, pero en términos porcentualmente más pequeños,

así para 2016 la proporción de la producción aumentó en un 1.47% respecto al año 2015 y para el período comprendido entre 2007 y 2016 de 48.38%.

El crecimiento del ratio se puede explicar por dos situaciones: porque se necesitan menos trabajadores para producir la misma cantidad de productos o porqué se ha logrado elevar la cantidad de artículos producidos con el mismo número de trabajadores. Pero por medio del análisis de las tasas de crecimiento de la producción anual del sector textil y las tasas de crecimiento del número de trabajadores empleados en el sector, se puede apreciar mejor la situación que ha potenciado el crecimiento sistemático del ratio producción-trabajo en la última década:

Gráfico 20. Tasa de crecimiento de la producción anual y tasa de crecimiento del número de trabajadores del sector textil, 2008 - 2017



Fuente: elaboración propia en base a datos del ISSS y el BCR.

Como puede apreciarse en el gráfico 20, la tasa de crecimiento de la producción anual del sector textil se ha mantenido positiva en la última década, exceptuando el año 2009 en el que tuvo un decrecimiento del -0.26%, debido a la crisis económica ocurrida en Estados Unidos, pero a partir del 2010 la producción comienza a recuperarse de forma gradual y en 2014 alcanza una tasa de crecimiento del 8.99%, pero comienza decrecer en 2015.

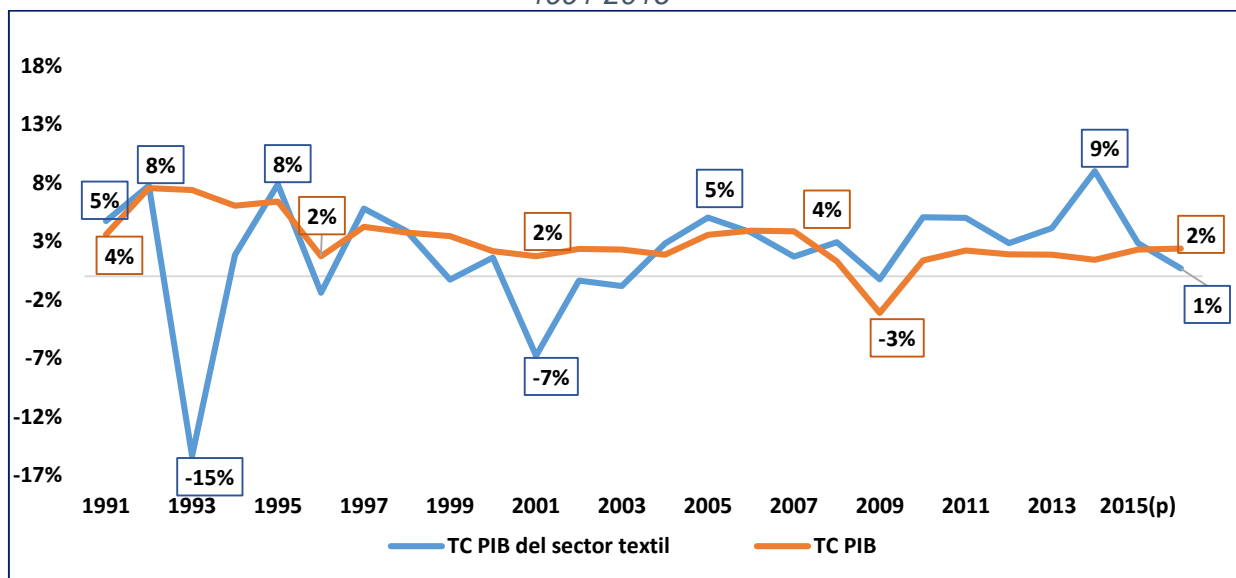
Contrario a esto, las tasas de crecimiento de los trabajadores empleados en el sector se han mantenido por debajo de las tasas de la producción. En 2009 presentó el mayor decrecimiento del período con una tasa de -15.30%, y a lo largo del período se perciben fluctuaciones.

Esto demuestra que el crecimiento del ratio de la producción – trabajo no se explica solamente por aumentos en la capacidad de producción o por los sistemáticos incentivos que recibe el sector, tanto del Estado, las gremiales o por el desarrollo de estrategias de transformación productiva por medio de la adquisición de nuevas tecnologías o el desarrollo de nuevos productos por parte de las empresas. Sino que también se debe a la disminución de empleados en momentos de crisis manteniendo la productividad.

3.4. Enfoques teóricos de crecimiento

3.4.1. Crecimiento del Producto Interno Bruto:

Gráfico 21 Tasa de crecimiento del PIB del Sector Textil y el PIB nacional, en el período 1991-2016



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCR

Este indicador permite analizar el comportamiento de la producción del sector textil en comparación con la producción global de la economía salvadoreña en los últimos 26 años.

Como se presenta en el gráfico 21, en general el PIB salvadoreño ha mantenido una tendencia irregular en su crecimiento, ya que ha presentado en distintos períodos tasas de crecimiento negativas y recuperaciones, siendo más volátil que la tasa de crecimiento del PIB total, en el año 1993 ambas tasas de crecimiento divergen ya que mientras la tasa de crecimiento del sector textil es negativa en un 15% el PIB total presenta un crecimiento de 7%, caso similar sucede en el año 2001 con tasas de 7% y 2% respectivamente. Es a partir del año 2008 cuando la tasa de crecimiento de este sector empieza a aportar de forma positiva y estable al PIB total ya que su tasa de crecimiento se mantiene por encima de la del sector, a excepción del año 2016 aunque la brecha es únicamente del 1%.

Es importante hacer mención que durante la década de los noventa, con la finalización del conflicto armado, las tasas de crecimiento fueron disminuyendo de forma paulatina, estabilizándose en una banda que ronda tasas entre 1 y 3 puntos porcentuales, con valores máximos situados en 4% en 2007 y cayendo el año siguiente en 3% fruto del impacto de la crisis financiera de Estados Unidos en el país. En los últimos 6 años, la tasa de crecimiento del sector se ha mantenido creciendo 2 puntos porcentuales constantemente, y según los datos del BCR no se prevé un crecimiento mayor.

Una observación que se desprende del análisis conjunto de las tasas de crecimiento es que a pesar de que el sector textil es una industria con participación significativa en el PIB, en algunos años las fluctuaciones en sus niveles de producción no generan un impacto significativo en la producción nacional. 1993 es un caso donde este efecto es visible; el

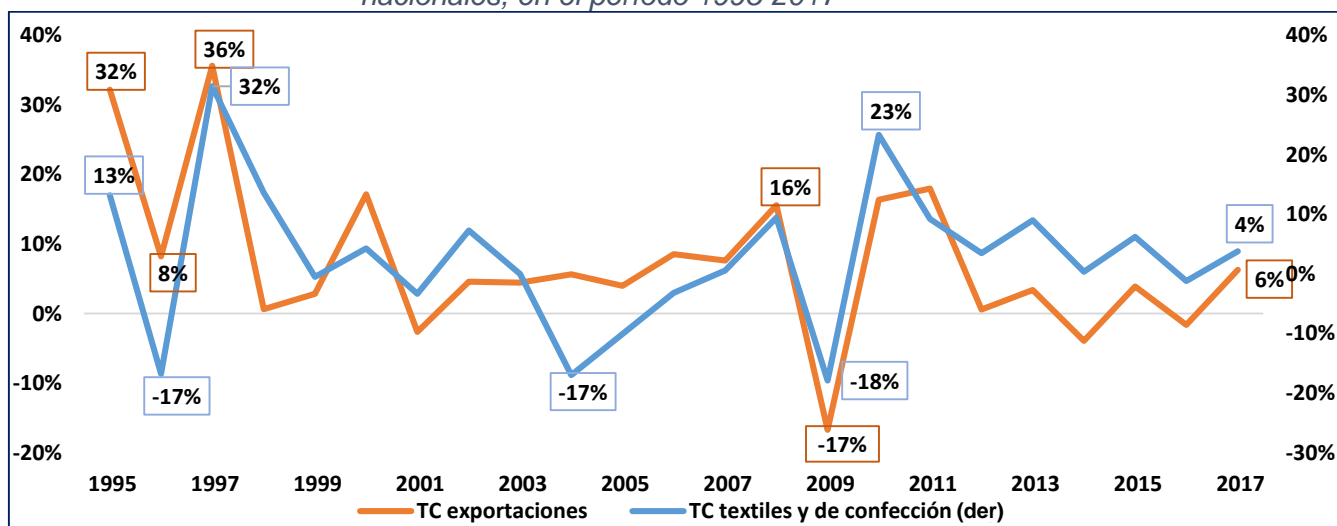
sector textil presentó un decrecimiento de 15 puntos porcentuales, mientras que el producto nacional tuvo un crecimiento de 7 puntos porcentuales; un caso similar ocurre en el año 2001 y en 2014, años en los que, ante variaciones significativas en el nivel de crecimiento del sector textil, el producto nacional no parece verse influenciado o seguir su tendencia.

La evidencia empírica demuestra que aun cuando el sector textil ha sido impulsado mediante una amplia gama de incentivos a la inversión y la producción, las cuales han dado como resultado distintas transformaciones productivas, tales como la implementación del paquete completo y la adecuación de la infraestructura productiva para cubrir la demanda y exigencia de los mercados a los cuales se tiene acceso preferencial, este sector no logra generar el crecimiento económico esperado, aun siendo uno de los más importantes para la economía salvadoreña en términos de empleo y exportaciones.

3.4.2. Tasa de crecimiento de las exportaciones textiles

El sector textil, es una industria productiva de naturaleza principalmente exportadora, esta juega un papel significativo en el sector externo y su evolución puede ser analizada mediante la tasa de crecimiento de las exportaciones textiles.

Gráfico 22. Tasa de crecimiento de las exportaciones del sector textil y las exportaciones nacionales, en el período 1995-2017



Fuente: elaboración propia con datos del BCR.

*El año 2005 no se encuentra graficado debido a la anomalía de su valor respecto a los niveles medios del resto de los años del período de estudio.

Como puede observarse en el gráfico 22, las tasas de crecimiento de las exportaciones totales y las tasas de crecimiento de las exportaciones del sector textil, han presentado comportamientos bastante volubles en los últimos 22 años, especialmente durante los años 1995 y 1999, en donde las caídas y crecimientos fueron bastante notables, por ejemplo, para el año 1996 las exportaciones totales cayeron 24 puntos porcentuales respecto al crecimiento del año 1995, el sector textil presentó un crecimiento negativo de 17 puntos porcentuales, cuando el año anterior había presentado un crecimiento del 13%.

Pero a partir de la década de los 2000, las tasas de crecimiento se mantuvieron más estables, exceptuando el año 2005 (dato que no se encuentra en el gráfico) en el cual las exportaciones del sector presentaron un crecimiento del 1824%, que se fue provocado por la formación del cluster y la próxima entrada en vigencia del CAFTA-DR. A partir de ese momento, el crecimiento de las exportaciones del sector se ha mantenido por encima de las totales, exceptuando el año 2009.

Un dato importante que debe de tomarse en cuenta es que la participación de las exportaciones del sector textil en las exportaciones totales del año 2004 al 2005 presentaron un crecimiento significativo, pasando de una participación apenas del 3.94% a una del 52.42% para ambos años respectivamente. Un acontecimiento al que se le podría atribuir la causa de dicho fenómeno fue la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA-DR) el 25 de enero de 2005, el cluster y las políticas de transformación productiva orientadas al sector.



CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En la última sección del trabajo, se expondrán las conclusiones de la investigación y se realizarán una serie de propuestas para el mejoramiento, tanto del sector textil como industria como por los trabajadores que forman parte de ella en El Salvador.

4.1. Conclusiones generales del sector textil:

Un elemento característico del proceso de globalización ha sido la formación de las cadenas globales de producción. Dicho fenómeno ha sido posible en gran medida por la homogeneización del enfoque de las políticas comerciales y productivas de los países capitalistas (con tendencia hacia la liberalización y desregulación de los mercados), de forma tal que, bajo la visión de división internacional del trabajo, las actividades productivas se han fragmentado y distribuido alrededor del mundo. Y a pesar de que las dinámicas de fragmentación de la actividad económica en el mundo han logrado potenciar la capacidad productiva de la humanidad de una forma sin precedentes, este proceso ha dado como resultado la intensificación de las desigualdades económicas y sociales tanto a nivel nacional como internacional.

La deslocalización de los procesos productivos y especialmente los que son intensivos en trabajo, ha provocado que las empresas establezcan sus fábricas en regiones donde los salarios son más bajos, cumpliendo así con los objetivos del patrón de acumulación capitalista. Esto ha significado una merma en las posibilidades de los grupos sociales más vulnerables para poder alcanzar un nivel de vida digno, tal y como sucede en El Salvador con el desarrollo del sector textil.

La revisión histórica de las transformaciones productivas del sector textil en El Salvador ha posibilitado identificar una serie de aspectos en su estructura productiva y los modelos competitivos a los cuales responde. En primer lugar, se identificó que uno de los elementos claves para el éxito de las actividades de la industria textil en El Salvador es la existencia de una población económicamente activa numerosa y dispuesta a trabajar en empleos con baja remuneración económica. Esto le permite al sector mantener una relación capital-trabajo constante, lo que significa que a pesar de las mejoras técnicas que puedan darse en los procesos, la producción se encuentra sujeta a la cantidad de empleados que sean contratados.

La precaria situación en la que se encuentran los trabajadores se deriva del acceso limitado de un amplio segmento de la población a una educación técnica o superior que les permita acceder a empleos de mayor remuneración. Esto alimenta el círculo vicioso de la pobreza, en el que los bajos ingresos de los trabajadores bloquean su acceso a la canasta básica ampliada.

Al tomar en cuenta el modelo de competitividad de costos en el que se apoya la producción en el sector textil, los salarios son categorizados como un costo más de la producción y no como el eje primordial para aumentar la demanda y con ello la actividad económica. Dicha consideración de los salarios ha sido claramente representada en el desempeño de este sector, tomando en cuenta el bajo crecimiento de los salarios reales a través del tiempo.

Este hecho deja en claro que, a pesar de su aporte en materia de generación de empleo y crecimiento de las exportaciones, el sector perpetúa y limita a un considerable segmento de la población activa a subsistir permanentemente bajo la línea de pobreza (parámetro establecido cuando el ingreso mensual se encuentra por debajo del valor de la canasta

básica ampliada), dado que la naturaleza del modelo competitivo entra en completa contradicción con el crecimiento de los salarios reales. Por lo tanto, se vuelve un hecho que la industria de maquila textil y confección es por naturaleza una actividad económica generadora de empleo abundante y precario, y cuya ventaja competitiva para las empresas se eleva en la medida que disminuyen los salarios.

A pesar de que generalmente se piensa que un elemento fundamental que caracteriza a la atracción de inversión es la disponibilidad de fuerza laboral barata y abundante, en las actividades económicas en general “los resultados – de estudios de inversión extranjera en Latinoamérica – confirman que los costes laborales, por sí mismos, no tienen ninguna trascendencia importante en la atracción de la inversión extranjera” (Mogrovejo, 2005). Este hecho denota que la existencia de bajos salarios como uno de los principales mecanismos de competitividad en la economía, no garantiza flujos constantes y elevados de inversión. No obstante, en esta investigación se ha demostrado que en sectores específicos como el textil los bajos salarios son, efectivamente, un particular atractivo para la inversión.

En la revisión histórica de las diferentes políticas y acciones gubernamentales que han sido implementadas en El Salvador, se vuelve un hecho evidente que su efecto puede impactar significativamente el desempeño de la actividad económica, que los mercados no son insensibles ante las acciones gubernamentales, situación que recalca la importancia del rol del Estado para fomentar e incentivar el crecimiento económico sin desmejorar las condiciones de vida de los trabajadores.

El efecto de las intervenciones ha sido en gran medida el motor de las transformaciones productivas que pueden identificarse en el sector, y entre las más significativas se encuentran: la apertura de las zonas francas y depósitos para perfeccionamiento activo que transformaron los procesos y las dinámicas de trabajo, la puesta en vigencia del CAFTA-DR, la formación del cluster textil, la firma de tratados comerciales y la política de fomento, diversificación y transformación productiva impulsada por el gobierno.

Tabla 13 Cuadro comparativo de las acciones gubernamentales que propiciaron transformaciones productivas en el sector maquila textil y confección

| Nombre de la política | Tipo de transformación | Desventajas | Ventajas |
|--|---|--|--|
| Ley zonas francas y recintos fiscales | Permitió la entrada masiva de capitales nacionales y extranjeros bajo nuevos modelos de producción a gran escala, impulsando significativamente la capacidad productiva del sector exportador y absorbiendo una amplia porción de la población trabajadora. | -Pérdida de la soberanía estatal en los territorios beneficiados. -Reducción significativa de la recaudación tributaria potencial de cara la desgravación de múltiples impuestos. -Sectores económicos con regímenes salariales mínimos. | -Aumento de la inversión en el sector textil. -Aumento de la producción y las exportaciones. -Creación de empleos. |
| CAFTA-DR | El mejoramiento de los procesos productivos como consecuencia del cumplimiento las reglas de origen de los productos elaborados en el país permitió la | -Desgravación arancelaria y reducción de la recaudación tributaria potencial. | -Reducción arancelaria de los productos nacionales de exportación. |

| Nombre de la política | Tipo de transformación | Desventajas | Ventajas |
|----------------------------------|--|---|--|
| | especialización de los bienes exportables dentro del sector de textiles y confección. | -Aumento de la dependencia hacia los mercados estadounidenses. -Mayor vulnerabilidad ante las crisis económicas internacionales. | -Promoción de los estándares de calidad en la producción para la ser competitivos en los mercados internacionales. |
| Cluster del sector textil | Potenció la interconexión entre compañías e instituciones para fortalecer los encadenamientos productivos dentro de las diferentes etapas del proceso de producción, propiciando así la eficiencia y competitividad. | -Promoción de la concentración del poder para la toma de decisiones económicas. | -Articulación del sector empresarial hacia productos competitivos en el mercado internacional. -Introdujo la noción de inteligencia de mercados aplicada a la producción. |

Fuente: elaboración propia en base a varias fuentes.

Las zonas francas permitieron la inyección de capital extranjero a la economía nacional y al sector textil, ya que las empresas estaban siendo incentivadas no solo por los beneficios fiscales que estas proporcionan, sino que al estar ubicadas en zonas estratégicas favorecen la eficiencia de los procesos productivos, pues agrupan a las empresas en zonas cercanas, permitiendo que entre ellas se suministren materias primas, abaratando los costos de transporte y facilitando la logística de las operaciones. La necesidad de las empresas de transportar los bienes terminados hacia puertos obligó al Gobierno a mejorar la infraestructura de carreteras y de los puertos, fenómeno que siguió nutriendo el atractivo de las empresas a invertir en El Salvador.

La inversión extranjera innovó la manera en que las empresas textiles producían, ya que orientó los procesos de producción de tal forma que las mercancías pudieron lograr una cuota de representación en mercados más grandes y más competitivos que el nacional, por lo que se implementaron medidas que lograran volver a los procesos productivos más eficientes, además de aumentar el grado de tecnificación dentro de las empresas.

La integración del cluster textil trajo consigo incrementos significativos en la competitividad y la productividad; ya que según las características del sector, se logró impulsar la transformación de los procesos productivos de forma más constante e incentivó a las empresas del sector textil a desarrollar todo el proceso de la cadena productiva dentro del país (dentro de las mismas zonas francas) y empezar a depender menos de las materias primas extranjeras para poder elaborar los productos finales. Esto favoreció el desarrollo de empresas que se dedican a la producción de los bienes intermedios que se utilizan en la producción de los bienes finales en la industria textil, reduciendo los costos monetarios (absolutos y medidos en tiempo) de las empresas. El apoyo institucional enfocado a fortalecer este sector también ha sido de suma importancia para la transformación productiva, pues se han abierto espacios como ferias o convenciones, donde los empresarios pueden presentar sus productos y así establecer relaciones de comercio.

El desarrollo del cluster y de las zonas francas impulso el desarrollo e implementación de la forma de producción “paquete completo”, el cual es una de las principales evidencias de cómo las transformaciones productivas que fueron aplicadas para intensificar el crecimiento del sector han tenido resultados beneficiosos, debido a que las empresas tienen la capacidad de ejecutar el proceso productivo desde el inicio de la cadena de abastecimiento productiva, las empresas tienen la capacidad de realizar el diseño de la prenda, producir las materias primas, como la creación de la tela, el corte y confección de las piezas, la aplicación de la serigrafía y por último, efectúan el proceso de exportación del bien final.

Gracias a esto, el sector comienza a necesitar empleados con un mayor grado de tecnificación, maquinaria más compleja y eficiente que pudiera impulsar la productividad de las empresas dentro de este sector. Por este motivo reconocidas marcas de ropa confían en empresas nacionales para la producción de sus mercancías.

En conjunto con estos dos fenómenos, los tratados comerciales también han sido de vital importancia para el desarrollo del sector textil, ya que proporcionan oportunidades a empresas que buscan ajustar sus procesos productivos de tal forma que puedan participar en los mercados internacionales, esto significa que las empresas tienen que cumplir con las reglas de origen establecidas en cada tratado, las cuales en la mayor parte de los casos están ligadas al desarrollo de procesos productivos como el paquete completo, pues incentiva a mejorar la cadena de valor del sector. Pero también aceptan algunas excepciones como la posibilidad de utilizar materia prima de los países firmantes (Centroamérica tiende a firmar los tratados como grupo más que como países individuales).

La cercanía que El Salvador y los demás países centroamericanos tienen con Estados Unidos, les ha brindado ventajas competitivas respecto a otros países productores de textiles como los asiáticos, pues aunque estos posean menores costos de producción y un mayor ratio productivo por disponer de una mayor cantidad de máquinas y mano de obra, los bajos costos de transporte y de tiempo de espera han logrado que Centroamérica se convirtiera un lugar de interés para que marcas estadounidenses o suramericanas de ropa o productos textiles en general coloquen sus fábricas.

Esto ha favorecido a los procesos de control de calidad de las prendas, facultando a las empresas para que se especialicen en los diferentes procesos productivos que decidan realizar dentro de la cadena de valor del sector textil, que puede ir desde empresas que se dedican solamente a la fabricación de telas, empresas que se dedican solamente al corte y confección, otras que solo se dediquen al estampado y exportación de los productos finalizados o finalmente las empresas que deciden realizar todo el proceso. También, los tratados comerciales han impuesto obligaciones a las empresas para que respeten lo establecido por la Organización Internacional de Trabajo y brinden las condiciones para que los empleados puedan trabajar en ambientes dignos y positivos, lo que ha llevado a que empresas busquen mantener su prestigio por medio de la realización de auditorías que van más allá de la calidad de los productos que fabrican y comercializan, sino que también revisan las condiciones de trabajo de sus empleados.

La PFDTP implementada por el MINEC para favorecer la transformación productiva de al menos 16 sectores estratégicos de la economía por medio de metodologías denominada “Espacio de Productos” y ventajas comparativas reveladas, que abrieron espacios en los mercados internacionales, encadenamientos y aumento de la productividad de la mano de

obra en sectores como la aeronáutica, químicos y textiles que actualmente se ubican en la etapa de transformación. En el caso del sector textil, esta etapa consiste en la innovación y desarrollo tecnológico, la construcción del edificio del Consejo Nacional de Calidad en la Zona Franca de San Bartolo, además de contar con un Centro Nacional de Diseño de Empaques.

Sin embargo, los efectos de esta política aún no han sido evaluados por sector y a cuatro años de su implementación los únicos indicadores económicos que el MINEC presenta en el Informe Oficial de la PFDTP 2014-2017 son los siguientes:

- Crecimiento sostenido del PIB arriba del 2% por 10 trimestres consecutivos.
- Incremento en empleos formales del 5.2% en los 16 sectores, siendo una contribución con más de 363 mil puestos generados.
- Incremento en las exportaciones en más de un 8.66% de los sectores estratégicos.
- Crecimiento del 10.4% en las ventas totales de los sectores apoyados.
- 45 posiciones en escalada en 3 años en el Índice Doing Business, El Salvador es la segunda mejor economía para hacer negocios en C.A y se encuentra entre los 10 países del mundo con mayores reformas.
- Empresas exportan más de \$500,000 al año: se crearon 140 nuevas empresas, y se exportan 514 productos a 57 destinos de exportación.

Estos indicadores no arrojan mucha información acerca del avance que el sector textil pudo haber desarrollado gracias a las medidas de la política, pero sí evidencian que se está realizando un trabajo de transformación productiva importante que es beneficioso para las empresas que quieren colocar sus productos en los mercados extranjeros.

El sector también ha sido beneficiado por numerosos incentivos fiscales que a lo largo del tiempo desarrollaron las actividades productivas, especialmente los ofrecidos por la Ley de Zonas Francas, que brindaba exención de impuestos sobre la renta hasta por 60 años, exención de la renta sobre la distribución de utilidades o dividendos durante 12 años, exenciones arancelarias y de impuestos de importación, entre otros. Pero en 2013, con la reforma de la ley, se eliminó la exención de impuestos que estaban basados en actividades de exportación, y en su lugar se otorgan beneficios fiscales por la creación de empleos o por montos de inversión, lo que impulsa aún más las transformaciones del sector (PROESA, 2016)

Estos incentivos han generado ventajas y oportunidades de inversión para el sector que van desde el establecimiento de más de 260 compañías de textiles y confección como Pettenati, George C. Moore, UNIFI, Swisstexm CS America y APS, ya que el país ofrece oportunidades de inversión como manufactura de hilaza y telas, confección de prendas de tejido de punto con accesorio y embellecimiento, prendas para atletas de alto rendimiento, y prendas que están en la categoría de simple transformación como brasieres, vestidos de niña y bóxer, entre otros.

En generales, la situación social y económica de El Salvador se ha visto afectada por estancamientos en el PIB, incrementos de la violencia y criminalidad y la intensificación de las desigualdades económicas y sociales entre los habitantes, acompañados por altas tasas migratorias y la inconformidad de la sociedad ante la falta de oportunidades.

El Salvador ha apostado como una de sus principales ventajas competitivas a la mano de obra barata, lo que ha tenido como consecuencia que los trabajadores, especialmente los del sector textil, tengan una posición desventajosa en la distribución de los beneficios creados dentro del sector, es decir, siempre recibirán los salarios más bajos. Esto se debe a que, bajo la lógica del patrón de acumulación capitalista, es necesario aumentar las ganancias a la vez que se debe mantener la calidad de los productos para no perder cuotas de mercado.

Pero los bajos salarios no son la única ejemplificación de la posición desventajosa que tienen los trabajadores del sector, ya que muchos empleados, especialmente las mujeres, deben enfrentarse a situaciones como el acoso sexual, acoso laboral, horas extras mal retribuidas (o no retribuidas en lo absoluto), condiciones laborales adversas y debido al vigente sistema de pensiones, precariedad o extensión del tiempo de trabajo para poder subsistir aun cuando cumplen con las condiciones para el retiro, lo que vuelve al sector textil una industria altamente desgastante de las capacidades físicas y mentales.

Para finalizar, es pertinente aclarar que los resultados de esta investigación son solamente un vistazo superficial de los efectos reales que las transformaciones productivas han tenido en el sector, ya que una serie de factores no nos permitieron profundizar en varios puntos importantes. Por ejemplo, el país no cuenta con bases de datos completos y bien estructurados sobre el sector textil, la información tiende a manejarse en el agrupado de “maquila”, que abarca más sectores, por lo que la información tuvo que ser construida a partir de varias fuentes.

También, las instituciones cercanas al sector no poseen estudios muy amplios respecto al sector, y para acceder a información que permita analizar la posición del sector tanto en la economía nacional como en los mercados internacionales.

4.2. Recomendaciones:

Se recomienda efectuar estudios de factibilidad. Estos estudios -realizados 5 años después de aplicadas las estrategias de transformación productiva en el sector, que involucren pagos de incentivos o beneficios- permitirán demostrar si los frutos obtenidos de las inversiones que fueron generadas bajo estas condiciones son mayores que las inversiones que podrían generarse sin la aplicación de estos beneficios.

Los resultados de estos estudios sentarían la base para permitir que se realicen modificaciones a la estructura de los beneficios otorgados en base al cumplimiento de indicadores, que tendrán por objetivo medir el desempeño de las empresas de forma individual, partiendo de diferentes franjas de beneficios a los cuales pueden tener acceso dependiendo del nivel de cumplimiento que presenten.

Adicionalmente estos beneficios no deberán ser perpetuo, debido a que se estaría fomentando la existencia de empresas ineficientes e incapaces de competir a nivel regional.

Debido a casos que existen sobre empresas que han cerrado operaciones es necesario además la creación de mecanismos que protejan a los trabajadores y las trabajadoras, es decir, el Estado debe procurar que las empresas posean un fondo o sistemas de respaldo que permita generar flujos de dinero destinados al cierre de las planillas de las personas que trabajen en dichas empresas.

Se recomienda la búsqueda de diferentes estrategias para la aplicación de transformaciones productivas, tales como las planteadas por la CEPAL a través del enfoque de la transformación productiva con equidad, ya que podrían ayudar a mejorar la calidad de vida de las y los trabajadores de maquila, especialmente a las mujeres, que son las más afectadas por las condiciones laborales que estos lugares tienen.

Estas estrategias deben responder al perfil económico y social del país, es decir, no se debe seguir implementando soluciones universales para contextos específicos. Con este fin es necesaria la creación de comités o grupos de especialistas, a niveles prácticos y teóricos, que permitan la elaboración de propuestas que respondan a problemas actuales.

Se recomienda crear nuevas instituciones que perfeccionen el conocimiento técnico y práctico necesario para continuar innovando en los procesos tecnológicos de producción y mejora en la fabricación las materias primas, y así poder ajustarse más fácilmente a las necesidades de los mercados que cada vez son más cambiantes.

Estas instituciones pueden ser apoyadas por tres ejes, el primero de ellos consiste en el involucramiento de universidades para la creación de conocimiento técnico referente no sólo al mejoramiento de procesos productivos y materiales a utilizar en dichos procesos, sino que se debe fortalecer el conocimiento sobre los tratados comerciales, especialmente en la comprensión de los temas que permitan el aprovechamiento de descuentos arancelarios otorgados por el socio comercial al cumplir determinados criterios, los cuales pueden variar en cada tratado.

Por su parte las empresas, para volverse más competitivas, necesitan invertir en capacitaciones de personal en todas las áreas del proceso productivo, no solamente en los procesos concernientes a la elaboración de las prendas sino también en cuanto a la logística referente a la exportación y traslado de las mismas. Por último, el Gobierno posee un papel relevante dentro del conocimiento del comercio internacional disponible, en materia de género, medio ambiente, comercio electrónico, etc. A medida los acuerdos comerciales sigan evolucionando es necesario que se mantenga comunicación con el sector privado y las universidades para que éstas partes puedan tener acceso a los beneficios contemplados en los acuerdos comerciales y desarrollar estrategias para el mayor aprovechamiento de los mismos.

Se recomienda que las autoridades gubernamentales y los gremios empresariales unan esfuerzos reales para garantizar un cambio permanente en el manejo que la Industria textil tiene, en general, hacia su talento humano. Dado que este sector se sostiene principalmente por medio del trabajo humano es importante que se le garantice a los empleados el cumplimiento de sus derechos, pagos dignos y a tiempo, estabilidad laboral, ambientes libre de violencia – acoso por parte de las jefaturas o entre empleados, ya sea laboral o sexual -, para que el sector pueda desarrollarse más allá de los niveles de productividad.

Se recomienda la actualización del marco jurídico aplicable a estas empresas, que facilite la solución de controversias entre empresas y trabajadores, esto debe ser acompañado por el abandono de la flexibilidad laboral como principal atractivo para los inversionistas extranjeros trasladándose hacia las mejoras en la productividad, la cual se nutrirá del mayor conocimiento técnico y teórico de la industria textil.

BIBLIOGRAFÍA

Argueta Antillon, J. L., 2005. *Los impactos fiscales del Tratado de Libre Comercio El Salvador Estados Unidos*. San Salvador: s.n.

Arriola, J., 1993. Los procesos de trabajo en la zona franca de San Bartolo. En: s.l.: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales.

ASI, 2013. *Ranking de Exportaciones Industriales 2013*, San Salvador: ASI.

ASI, 2014. *Ranking de Exportadores Industriales 2014*, San Salvador: ASI.

ASI, 2015. *Ranking de Exportadores Industriales 2015*, San Salvador: ASI.

ASI, 2016. *Ranking de Exportadores Industriales 2016*, San Salvador: ASI.

ASI, 2017. *Ranking de Exportadores Industriales 2017*, San Salvador: ASI.

BCR, 2002. La industria maquiladora en El Salvador. *Boletín económico*.

BCR, s.f. BCR. [En línea]
Available at: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/?cat=1012&lang=es>
[Último acceso: 7 Junio 2018].

Bresser-Pereira, L. C., 2009. El asalto al estado y al mercado: neoliberalismo y la teoría económica. En: *Nueva Sociedad*. s.l.:s.n., pp. 83 - 99.

Buomono, M. & Yanes, P., 2013. *Crecimiento económico y cohesión social en América Latina y el Caribe*, México DF: Naciones unidas.

Calderon, E., Guillen, A. & Sanchez, E., 2014. *Centro Nacional de Diseños y Patronaje para la Industria Textil y de Confección*, s.l.: s.n.

Calvento, M., 2006. Fundamentos teóricos del neoliberalismo: su vinculación con las temáticas sociales y sus efectos en América Latina. En: UAEM, ed. *convergencia*. México: s.n., pp. 41-59.

CAMTEX, s.f. *Zonas francas en El Salvador*, s.l.: s.n.

CEPAL, 1996. *Transformación productiva con equidad*, s.l.: CEPAL.

CEPAL, 1996. *Transformación productiva con Equidad*. Quinta ed. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

CEPAL, 2001. *La situación económico - laboral de la maquila en El Salvador: un análisis de género*, Santiago de Chile: s.n.

CEPAL, 2006. CEPAL.org. [En línea]
Available at: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2458-fernando-fainzylber-vision-renovadora-desarrollo-america-latina>
[Último acceso: mayo 2018].

Cepal, 2008. *La transformación productiva 20 años después: Viejos problemas, nuevas oportunidades*. Santo Domingo: Naciones Unidas.

CEPAL, 2016. *Productividad y brechas estructurales en México*. Ciudad de México: Naciones Unidas.

Condo, y otros, 2003. *Textiles en Centroamérica*, s.l.: s.n.

Decreto Legislativo, 2001. *Decreto No 201*. San Salvador: s.n.

Definiciones-de.com, 2018. *Definiciones-de.com*. [En línea] Available at: http://www.definiciones-de.com/Definicion/de/acumulacion_de_capital.php [Último acceso: 04 2018].

Dirección General de Aduanas El Salvador, s.f. *aduanas*. [En línea] Available at: <http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/capitulosSac.aspx> [Último acceso: 6 Junio 2018].

Dussel, E., 2001. *Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir en Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC*, México DF: Naciones Unidas.

Fuentes, J., 2009. El rol de la industria manufacturera en los países en desarrollo: ¿Qué rol debe jugar la industria salvadoreña?. *Tópicos Económicos*, Issue 29.

FUSADES, 1989. *Hacia una economía de mercado en El Salvador: Bases para una nueva estrategia de desarrollo económico y social*. s.l.:s.n.

FUSADES, 1989. *Hacia una economía de mercado en El Salvador: Bases para una nueva estrategia de desarrollo económico y social*, s.l.: s.n.

González, R., 2008. *Pobreza absoluta y crecimiento económico, análisis de tendencia en México, 1970-2005*. [En línea] Available at: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/529/529.zip> [Último acceso: 5 Mayo 2018].

Gouverneur, J., 2005. *Fundamentos de la economía capitalista. Una introducción al análisis económico marxista de la economía capitalista*. s.l.:s.n.

Guerrero, R. & Gutiérrez, R., 2011. Los ADPIC y el TLCAN en la industria farmacéutica mexicana: Un análisis TradeCAN. *Economía: teoría y práctica*, Issue 35, pp. 93-129.

Guzmán & Salinas, 2008. *El Patrón de Acumulación de Capital en El Salvador, a partir de la Implementación de los PAE y PEE durante el período 1989-2007*. San Salvador: s.n.

Hernandez, R. & Romero, I., 2009. *Módulo para analizar el crecimiento del comercio internacional (MAGIC plus)*, México DF: Naciones Unidas.

Hernández, R. & Romero, I., 2009. *Módulo para analizar el crecimiento del comercio internacional (MAGIC PLUS)*. México DF: CEPAL.

Icaza, P., 1993. *Marco teórico de la industria*, s.l.: s.n.

Imprenta nacional, Varios años. *Diario oficial de El Salvador*. [En línea] Available at: <http://imprentanacional.gob.sv/archivo-digital-del-diario-oficial/> [Último acceso: 20 Junio 2018].

INTI, C. U. F., 2003. *Las PYMES en la industria textil y la logística de distribución*, Argentina: s.n.

Lahera, E., Ottone, E. & Rosales, O., 1995. Una síntesis de la propuesta de la CEPAL. *Revista de la CEPAL*, I(55), pp. 7-25.

Martínez Rangel, R. & Reyes Garmendia, E. S., 2012. El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura, primavera*, pp. 35-64.

Menjívar, R., 1980. *Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador*. s.l.:EDUCA.

MINEC & RREE, 2013. *Acuerdo de asociación: Ofreciendo oportunidades para el Desarrollo*. San Salvador: s.n.

MINEC, 2014. *Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva de El Salvador*, San Salvador: s.n.

MINEC, 2015. *TLC Centroamérica-México ofreciendo oportunidades para el desarrollo*. San Salvador: Gobierno de El Salvador.

MINEC, 2015. *TLC DR-CAFTA ofreciendo oportunidades para el desarrollo*. San Salvador: Gobierno de El Salvador.

MINEC, s.f. *Infotrade*. [En línea] Available at: http://infotrade.minec.gob.sv/wp-content/uploads/marco_esp_anexo_2_apendice_2a.pdf [Último acceso: 4 Junio 2018].

MINEC, s.f. *Sistema de información comercial*. [En línea] Available at: <http://infotrade.minec.gob.sv/ue/marco-normativo/texto-del-acuerdo-espanol/> [Último acceso: 4 Junio 2018].

Ministerio de Educación, 1994. *Historia de El Salvador Tomo II*. San Salvador: s.n.

Mogrovejo, J., 2005. Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica. En: Universidad de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela, España: en Estudios económicos de desarrollo internacional (AEEADE) Vol. 5-2.

Monitor, 1998. *Construyendo las ventajas competitivas de El Salvador: curriculum nacional de El Salvador*. San Salvador: Monitor.

Montoya, A., 1996. *Economía Crítica*. San Salvador: UCA Editores.

Moreno, R., 2004. *La globalización neoliberal en El Salvador, Un análisis de sus impactos e implicaciones*. Barcelona: s.n.

Moreno, R., 2004. *La globalización neoliberal en El Salvador: un análisis de sus impactos e implicaciones*, Barcelona: Fundación Mon-3.

Neefus, L. I. & J., 2009. *Ministerio de empleo y seguridad social de España*. [En línea] Available at:

<http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/89.pdf>

[Último acceso: 30 Mayo 2018].

Network, A., s.f. *ATLAS Network*. [En línea] Available at: www.atlasnetwork.org

[Último acceso: mayo 2018].

OCDE, 2017. *OECD compendium of productivity indicators 2017*. Paris: OCDE.

Ochoa, Hutt & Montecinos, 2000. *El impacto de los programas de ajuste estructural y estabilización económica en El Salvador*, s.l.: s.n.

Payés, Torres, Velásquez & Lemus, 2015. *FOMENTO, DIVERSIFICACIÓN Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA EN EL SALVADOR: SITUACIÓN ACTUAL Y LÍNEAS BASE PARA LA REALIZACIÓN DE UNA PROPUESTA ALTERNATIVA*, s.l.: s.n.

Pineda, Roberto, 2015. *Industria Salvadoreña y Globalización neoliberal*, s.l.: s.n.

Porter, M. E., 1998. *Competiendo por la prosperidad: la agenda para El Salvador*. San Salvador: s.n.

Porter, M. E., 2008. *Ser competitivo*. s.l.:s.n.

Preiswerk, Y., 1998. *La maquila en El Salvador*, s.l.: OpenEdition Books.

PROESA, 2016. *Incentivos fiscales para la atracción de inversión en el sector textil y confección en El Salvador*, San Salvador: s.n.

Seaman, J., 2013. *Transformación Productiva de El Salvador*, s.l.: s.n.

Smith, A., 1776. *Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. s.l.:s.n.

Suñol, S., 2006. Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia y sociedad*, XXXI(2), pp. 179-198.

Tay, A., 2003. *La crisis de la industria maquiladora en el Estado de Puebla*, Puebla: s.n.

Terezon, L. B. & Arreaga, L. A. A., 2004. *Los clusters en El Salvador una alternativa para reactivar la economía ante el proceso de globalización 1997 - 2003*, s.l.: s.n.

Villa, V. & Peinado, 2001. *Economía Mundial*. s.l.:s.n.

World Integrated Trade Solution, s.f. *WITS*. [En línea] Available at:

https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/USA/Year/2016/TradeFlow/Import/Partner/by-country/Product/50-63_TextCloth

[Último acceso: 20 Junio 2018].

ANEXOS

Anexo 1: Exportaciones hacia los principales países destino en el período 1994-2017.

| País | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-------------------------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Estados Unidos (U.S.A.) | 44.28 | 41.84 | 34.43 | 40.84 | 60.01 | 64.03 | 50.99 | 50.56 | 55.49 | 63.45 | 43.23 | 1451.11 |
| Guatemala | 22.89 | 28.94 | 21.40 | 25.47 | 25.68 | 20.61 | 24.38 | 22.41 | 19.46 | 19.08 | 20.64 | 29.26 |
| Costa Rica | 15.40 | 19.29 | 15.55 | 19.92 | 19.32 | 16.17 | 15.57 | 25.42 | 34.98 | 32.65 | 15.08 | 18.84 |
| Honduras | 5.75 | 11.07 | 11.76 | 20.33 | 16.88 | 22.87 | 37.10 | 18.73 | 16.15 | 13.73 | 19.53 | 241.79 |
| México | 5.21 | 1.13 | 2.64 | 3.85 | 2.51 | 1.71 | 3.10 | 4.76 | 8.62 | 10.29 | 10.62 | 10.99 |
| Nicaragua | 2.61 | 3.65 | 5.48 | 7.69 | 6.83 | 8.08 | 10.51 | 16.57 | 12.87 | 9.45 | 9.61 | 27.83 |
| República Dominicana | 1.52 | 3.03 | 1.47 | 3.87 | 5.45 | 4.86 | 3.94 | 2.65 | 2.25 | 1.58 | 2.88 | 2.78 |
| Panamá | 2.40 | 2.52 | 1.91 | 2.71 | 2.95 | 2.56 | 1.48 | 1.11 | 1.54 | 1.55 | 1.47 | 1.56 |
| Canadá | 0.23 | 0.18 | 0.07 | 0.10 | 0.05 | 0.08 | 0.06 | 0.06 | 0.03 | 0.00 | 0.01 | 3.45 |
| Alemania | 0.76 | 0.74 | 0.56 | 0.96 | 0.51 | 0.47 | 0.54 | 0.21 | 0.33 | 0.38 | 0.56 | 0.45 |
| España | 0.05 | 0.25 | 0.32 | 0.32 | 0.46 | 0.28 | 0.44 | 0.67 | 0.88 | 0.84 | 2.68 | 3.31 |
| Puerto Rico | 0.26 | 0.26 | 0.34 | 0.54 | 0.78 | 0.73 | 0.54 | 0.69 | 1.02 | 0.57 | 0.71 | 0.57 |
| Holanda | 0.16 | 0.15 | 0.08 | 0.04 | 0.01 | 0.00 | 0.01 | 0.00 | 0.02 | 0.05 | 0.02 | 0.12 |
| Reino Unido | 0.50 | 0.54 | 0.12 | 0.07 | 0.02 | 0.03 | 0.08 | 0.03 | 0.02 | 0.02 | 0.03 | 2.77 |
| Belice | 0.08 | 0.10 | 0.11 | 0.12 | 0.57 | 0.77 | 0.57 | 0.50 | 0.60 | 0.72 | 0.40 | 0.12 |
| Cuba | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.06 | 0.05 | 0.08 | 0.51 | 0.57 | 0.36 | 0.83 | 0.85 |
| Japón | 0.00 | 1.22 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.03 | 0.01 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.98 |
| Taiwán | 0.00 | 1.10 | 0.00 | 0.01 | 0.01 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.04 | 0.00 | 0.01 | 0.15 |
| Chile | 0.22 | 0.20 | 0.40 | 0.38 | 0.70 | 0.33 | 0.22 | 0.01 | 0.04 | 0.07 | 0.12 | 0.06 |
| Otros Países | 0.00 | 0.00 | 0.01 | 0.00 | 1.29 | 0.00 | 0.08 | 0.13 | 0.01 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Haití | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.02 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.31 |
| Vietnam | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.18 |
| Totales | 103.57 | 117.21 | 97.54 | 128.27 | 145.75 | 145.00 | 151.18 | 146.14 | 156.79 | 156.79 | 130.18 | 1801.24 |

Fuente: Banco Central de Reserva

| País | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Estados Unidos (U.S.A.) | 1444.71 | 1460.27 | 1535.44 | 1264.58 | 1567.75 | 1650.98 | 1716.07 | 1851.83 | 1830.91 | 1978.58 | 1977.55 | 1970.91 |
| Guatemala | 31.99 | 36.59 | 50.72 | 39.24 | 61.72 | 79.33 | 76.28 | 85.25 | 97.37 | 107.53 | 96.56 | 102.01 |
| Costa Rica | 17.22 | 16.74 | 16.61 | 14.75 | 18.47 | 18.73 | 22.74 | 22.10 | 21.40 | 22.47 | 22.50 | 23.74 |
| Honduras | 133.80 | 122.82 | 201.56 | 175.38 | 207.88 | 245.80 | 267.46 | 311.77 | 317.38 | 292.86 | 286.39 | 329.91 |
| México | 11.24 | 14.72 | 19.51 | 27.30 | 30.47 | 37.29 | 34.66 | 32.23 | 33.56 | 34.35 | 38.47 | 38.98 |
| Nicaragua | 35.22 | 36.43 | 24.25 | 20.61 | 26.92 | 36.41 | 30.36 | 34.13 | 39.60 | 48.35 | 47.40 | 61.26 |
| República Dominicana | 3.83 | 2.16 | 3.74 | 3.76 | 2.33 | 5.43 | 5.32 | 6.48 | 11.96 | 9.50 | 5.51 | 4.99 |
| Panamá | 2.42 | 3.14 | 4.80 | 4.43 | 4.38 | 3.21 | 5.69 | 5.36 | 4.86 | 6.38 | 4.30 | 4.35 |
| Canadá | 5.96 | 7.53 | 7.53 | 9.72 | 8.20 | 9.09 | 13.46 | 18.04 | 16.12 | 17.49 | 14.51 | 16.02 |
| Alemania | 36.47 | 39.94 | 38.43 | 3.94 | 0.76 | 9.59 | 1.27 | 2.36 | 2.24 | 3.08 | 2.81 | 4.27 |
| España | 3.70 | 2.74 | 2.78 | 1.97 | 1.92 | 3.40 | 2.82 | 1.78 | 1.79 | 2.10 | 1.71 | 1.72 |
| Puerto Rico | 1.06 | 0.70 | 0.88 | 0.48 | 0.58 | 0.69 | 0.78 | 0.56 | 0.37 | 0.40 | 0.12 | 0.17 |
| Holanda | 0.50 | 0.24 | 0.18 | 0.91 | 1.64 | 3.79 | 3.53 | 5.22 | 4.08 | 3.83 | 3.27 | 3.83 |
| Reino Unido | 4.58 | 2.38 | 0.64 | 0.63 | 0.30 | 0.83 | 0.66 | 0.32 | 1.15 | 1.00 | 0.88 | 1.63 |
| Belice | 0.09 | 0.11 | 0.10 | 0.07 | 0.17 | 0.08 | 0.09 | 0.09 | 0.10 | 0.26 | 0.11 | 0.05 |
| Cuba | 1.47 | 2.24 | 2.51 | 1.42 | 1.26 | 4.64 | 0.00 | 0.25 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.09 |
| Japón | 1.56 | 1.18 | 0.08 | 0.25 | 0.20 | 0.90 | 0.72 | 1.36 | 1.24 | 1.89 | 1.26 | 1.41 |
| Taiwán | 0.03 | 0.04 | 0.11 | 0.04 | 0.00 | 0.00 | 0.06 | 0.03 | 0.12 | 0.10 | 0.47 | 0.76 |
| Chile | 0.02 | 0.14 | 0.09 | 0.32 | 0.76 | 1.29 | 0.59 | 0.97 | 1.73 | 1.75 | 2.06 | 1.77 |
| Otros Países | 0.00 | 0.00 | 0.02 | 0.42 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Haití | 2.02 | 0.01 | 1.61 | 1.07 | 0.75 | 0.87 | 1.70 | 1.01 | 3.21 | 5.00 | 0.94 | 0.51 |
| Vietnam | 0.00 | 0.00 | 0.82 | 0.09 | 0.01 | 0.05 | 0.13 | 0.03 | 0.20 | 0.06 | 2.17 | 31.14 |
| Totales | 1743.78 | 1754.21 | 1919.33 | 1575.55 | 1943.60 | 2123.05 | 2196.58 | 2394.57 | 2403.05 | 2552.40 | 2522.02 | 2617.13 |

Fuente: Banco Central de Reserva

Anexo 2: Importaciones desde los principales países de origen en el período 1994-2017.

| País | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Estados Unidos (U.S.A.) | 47.69 | 68.75 | 56.22 | 76.63 | 84.87 | 56.30 | 85.49 | 99.47 | 83.54 | 94.70 | 103.15 | 872.57 |
| Guatemala | 19.14 | 25.65 | 19.62 | 21.38 | 22.28 | 18.93 | 23.99 | 21.78 | 20.84 | 21.76 | 24.08 | 38.03 |
| México | 14.52 | 18.25 | 12.36 | 16.13 | 16.32 | 12.36 | 11.43 | 12.26 | 10.82 | 9.63 | 11.35 | 12.96 |
| Honduras | 1.00 | 1.53 | 2.00 | 3.00 | 3.20 | 3.09 | 3.96 | 5.13 | 4.46 | 3.77 | 3.54 | 23.15 |
| Taiwán | 4.47 | 4.31 | 3.81 | 4.92 | 6.15 | 5.58 | 6.02 | 5.87 | 7.85 | 7.65 | 5.48 | 28.77 |
| Corea Del Sur | 1.80 | 4.15 | 1.20 | 5.29 | 4.23 | 2.22 | 2.10 | 2.79 | 2.67 | 2.61 | 1.85 | 7.91 |
| Hong Kong | 0.34 | 0.40 | 0.38 | 0.99 | 2.43 | 2.87 | 2.93 | 3.17 | 3.02 | 3.51 | 3.99 | 64.92 |
| República Popular de China | 0.72 | 0.49 | 0.30 | 0.87 | 2.27 | 1.78 | 2.08 | 3.99 | 7.21 | 9.72 | 13.80 | 176.97 |
| Panamá | 10.28 | 15.03 | 10.87 | 10.82 | 14.44 | 15.39 | 21.75 | 28.25 | 36.44 | 39.78 | 39.54 | 2.56 |
| Costa Rica | 1.80 | 2.58 | 1.73 | 4.76 | 3.70 | 3.64 | 5.11 | 4.96 | 4.57 | 3.25 | 3.28 | 3.91 |
| India | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.18 | 0.12 | 0.78 | 0.43 | 0.63 | 0.59 | 0.38 | 1.17 | 1.22 |
| Portugal | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.01 | 0.01 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.01 | 0.00 | 4.99 |
| Paquistán | 0.20 | 0.22 | 0.64 | 0.27 | 0.34 | 0.55 | 0.23 | 0.67 | 0.80 | 1.33 | 0.98 | 16.98 |
| Japón | 2.24 | 1.76 | 1.87 | 2.13 | 1.70 | 1.03 | 0.88 | 0.60 | 0.35 | 0.09 | 0.22 | 0.91 |
| España | 0.37 | 0.69 | 0.35 | 0.56 | 0.67 | 0.90 | 2.59 | 1.02 | 4.56 | 6.11 | 6.46 | 4.15 |
| Nicaragua | 1.38 | 0.23 | 7.54 | 1.88 | 0.01 | 0.04 | 0.32 | 0.08 | 0.09 | 0.05 | 0.04 | 0.62 |
| Tailandia | 0.06 | 0.15 | 2.24 | 1.28 | 1.86 | 1.06 | 1.03 | 1.38 | 1.48 | 1.01 | 0.38 | 1.70 |
| Vietnam | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.11 | 0.11 | 0.00 | 0.27 |
| Colombia | 0.91 | 0.75 | 0.48 | 0.88 | 1.84 | 0.86 | 0.91 | 1.74 | 2.04 | 2.49 | 3.29 | 4.04 |
| Sud-África | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.06 | 0.70 | 4.16 | 1.51 | 1.98 | 0.05 | 0.00 | 0.00 |
| Brasil | 0.44 | 0.31 | 0.10 | 1.07 | 0.34 | 0.21 | 0.16 | 0.97 | 1.42 | 2.08 | 4.02 | 4.70 |
| Malasia | 0.00 | 0.01 | 0.06 | 0.11 | 0.26 | 0.95 | 0.25 | 0.08 | 0.08 | 0.00 | 0.10 | 5.43 |
| Turquía | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.22 | 0.21 | 0.31 | 0.18 | 0.18 | 0.03 | 0.01 | 0.99 |
| Rep. Popular De Bangladesh | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.13 | 0.39 | 0.07 | 0.63 | 0.36 | 0.74 |

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva

| País | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Estados Unidos (U.S.A.) | 781.91 | 800.16 | 793.12 | 567.27 | 742.93 | 910.69 | 885.56 | 899.18 | 900.25 | 793.69 | 651.03 | 712.09 |
| Guatemala | 43.05 | 45.96 | 43.22 | 36.03 | 43.66 | 56.17 | 57.66 | 70.85 | 87.90 | 99.04 | 120.75 | 122.82 |
| México | 12.21 | 13.52 | 15.90 | 13.98 | 25.29 | 32.18 | 27.37 | 33.14 | 31.35 | 33.19 | 25.10 | 23.87 |
| Honduras | 97.24 | 88.61 | 119.45 | 119.82 | 133.60 | 138.15 | 138.64 | 214.46 | 221.35 | 234.76 | 195.38 | 290.13 |
| Taiwán | 18.44 | 19.94 | 26.19 | 16.33 | 17.78 | 14.97 | 14.53 | 18.70 | 11.68 | 15.38 | 9.16 | 9.43 |
| Corea Del Sur | 8.46 | 8.78 | 11.84 | 9.16 | 13.12 | 15.29 | 14.66 | 10.11 | 12.54 | 11.75 | 15.45 | 14.42 |
| Hong Kong | 71.06 | 44.43 | 29.80 | 15.85 | 10.37 | 17.44 | 7.44 | 13.35 | 10.21 | 12.42 | 12.40 | 7.76 |
| República Popular de China | 189.49 | 216.01 | 203.27 | 146.70 | 191.77 | 207.77 | 227.90 | 233.00 | 221.03 | 229.75 | 238.26 | 237.52 |
| Panamá | 1.54 | 1.00 | 0.55 | 0.83 | 0.60 | 0.86 | 0.64 | 0.61 | 0.55 | 0.40 | 0.39 | 0.48 |
| Costa Rica | 3.66 | 3.68 | 4.08 | 4.17 | 7.52 | 2.00 | 1.11 | 0.81 | 0.82 | 0.65 | 0.82 | 0.73 |
| India | 4.24 | 4.03 | 7.90 | 7.20 | 8.61 | 14.75 | 23.86 | 21.39 | 26.20 | 23.35 | 14.21 | 19.15 |
| Portugal | 10.81 | 11.95 | 7.22 | 5.73 | 7.44 | 7.69 | 9.74 | 8.62 | 11.75 | 10.35 | 9.09 | 12.10 |
| Paquistán | 20.22 | 22.98 | 26.10 | 13.35 | 12.07 | 5.72 | 3.28 | 2.53 | 3.34 | 4.59 | 4.59 | 3.90 |
| Japón | 0.84 | 0.70 | 0.33 | 0.16 | 0.24 | 0.24 | 0.29 | 0.85 | 1.10 | 0.89 | 0.68 | 0.72 |
| España | 4.38 | 2.77 | 3.07 | 3.05 | 3.02 | 3.75 | 5.61 | 5.04 | 3.42 | 2.73 | 2.33 | 3.25 |
| Nicaragua | 1.63 | 0.72 | 3.66 | 0.22 | 0.36 | 1.04 | 2.21 | 5.44 | 5.95 | 7.31 | 7.60 | 8.54 |
| Tailandia | 2.10 | 2.41 | 2.28 | 2.26 | 4.84 | 4.65 | 3.74 | 3.89 | 3.25 | 6.25 | 10.18 | 9.42 |
| Vietnam | 0.48 | 0.83 | 2.19 | 2.01 | 1.89 | 3.30 | 3.62 | 6.24 | 7.78 | 9.51 | 9.32 | 9.72 |
| Colombia | 4.02 | 2.85 | 2.42 | 2.60 | 2.57 | 4.07 | 4.39 | 3.93 | 2.91 | 3.25 | 3.10 | 6.28 |
| Sud-África | 0.00 | 0.00 | 0.13 | 0.06 | 0.01 | 0.00 | 0.00 | 0.02 | 0.01 | 0.00 | 0.00 | 0.02 |
| Brasil | 6.39 | 6.33 | 4.29 | 2.22 | 3.38 | 3.72 | 3.04 | 3.00 | 3.01 | 2.95 | 2.58 | 2.61 |
| Malasia | 5.87 | 6.76 | 7.49 | 5.10 | 2.25 | 4.33 | 2.95 | 2.86 | 1.51 | 0.64 | 1.81 | 1.51 |
| Turquía | 1.93 | 2.45 | 5.60 | 8.55 | 6.24 | 2.18 | 2.51 | 2.88 | 4.08 | 4.59 | 4.06 | 3.66 |
| Rep. Popular De Bangladesh | 1.35 | 1.55 | 1.98 | 3.77 | 2.48 | 6.05 | 5.82 | 4.72 | 4.03 | 7.38 | 7.73 | 10.12 |

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva

Anexo 3: PIB por rama de actividad económica (Sector textil), en el período 1990-2016

| Año | Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir) | Prendas de vestir | Sumatoria |
|------|--|-------------------|-----------|
| 1990 | 8% | 3% | 11% |
| 1991 | 8% | 3% | 11% |
| 1992 | 8% | 3% | 11% |
| 1993 | 7% | 2% | 9% |
| 1994 | 7% | 2% | 9% |
| 1995 | 7% | 2% | 9% |
| 1996 | 7% | 2% | 9% |
| 1997 | 6% | 2% | 9% |
| 1998 | 6% | 2% | 8% |
| 1999 | 6% | 2% | 8% |
| 2000 | 6% | 2% | 8% |
| 2001 | 5% | 2% | 7% |
| 2002 | 5% | 2% | 7% |
| 2003 | 5% | 2% | 7% |
| 2004 | 5% | 2% | 7% |
| 2005 | 5% | 2% | 7% |
| 2006 | 5% | 2% | 7% |
| 2007 | 5% | 2% | 7% |
| 2008 | 5% | 2% | 7% |
| 2009 | 5% | 2% | 7% |
| 2010 | 6% | 2% | 7% |
| 2011 | 6% | 2% | 8% |
| 2012 | 6% | 2% | 8% |
| 2013 | 6% | 2% | 8% |
| 2014 | 6% | 2% | 8% |
| 2015 | 6% | 2% | 8% |
| 2016 | 6% | 2% | 8% |

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva

Anexo 4: Empleos sector textil y confección, en el período 2007-2016

| Año | Empleos |
|------------------|---------|
| 2007 | 77756 |
| 2008 | 83395 |
| 2009 | 66426 |
| 2010 | 70389 |
| 2011 | 73459 |
| 2012 | 70614 |
| 2013* | 73065 |
| 2014 | 73522 |
| 2015* | 74463 |
| 2016* | 71721 |
| *Enero-noviembre | |

Fuente: Elaboración propia en base a Asociación Salvadoreña de Industriales.

Anexo 5: Salario mínimo en el período 2006-2017

| Fecha | Salario mínimo |
|------------|----------------|
| 1/9/2006 | 157.20 |
| 15/11/2007 | 162.00 |
| 16/6/2008 | 167.10 |
| 1/1/2009 | 173.70 |
| 16/5/2011 | 187.50 |
| 1/7/2013 | 195.00 |
| 1/1/2014 | 202.80 |
| 1/1/2015 | 210.90 |
| 1/12/2017 | 295.00 |

Fuente: Elaboración propia en base a Diarios Oficiales.

Anexo 6: Salario mínimo de la industria textil período 2007-2016.

| Año | Salario Promedio |
|-------|------------------|
| 2007 | 261.14 |
| 2008 | 274.34 |
| 2009 | 289.59 |
| 2010 | 310.05 |
| 2011 | 214.25 |
| 2012 | 338.00 |
| 2013 | 344.00 |
| 2014 | 410.55 |
| 2015* | 381.50 |
| 2016* | 379.16 |

Fuente: Elaboración propia en base a Asociación Salvadoreña de Industriales.

Anexo 7: Canasta Básica rural y urbana en el período 2007-2016.

| Año | Urbana | Rural |
|------|--------|--------|
| 2007 | 146.48 | 110.78 |
| 2008 | 171.19 | 127.87 |
| 2009 | 167.99 | 120.91 |
| 2010 | 168.29 | 118.43 |
| 2011 | 183.01 | 144.36 |
| 2012 | 174.6 | 133.29 |
| 2013 | 174.45 | 125.07 |
| 2014 | 184.72 | 131.17 |
| 2015 | 200.86 | 146 |
| 2016 | 199.98 | 142.51 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DIGESTYC.

Anexo 8: Exportaciones, importaciones y balanza comercial del sector textil y confección, período 1994-2017

| Año | Exportaciones | Importaciones | Balanza comercial |
|------|---------------|---------------|-------------------|
| 1994 | 103,568,597 | 109,897,979 | -6,329,382 |
| 1995 | 117,212,041 | 147,822,758 | -30,610,717 |
| 1996 | 97,542,115 | 123,092,007 | -25,549,892 |
| 1997 | 128,272,178 | 155,581,256 | -27,309,078 |
| 1998 | 145,754,096 | 172,682,134 | -26,928,038 |
| 1999 | 144,997,474 | 134,407,376 | 10,590,098 |
| 2000 | 151,181,790 | 182,839,789 | -31,657,999 |
| 2001 | 146,140,360 | 202,970,752 | -56,830,392 |
| 2002 | 156,794,046 | 201,149,572 | -44,355,526 |
| 2003 | 156,793,934 | 216,235,293 | -59,441,359 |
| 2004 | 130,181,421 | 233,422,465 | -103,241,044 |
| 2005 | 1,801,236,975 | 1,297,594,721 | 503,642,254 |
| 2006 | 1,743,783,565 | 1,312,063,194 | 431,720,372 |
| 2007 | 1,754,212,348 | 1,332,237,170 | 421,975,177 |
| 2008 | 1,919,334,729 | 1,343,331,587 | 576,003,143 |
| 2009 | 1,575,553,759 | 1,008,762,074 | 566,791,685 |
| 2010 | 1,943,600,526 | 1,262,792,616 | 680,807,910 |
| 2011 | 2,123,053,758 | 1,479,622,058 | 643,431,700 |
| 2012 | 2,196,581,001 | 1,472,709,067 | 723,871,934 |
| 2013 | 2,394,569,513 | 1,587,344,706 | 807,224,807 |
| 2014 | 2,403,054,877 | 1,603,805,014 | 799,249,862 |
| 2015 | 2,552,403,233 | 1,539,099,114 | 1,013,304,119 |
| 2016 | 2,522,017,067 | 1,368,812,172 | 1,153,204,895 |
| 2017 | 2,617,132,143 | 1,536,730,361 | 1,080,401,782 |

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva

Anexo 9: Proporción de las exportaciones textiles y de confección con respecto al total de importaciones en el período 1994-2017

| Año | Proporción de la sección XI con respecto al total de importaciones |
|------|--|
| 1994 | 8% |
| 1995 | 7% |
| 1996 | 5% |
| 1997 | 5% |
| 1998 | 6% |
| 1999 | 6% |
| 2000 | 5% |
| 2001 | 5% |
| 2002 | 5% |
| 2003 | 5% |
| 2004 | 4% |
| 2005 | 52% |
| 2006 | 47% |
| 2007 | 44% |
| 2008 | 41% |
| 2009 | 41% |
| 2010 | 43% |
| 2011 | 40% |
| 2012 | 41% |
| 2013 | 43% |
| 2014 | 45% |
| 2015 | 46% |
| 2016 | 47% |
| 2017 | 45% |

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva

Anexo 10: Exportaciones por capítulo arancelario en millones de dólares, período 1994-2017.

| Año | Capítulo 52 | Capítulo 55 | Capítulo 60 | Capítulo 61 | Capítulo 62 | Capítulo 63 | total sección XI |
|------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| 1994 | 21.09 | 21.28 | 1.37 | 26.41 | 11.70 | 17.26 | 103.57 |
| 1995 | 29.78 | 19.66 | 4.05 | 26.94 | 12.78 | 18.27 | 117.21 |
| 1996 | 23.19 | 18.51 | 3.21 | 18.02 | 9.16 | 20.59 | 97.54 |
| 1997 | 31.01 | 23.00 | 5.27 | 29.28 | 10.68 | 22.67 | 128.27 |
| 1998 | 32.02 | 21.53 | 9.50 | 38.30 | 14.67 | 23.14 | 145.75 |
| 1999 | 28.14 | 20.15 | 6.46 | 47.35 | 15.07 | 22.80 | 144.99 |
| 2000 | 24.28 | 17.84 | 8.89 | 52.12 | 18.46 | 24.16 | 151.13 |
| 2001 | 23.39 | 16.96 | 7.78 | 57.10 | 15.12 | 21.06 | 146.06 |
| 2002 | 20.97 | 15.36 | 7.99 | 70.29 | 13.79 | 23.42 | 156.79 |
| 2003 | 17.87 | 15.54 | 8.90 | 71.41 | 11.49 | 27.30 | 156.79 |
| 2004 | 21.59 | 16.46 | 12.78 | 34.82 | 10.74 | 27.50 | 130.18 |
| 2005 | 25.67 | 18.48 | 16.69 | 1403.30 | 281.17 | 38.74 | 1801.24 |
| 2006 | 22.20 | 23.75 | 25.45 | 1360.42 | 249.96 | 42.55 | 1743.77 |
| 2007 | 27.03 | 23.02 | 24.29 | 1368.43 | 230.82 | 46.53 | 1754.21 |
| 2008 | 33.52 | 27.02 | 34.38 | 1505.00 | 212.24 | 61.10 | 1919.33 |
| 2009 | 31.49 | 23.98 | 37.50 | 1192.62 | 191.74 | 50.37 | 1575.55 |
| 2010 | 46.55 | 30.79 | 50.01 | 1482.33 | 213.38 | 48.88 | 1943.60 |
| 2011 | 62.46 | 42.43 | 57.02 | 1581.49 | 246.75 | 54.98 | 2123.05 |
| 2012 | 45.95 | 39.83 | 60.80 | 1649.62 | 260.38 | 51.66 | 2196.58 |
| 2013 | 47.93 | 39.82 | 72.56 | 1779.93 | 285.48 | 72.81 | 2394.56 |
| 2014 | 50.51 | 40.03 | 83.39 | 1786.65 | 287.40 | 56.13 | 2403.05 |
| 2015 | 50.47 | 43.01 | 120.16 | 1888.32 | 288.36 | 63.26 | 2552.40 |
| 2016 | 50.42 | 48.04 | 140.26 | 1853.20 | 280.03 | 61.50 | 2522.01 |
| 2017 | 63.11 | 44.80 | 160.68 | 1902.75 | 283.89 | 58.24 | 2617.12 |

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva

Anexo 11: Exportaciones por capítulo arancelario en porcentajes, período 1994-2017.

| Año | Capítulo 52 | Capítulo 55 | Capítulo 60 | Capítulo 61 | Capítulo 62 | Capítulo 63 |
|------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1994 | 20.36% | 20.55% | 1.32% | 25.50% | 11.30% | 16.66% |
| 1995 | 25.40% | 16.77% | 3.45% | 22.99% | 10.90% | 15.59% |
| 1996 | 23.78% | 18.98% | 3.29% | 18.48% | 9.40% | 21.11% |
| 1997 | 24.17% | 17.93% | 4.11% | 22.82% | 8.33% | 17.67% |
| 1998 | 21.97% | 14.78% | 6.52% | 26.28% | 10.06% | 15.88% |
| 1999 | 19.41% | 13.90% | 4.46% | 32.66% | 10.39% | 15.73% |
| 2000 | 16.06% | 11.80% | 5.88% | 34.49% | 12.22% | 15.99% |
| 2001 | 16.02% | 11.61% | 5.33% | 39.09% | 10.35% | 14.42% |
| 2002 | 13.37% | 9.80% | 5.10% | 44.83% | 8.80% | 14.94% |
| 2003 | 11.40% | 9.91% | 5.68% | 45.55% | 7.33% | 17.41% |
| 2004 | 16.59% | 12.65% | 9.81% | 26.75% | 8.25% | 21.13% |
| 2005 | 1.43% | 1.03% | 0.93% | 77.91% | 15.61% | 2.15% |
| 2006 | 1.27% | 1.36% | 1.46% | 78.02% | 14.33% | 2.44% |
| 2007 | 1.54% | 1.31% | 1.38% | 78.01% | 13.16% | 2.65% |
| 2008 | 1.75% | 1.41% | 1.79% | 78.41% | 11.06% | 3.18% |
| 2009 | 2.00% | 1.52% | 2.38% | 75.70% | 12.17% | 3.20% |
| 2010 | 2.39% | 1.58% | 2.57% | 76.27% | 10.98% | 2.51% |
| 2011 | 2.94% | 2.00% | 2.69% | 74.49% | 11.62% | 2.59% |
| 2012 | 2.09% | 1.81% | 2.77% | 75.10% | 11.85% | 2.35% |
| 2013 | 2.00% | 1.66% | 3.03% | 74.33% | 11.92% | 3.04% |
| 2014 | 2.10% | 1.67% | 3.47% | 74.35% | 11.96% | 2.34% |
| 2015 | 1.98% | 1.69% | 4.71% | 73.98% | 11.30% | 2.48% |
| 2016 | 2.00% | 1.90% | 5.56% | 73.48% | 11.10% | 2.44% |
| 2017 | 2.41% | 1.71% | 6.14% | 72.70% | 10.85% | 2.23% |

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva

Anexo 12: Exportaciones por código en millones de dólares, período 1994-2017.

| Código Arancelario | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--------------------|-------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 6109.10.00.00 | 11.11 | 8.99 | 3.90 | 6.67 | 8.61 | 13.64 | 11.15 | 12.59 | 14.63 | 13.66 | 10.76 | 598.37 |
| 6110.30.00.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.01 | 0.23 | 0.00 | 0.00 | 0.16 | 0.00 | 25.69 |
| 6107.11.00.00 | 0.13 | 0.19 | 0.64 | 1.21 | 2.14 | 2.47 | 2.22 | 1.75 | 2.05 | 1.29 | 0.80 | 67.61 |
| 6109.90.00.00 | 0.13 | 0.13 | 0.06 | 0.08 | 0.12 | 0.02 | 0.21 | 0.34 | 0.11 | 0.04 | 0.04 | 36.88 |
| 6115.96.00.00 | 0.34 | 0.55 | 1.34 | 2.22 | 2.89 | 3.03 | 4.50 | 4.18 | 3.64 | 2.40 | 2.85 | 3.52 |

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva

| Código Arancelario | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 6109.10.00.00 | 617.29 | 658.30 | 824.52 | 575.04 | 716.81 | 703.58 | 721.16 | 736.30 | 674.24 | 663.22 | 641.54 | 602.90 |
| 6110.30.00.00 | 23.33 | 33.27 | 27.31 | 19.52 | 53.71 | 53.71 | 80.27 | 103.11 | 149.85 | 161.79 | 199.33 | 240.79 |
| 6107.11.00.00 | 65.82 | 49.75 | 70.09 | 70.50 | 80.61 | 98.08 | 89.79 | 98.43 | 105.05 | 186.77 | 196.45 | 190.71 |
| 6109.90.00.00 | 28.62 | 49.79 | 81.20 | 46.94 | 22.68 | 43.59 | 69.86 | 74.37 | 79.14 | 108.53 | 152.50 | 157.18 |
| 6115.96.00.00 | 2.02 | 1.82 | 1.40 | 0.91 | 1.06 | 0.94 | 1.14 | 12.61 | 35.63 | 36.36 | 47.97 | 128.57 |

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva

Anexo 13: Cuota de mercado (CAN) en el período 1990-2017, en porcentaje.

| Cuota de mercado | | |
|------------------|-------------|-------------|
| Año | Capítulo 61 | Capítulo 62 |
| 1990 | 0 | 0 |
| 1991 | 0.158 | 0.19 |
| 1992 | 0.331 | 0.191 |
| 1993 | 0.433 | 0.316 |
| 1994 | 0.556 | 0.39 |
| 1995 | 0.752 | 0.488 |
| 1996 | 0.905 | 0.529 |
| 1997 | 1.32 | 0.598 |
| 1998 | 1.444 | 0.589 |
| 1999 | 1.604 | 0.552 |
| 2000 | 1.906 | 0.578 |
| 2001 | 1.907 | 0.595 |
| 2002 | 1.951 | 0.541 |
| 2003 | 1.803 | 0.463 |
| 2004 | 1.642 | 0.373 |
| 2005 | 1.535 | 0.263 |
| 2006 | 1.278 | 0.202 |
| 2007 | 1.2 | 0.203 |
| 2008 | 1.185 | 0.178 |
| 2009 | 1.076 | 0.175 |
| 2010 | 1.265 | 0.186 |
| 2011 | 1.19 | 0.183 |
| 2012 | 1.365 | 0.214 |
| 2013 | 1.292 | 0.228 |
| 2014 | 1.236 | 0.214 |
| 2015 | 1.362 | 0.218 |
| 2016 | 1.365 | 0.221 |
| 2017 | 1.511 | 0.246 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Anexo 14: Estructura exportadora (CAN) en el período 1990-2014, en porcentaje.

| Estructura exportadora. | | |
|-------------------------|-------------|-------------|
| Año | Capítulo 61 | Capítulo 62 |
| 1990 | 0.009 | 0 |
| 1991 | 6.997 | 13.348 |
| 1992 | 18.541 | 16.346 |
| 1993 | 15.282 | 17.444 |
| 1994 | 15.783 | 17.154 |
| 1995 | 19.414 | 18.967 |
| 1996 | 22.046 | 18.546 |
| 1997 | 29.154 | 17.361 |
| 1998 | 31.08 | 16.552 |
| 1999 | 38.779 | 16.429 |
| 2000 | 40.836 | 15.187 |
| 2001 | 42.519 | 15.977 |
| 2002 | 44.649 | 14.673 |
| 2003 | 45.053 | 13.604 |
| 2004 | 44.505 | 11.708 |
| 2005 | 44.087 | 8.815 |
| 2006 | 44.273 | 7.929 |
| 2007 | 35.96 | 6.638 |
| 2008 | 36.788 | 5.874 |
| 2009 | 34.274 | 5.734 |
| 2010 | 37.093 | 5.399 |
| 2011 | 32.731 | 5.023 |
| 2012 | 35.437 | 5.552 |
| 2013 | 39.36 | 6.781 |
| 2014 | 38.508 | 6.392 |
| 2015 | 38.099 | 5.901 |
| 2016 | 37.882 | 5.891 |
| 2017 | 48.509 | 7.287 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Anexo 15: Estructura de importación de mercado (CAN) en el período 1990-2017, en porcentaje:

| Estructura de importación | | |
|---------------------------|-------------|-------------|
| Año | Capítulo 61 | Capítulo 62 |
| 1990 | 0.712 | 1.044 |
| 1991 | 1.79 | 2.827 |
| 1992 | 1.854 | 2.833 |
| 1993 | 1.739 | 2.723 |
| 1994 | 1.541 | 2.388 |
| 1995 | 1.464 | 2.206 |
| 1996 | 1.519 | 2.186 |
| 1997 | 1.669 | 2.196 |
| 1998 | 1.69 | 2.208 |
| 1999 | 1.678 | 2.065 |
| 2000 | 1.562 | 1.914 |
| 2001 | 1.644 | 1.979 |
| 2002 | 1.688 | 1.999 |
| 2003 | 1.659 | 1.953 |
| 2004 | 1.544 | 1.788 |
| 2005 | 1.48 | 1.728 |
| 2006 | 1.414 | 1.605 |
| 2007 | 1.393 | 1.519 |
| 2008 | 1.339 | 1.427 |
| 2009 | 1.635 | 1.677 |
| 2010 | 1.522 | 1.504 |
| 2011 | 1.468 | 1.462 |
| 2012 | 1.39 | 1.388 |
| 2013 | 1.454 | 1.421 |
| 2014 | 1.54 | 1.478 |
| 2015 | 1.645 | 1.593 |
| 2016 | 1.661 | 1.595 |
| 2017 | 1.58 | 1.457 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Anexo 16: Especialización (CAN) en el período 1990-2017.

| Especialización | | |
|-----------------|-------------|-------------|
| Año | Capítulo 61 | Capítulo 62 |
| 1990 | 0.013 | 0 |
| 1991 | 3.91 | 4.722 |
| 1992 | 9.999 | 5.77 |
| 1993 | 8.788 | 6.407 |
| 1994 | 10.239 | 7.185 |
| 1995 | 13.259 | 8.599 |
| 1996 | 14.518 | 8.484 |
| 1997 | 17.469 | 7.906 |
| 1998 | 18.395 | 7.498 |
| 1999 | 23.113 | 7.954 |
| 2000 | 26.138 | 7.934 |
| 2001 | 25.869 | 8.072 |
| 2002 | 26.457 | 7.342 |
| 2003 | 27.152 | 6.968 |
| 2004 | 28.822 | 6.55 |
| 2005 | 29.797 | 5.101 |
| 2006 | 31.301 | 4.941 |
| 2007 | 25.806 | 4.369 |
| 2008 | 27.472 | 4.118 |
| 2009 | 20.965 | 3.419 |
| 2010 | 24.373 | 3.589 |
| 2011 | 22.304 | 3.435 |
| 2012 | 25.494 | 4.001 |
| 2013 | 27.069 | 4.771 |
| 2014 | 25.003 | 4.325 |
| 2015 | 23.157 | 3.703 |
| 2016 | 22.813 | 3.694 |
| 2017 | 30.706 | 5.002 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Anexo 17: Participación de producto sección XI (MAGIC) para el período 1990-2017, porcentajes.

| Año | Participación de producto |
|------|---------------------------|
| 1990 | 6.03 |
| 1991 | 6.4 |
| 1992 | 6.88 |
| 1993 | 6.8 |
| 1994 | 6.49 |
| 1995 | 6.29 |
| 1996 | 6.2 |
| 1997 | 6.58 |
| 1998 | 6.92 |
| 1999 | 6.49 |
| 2000 | 6.15 |
| 2001 | 6.44 |
| 2002 | 6.46 |
| 2003 | 6.4 |
| 2004 | 5.91 |
| 2005 | 5.55 |
| 2006 | 5.19 |
| 2007 | 5.08 |
| 2008 | 4.57 |
| 2009 | 5.34 |
| 2010 | 4.99 |
| 2011 | 4.71 |
| 2012 | 4.55 |
| 2013 | 4.74 |
| 2014 | 4.7 |
| 2015 | 5.12 |
| 2016 | 5 |
| 2017 | 4.69 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Anexo 18: Contribución del producto sección XI (MAGIC) en el período 1990-2017, en porcentajes.

| Año | Contribución del producto |
|------|---------------------------|
| 1990 | 29.49 |
| 1991 | 35.57 |
| 1992 | 47.77 |
| 1993 | 55.18 |
| 1994 | 69.18 |
| 1995 | 74.78 |
| 1996 | 69.69 |
| 1997 | 80.02 |
| 1998 | 83.53 |
| 1999 | 84.82 |
| 2000 | 84.53 |
| 2001 | 88.51 |
| 2002 | 86.15 |
| 2003 | 86.93 |
| 2004 | 85.54 |
| 2005 | 82.74 |
| 2006 | 77.21 |
| 2007 | 73.72 |
| 2008 | 70.49 |
| 2009 | 72.99 |
| 2010 | 76.32 |
| 2011 | 72.03 |
| 2012 | 72.73 |
| 2013 | 77.7 |
| 2014 | 80.73 |
| 2015 | 78.45 |
| 2016 | 78.99 |
| 2017 | 79.28 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Anexo 19: Participación de mercado sección XI (MAGIC) para el período 1990-2017, en porcentajes.

| Año | Participación de mercado |
|------|--------------------------|
| 1990 | 0.23 |
| 1991 | 0.35 |
| 1992 | 0.5 |
| 1993 | 0.68 |
| 1994 | 0.98 |
| 1995 | 1.3 |
| 1996 | 1.53 |
| 1997 | 1.88 |
| 1998 | 1.9 |
| 1999 | 2.05 |
| 2000 | 2.19 |
| 2001 | 2.27 |
| 2002 | 2.27 |
| 2003 | 2.18 |
| 2004 | 2.02 |
| 2005 | 1.78 |
| 2006 | 1.49 |
| 2007 | 1.52 |
| 2008 | 1.64 |
| 2009 | 1.6 |
| 2010 | 1.76 |
| 2011 | 1.72 |
| 2012 | 1.82 |
| 2013 | 1.76 |
| 2014 | 1.75 |
| 2015 | 1.73 |
| 2016 | 1.8 |
| 2017 | 1.78 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Anexo 20: Especialización sección XI en el período 1990-2017.

| Año | Especialización |
|------|-----------------|
| 1990 | 4.89 |
| 1991 | 5.56 |
| 1992 | 6.94 |
| 1993 | 8.11 |
| 1994 | 10.66 |
| 1995 | 11.88 |
| 1996 | 11.25 |
| 1997 | 12.17 |
| 1998 | 12.07 |
| 1999 | 13.07 |
| 2000 | 13.76 |
| 2001 | 13.75 |
| 2002 | 13.33 |
| 2003 | 13.59 |
| 2004 | 14.48 |
| 2005 | 14.92 |
| 2006 | 14.88 |
| 2007 | 14.51 |
| 2008 | 15.44 |
| 2009 | 13.66 |
| 2010 | 15.3 |
| 2011 | 15.3 |
| 2012 | 15.99 |
| 2013 | 16.39 |
| 2014 | 17.17 |
| 2015 | 15.32 |
| 2016 | 15.78 |
| 2017 | 16.9 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Anexo 21: Tasa arancelaria sección XI (MAGIC) para el período 1990-2017, en porcentaje.

| Año | Tasa arancelaria |
|------|------------------|
| 1990 | 15.71 |
| 1991 | 18.11 |
| 1992 | 13.18 |
| 1993 | 10.55 |
| 1994 | 10.74 |
| 1995 | 9.82 |
| 1996 | 9.49 |
| 1997 | 8.87 |
| 1998 | 8.97 |
| 1999 | 8.54 |
| 2000 | 8.92 |
| 2001 | 5.48 |
| 2002 | 4.66 |
| 2003 | 4.69 |
| 2004 | 4.83 |
| 2005 | 3.91 |
| 2006 | 4.54 |
| 2007 | 2.72 |
| 2008 | 1.95 |
| 2009 | 1.11 |
| 2010 | 0.97 |
| 2011 | 0.84 |
| 2012 | 0.92 |
| 2013 | 1.03 |
| 2014 | 0.7 |
| 2015 | 0.78 |
| 2016 | 0.75 |
| 2017 | 0.79 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Anexo 22: Insumos para calcular el ratio producción sobre trabajador.

| Año | Producción anual (\$) | Trabajadores en el sector | Ratio P/T | % crecimiento |
|------|-----------------------|---------------------------|------------|---------------|
| 2007 | 142,280,000 | 82,533 | 1723.91649 | - |
| 2008 | 146,430,000 | 78,903 | 1855.82297 | 7.65% |
| 2009 | 146,050,000 | 66,832 | 2185.33038 | 17.76% |
| 2010 | 153,450,000 | 69,652 | 2203.09539 | 0.81% |
| 2011 | 161,120,000 | 70,707 | 2278.69942 | 3.43% |
| 2012 | 165,700,000 | 69,458 | 2385.61433 | 4.69% |
| 2013 | 172,550,000 | 73,359 | 2352.1313 | -1.40% |
| 2014 | 188,070,000 | 74,585 | 2521.55259 | 7.20% |
| 2015 | 193,420,000 | 76,730 | 2520.78718 | -0.03% |
| 2016 | 194,720,000 | 76,123 | 2557.9654 | 1.47% |

Fuente: elaboración propia con datos del ISSS (por medio del MINEC) y el BCR.

Anexo 23: Tasas de crecimiento de la producción anual y de los trabajadores por sector.

| Año | TC Producción anual | TC Trabajadores en el sector |
|------|---------------------|------------------------------|
| 2008 | 2.92% | -4.40% |
| 2009 | -0.26% | -15.30% |
| 2010 | 5.07% | 4.22% |
| 2011 | 5.00% | 1.51% |
| 2012 | 2.84% | -1.77% |
| 2013 | 4.13% | 5.62% |
| 2014 | 8.99% | 1.67% |
| 2015 | 2.84% | 2.88% |
| 2016 | 0.67% | -0.79% |
| 2017 | | 8.95% |

Fuente: elaboración propia en base a datos del ISSS y el BCR.

Anexo 24: Insumos para el cálculo de las tasas de crecimiento del PIB del sector textil y el PIB total.

| Año | (A) Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir) | (B) Prendas de vestir | (C) A+B | (D) Producto Interno Bruto a Precios de Mercado | (E) TC PIB del sector textil | (F) TC PIB |
|---------|--|-----------------------------|------------|--|--|---------------|
| 1990 | 83.32 | 34.41 | 117.73 | 4800.91 | - | - |
| 1991 | 86.76 | 36.53 | 123.29 | 4972.54 | 5% | 4% |
| 1992 | 93.91 | 38.97 | 132.88 | 5347.72 | 8% | 8% |
| 1993 | 84.03 | 28.44 | 112.47 | 5741.84 | -15% | 7% |
| 1994 | 84.78 | 29.75 | 114.53 | 6089.25 | 2% | 6% |
| 1995 | 92.67 | 30.87 | 123.54 | 6478.68 | 8% | 6% |
| 1996 | 91.22 | 30.59 | 121.81 | 6589.2 | -1% | 2% |
| 1997 | 97.32 | 31.54 | 128.86 | 6868.96 | 6% | 4% |
| 1998 | 100.36 | 33.47 | 133.83 | 7126.53 | 4% | 4% |
| 1999 | 98.88 | 34.56 | 133.44 | 7372.31 | 0% | 3% |
| 2000 | 100.38 | 35.19 | 135.57 | 7531.02 | 2% | 2% |
| 2001 | 93.43 | 32.94 | 126.37 | 7659.75 | -7% | 2% |
| 2002 | 92.55 | 33.35 | 125.9 | 7838.99 | 0% | 2% |
| 2003 | 90.22 | 34.63 | 124.85 | 8019.31 | -1% | 2% |
| 2004 | 92.62 | 35.74 | 128.36 | 8167.72 | 3% | 2% |
| 2005 | 98.62 | 36.2 | 134.82 | 8458.7 | 5% | 4% |
| 2006 | 102.35 | 37.55 | 139.9 | 8789.62 | 4% | 4% |
| 2007 | 105.54 | 36.74 | 142.28 | 9127.15 | 2% | 4% |
| 2008 | 109.41 | 37.02 | 146.43 | 9243.37 | 3% | 1% |
| 2009 | 109.58 | 36.47 | 146.05 | 8953.77 | 0% | -3% |
| 2010 | 116.3 | 37.15 | 153.45 | 9076.02 | 5% | 1% |
| 2011 | 122.04 | 39.08 | 161.12 | 9277.21 | 5% | 2% |
| 2012 | 125.31 | 40.39 | 165.7 | 9451.72 | 3% | 2% |
| 2013 | 130.14 | 42.41 | 172.55 | 9626.26 | 4% | 2% |
| 2014(p) | 142.23 | 45.84 | 188.07 | 9763.48 | 9% | 1% |
| 2015(p) | 146.38 | 47.04 | 193.42 | 9987.92 | 3% | 2% |
| 2016(p) | 146.97 | 47.75 | 194.72 | 10224.28 | 1% | 2% |

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCR

Anexo 25: Insumos para la elaboración de las tasas de crecimiento de las exportaciones textiles (millones de dólares FOB) y las exportaciones totales (millones de dólares FOB).

| Año | SECCION XI | Total | TC textiles y de confección | TC exportaciones |
|------|------------|---------|-----------------------------|------------------|
| 1994 | 103.57 | 1249.51 | - | - |
| 1995 | 117.21 | 1652.06 | 13.17% | 32.22% |
| 1996 | 97.54 | 1788.37 | -16.78% | 8.25% |
| 1997 | 128.27 | 2426.11 | 31.50% | 35.66% |
| 1998 | 145.75 | 2441.12 | 13.63% | 0.62% |
| 1999 | 145.00 | 2510.04 | -0.52% | 2.82% |
| 2000 | 151.18 | 2941.31 | 4.27% | 17.18% |
| 2001 | 146.14 | 2863.77 | -3.33% | -2.64% |
| 2002 | 156.79 | 2995.04 | 7.29% | 4.58% |
| 2003 | 156.79 | 3128.04 | 0.00% | 4.44% |
| 2004 | 130.18 | 3304.61 | -16.97% | 5.64% |
| 2005 | 1801.24 | 3436.48 | 1284.00% | 3.99% |
| 2006 | 1743.78 | 3729.99 | -3.19% | 8.54% |
| 2007 | 1754.21 | 4014.54 | 0.60% | 7.63% |
| 2008 | 1919.33 | 4641.07 | 9.41% | 15.61% |
| 2009 | 1575.55 | 3866.08 | -17.91% | -16.70% |
| 2010 | 1943.60 | 4499.24 | 23.36% | 16.38% |
| 2011 | 2123.05 | 5308.18 | 9.23% | 17.98% |
| 2012 | 2196.58 | 5339.09 | 3.46% | 0.58% |
| 2013 | 2394.57 | 5519.30 | 9.01% | 3.38% |
| 2014 | 2403.05 | 5301.55 | 0.35% | -3.95% |
| 2015 | 2552.40 | 5509.05 | 6.21% | 3.91% |
| 2016 | 2522.02 | 5419.58 | -1.19% | -1.62% |
| 2017 | 2617.13 | 5760.01 | 3.77% | 6.28% |

Fuente: elaboración propia con datos del BCR