

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”



"Efectos de los TLC en la eficiencia del aparato productivo nacional y el crecimiento económico de el salvador, periodo 1990-2018"

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

PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADA(O) EN ECONOMÍA

PRESENTADO POR:

CHRISTIAN ANTONIO ALVARADO BONILLA	00036412
DANIELA EUNICE ESPINOZA BARRAZA	00225514
JACKELINE ALEJANDRA FRANCO ESCAMILLA	00207414
KEYLA ROSIBEL SANTOS SARAVIA	00218114

ANTIGUO CUSCATLÁN, 10 DE AGOSTO 2019

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA “JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”

RECTOR

ANDREU OLIVA DE LA ESPERANZA, S.J

SECRETARIA GENERAL

SILVIA ELINOR AZUCENA DE FERNÁNDEZ

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

JOSÉ RICARDO FLORES PÉREZ

DIRECTOR DEL TRABAJO

CESAR ANTONIO ALVARADO ZEPEDA

SEGUNDO LECTOR

GERARDO DE JESÚS OLANO MÁRQUEZ

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCION	10
1. CRÍTICA A LAS TEORÍAS ORTODOXAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.	12
1.1. Teorías ortodoxas del comercio internacional.	12
1.1.1. Teoría de la Ventaja Absoluta - Adam Smith	12
1.1.2. Teoría Ventaja Comparativa – David Ricardo	14
1.1.3. Modelo de Dotaciones Factoriales – Hecksher & Ohlin.	15
1.1.4. Modelo de factores específicos de comercio internacional - Samuelson & Jones	17
1.1.5. Comparación de las teorías ortodoxas.....	18
1.2. Críticas a las teorías ortodoxas del comercio internacional	21
1.2.1. Teoría Centro-Periferia – Raúl Prebisch	21
1.2.2. Teoría de la dependencia – Theotonio dos Santos	24
1.2.3. Crítica a las teorías ortodoxas.....	27
1.3. Teoría sobre la Eficiencia Productiva.....	28
1.3.1. Coeficientes Técnicos.....	28
1.3.2. Productividad.....	33
2. CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE EL SALVADOR.	36
2.1. Breve descripción de los patrones de comercio en El Salvador.	36
2.2. Tratados de Libre Comercio Suscritos por El Salvador	41
2.2.1. Lista de Tratados Comerciales	41
2.2.2. Principales Desgravaciones	45
2.3. Características de las exportaciones salvadoreñas.....	47
2.3.1. Evolución	47
2.3.2. Participación en el Producto Interno Bruto.....	49
2.3.3. Estructura según socios comerciales	51
2.3.4. Estructura por productos.	52
2.4. Características de las importaciones salvadoreñas.	57
2.4.1. Evolución	57
2.4.2. Participación en el PIB.....	59
2.4.3. Estructura por socios comerciales	61
2.4.4. Estructura por producto.	62
2.5. Caracterización de la Producción de El Salvador.	68
2.5.1. Evolución del PIB global y sectorial.....	68
2.5.2. Evolución Ocupados global y sectorial	71
2.5.3. Evolución Productividad Laboral Global y Sectorial.....	74
2.5.4. Evolución de la estructura Valor Bruto de Producción global y sectorial.	76
2.6. Evolución coeficientes técnico global y sectorial.....	79
3. RELACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON LA EFICIENCIA PRODUCTIVA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DE EL SALVADOR.	82

3.1.	Análisis de correlación de las exportaciones netas y el crecimiento económico.	82
3.2.	Análisis de Eficiencia Productiva.	85
3.2.1.	Coeficientes Técnicos	85
3.2.1.1.	Coeficiente Técnico en los años 1978,1990, 2005 y 2014.....	86
3.2.1.2.	Desagregación del Coeficiente Técnico según origen en los años 1978,1990, 2005 y 2014.	
3.2.2.	Productividad laboral	94
3.2.3.	Coeficiente Técnico y Productividad	99
3.3.	Correlación del crecimiento económico con la eficiencia productiva	101
3.3.1.	Crecimiento y coeficiente técnico.....	101
3.3.1.	Crecimiento y productividad laboral.....	102
4.	Conclusiones y Recomendaciones	104
	Bibliografía	106

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Términos de Producción	13
Cuadro 2. Términos de Producción para Italia y España	14
Cuadro 3. Comparación de teorías ortodoxas del Comercio Internacional.....	20
Cuadro 4. Tipos de medición de productividad	34

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Precios relativos de los Bienes y Costos relativos de los Factores Productivos	16
Gráfico 2. Exportaciones de El Salvador 1990-2018.....	49
Gráfico 3. Participación de las exportaciones en el PIB expresada en Millones de US Dólares y porcentaje del PIB 1990-2018.....	50
Gráfico 4. Importaciones de El Salvador 1990-2018.....	59
Gráfico 5. Participación de las importaciones en el PIB expresada en Millones de US Dólares y porcentaje del PIB 1990-2018.....	60
Gráfico 6. Estructura de la Importación de bienes de capital, consumo e intermedio de El Salvador 1990-2018.....	67
Gráfico 7. Producto Interno Bruto 1990-2018	68
Gráfico 8. Estructura Sectorial del Producto Interno Bruto 1990-2018.....	70
Gráfico 9. Ocupados a nivel sectorial 1990-2018.....	72
Gráfico 10. Estructura de ocupados a nivel sectorial 1990-2018.....	73
Gráfico 11. Productividad Laboral sectorial. 1990-2018.	76
Gráfico 12. Valor Bruto de la Producción Global 1990-2018.....	77
Gráfico 13. Valor Bruto de la Producción Sectorial 1990-2018.....	79
Gráfico 14. Estructura de Coeficiente técnico global 1990-2018	80
Gráfico 15. Estructura de Coeficiente técnico sectorial 1990-2018	81
Gráfico 16. Tasa de Crecimiento Económico 1990-2018. En Porcentaje.	83
Gráfico 17. Saldo de Balanza Comercial y el PIB nominal de 1990-2018.	84
Gráfico 18. Clasificación de industrias según Coeficiente Técnico Global En Porcentajes.	86
Gráfico 19. Clasificación de industrias según evolución de Coeficiente Técnico Global. En Porcentajes.....	87
Gráfico 20. Clasificación de industrias según evolución de Coeficiente Técnico en Sector Primario. En Porcentajes.	88
Gráfico 21. Clasificación de industrias según Coeficiente Técnico en el Sector Primario. En Porcentajes.....	89
Gráfico 22. Clasificación de industrias según evolución de Coeficiente Técnico en el Sector Secundario. En Porcentajes.....	89
Gráfico 23. Clasificación de industrias según Coeficiente Técnico en el Sector Secundario. En Porcentajes.....	90
Gráfico 24. Clasificación de industrias según evolución de Coeficiente Técnico en el Sector Terciario. En Porcentajes.	90

Gráfico 25. Clasificación de industrias según Coeficiente Técnico en el Sector Terciario En Porcentajes.	91
Gráfico 26. Productividad Laboral del Sector Primario 2005 y 2014. En US Miles de dólares	95
Gráfico 27. Productividad Laboral del Sector Secundario 2005 y 2014. En US Miles de dólares	96
Gráfico 28. Productividad Laboral del Sector Terciario. 2005 y 2014. En US Miles de dólares	98
Gráfico 29. Productividad Laboral y coeficiente tecnico global de 2005 y 2014.	100
Gráfico 30. Tasa de Crecimiento Económico y el Coeficiente Técnico Global en 1990-2018.....	102
Gráfico 31. Tasa de Crecimiento Económico y Productividad en 1990-2018.....	103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz insumo-producto.....	32
Tabla 2. Estructura por socios comerciales de las exportaciones 1990-2018	51
Tabla 3. Principales productos de exportación en 1990.....	53
Tabla 4. Principales productos de exportación en 1995.....	53
Tabla 5. Principales productos de exportación en 2000.....	54
Tabla 6. Principales productos de exportación en 2005. En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.....	55
Tabla 7. Principales productos de exportación en 2010. En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.....	55
Tabla 8. Principales productos de exportación en 2015.....	56
Tabla 9. Principales productos de exportación en 2018.....	56
Tabla 10. Estructura por socios comerciales de las importaciones 1990-2018	61
Tabla 11. Principales productos de importación de El Salvador en 1990.....	63
Tabla 12. Principales productos de importación de El Salvador en 1995.....	63
Tabla 13. Principales productos de importación de El Salvador en 2000.....	64
Tabla 14. Principales productos de importación de El Salvador en 2005.....	64
Tabla 15. Principales productos de importación de El Salvador en 2010.....	65
Tabla 16. Principales productos de importación de El Salvador en 2015.....	65
Tabla 17. Principales productos de importación de El Salvador en 2018. En Millones de US Dólares.	66
Tabla 18. Coeficientes estadísticos del modelo.	85
Tabla 19. Coeficiente Técnico Global desagregando componente nacional e importado En Porcentajes.	92
Tabla 20. Coeficiente Técnico Sectorial desagregando componente nacional e importado En Porcentajes.	93
Tabla 21. Coeficientes de correlación entre Productividad Laboral y Coeficiente Técnico.....	101

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. El sistema centro-periferia.....	24
--	----

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Evolución de las Exportaciones, Importaciones, PIB nominal y el porcentaje de participación de las X e M respecto al PIB (1990-2018).....	110
Anexo 2 Evolución de bienes de consumo, intermedios y de capital (1991-2018).	111
Anexo 3. Estructura sectorial del Producto Interno Bruto (1990-2018)	111
Anexo 4. Evolución de ocupados a nivel global y sectorial (1990-2018).....	111
Anexo 5. Evolución de productividad laboral sectorial (1990-2018)	111
Anexo 6. Tasas de crecimiento del PIB, Productividad laboral, exportaciones netas y coeficiente técnico (1990-2008)	112
Anexo 7. Tabla de Coeficientes Técnicos por ramas de actividad económica (1990-2018)	112
Anexo 8. Tabla de Coeficientes Técnicos por sectores año 2005 . ¡Error! Marcador no definido.	
Anexo 9. Tabla de Coeficientes Técnicos por sectores año 2014	116
Anexo 10. Coeficientes Técnicos.....	120

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AAP	Acuerdo de Alcance Parcial
ADPC	Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación
AID	Agencia Interamericana de Desarrollo
ARENA	Alianza Republicana Nacionalista
BANDESAL	Banco de Desarrollo de El Salvador
BCR	Banco Central de Reserva
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América
CENTA	Centro Nacional de Tecnologías Agropecuaria y Forestal
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CNE	Consejo Nacional de Energía
EIFE	Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones
FMLN	Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional
FPP	Frontera de Posibilidades de Producción
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IFI	Instituciones Financieras Internacionales
ISI	Industrialización por Sustitución de Importaciones
ISR	Impuesto sobre la Renta
LIM	Ley de Integración Monetaria
M	Componente Importado
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MINEC	Ministerio De Economía
MIP	Matriz Insumo Producto
N	Componente Nacional
OEC	Observatory of Economic Complexity
OMC	Organización Mundial del Comercio
PAE	Programa de Ajuste Estructural
PEA	Población Económicamente Activa
PEE	Programas de Estabilización Económica
PG	Protocolo de Guatemala
PIB	Producto Interno Bruto
PP	Puntos Porcentuales
PROESA	Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador
PT	Protocolo de Tegucigalpa
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SICA	Sistema de Integración Centroamericana
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
T	Coeficiente Técnico Total
TIC	Tecnologías de la Información y Comunicación
TLC	Tratado de Libre Comercio

TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UCA	Universidad Centroamericana José Simeón Cañas
UE	Unión Europea
VBP	Valor Bruto de la Producción

INTRODUCCION

La presente investigación tuvo como principal propósito de estudio, analizar los efectos de los tratados de libre comercio (TLC) en la eficiencia del aparato productivo nacional y el crecimiento económico de El Salvador, durante el periodo 1990-2018. El Salvador se ha convertido en una economía más abierta: inicialmente, mediante el modelo agroexportador, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones y creación de zonas francas; teniendo como común denominador una participación basada en productos que generan bajo valor agregado y conducen a términos de intercambio desfavorables.

La apertura comercial se intensificó desde la década de 1990 con las medidas neoliberales, que se materializaron en el ámbito comercial con la firma de los TLC, destacando el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América. Estas políticas neoliberales y la firma de los TLC también condujeron a una terciarización de la economía, en la que se relegó la actividad agropecuaria mientras que la industria se estancó y continuó produciendo bienes poco sofisticados y con poca diversificados en la producción, así se fue generando una dependencia de la importación de bienes manufacturados.

La eliminación de aranceles ha facilitado la importación de bienes intermedios y finales, y a pesar que la dolarización y el avance de economías como China han contribuido a reducir los costos de importación de muchos bienes, el aparato productivo nacional no ha logrado mayor eficiencia, dado que hay dependencia respecto a este tipo de insumos y no se tiene ventaja comparativa en otros bienes intermedios (es decir, no hay desarrollo de la industria nacional), por lo que se producen servicios, y estos tienen costos de producción relativamente altos, al ser utilizados como consumo intermedio, hacen que los coeficientes técnicos se incrementen, y por tanto, hay menor eficiencia productiva.

Para ello, la presente tesis se divide en cuatro grandes apartados. En el primer capítulo se desarrolla un análisis crítico referente a los principales aportes teóricos sobre comercio internacional, a partir de la teoría clásica del comercio de David Ricardo y Adam Smith sobre las diferencias iniciales en la productividad, o la eficiencia existente entre los países involucrados, y la teoría neoclásica de Hecksher-Ohlin o modelo de dotaciones factoriales y consigo identificar aquellas limitaciones teóricas del enfoque ortodoxo a partir del uso de postulados teóricos impulsados por exponentes del enfoque heterodoxo tales como Frederic Lee, quien desarrolla una teoría heterodoxa de la producción y costos, así como algunos planteamientos de la teoría de la dependencia formulada por Theotonio do Santos.

Por tanto, en el segundo capítulo se caracterizan aspectos relacionados al comercio exterior del país para el periodo 1990 hasta 2018, es decir, las exportaciones de bienes y servicios, y las importaciones de bienes intermedios, finales de consumo y finales de capital, influenciados por la firma de los tratados de libre comercio que ha suscrito El Salvador. De igual forma se realiza el estudio de variables relacionadas al valor bruto de

la producción, consumos intermedios, valor agregado bruto por rama de actividad económica y a nivel país, crecimiento económico y población ocupada, entre otros, para determinar la eficiencia del aparato productivo y económico de El Salvador.

En el tercer capítulo se realizará un análisis sobre variables macroeconómicas específicamente sobre las importaciones y exportaciones de bienes finales, intermedios y de capital; evidenciando las variaciones y la vinculación de dichos resultados con la ineficiencia, el bajo crecimiento en la economía salvadoreña y la dependencia hacia importaciones de bienes finales e intermedios que la implementación de los Tratados de Libre Comercio ha provocado en el país, elevando el coeficiente técnico derivando en una menor eficiencia en el aparato productivo.

Concluyendo sobre el papel que ha tenido la firma de los tratados de libre sobre la ineficiencia productiva y el bajo crecimiento económico, a partir de la dependencia de las importaciones de bienes intermedios y finales y unas exportaciones carentes de ventaja comparativa y con bajo valor agregado. Además, se propondrán medidas y estrategias para reducir la ineficiencia productiva e impulsar el crecimiento económico en El Salvador.

1. CRÍTICA A LAS TEORÍAS ORTODOXAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Para comprender el comercio internacional, es necesario explicar los principales supuestos y aportes teóricos que se han desarrollado a lo largo del tiempo, iniciando con la teoría clásica propuesta por Adam Smith y David Ricardo, quienes analizan las estructuras y patrones comerciales que se dan entre los países. Posteriormente, surge la teoría neoclásica de dotaciones factoriales de Heckscher-Ohlin y la teoría de factores específicos de Samuelson-Jones, tales teorías buscaron complementar el análisis de la evolución y dinámica de comercio internacional planteada por los autores clásicos.

No obstante, también existen otras corrientes de pensamiento económico que realizan críticas sobre la teoría del comercio clásico, en el sentido que no cumplen su propósito de generar beneficios mutuos a los países que realizan intercambio; más bien, esta dinámica es fuente de brechas en los niveles de ingreso y desarrollo entre los países. Una teoría perteneciente a esta corriente es la de dependencia, cuyos principales exponentes son Raúl Prebisch y Theotonio dos Santos. Adicionalmente, en la revisión de estas teorías se identifican los conceptos de productividad y coeficientes técnicos, variables que se consideran relevantes para el estudio del comercio internacional.

1.1. Teorías ortodoxas del comercio internacional.

1.1.1. Teoría de la Ventaja Absoluta - Adam Smith

Adam Smith (1776), estableció la importancia del libre comercio para incrementar la riqueza de las naciones comerciantes, a su vez expresó que esta riqueza no está dada por la acumulación de metales preciosos; sino más bien, por su capacidad para producir bienes y servicios. A partir de esto, hizo una importante contribución a la teoría clásica con el planteamiento de la ventaja absoluta, basada en la comparación de costos intersectoriales entre países y la división del trabajo. Smith fue el primero en describir la especialización productiva y el beneficio del intercambio derivado de las diferencias de costos entre los países participantes en el comercio.

Para Smith, el comercio internacional se fundamenta en la teoría del valor-trabajo, en la cual el trabajo es el único factor de producción capaz de crear valor, Es decir, el valor de una mercancía dentro del país está determinado por la mano de obra necesaria para su producción expresado en horas para producirlos. De esta forma, un trabajador es más productivo que otro si genera mayor producción por unidad de tiempo o bien y si requiere menos tiempo para producir una unidad de producto, considerados como costos de oportunidad.

Las diferencias de productividades del trabajo constituyen la base del comercio internacional, llevan a la especialización en la producción del bien de menor costo y a la división internacional del trabajo. La movilidad del factor trabajo se puede dar entre producción en diferentes sectores, siempre y cuando sea dentro del país.

Es por esto que, la acumulación de riqueza asociada a la teoría del valor trabajo y a la división del trabajo; también llamada “patrón de especialización”, aumenta la eficiencia. A

partir de esto, se comprenden las ganancias del comercio internacional, ya que, ante una división internacional del trabajo, los países logran una mayor eficiencia, lo que los conduce a incrementar la producción; de forma que, ante una mayor producción de ambos bienes, los países pueden desarrollar mejores niveles en la calidad de vida.

Por tanto, independientemente de la causa de la diferencia en la eficiencia productiva, ambos países que se involucran en el comercio internacional se pueden beneficiar, en la medida que se especialice en la producción de aquel bien que puede producir con mayor eficiencia.

El libre comercio puede ser mutuamente beneficioso, bajo el principio de la ventaja absoluta, según el cual un país puede ser más eficiente que otro en el proceso productivo de ciertos bienes y menos eficiente que otro en la producción de otros bienes, teniéndose como resultado, que los países deben especializarse y exportar aquellos productos que tengan una ventaja absoluta, y deben importar aquellos productos en los cuales no posee ventaja absoluta; por ende, el bien que va a pasar a ser comercializado será aquel que genera menor costo de producción. Sin embargo, si un país tiene ventaja absoluta en todos los bienes, no habrá comercio, ya que según Smith citado (Veletanga, 2019), ambos países debían ganar en el intercambio comercial.

En otras palabras, Smith señalaba que los países que se especializan en aquella producción que presenta una mayor eficiencia, pueden llegar a tener mayores ganancias en el comercio; Es decir, argumentaba que los países podrían optimizar sus recursos si estos se especializaban en aquel bien que pudiesen producir en mayor cantidad en igual tiempo, esto es, el bien que tuviese ventaja absoluta (Catá, 2006).

Por ejemplo, existen dos países que producen trigo y tela, Italia y España; donde Italia produce 10 de trigo y 6 de tela por unidad de trabajo, mientras que España produce 2 y 9 de trigo y tela con unidad de trabajo respectivamente. Se puede observar que, Italia es más eficiente en la producción de trigo que España, es decir tiene ventaja absoluta en la producción trigo, y España es más eficiente en la producción de telas que en la producción de trigo. Por tanto, los dos países se especializan en aquella producción en la cual son más eficientes, y este aumento en la producción de trigo y tela logra medir las ganancias que se da gracias a la especialización en la producción.

Cuadro 1. Términos de Producción

	Trigo (Arroba/Trabajo)	Tela (Yardas/Trabajo)
Italia	10	6
España	2	9

Fuente: Salvatore (1992)

De esta manera, se puede incrementar la producción global, sin necesidad de aumentar los recursos, ya que cada país se especializa y dedica todos sus recursos en la producción aquel producto que logra tener con bajos costos.

1.1.2. Teoría Ventaja Comparativa – David Ricardo

David Ricardo retoma la postura sobre el comercio internacional de Adam Smith y formula la teoría de la ventaja comparativa comparando los costos intersectoriales dentro de cada país. Para Ricardo, el comercio se debe realizar entre dos países que se especializan en aquellos bienes que pueden producir a un costo relativamente menor; en otras palabras, en la producción de los bienes donde su ventaja productiva es mayor y genera beneficio mutuo (Catá, 2006).

Para ilustrar las ganancias del comercio, se supone que Italia y España producen vino y tela. El cuadro 2, muestra el numero relativo de las horas requeridas para producir ambos bienes, en Italia se necesitan 70 horas para producir vino, y 80 horas para tela y en España se necesita 110 y 100 horas para producir vino y tela respectivamente. Por tanto, debido a las diferencias de costos relativos, ambos países tienen un incentivo para el comercio, ya que aun cuando un país es menos eficiente en ambos bienes, tiene la posibilidad de un comercio benéfico. Ahora, España debe especializarse en la producción y exportación de aquel bien en que tenga menor desventaja relativa, es decir, telas, e importar el bien en la que su desventaja absoluta es mayor, en este caso vino; por otro lado, Italia tendrá que especializarse en aquel bien el cual es más eficiente, es decir, vino. En fin, cada país va a realizar intercambio comercial y tendera a especializarse en aquellos bienes los cuales tengan costos relativamente más bajos, y produzcan de forma relativamente más eficiente.

Cuadro 2. Términos de Producción para Italia y España

	Vino	Tela
Italia	70 horas/Barril	80 horas/Yarda
España	110 horas/Barril	100 horas/Yarda

Fuente: Salvatore (1992)

En este caso, las fuerzas del mercado asignan los recursos de una nación hacia aquellos sectores donde se concentra una producción relativamente mayor, situación que permite que un país pueda importar aquellos productos con una naturaleza de menor costo, siempre y cuando continúe siendo más productivo en sectores donde se generan otros bienes.

Bajo este enfoque, los países podrán exportar aquellos productos cuyo trabajo genera relativamente una mayor eficiencia y a la vez importar aquellos productos cuyo trabajo se produzca relativamente de forma más ineficiente. En el caso que un país produzca a mayor costo ambos bienes, Ricardo menciona que debe especializarse en aquel bien cuya desventaja sea más leve ya que puede obtener ventaja comparativa en términos relativos.

En este sentido, Ricardo introduce a su explicación los precios relativos, de manera que, la diferencia de precios constituye la base de las actividades comerciales. Entonces, aquel país que tenga un menor precio relativo en cierto producto, comparado con otros países, tiene ventaja comparativa en dicho bien; por tanto, debe especializarse en su producción y exportación. Sin embargo, a medida que el país se especializa en la producción del bien que tiene ventaja comparativa, incurrirá en costos de oportunidad crecientes, lo que hará que los precios relativos del bien tiendan a igualarse en las dos naciones en largo plazo (García, 1996).

Al igual que Smith, Ricardo determina que la especialización y la división internacional del trabajo influyen en la productividad y que la base de la teoría del comercio internacional se fundamenta en la teoría del valor trabajo, en la cual considera que el valor de los bienes producidos está dado por el trabajo involucrado en su proceso de producción y sostiene que cada país tiene dotaciones fijas de factores, pero diferencias tecnológicas; Dado que, el trabajo es el único factor productivo, estos factores son móviles entre sectores dentro del país, pero no hacia otros países; asimismo, las unidades factoriales y los precios son iguales entre sí (Catá, 2006).

Por otro lado, el costo unitario de producción es constante, ya que sin importar quién esté produciendo, el bien siempre va a requerir la misma cantidad de trabajo, por lo que el costo de producción no varía; además no se incorporan costos de aranceles y de transporte, debido a que supone una situación de competencia perfecta, en la que existe pleno empleo.

En general, el principio de ventaja comparativa desarrolla la explicación de los patrones de comercio con base a las diferencias internacionales de la productividad del trabajo, bajo la cual los países exportarán aquellos bienes que se produjeran de forma relativamente más eficiente, e importarán aquellos bienes que su trabajo produjera relativamente más ineficiente. Como resultado de dicha especialización, Ricardo planteaba que ambos países siempre obtendrían beneficios que se traducen en expansión de la frontera de posibilidades de consumo, dada una frontera de posibilidades de producción constante.

1.1.3. Modelo de Dotaciones Factoriales – Hecksher & Ohlin

Para los clásicos, la base de la ventaja comparativa está fundamentada en la diferencia de productividad de la fuerza de trabajo; sin embargo, no dieron explicación de por qué existían tales diferencias en la productividad, ya que suponía que el trabajo era el único factor de producción, y no tomaba en consideración que los países disponían de otros factores productivos, que también podían influir sobre los flujos comerciales. Estas limitaciones de la teoría ricardiana impulsaron la aparición de la teoría de las dotaciones factoriales, elaborada por Hecksher y Ohlin.

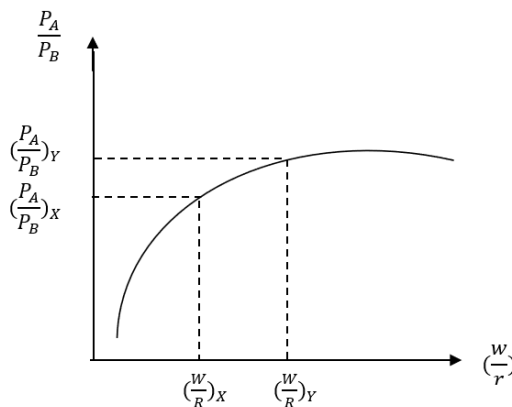
El modelo Hecksher-Ohlin, expone que la especialización no es completa sino parcial, ya que se producen ambos bienes, pero se produce en mayor proporción el bien que posee ventaja comparativa, la cual está determinada por las diferencias existentes en los precios relativos y las dotaciones factoriales. Es decir, si un país posee abundancia relativa de cierto factor, ya sea capital (K) o trabajo (L), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieren de una mayor cantidad de dicho factor, lo que significa que exportan los bienes que son intensivos en aquellos factores que se posee abundancia relativa, y por ende, son baratos; mientras que tenderán a importar los bienes que dentro del proceso de producción requieran un uso intensivo de aquel factor que es relativamente escaso, por tanto es más caro (Giri, s.f.).

Debido a la competencia perfecta en los factores y en el mercado de bienes, el precio de un bien es igual a su costo de producción, el cual depende de la remuneración pagada a los factores (salarios y renta). Entonces, si un bien requiere mucho de un factor cuyo precio es más alto, el precio de este también será alto; por tanto, el precio de un factor en el costo de producción depende de la cantidad de factor utilizada en el proceso de producción. En conclusión, existe una relación directa entre el costo relativo y el precio relativo.

Por ejemplo (ver gráfico 1), al suponer que un país X produce un bien A intensivo en trabajo (L), y un país Y que produce un bien B intensivo en capital (K), se puede decir que en el país X al ser relativamente más abundante en L, es más barato producirlo en dicho país que en el país Y $[(P/P_B)_X < (P/P_B)_Y]$, debido a que el costo del factor trabajo es menor que en el país Y:

$(\frac{w}{r})_X < (\frac{w}{r})_Y$; por ende, el país X se va a especializar en la producción del bien A en mayor escala que en la producción del bien B. En consecuencia, ambos países pueden producir ambos bienes; sin embargo, cada país debe exportar el producto que produzca a menor costo de acuerdo con sus dotaciones factoriales (Krugman & Obstfeld, 2012).

Gráfico 1. Precios relativos de los Bienes y Costos relativos de los Factores Productivos.



Fuente: Krugman & Obstfeld (2012)

Entonces, se puede decir que cuando una nación es relativamente abundante en algún factor productivo, va a exportar aquel bien que requiera un uso abundante de este factor, y va a importar aquellos bienes que requieren un uso intensivo del factor menos abundante, basándose en el supuesto que la tecnología, preferencias y gustos son idénticas en ambos países; En este sentido, Heckscher y Ohlin plantea la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP), la cual hacia sesgada a aquella producción que utiliza de manera intensiva el factor abundante: Según esta teoría, estos factores productivos se pueden mover entre sectores, pero no entre países, y su utilización es óptima (Avilés, 2015).

El modelo Heckscher-Ohlin, propone que el comercio será beneficioso para ambos países, debido a que se aumentará la posibilidad de consumo para ambos, porque ante una especialización parcial de cada país en los productos que son más eficientes, van a aumentar la producción total, y con esto los bienes disponibles en el intercambio comercial; a partir de esto, a través del intercambio se pueden obtener ganancias (Krugman & Obstfeld, 2012).

Por otro lado, en el comercio los propietarios del factor abundante en el país ganan y los propietarios del factor escaso en el otro país pierden. Además tienden a igualarse, con la intensificación del comercio, se asume que los precios relativos de los bienes se igualan, lo que implica que los precios relativos de los factores productivos también se igual entre países; es decir, que se va a generar una tendencia de igualación de los precios relativos de los productos y de los factores entre los dos países

En conclusión, la teoría de Heckscher-Ohlin aportó una explicación más amplia sobre los patrones de comercio, en base de las diferencias en las dotaciones factoriales, en la cual los países van a exportar aquellos bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que se encuentran dotados de manera abundante.

1.1.4. Modelo de factores específicos de comercio internacional - Samuelson & Jones

El modelo de factores específicos desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones, considera la utilización de tres factores productivos: capital (K), trabajo (L) y tierra (T). Su teoría plantea que un país puede producir dos bienes, generando una combinación de producción entre ambos, específicamente una FPP de dos tipos de bienes, (X e Y). Sin embargo, en este caso, el trabajo es considerado un factor móvil, y los demás factores denominados factores específicos, pueden ser utilizados en la producción de un bien en particular; por ende, la producción del bien X utiliza dos factores (K y L) y, la producción del bien Y utiliza los factores (T y L) (UNAH, s.f.)

$$Q_x = F(K, L) \quad (1.4.1)$$

$$Q_y = F(T, L) \quad (1.4.2)$$

En la producción se asumen rendimientos constantes de escala y a su vez rendimientos decrecientes de un único factor, es decir que, si la cantidad de trabajadores aumenta sin aumentar la cantidad del factor capital, habría rendimientos decrecientes, dado que al añadir una unidad más de trabajo, se tiene menos capital para trabajar.

Según esta teoría, la economía se encuentra en un escenario de competencia perfecta y pleno empleo, ya que los precios no están determinados por los trabajadores y las empresas; sino por la oferta y demanda.

De acuerdo con Samuelson y Jones, el comercio con frecuencia produce ganadores y perdedores, ya que a pesar de que existe movilidad perfecta de los factores, la movilidad de estos no se realiza de forma inmediata, e implica costos de traslado de un país o sector a otro. Es decir, en el corto plazo, si es posible la movilidad de factores, ya que los trabajadores buscan trasladarse hacia el sector que les generan mayor remuneración, hasta igualarse en el largo plazo. Por otro lado, las industrias demandan factores de distinto tipo y en distintas cantidades, lo que implica mayor demanda de un tipo de factor, y menor demanda de otro tipo de factor (Krugman & Obstfeld, 2012).

Por tanto, si los países difieren en que cada uno tiene una mayor dotación en uno de los factores específicos que el otro país, entonces cada país va a comercializar aquel bien que usa el factor específico del cual tiene una mayor dotación que el otro país.

En este modelo se enfatiza los efectos distributivos del comercio, ya que no se puede dejar pasar por alto que el comercio afecta la renta interna de los países. Dicho esto, se manifiesta que, de hecho, los beneficios del intercambio global no son completamente visibles o claros, dado que pueden perjudicar directamente a ciertos gremios representativos al interior del país (UNAH, s.f.).

De esta forma, el impacto sobre el nivel de bienestar de los propietarios del factor trabajo es ambiguo, pues las influencias sobre su bienestar están dadas por los gustos y preferencias. Sin embargo, se presentan ganancias conjuntas del comercio, pues los dueños del factor específico del sector exportador de cada país presentan beneficios. Pero los dueños del factor específico de la producción de bienes importados se ven perjudicado. Con todo, en el largo plazo los beneficios obtenidos contrarrestarán las pérdidas de las partes perjudicadas y podrán generar beneficios mutuos al interior del país.

1.1.5. Comparación de las teorías ortodoxas

Si bien es cierto que las teorías ortodoxas del comercio internacional han contribuido a comprender gran parte de la actividad comercial, dichas teorías presentan limitantes y diferencias teóricas y empíricas. Muchos de estos nuevos planteamientos surgen con el objetivo de solventar dichas deficiencias o complementar aspectos teóricos.

Por tanto, es preciso analizar con detenimiento los criterios de la teoría ortodoxa del comercio internacional como: factores productivos, eficiencia productiva y elementos que

influyen en la productividad, -ya que estos fundamentan la base de cada modelo teórico planteado por los autores-, a través de un cuadro comparativo para determinar de forma más clara las diferencias y aspectos que complementan a los planteamientos teóricos desarrollados entre Adam Smith, David Ricardo, Hecksher y Ohlin, y Samuelson y Jones (ver cuadro 1).

Adam Smith desarrolló las primeras ideas acerca del comercio internacional, una de ellas era que dentro del proceso de producción, el factor relevante era únicamente el trabajo por ser el único capaz de generar valor; postura con la que Ricardo coincidía, puesto que también consideraba el trabajo como el principal factor dentro del proceso de producción. En cambio, el modelo Hecksher y Ohlin difiere del modelo ricardiano pues el modelo H-O adopta un marco de referencia mucho más realista (aunque siempre con limitaciones) en relación con el modelo ricardiano; al permitir la introducción de más factores productivos en el proceso (tierra, trabajo y capital) donde la combinación de estos puede ser $L \wedge K$ y $L \wedge T$.

Por otro lado, Samuelson-Jones añaden a la teoría desarrollada por Hecksher y Ohlin que existen factores específicos en la producción de los diferentes bienes dentro del país, considerando un factor móvil, el trabajo, y otros factores denominados específicos como tierra o capital.

Respecto a la productividad, para Adam Smith viene determinada por una menor cantidad de horas utilizadas dentro del proceso de producción, en donde el principal y único elemento que influye en la productividad es el trabajo. Por su parte, David Ricardo estima que la productividad será mayor a medida haya menores costos relativos dentro del proceso productivo, influenciada a su vez no únicamente por el factor trabajo, sino también por el nivel tecnológico presente en cada país; condiciones que propician diferencias en la productividad del trabajo entre los países. Para Hecksher y Ohlin, hay mayor productividad cuando se centra en aquel bien que requiere mayor intensidad en el factor productivo abundante, y está influenciada por la relación directa entre costos relativos de los factores y el precio relativo de los bienes, así como de la natalidad, el clima, los recursos naturales y demás. Para Samuelson-Jones la eficiencia productiva en cada país se da cuando producen el bien que usa el factor específico del cual tiene una mayor dotación respecto del otro y dicha producción está influenciada por rendimientos constantes de escala y a la vez rendimientos decrecientes de un único factor.

Cuadro 3. Comparación de teorías ortodoxas del Comercio Internacional.

AUTORES/ ASPECTOS	Adam Smith	David Ricardo	Hecksher – Ohlin	Samuelson – Jones
Factores Productivos	El trabajo (L) es el único factor de producción.		Existen 3 factores productivos (T, K, L) pero se hace uso únicamente de dos de ellos ($T \wedge L$, $K \wedge L$ y $T \wedge K$)	Hay tres factores (T, K, L), sin embargo, para la producción de mercancías se utiliza $T \wedge L$, o $K \wedge L$
Eficiencia productiva	Productividad determinada por menos horas laborales para la producción de un bien. Hay especialización completa.	Mayor productividad a partir de menores costos relativos dentro del proceso productivo. Presenta una especialización completa	Producción se da en aquel bien que requiere mayor intensidad en el factor productivo abundante, es decir, hay una especialización parcial	Cada país produce el bien que usa el factor específico del cual tiene una mayor dotación respecto al otro país, y hay una especialización parcial
Elementos que influyen en la productividad	Trabajo	Relevancia tecnológica entre países que generan diferencias en las productividades del trabajo entre países	Relación directa entre los costos relativos de los factores, y el precio relativo de los bienes	Dentro de la producción se asumen rendimientos constantes de escala y a su vez rendimientos decrecientes de un único factor
		Trabajo	Natalidad, clima, recursos naturales, etc.	

Fuente: Krugman & Obstfeld (2012)

1.2. Críticas a las teorías ortodoxas del comercio internacional

A partir del análisis expuesto sobre el comercio internacional por parte de los clásicos, surgen análisis contrapuestos a dichos planteamientos, es decir diferentes críticas a las deficiencias de estos mismos. En este apartado, se abordan la teoría de centro y periferia desarrollada por Raúl Prebisch; donde el centro son aquellos países industrializados y la periferia son los países subdesarrollados. En esta relación, los países de la periferia se especializan en la producción de materia prima y alimentos, la cual es exportada a los países del centro a cambio de productos manufacturados. Además, se expone la teoría de la dependencia por Theotonio Dos Santos, quien asume que el subdesarrollo de un país es una condición, y no una etapa previa al desarrollo; ya que mientras haya desigualdad, acumulación de capital, niveles de pobreza y sobreexplotación de fuerza de trabajo, los países se van a encontrar en una fase de dependencia económica y financiera frente a los países desarrollados.

No obstante, estos autores de la escuela estructuralista no son los únicos que dan su contribución a las teorías ortodoxas, ya que surgieron otros teóricos como Myrdal, Rostow, Bauer, Anwar Shaikh, y Pinto, que brindaron sus críticas a los clásicos relacionadas a las teorías de comercio. Sin embargo, estructuralistas como Prebisch y Theotonio Dos Santos, han desarrollado planteamientos teóricos con un enfoque analítico centro-periferia aplicado a las divergencias en términos de las estructuras productivas y sociales de los países latinoamericanos y caribeños, y los desarrollados; es decir, aspectos directamente relacionados con la eficiencia del aparato productivo y el crecimiento económico.

1.2.1. Teoría Centro-Periferia – Raúl Prebisch

Antes de la crisis de 1929, América Latina se centraba en la exportación de materias primas al resto del mundo, pero luego de la crisis la demanda de este tipo de productos disminuyó, poniendo fin al modelo de exportación primaria de la llamada primera globalización. Los países industrializados ya no necesitaron de los bienes primarios ya que las fábricas estaban paralizadas. En otras palabras, el problema no solo fue que se vendieran menos productos, también se produjo una caída general de los precios, que afectó más a las exportaciones, generando que los ingresos cayeran y el déficit fiscal aumentara; De ahí, que los países de América Latina, al tener un fuerte coeficiente de comercio exterior son extremadamente sensibles a las repercusiones económicas (CEPAL, 2012)

Dichos acontecimientos llevaron a Prebisch a plantear la denominada teoría centro-periferia en la que el encarecimiento relativo de las importaciones no solo se daba en momentos de crisis, sino más bien, lo consideró como una tendencia de cambio y deterioro de los términos de intercambio. Prebisch concluye que la realidad del comercio reflejaba que, si el precio de los productos primarios bajaba con respecto a los productos manufacturados que se compraban a los industrializados, la posición de América Latina

iba empeorando. La falla de esta premisa, Prebisch la atribuye al carácter general que se les da a todos los países participantes en la economía mundial.

En palabras del autor:

“Yo creo que el movimiento cíclico es universal, que hay sólo un movimiento que se va propagando de país en país [...] No hay un ciclo en Estados Unidos [el centro] y un ciclo en cada uno de los países de la periferia. Todo constituye un solo movimiento, pero dividido en fases muy distintas, con características marcadamente diferentes, según se trate del centro cíclico o de la periferia. Por esta última razón, no obstante que el proceso es uno, las manifestaciones de este proceso son distintas, según el lugar en que nos situemos”. (Prebisch, 1993, pág. 224)

De igual forma, el hecho de pensar que el beneficio del progreso técnico estaba siendo distribuido entre todos los grupos y clases sociales incluyendo a los países considerados como centro y aquellos denominados como periferia, no concuerda con la realidad, ya que las ventajas del desarrollo productivo no se propagaban hasta la periferia.

En este sentido Prebisch (1981), era crítico la teoría económica clásica y keynesiana, ya que no estaba de acuerdo con sus posturas, debido a que consideraba que ellos no lograron incorporar las características cíclicas del capitalismo. Por tanto, la realidad no concordaba con el funcionamiento de las economías de libre mercado e identificó que la economía clásica, estaba limitada a la tendencia de la plena utilización de los recursos dependiente de los precios relativos. También consideraba que era importante comprender la evolución de las economías capitalistas en el tiempo y en diversos contextos, por lo que empezó a establecer las bases del análisis alternativo sobre las economías capitalistas, denominada como la teoría dinámica de la economía, con especial aplicación en las economías latinoamericanas, la cual abarca las diferentes áreas de la actividad económica.

Durante este periodo la teoría de la dependencia proseguía y perfeccionaba un enfoque global que pretendía comprender la formación y evolución del capitalismo como economía mundial. Al mismo tiempo, Prebisch introdujo al análisis en la década de 1950, los términos centro y periferia y la interacción entre ellos, tesis que perfeccionará en la década de 1970 bajo la influencia del debate sobre la dependencia.

La teoría centro-periferia plantea que la periferia se especializa totalmente en la producción primaria, que se exporta al centro a cambio de manufacturas. De esta forma, los beneficios de la producción primaria se obtienen en la periferia, pero se gastan en el centro; así el centro recibe demanda, tanto del centro como de la periferia, comerciando con moneda de reserva emitida por el centro y por tanto, asigna un papel pasivo a los países de la periferia (Prebisch, 1991).

Según Prebisch (citado en Rodríguez, 2001), el sistema de centro periferia se desarrolló de forma desigual. Este esquema, se debe a que el progreso técnico es una variable exógena de la economía y que su proceso de generación e innovación es más acelerado

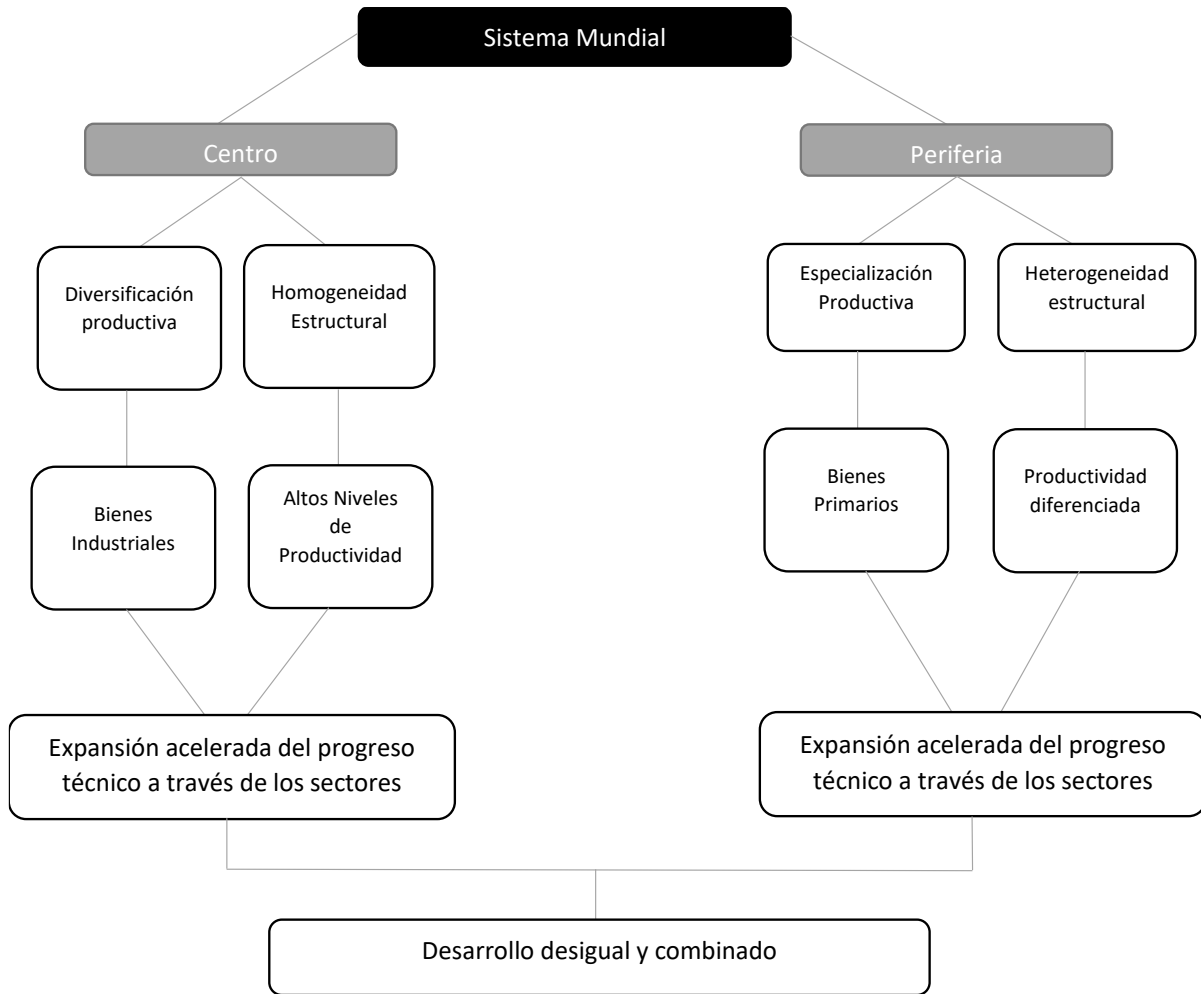
en la industria y en la producción de bienes de capital que en el sector primario. Es decir, en el centro se consideran a aquellas economías donde se compenetran primero y de mejor manera las técnicas capitalistas de producción. Por otro lado, la periferia está formada por las economías en donde la producción se encuentra estancada en el sentido tecnológico y organizativo, es decir, que el progreso técnico se desarrolla de forma desigual, implicando atraso tecnológico en la periferia. Dicha relación se reflejó por medio de las exportaciones primarias, ya que al ser más eficiente en el centro las nuevas técnicas llegan primero a este sector, mejorando su productividad.

El centro tiene características propias (ver esquema 1) como la homogeneidad productiva y diversificada, especializada en la producción de bienes industriales con altos niveles de productividad, lo que implicó expansión acelerada del progreso técnico a través de los sectores. Mientras que la periferia sigue presentando heterogeneidad estructural y especialización productiva en bienes primarios vinculando estrictamente sus posibilidades de desarrollo con el crecimiento del sector primario exportador; condicionando cualquier proceso industrializador posterior lo que genera una expansión lenta del progreso técnico resultando en un desarrollo desigual entre ambos sectores (Rodríguez, 2001).

De dicho modo, la periferia parte de una condición desventajosa dentro del proceso industrializador, -dado por el progreso técnico y por su especialización productiva-, propiciando dificultad para exportar manufacturas y aumentar el valor de las exportaciones globales, sumado a la necesidad de importar bienes complejos, lo que da lugar a una tendencia permanente deficitaria en la balanza comercial. Esta dinámica se refuerza bajo las divergencias de ingresos en el centro y la periferia, pues el ingreso crece cuando es mayor el progreso técnico. De igual forma, los precios relativos influyen en dicha dinámica, pues ante disminuciones de precios relativos en exportaciones periféricas, los sectores que producen dichos bienes ven afectados sus ingresos.

Bajo esta visión, el estructuralismo plantea que, para poder superar las desventajas y la desigualdad entre ingresos de la periferia y el centro, se es necesario rediseñar cambios en las condiciones de las estructuras productivas de la periferia. Además, Prebisch considera que la solución a este problema no se enfoca en crecer a costa del sector externo; sino en atraer el comercio internacional aquellos elementos que impulsen el desarrollo económico y considerar de acuerdo con su objetivo, qué tipo de industrias se necesitan en el país. Por un lado, si se busca disminuir las importaciones no esenciales de bienes finales y consumo, no se debe de limitar la entrada de cualquier tipo de industrias. Pero, si se busca aumentar el bienestar en general, se deben de establecer límites y considerar que mayor industrialización generaría disminución en la productividad. Por otro lado, la producción primaria no se debe dejar a un lado, sino que se debe desarrollar y modernizar de igual forma, porque suministra los insumos de capital y de recursos que se necesitan para la producción en el país, también se debe mejorar el ingreso por trabajador en este sector junto a la productividad (Prebisch, 1991)

Ilustración 1. El sistema centro-periferia.



Fuente: Rodríguez (2001)

Otra de las estrategias de Prebisch, es incentivar el ahorro, ya que se puede utilizar para generar niveles máximos en el rendimiento de la producción. (Pérez & Vernengo, 2016)

Prebisch no solo incentiva el libre mercado, además incorpora políticas de intervención estatal y políticas compensatorias que permitan generar mayor agregado de producción. Partiendo de estas estrategias, la industrialización irá profundizándose en los sectores periféricos y se irán convirtiendo en sectores modernos.

1.2.2. Teoría de la dependencia – Theotonio dos Santos

Theotonio dos Santos, sociólogo, político, y economista brasileño, hizo un estudio de las sociedades latinoamericanas, a través de una concepción marxista, generó bases maduras para teoría de la dependencia. La manera de expresar la dependencia es lo que distinguió a Dos Santos de varios teóricos, concibió el subdesarrollo como una

consecuencia del capitalismo, y, analizó el desequilibrio del desarrollo entre países, por los efectos de “el capitalismo dependiente”; es decir, resultado de las estructuras internas condicionadas por la situación internacional de dependencia (Solorza & Cetré, 2011).

Dos Santos (2002), amplía las ideas de la teoría de la dependencia, expresando que esta no se reduce a una interpretación relativa del capitalismo de las periferias, sino más bien parte de la formación de una economía mundial monopólica, jerarquizada y competitiva como algo indispensable de la acumulación. A su vez, analiza la globalización como una nueva etapa del desarrollo, estudia la economía capitalista a través de dos grandes formaciones, por un lado las centrales, y por el otro las dependientes. La primera está vinculada entre Estados y monopolios empresariales que asocian la división internacional del trabajo, guardan para sí las actividades de mayor intensidad tecnológica, y destinan aquellas actividades complementarias a la periferia. Por otro lado, las dependientes o las coloniales, corresponden a los periodos de acumulación originaria y establecimiento del mercado mundial para la implementación del modo de producción capitalista en los países centrales.

La dependencia está constituida por las características generales de la estructura interna de estos países, resultado de las diferentes situaciones a nivel mundial e ideas sobre alianzas con la burguesía para gestionar el modelo capitalista. Por ende, el autor analizó tendencias radicales del nacionalismo, considerando aquellas vertientes que tenían conexión estrecha con las bases del socialismo. De igual manera, no considera que el desarrollo capitalista optado por los países independientes sea la única vía para enfrentar el atraso de los países subdesarrollados. Asimismo, señala que no solo las condiciones sociales, culturales y políticas son las razones del subdesarrollo, sino que existen relaciones internacionales desiguales de explotaciones entre países, que profundizan aún más la dependencia.

De acuerdo con el autor, la economía mundial está dirigida por un país hegemónico que centraliza las actividades en su coordinación, impulsando ideologías, así como también diferentes formas de dependencia y patrones de división internacional del trabajo. Es así como el autor define las relaciones de dependencia como aquellas en que un país sólo puede desarrollarse e impulsarse en función del desarrollo del otro.

El comportamiento de los países se agrupa en tres ideas principales: una economía mundial dirigida por monopolios (tecnológicos, financieros y comerciales capitalistas), relaciones económicas internacionales que lleven a la expansión de los monopolios tecnológicos, una división internacional del trabajo, y la formación de estructuras internas en los países dependientes (Solorza & Cetré, 2011).

Según Dos Santos (citado en López, 1998) la escuela de la dependencia, en base a la situación en América Latina, determinó dos tendencias importantes. Primero, la tendencia a la exclusión social creciente, aumento de la concentración económica y la desigualdad social. Es decir, que la dependencia de un país con otro está vinculada directamente con un carácter concentrador y excluyente, ya que la producción de los países centrales se da

en base a tecnología de punta y nuevos sectores de servicios; en cambio los países de la periferia se relacionan con industrias obsoletas y contaminantes.

Segundo, las tendencias que genera es la denominada “fuga de cerebros”, debido a la movilización de personas hacia países desarrollados; así como también movilidad interna de la población que se traslada de zonas rurales a urbanas, como resultado del proceso de urbanización que se genera, produciendo marginalidad y exclusión social.

Entonces, se puede afirmar que Dos Santos realiza un análisis de las leyes de funcionamiento de la economía dependiente, a medida que se forma la estructura socioeconómica específica basada en la sobreexplotación del trabajo, alta concentración de capitales y acumulación externa de capitales. Enfatiza que el subdesarrollo no es una etapa previa al desarrollo de los países, sino al contrario, una condición que existe mientras en los países haya saqueo económico, desigualdad y explotación de la fuerza de trabajo; generando altos niveles de pobreza y subdesarrollo, que en la última instancia se traduce en dependencia financiera, económica, comercial y tecnológica con los países desarrollados. Estos aspectos centrales los que constituyen la estructura del capitalismo dependiente (Dos Santos, 2011).

En términos generales, Dos Santos señala que el problema del subdesarrollo y desarrollo debe analizarse desde un enfoque de la evolución del sistema económico mundial, en el cual se produce una división entre el centro (que presenta niveles altos de tecnología y cultura) y la periferia (subordinada y dependiente).

Ante lo mencionado, Dos Santos postula las etapas del desarrollo de la dependencia:

- Colonial
- Tecnológico-industrial
- Tecnológico-financiera.

La dependencia colonial hace referencia a la hegemonía de los capitales comerciales y financieros sobre la economía mundial; conformando una estructura interna en los países subdesarrollados, basada en la propiedad de la tierra y el trabajo esclavo para constituir una producción explotadora. La etapa tecnológico industrial, se refiere a cuando los países centrales alcanzan la revolución científica y transfieren dicha tecnología a los países periféricos, para impulsar la industrialización. Por último, la dependencia tecnológico-financiera se da en los países centrales, en la exportación de capitales para el desarrollo de un aparato agro y minero exportador para producir materias primas y productos agrícolas (Dos Santos, 2011).

Para el desarrollo de las economías dependientes, la inversión extranjera tiene un rol relevante, ya que se comporta como capital en los países, y proporciona tasas de ganancia positivas para sus propietarios. Es decir, el capital extranjero se encuentra en

los países subdesarrollados para explotar la fuerza de trabajo y enviar ganancias a sus sedes nacionales y zonas competitivas a nivel mundial (Dos Santos, 2007).

Según Dos Santos (2007), la división internacional del trabajo es considerada una manera muy favorable en el proceso de producción para todos los países que interactúan en el comercio, ya que es evidente en razones generales, que el libre comercio es la única vía para el pleno desarrollo del comercio internacional, y esta ha sido creada bajo condiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC); la cual evidencia que los países que más exigen el libre comercio son los del Tercer Mundo, quienes optan por tratados comerciales, reducciones arancelarias, eliminación de proteccionismo, relaciones comerciales, etc.

Al mismo tiempo, la apertura comercial es un hecho fundamental en una economía, ya que genera efectos favorables para aumentar su crecimiento económico y competitividad, considerando que la clave del comercio no es el nivel arancelario, sino el nivel de productividad que se da en la producción.

1.2.3. Crítica a las teorías ortodoxas

A pesar de que los modelos y los planteamientos teóricos presentan importantes análisis sobre el comercio internacional, existen ciertos vacíos empíricos dentro de las diferentes posturas. La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, afirma que el comercio internacional es mutuamente beneficioso para los países que participan en el intercambio al especializarse en la producción del bien con ventaja absoluta, e importar el bien con ventaja absoluta producido en el otro país, de no ser así no habría comercio. De forma similar, la ventaja comparativa de David Ricardo, sostiene que ambos países se beneficiarían en el intercambio, logrando igualar y equilibrar las condiciones de eficiencia entre ellos. Sin embargo, asumir que las condiciones factoriales, productividad y equiporción del beneficio es una idea errónea, ya que los factores productivos como extensión de tierra, recursos naturales y habilidades de los trabajadores nunca tenderán a igualarse, porque entre países desarrollados y subdesarrollados siempre tendrán ventaja los más avanzados.

Además, las transacciones comerciales son realizadas por capitalistas para obtener ganancias y no para provecho de la nación, por lo que el supuesto de Smith y Ricardo sobre la posibilidad de un comercio mutuamente beneficioso no se verifica con la realidad.

En este sentido es importante tener en cuenta que al desarrollar las teorías de comercio internacional no se debe de plantear supuestos generales para todos los países, ya que estos son heterogéneos, No todos presentan las mismas características, dada la existencia de condiciones estructurales asimétricas en las productividades de las naciones; debido a que existen diferencias tecnológicas que permiten mayor desarrollo y eficiencia en la actividad productiva de los países más desarrollados e industrializados.

Referente a las ventajas comparativas, un país puede producir un bien con un costo inferior respecto al extranjero, decantándose por la producción y exportación de aquellos bienes para los cuales se reporten menores costos comparativos; incluso cuando se dan ciertas condiciones como una producción más costosa que la del bien anterior en términos absolutos. Sin embargo, estas relaciones de intercambio entre países que poseen ventaja comparativa no suceden como lo plantean los autores clásicos. En la realidad, la mayoría de los países no se especializa en los productos que poseen ventaja comparativa, ya sea porque los sectores menos productivos y que generan menor valor agregado, son los más intensivos en factor trabajo, puesto que los trabajadores optan por movilizarse hacia sectores de la economía que les genere mayor remuneración.

Por otro lado, es evidente el hecho que no hay una competencia perfecta, dada la existencia de monopolios y oligopolios dentro del esquema del intercambio comercial, y las retribuciones amplían la desigualdad entre los países desarrollados y subdesarrollados dentro del comercio. Es decir, los beneficios que genera el libre intercambio no se distribuyen en igual cuantía entre países, no son mutuos, sino que siempre existen ganadores y perdedores en el comercio, debido a que los países que participan en el intercambio no presentan las mismas características productivas y tecnológicas. Por tal razón, los beneficios son mayores para aquellos países del centro que se especializan en la producción de manufacturas que para los países periféricos cuya producción es primaria, ya que el ingreso que se obtiene del intercambio comercial difiere de la naturaleza de los productos que se comercian.

De igual forma, la remuneración del factor trabajo entre los países subdesarrollados y desarrollados que participan en el comercio internacional no son iguales, ni llegan a serlo en el largo plazo, ya que los supuestos que plantean estas teorías no son realistas debido a que los países tienen dotaciones y productividades factoriales diferentes. A su vez, las barreras al comercio internacional naturales o artificiales, tales como costos de transporte, aranceles, cuotas de importación, etc., distorsionan los precios relativos de las mercancías evitando que la especialización sea completa, más bien se genera una especialización parcial.

Por último, las políticas enfocadas en la disminución de la intervención del Estado generan que el sector privado y los países más desarrollados sean los que dominen y los que obtengan más beneficios en estas relaciones de intercambio. En consecuencia, es necesario que el Estado y entes institucionales participen en la regulación y control del comercio y en la competencia para influir en un comercio más justo y equitativo.

1.3. Teoría sobre la Eficiencia Productiva

1.3.1. Coeficientes Técnicos.

El análisis del modelo de insumo-producto, desarrollado por Leontief en 1936, es considerado como el instrumento que permite interpretar las interdependencias de los

distintos sectores económicos, los cuales se interrelacionan por medio de un análisis general de equilibrio estático, de las condiciones tecnológicas de la producción total de una economía.

De acuerdo a CEPAL (2005), las tablas de insumo-producto se definen como un conjunto integrado de matrices, que muestran el equilibrio entre la oferta y utilización de bienes y servicios (productos). El objetivo de las matrices es desarrollar un análisis detallado del proceso de producción y la utilización de los bienes y servicios de un país, así como también de los que se importan y el nivel de ingreso que genera la producción en las actividades económicas.

La Matriz Insumo Producto (MIP) ordena todas las transacciones que se dan entre los sectores productivos de una economía, destinados a satisfacer la demanda de bienes finales e intermedios. De esta forma, se puede entrever la relación existente entre los diferentes sectores productivos, es decir las relaciones intersectoriales y la influencia que tienen sobre los impactos directos e indirectos en la demanda final; permitiendo cuantificar las variaciones en la producción de todos los sectores, derivado de las variaciones en uno de los sectores en particular.

La MIP, ofrece una descripción estructuralmente detallada sobre origen y destino que siguen los bienes y servicios hasta llegar a la demanda final. En lo que respecta al comercio exterior, -en circunstancias donde la balanza de pagos impone ciertas restricciones a la política económica-, las importaciones pueden determinarse mediante ejercicios de insumo-producto, de forma que es posible obtener la demanda directa de importaciones, así como la demanda indirecta de todos los sectores estrictamente involucrados, ya sea de manera directa o indirecta. Así mismo, otra función de la MIP dentro del esquema comercial, es analizar el comportamiento de las exportaciones y los insumos directos e indirectos que son requeridos, incluyendo aquellos insumos son importados dentro del proceso de producción (INDEC, 1997).

Entre producción bruta, demanda final y demanda intermedia resultante de la MIP, se deriva la matriz de coeficientes técnicos o matriz de coeficientes de requisitos directos o indirectos por unidad de producción bruta (Márquez, 2006).

Si X_n , simboliza el vector columna de la producción bruta para una economía de 3 sectores:

$$\begin{pmatrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \end{pmatrix}$$

Si Y_n , simboliza el vector columna de la demanda final correspondiente al sector i:

$$\begin{pmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ Y_3 \end{pmatrix}$$

Y si α_{ji} es la matriz de ventas que el sector i ha efectuado al sector j, es decir, la demanda intermedia que el sector j realiza de la producción del sector i:

$$\begin{pmatrix} \alpha_{11} & \alpha_{12} & \alpha_{13} \\ \alpha_{21} & \alpha_{22} & \alpha_{23} \\ \alpha_{31} & \alpha_{32} & \alpha_{33} \end{pmatrix}$$

Suponiendo que la producción bruta de cada sector se puede expresar como la relación entre producción y demanda, la suma de la demanda intermedia la demanda final, darían como resultado los valores de la producción bruta:

$$\begin{pmatrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \alpha_{11} & \alpha_{12} & \alpha_{13} \\ \alpha_{21} & \alpha_{22} & \alpha_{23} \\ \alpha_{31} & \alpha_{32} & \alpha_{33} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ Y_3 \end{pmatrix}$$

Ahora bien, en cada transacción existe un sector vendedor u ofertante (i) y el sector comprador o demandante (j). Relacionando cada α_{ij} que indica las ventas del sector i al sector j, con la producción bruta X_j . Luego se efectúa el cociente $\frac{\alpha_{ij}}{X_j}$, para definir el coeficiente técnico α_{ij} .

Cada uno de estos coeficientes α_{ij} , representan los requerimientos de insumos del sector i para producir una unidad del producto j. Es importante destacar que los insumos que los sectores proveedores venden varían en la misma proporción que la producción bruta del sector que los demanda. Por ende, los coeficientes técnicos α_{ij} se consideran constantes, traducido en una ecuación lineal $\alpha_{ij} = \beta_{ij} \cdot X_j$, donde se multiplica la producción bruta de cada sector X_j , por un coeficiente constante β_{ij} (Márquez, 2006).

Es decir, que, para obtener los coeficientes técnicos β_{ij} se divide cada α_{ij} de la cada columna entre el total de la producción bruta del sector X_j

$$\begin{aligned} \beta_{11} &= \frac{\alpha_{11}}{X_1} & \beta_{12} &= \frac{\alpha_{12}}{X_2} & \beta_{13} &= \frac{\alpha_{13}}{X_3} \\ \beta_{21} &= \frac{\alpha_{21}}{X_1} & \beta_{22} &= \frac{\alpha_{22}}{X_2} & \beta_{23} &= \frac{\alpha_{23}}{X_3} \\ \beta_{31} &= \frac{\alpha_{31}}{X_1} & \beta_{32} &= \frac{\alpha_{32}}{X_2} & \beta_{33} &= \frac{\alpha_{33}}{X_3} \end{aligned}$$

Y como resultado se obtiene la matriz A de coeficientes técnicos β_{ij} :

$$A = \begin{pmatrix} \beta_{11} & \beta_{12} & \beta_{13} \\ \beta_{21} & \beta_{22} & \beta_{23} \\ \beta_{31} & \beta_{32} & \beta_{33} \end{pmatrix}$$

Esta matriz, muestra los requerimientos de insumos entre sectores y los costos sectoriales de la producción, mediante la relación del consumo intermedio entre el valor bruto de la producción, para el análisis de la eficiencia productiva global y sectorial.

Se tiene como condición: $\alpha_{ij} < 0$. Es decir, entre mayor sea el coeficiente técnico, menor será la eficiencia productiva, significa que se está requiriendo mayor cantidad de insumos, lo que aumenta el costo de la producción y disminuyendo el valor bruto de la producción, resultando en ineficiencia productiva. Por otro lado, entre menor sea el coeficiente técnico, mayor será la eficiencia productiva, se está requiriendo menor cantidad de insumos, lo que disminuye el costo de la producción y aumenta el valor bruto de la producción, resultando en eficiencia productiva (BCR ,2006).

Tabla 1. Matriz insumo-producto.

Fuente: BCR (2019).

Oferta			Ramas Productos	Demanda Intermedia					Demanda Final				Demanda Total	
Producción	Importaciones	Oferta		1	2	3	53	Total demanda intermedia	Consumo	FBK	Exportaciones		Total
X_1	M_1	OT_1	1	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{1n}	W_1	C_1	I_1	E_1	d_1	Z_1
X_2	M_2	OT_2	2	X_{21}	X_{22}	X_{23}	X_{2n}	W_2	C_2	I_2	E_2	d_2	Z_2
X_3	M_3	OT_3	3	X_{31}	X_{32}	X_{33}	X_{3n}	W_3	C_3	I_3	E_3	d_3	Z_3
.
.
.
X_n	M_n	OT_n	53	X_{n1}	X_{n2}	X_{n3}	X_{nn}	W_n	C_n	I_n	E_n	d_n	Z_n
X	M	OT		U₁	U₂	U₃	U_n	W	C	I	E	D	Z
			Valor Agregado	V_1	V_2	V_3	V_n						
			Producción	X_1	X_2	X_3	X_n						

Fuente: BCR (2019).

1.3.2. Productividad

La productividad de un sistema se puede definir de diferentes maneras, según la perspectiva en la que se aborde. Por ejemplo, se puede conceptualizar como la relación entre la cantidad de bienes que se obtiene y la cantidad de tiempo incorporado en el proceso, de forma que cuando la cantidad de tiempo utilizado sea menor para producir una determinada cantidad de bienes, el nivel de productividad será mayor en la estructura productiva. A su vez puede ser abordado como una relación entre cantidades de producción obtenidas, en función de las cantidades de factor utilizadas como menciona The Economist (2008) citado en Alvarado (2010)

Dentro de la productividad inciden ciertos aspectos que igual determinan la optimización de los procesos, como el nivel tecnológico, costos bajos, variaciones en los factores productivos que intervienen, entre otros. Sin embargo, dado el hecho que el factor tierra es capital fijo y que el factor capital es difícil de medir con exactitud, la evolución de la productividad se manifiesta bajo la evolución del factor trabajo (Alvarado, 2010).

Demostrando las diferentes formas de productividad, se puede decir que ésta puede ser medida de diferentes formas según su objetivo; sin embargo, gran parte de los análisis se centran en la productividad laboral, entendida como el grado de incidencia que tiene la producción por cada trabajador en el nivel de la producción total. Por su parte, la productividad total de los factores que se traduce como la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa de crecimiento ponderada de los factores de trabajo y capital; de manera que la productividad total de los factores se asocia al crecimiento de los factores de producción no explicados, incluyéndose como indicadores del progreso técnico. Es necesario resaltar también, que hay factores que inciden en la eficiencia de la productividad laboral, como las innovaciones tecnológicas, mejora de las técnicas de producción, capacitación para optimizar la producción, infraestructura industrial, clima laboral favorable y sano, etc.

No obstante, al abordar el concepto de productividad, es necesario identificar que no existe un único tipo de productividad, al contrario, hay una diversidad de éstas y poseen a su vez distintos tipos de medición según su naturaleza. Los tipos de productividad y su medición se representan en el siguiente cuadro:

Cuadro 4. Tipos de medición de productividad

TIPO DE MEDICIÓN	TIPO DE PRODUCTIVIDAD
Medición Parcial	Producto en función del trabajo
	Producto en función del capital
	Producto en función de materiales
	Producto en función de energía
Medición Multifactorial	Producto en función de la combinación trabajo/capital
	Producto en función de la combinación trabajo/capital/energía
	Producto en función de la combinación trabajo/capital/materiales
Medición Total o Productividad Total de los Factores	Producto en función de los insumos
	Bienes y servicios producidos en función de todos los recursos empleados

Fuente: Alvarado (2010).

Prebisch retomaba las ideas impulsadas por los economistas clásicos sobre que el capital y el progreso técnico generaban aumentos de productividad, ingresos, consumo y ahorro. Sin embargo, Prebisch logró desprenderse un poco de la idea central de los economistas clásicos y concibió al mundo como un centro y una periferia. Bajo esta óptica, los países que conforman la periferia presentan una actividad económica orientada en mayor medida hacia la producción agrícola o primaria, y se observan pocos avances tecnológicos en el

sector exportador. Así mismo, los países del centro cuentan con una estructura productiva más completa y considerables avances tecnológicos en sus sectores. Prebisch señalaba la diversidad de motivos por los cuales los países de la periferia se distanciaban progresivamente de los del centro, permitiendo observar qué era lo que sucedía con los precios primarios e industriales. Encontró que el comportamiento de los mismos era tendencialmente diferente a la manera en cómo los presentaba la teoría clásica; pues era falso que los aumentos de la productividad industrial favorecieran a la periferia en el intercambio comercial. (Carranza, Teoría para apoyar acciones de política económica: el modelo centro-periferia, 1986)

Finalmente, desarrolló la idea fundamental sobre los países de la periferia argumentando que tienen que cambiar sustancialmente sus patrones productivos, iniciando un proceso de industrialización que permitiese crecer a un ritmo superior al de las exportaciones primarias. Además planteó, de que es el único medio del que dispone la periferia para lograr captar parte del fruto del progreso técnico, elevando el nivel de productividad, generando las condiciones para retener los productos de su mismo progreso técnico gracias a la absorción de la mano de obra del sector primario y la posibilidad que ofrece para la difusión de las técnicas productivas hacia todos los sectores de la economía. (Carranza, Teoría para apoyar acciones de política económica: el modelo centro-periferia, 1986)

Por otro lado, la teoría de la dependencia muestra la situación sobre cómo la producción y riquezas de los países están condicionadas por el desarrollo y condiciones coyunturales de otros países a los cuales se someten. Esta perspectiva rompe con ideas sobre que los países del tercer mundo y su desarrollo deben tener un grado de subordinación al centro en contraste del desarrollo de las naciones centrales, cuyos desarrollos se dieron de manera sistemática e independiente.

Asimismo, argumenta que las economías periféricas encuentran su mayor desarrollo económico cuando sus enlaces con el centro están más débiles, -como lo fue la industrialización en Latinoamérica-, y cuestiona el supuesto de que los países del centro se recuperan de sus crisis y reestablecen vínculos comerciales y financieros, aumentando la productividad y crecimiento, incorporando nuevamente a los países periféricos situándolos nuevamente en un estado de subordinación. Finalmente, Theotonio Dos Santos proponía que la base de la dependencia de los países subdesarrollados, resulta de la producción industrial tecnológica, más que de vínculos financieros a monopolios de los países del centro. (Mora, 2006)

2. CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE EL SALVADOR.

En este capítulo se realiza la caracterización sobre el comercio internacional de El Salvador, a partir de una descripción sobre los patrones de comercio que históricamente ha tenido el país. Dentro de esta caracterización se exponen los distintos modelos económicos por los cuales el país ha buscado insertarse en la dinámica comercial; En las últimas dos décadas, el país se vio obligado adoptar diferentes Tratados de Libre Comercio (TLC) con socios comerciales estratégicos, con la finalidad de desarrollar los distintos sectores económicos, tomando en cuenta las ventajas que generan las principales desgravaciones.

Así mismo, se hace un análisis descriptivo referente a las exportaciones e importaciones salvadoreñas a través de la evolución, participación en el Producto Interno Bruto (PIB), estructura por socios comerciales y por productos; sin dejar de lado los bienes intermedios, de consumo y de capital presentes en las importaciones. De igual manera, se hace una caracterización en la producción de El Salvador a nivel global y sectorial mediante un análisis en la evolución del PIB, ocupados, productividad laboral, valor bruto de producción y coeficientes técnicos; con el fin de reflejar la eficiencia en el aparato productivo y el crecimiento económico nacional en un periodo comprendido desde 1990 hasta 2018.

2.1. Breve descripción de los patrones de comercio en El Salvador.

El Salvador en su proceso de crecimiento económico ha buscado diferentes formas para insertarse en la dinámica comercial internacional. Durante el siglo XIX, se dio paso a la implementación de un modelo agroexportador, el cual resultó ser característico de las economías de América Latina, como vía de inserción en el mercado internacional.

Durante este periodo, la producción del añil aún se consideraba uno de los principales productos de exportación del país; sin embargo, la aparición de los tintes sintéticos afectó la economía salvadoreña provocando que las exportaciones de dicho producto disminuyeran; de modo que, con la caída de los precios del añil, el café pasó a ser una alternativa viable como sustitución de este producto a nivel comercial.

El cultivo del café se daba en Centroamérica desde varias décadas atrás, pero no a gran escala, esto marcó el inicio de una reorientación del comercio y nuevas actividades productivas, especialmente dentro del ámbito rural. Inicialmente la producción era considerada como de subsistencia, y con los cambios que se dieron durante dicho siglo, esta pasó a ser producción basada en monocultivos. Tal modelo que tenía como principal producto de exportación el café. Posteriormente, incorporó la producción de caña de azúcar y algodón, aunque en menor proporción (Acosta, 2014).

No obstante, el país no contaba con las condiciones adecuadas para poner en marcha este tipo de producción, por lo cual el Estado procuró crear las condiciones adecuadas para impulsar la producción, y se da la construcción de toda una infraestructura de calles, carreteras, ferrocarril, energía eléctrica, que facilitaron el acceso a los lugares donde se planeó llevar a cabo la producción cafetalera. De acuerdo a Hirezi (2017) una forma de financiamiento para la construcción de esta infraestructura, se daba mediante la inversión extranjera proveniente principalmente de Estados Unidos. En 1943, la inversión extranjera fue aproximadamente de \$14,3 millones, destinada principalmente al sector de comunicación, transporte y a facilitar la actividad comercial dentro del modelo agroexportador.

Al mismo tiempo, el Estado elaboró reformas para incentivar la producción cafetalera y su comercialización, proporcionando tierras, eliminando impuestos y generando la mano de obra necesaria para los cultivos; dando así, un cambio a la tenencia de tierras, por medio de decretos que eliminaban la existencia de tierras comunales y ejidales, mejor conocidas como reformas liberales (Hirezi, 2017).

Todo esto impulsó la producción de café, de forma que en 1900 El Salvador se había convertido en un país de cafetaleros, ya que la exportación de café era mayor que la de añil en 1901, con participación del 76% y 11.10% respectivamente. De acuerdo a Hirezi (2017), un año previo a la crisis, el precio del café era de ¢39.39, y en 1929 disminuyó a ¢36.52. Para 1932 pasó a ser de ¢14.92, por ende, disminuyeron las exportaciones de ¢48.9 millones a ¢14.0 millones. Es decir, las exportaciones de café fueron afectadas y generaron desequilibrios en la economía salvadoreña, no solo por la dependencia a la exportación de un único producto; sino también por la poca diversificación económica, que a su vez disminuyó las importaciones. Por tal razón, se realizaron políticas económicas para hacerle frente a la crisis; sin embargo, resultaron ser insuficientes y, por lo tanto, se deterioraron los términos de intercambio.

Pese a la crisis, el sector cafetalero continuó siendo el primer cultivo de exportación con mayor crecimiento comparado a otros productos agrícolas, ya que poco a poco el precio del café se fue recuperando, así las exportaciones retomaron los niveles que se tenía antes de la crisis, como fue el caso entre 1934 y 1944 cuya participación porcentual promedio de las exportaciones fue de 84.2%.

Durante este período, el sector industrial no tuvo altos niveles de desarrollo, ya que en 1912 la importación de maquinaria agrícola y no agrícola únicamente representaron el 4.2% del total de importaciones. En cambio, los insumos para actividades agrícolas como abonos, sacos para café, alambre para cerca y ferretería representaban el 12.9% del total de importaciones. Y el resto de importaciones lo formaban bienes de consumo final y de bienes agrícolas (Barrera, Flores, Herrera, & Montoya, 2012).

Por otro lado, el sector textil se expandió, lo que generó que la producción de algodón para consumo nacional creciera, ya que las tierras destinadas para este tipo de productos

habían incrementado, pasando en 1937 de 1,274 manzanas cultivadas a 14,015 manzanas en 1942, lo que significó el surgimiento de uno de los sectores con mayor importancia para la economía salvadoreña.

Luego de la crisis de 1929, se conformó una burguesía industrial, la cual no surge de manera deliberada en la industrialización, sino de las tentativas de superar las contradicciones productivas por la crisis. En años anteriores, en la economía salvadoreña el carácter anti-industrializante de las exportaciones había sido mayor que el carácter industrializante, generando un nivel de industrialización muy reducido.

La producción agrícola que se estaba generando a inicios del siglo XX, permitió cubrir una parte del financiamiento para impulsar el proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) (Segovia, 2004)

Entre los años de 1950 a 1960 se experimentó una transición de agroexportación a industrialización, de modo que el modelo ISI llegó 20 años después que al resto de los países. Dicho modelo surge con base en los planteamientos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Raúl Prebisch, bajo el enfoque de movilizar la producción del sector primario o agrícola hacia el sector secundario o industrial. Es decir, se pretendía una mayor industrialización que propiciara incrementos en la productividad de bienes intermedios y finales, basándose en un enfoque de producción y consumo interno (Lopez & Valladares, 2015) .

En este marco, se adoptó una política de protección mediante aranceles, y una política de inversión en obras de infraestructura de gran envergadura, con el fin de beneficiar las industrias, y reducir los gastos de este sector (Salgado, 2012). Es decir, el Estado llevó a cabo políticas proteccionistas bajo barreras arancelarias, aplicando impuestos a las importaciones como forma de proteger la industria local, y de esta manera obtener divisas para reducir la vulnerabilidad del sector externo con el objetivo de sustituir la importación de bienes por artículos producidos localmente. Además, para resolver el problema de estrechez de mercado, se llevaron a cabo tratados de libre comercio con países centroamericanos.

En la década de 1970, se logra firmar el Tratado General de Integración Centroamericana, y se logró la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA), lo cual permitió ampliar el mercado para la producción que se generaba en el país; presentándose altas tasas de crecimiento de 5.6% para 1970 (Hirezi, 2017).

El ISI tenía como base fundamental un desarrollo hacia adentro, buscando dar beneficio a la industria local con políticas de proteccionismo y transformación a la estructura productiva del país. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos por lograr el desarrollo de la industrialización y disminuir la dependencia del sector externo, la realidad fue distinta, ya que el costo de los insumos y maquinaria que se necesitaban para poder desarrollar el sector industria elevaban el costo de la producción y generaron una nueva dependencia

por tecnologías importadas para el funcionamiento de la industria. Por consiguiente, el país continuó con dependencia externa, baja eficiencia en el sistema productivo y altos niveles de concentración de poder y riqueza en pocas manos, lo cual evidenció la dependencia sobre la producción del sector primario y comercialización de productos de origen agropecuario (Salgado, 2012).

Según datos de Observatory of Economic Complexity (OEC) (2019), en El Salvador la producción destinada al comercio de calzado, artículos de confección, vestimenta y demás artículos, incrementó drásticamente durante el apogeo del modelo ISI, partiendo desde un aproximado de \$1.1 millones de en 1962 hasta \$15.1 millones en 1979. Pero en lo que respecta a la exportación de productos primarios, tuvieron mayor peso en el período del modelo ISI. Por ejemplo, para la década de 1970 las exportaciones del café alcanzaron más del 45.0% de las exportaciones totales, este pasó de exportar \$79.5 millones a exportar un total de \$683.2 millones. Sin embargo, la caña de azúcar y sus derivados experimentaron algunas variaciones hacia la baja, pues pasó de exportar un total de \$1.9 millones a inicios de 1960 a \$705,000 en 1970, representando un promedio de 5.7% de las exportaciones totales. Por otro lado, el algodón pasó de exportar \$27.4 millones a comercializar \$98.9 millones representando en promedio el 11% de las exportaciones totales.

Por el lado de las importaciones, basados en datos de OEC (2019), a lo largo del auge del modelo ISI, los principales productos importados por El Salvador fueron coches, carrocerías de vehículos, maquinarias, desinfectantes, medicamentos, entre otros. Por el lado de los coches, carrocería y maquinaria, se pasó de importar en 1962 un total de \$4.4 millones a importar \$21.9 millones de estos productos en 1979. Los desinfectantes, tuvieron un incremento significativo, dado que pasó de importar un total de \$3.8 millones a \$17.4 millones, mientras que los medicamentos también tuvieron una notable alza en sus importaciones, pasando de un total de \$2.3 millones en 1962, a importar la cantidad de \$38.1 millones en dichos bienes.

En este periodo el proceso de industrialización se enfrentaba a diferentes obstáculos, tales como la baja demanda en el mercado interno; por tanto, se llevaron a cabo medidas para desarrollar la industria, como la creación de la primera zona franca “San Bartolo”, conducido por la Agencia Interamericana de Desarrollo (AID). Sin embargo, estas zonas no lograron crear ningún impacto considerable sobre el desarrollo industrial y económico del país y de las relaciones de intercambio. Aún se evidenciaba déficit comercial, falta de dinamismo en la economía, y falta de diversificación en la producción, de manera que a finales de la década de 1980 las importaciones superaron a las exportaciones, pues estas últimas representaban el 28.5% del total de exportaciones, mientras que las importaciones alcanzaban el 35.5% (Aguilar & Arriola, 1996).

A finales de esta década, la AID vuelve a considerar el anterior interés por promover las zonas francas, y logró alcanzar una dimensión en materia de política económica nacional, donde el Banco Central de Reserva (BCR) con los fondos de la AID cubrió hasta el 75%

del costo total del desarrollo que abarcó el fomento y expansión de dichas zonas; así como las actividades de promoción, edificaciones e instalación de maquinarias y equipos necesarias para poner en marcha la industria. Sin embargo, las distintas medidas para promocionar las zonas francas no resultaron tan eficaces, pues al cabo de dos años transcurridos solo lograron la construcción de una nueva zona franca “Export Salva” (Menjivar, 1998).

Posterior a este periodo, con la firma de los acuerdos de paz y la llegada del partido Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) a la Presidencia en 1989, se comenzaron a erigir las bases para un cambio de modelo económico que se enfocó en la liberalización de la economía. El Salvador entró en un período de ajuste y reestructuración económica e institucional, bajo reformas que promovieron la privatización de la mayoría de las empresas estatales (exceptuando el agua, salud, vialidad y lotería), reformas tributarias como eliminación de impuesto al patrimonio, implementación del impuesto sobre el valor agregado y los techos escalonados del Impuesto sobre la Renta (ISR), y también una desregulación de precios (especialmente granos básicos y petróleo) y salarios, liberalización del tipo de cambio, eliminación de los aranceles y firma de tratados de libre comercio (Salgado, 2012)

Junto a la firma de los acuerdos de paz, se generó la aplicación del Programa de Ajuste Estructural (PAE) y Programas de Estabilización Económica (PEE), que pretendían potenciar el sector productivo y abrir las fronteras del mercado internacional (Moreno, La Globalización Neoliberal en El Salvador: un análisis de sus impactos e implicaciones, 2004).

Luego de la implementación de los PEE, PAE y de medidas neoliberales, el país empezó a presentar mayor dinamismo comercial, ya que también se fortalecieron las relaciones y negociaciones entre países. En este contexto, la apertura comercial se materializó con la firma de los distintos tratados de libre comercio en plano regional e internacional, tanto con acuerdos bilaterales y multilaterales que han incidido en los sectores económicos, sociales y políticos

Aún con la intensificación de la apertura comercial, la firma de los TLC y medidas neoliberales, la producción no se diversificó, sino que se hizo más marcada la especialización. Partiendo de eso, El Salvador al no ser capaz de producir bienes sofisticados (intermedios o finales), los importó, por lo que, la demanda de bienes importados incrementó a 36.6% del PIB en el 2002 y las exportaciones disminuyeron a 20.9%, provocando déficit comercial equivalente al -15.4% del PIB. El sector exportador, se mantuvo poco diversificado y concentrado en la exportación de productos de la industria alimentaria, bebidas, tabaco, materias textiles y manufacturas, es decir, en productos poco sofisticados y que generan bajo valor agregado, lo cual refleja el poco desarrollo de la industria nacional (Lara, 2004).

A partir de este análisis se infiere que El Salvador a lo largo de su historia siempre ha sido caracterizado por ser un país dependiente del comercio exterior; es así como todos los modelos económicos y patrones de comercio han llevado al país a la búsqueda de consolidar acuerdos comerciales que le permitan incorporarse en el comercio exterior por medio de la apertura comercial.

2.2. Tratados de Libre Comercio Suscritos por El Salvador

2.2.1. Lista de Tratados Comerciales

A lo largo de la historia se buscó una integración política centroamericana; sin embargo, simplemente resultó en intentos fallidos, en donde El Salvador jugó un papel importante en los momentos de establecer relaciones o acuerdos entre países, pues sus dirigentes han estado dispuestos a participar en la integración económica.

En la década de 1950 se desarrolló el bilateralismo y el multilateralismo, en donde este último, de acuerdo a la CEPAL, no solo iría en contra del bilateralismo impulsado por las burguesías salvadoreñas y guatemaltecas, sino que también concebía la idea central de la planificación en contra del libre cambio. Se pretendía demostrar entonces que dicha integración respondía en gran parte a los intereses de dos de las más grandes burguesías de la región: la salvadoreña y la guatemalteca. Dicha integración fue caracterizada por el libre comercio, elevada protección aduanera, libre ingreso de capital extranjero, entre otras más.

Los tratados bilaterales empezaron a tomar forma en 1918, así El Salvador y Honduras decidieron firmar uno de estos tratados, siendo El Salvador importador de alimentos no elaborados de consumo popular y ciertas materias primas, y también colocaba excedentes de población mientras enviaba a Honduras materias primas, y productos manufacturados, propiciando entonces mano de obra hacia Honduras; de manera que se entiende que dicho tratado expresa un paso importante en la búsqueda de permanentes intentos por estrechar lazos sociales y económicos entre ambos países, pero bajo una forma poco equilibrada.

Sin embargo, de acuerdo con Wilson (2004), la verdadera ofensiva diplomática salvadoreña para la búsqueda de convenios bilaterales con sus vecinos comenzó en los años 50, en donde se procedió a firmar una serie de tratados estratégicos que impulsarían la cooperación y el libre comercio. La secuela empieza en marzo de 1951 con el primer acuerdo con Nicaragua, para 9 meses después llegar a un acuerdo similar con Guatemala. En 1953, llegaron a un común acuerdo con Costa Rica y por último en 1957, logró cerrar negociaciones con Honduras como una revisión del antiguo tratado, de manera que se firma uno nuevo, el cual mostraba la estrechez en los lazos de ambos países.

Las características de estos tratados eran similares, puesto que se buscaban las llamadas ventajas aduaneras y el libre comercio entre las partes involucradas, etc., el cual marca una pauta sobre lo que se pretendía buscar en un mediano plazo, que es la unión aduanera y el libre flujo comercial de bienes, capital y personas. Pero los resultados que se obtuvieron por parte de la implementación de este tipo de políticas, no fueron de efecto inmediato a lo esperado, ya que dieron resultados, pero con un pequeño rezago y con un tiempo considerable para su apogeo pues en 1950 el comercio entre los cinco países involucrados ascendía a los \$8,3 millones y en 1954 llegó a \$10,4 millones, logrando despuntar en 1960 con \$32,7 millones.

La CEPAL desarrolló un programa basado en la integración económica de los países a mediados de 1956, con el fin de impulsar el desarrollo industrial y permitir una dinámica interior progresiva para cada país para reducir la dependencia existente con los mercados internacionales. El programa de integración mostraba luces sobre un modelo que mantenía su orientación inicial, sin mostrar incidencias de afectación por los intereses del sector empresarial, observándose un impulso en la liberación del intercambio, desarrollo industrial y planificado, así como las medidas encaminadas a crear una estructura institucional sólida. Las bases por la que se regía el tratado eran las siguientes:

- Establecimientos de una zona de libre intercambio limitada a una lista de artículos
- Equiparación de gravámenes a los artículos señalados en la lista anterior, que provengan del extranjero
- Incorporación de materias relativas a la consideración como nacional al capital centroamericano
- El listado de establecimientos de una zona de libre intercambio se establece en función de estudios relativos a programas de industrialización y proyecto de Ley sobre Industrias Regionales

Finalmente, el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica fue firmado en 1958 en Tegucigalpa. Una vez entrado en vigencia el Tratado Multilateral el 2 de junio de 1959, la reacción de la burguesía salvadoreña y del Gobierno de Estados Unidos no se hizo esperar, dado que el régimen de industrias de integración iba en contra de la política económica norteamericana, que rechazaba la planificación, un mercado protegido del exterior, pero al interior del cual existía libre competencia donde las empresas estadounidenses tuvieran libre participación. Por su lado, la burguesía salvadoreña también se mostraba preocupada tanto por problemas demográficos y por la libre movilidad de factores de producción.

Dados los conflictos observados en dicho Tratado, se impulsó el Tratado de Asociación Económica Centroamericana entre Guatemala, Honduras y El Salvador en 1960 con el objetivo de unificar dichas economías, e impulsar el desarrollo de Centroamérica para mejorar las condiciones de vida de su población. Dicho instrumento llevó a la creación del MCCA, integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, en

busca del perfeccionamiento de una zona libre de comercio y adopción de un arancel uniforme por sus socios comerciales; de igual manera, se comprometieron a construir una Unión Aduanera entre sus territorios. En consecuencia, el modelo de la CEPAL tenía poco que ver con este nuevo Tratado, puesto que la integración tomó otro rumbo influenciada por la política estadounidense, pasando de un modelo de integración que impulsara la disminución de la dependencia centroamericana, a un modelo que continúa alentando los lazos de dependencia (SICEX, 2019).

Posteriormente, se entra a una etapa de diversas firmas de Tratados como los siguientes:

- a. El Protocolo de Tegucigalpa (PT) el 13 de diciembre de 1991, donde los participantes fueron las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, quienes formaban una comunidad económica y política que perseguía la Integración Centroamericana; estableciendo el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) al cual se incorporó Belice en el 2000 y República Dominicana en el 2003 (SICE, 2019).
- b. En 1993 se realizó el Protocolo de Guatemala (PG), reestructurando el Mercado Común Centroamericano y creando la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) (Martínez, 2014)
- c. En un plano más internacional, El Salvador se incorporó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1991, tomando compromiso en la Ronda de Uruguay en 1995 para posteriormente incorporarse a la Organización Mundial del Comercio (OMC), y también participando en el Grupo de las economías Pequeñas, Vulnerables y el Grupo de los 33 (Martínez, 2014)

El GATT desarrolló ocho rondas, donde se buscaba la liberalización del comercio entre las partes involucradas, de manera que se llevó a cabo la octava ronda denominada “Ronda de Uruguay” que incluye temas agrícolas, reconociendo la necesidad de abordar un tema tan distorsionado por ciertas fuerzas políticas internas de algunos países desarrollados, los cuales tienen fuertes repercusiones en el comercio agropecuario, logrando aceptar las enormes distorsiones comerciales producidas por las medidas proteccionistas en dicho mercado. Al término de la Ronda de Uruguay, se llegó al acuerdo de una reducción de subsidios a la exportación, disminución de medidas de apoyo interno, eliminación de cuotas de importaciones, reducción de aranceles, entre otras medidas. El Salvador, por su parte, declaró que continuaría con el su programa de reforma económica, donde proyectaba reducir progresivamente los tipos arancelarios, eliminar las prohibiciones de importaciones, los efectos de protección resultantes de impuestos internos y la anulación de las exoneraciones fiscales discriminatorias (Amador, Perez, & Pratt, 1998)

- d. El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica (CAFTA), suscrito en 2003, incorporándose posteriormente República Dominicana en el 2004, asumiendo el nombre de DR-CAFTA, en el cual los gobiernos firmantes eran República Dominicana, Estados Unidos y Centroamérica.

El DR-CAFTA observaba una aplicación multilateral entre los miembros involucrados, por lo que se evidenciaría un beneficio en las relaciones comerciales intra centroamericanas, por las mejoras normativas. El acuerdo respetaba los avances de los países en cuestión de comercio de bienes, pero a la vez expandía y mejoraba las previsiones en materia de normas de origen, compras gubernamentales, propiedad intelectual, inclusiones de temas laborales y ambientales. Asimismo, el DR-CAFTA presentaba el potencial para generar oportunidades de inversión, comercio y empleo; pues se basaba en una estrategia de desarrollo nacional con apertura e inserción en la economía mundial, a través de medidas de liberalización del comercio de bienes y servicios (Pacheco & Valerio, 2007).

Con el Tratado llevado a cabo, la rama económica que se vio más beneficiada fue la industria, específicamente en la producción de prendas de vestir; pues aumentaron los niveles de exportación, en donde Estados Unidos fue el principal socio comercial de El Salvador, representando un 46.7% del total de exportaciones y un 39.4% del total de importaciones. A su vez, más del 90% del comercio salvadoreño con la economía estadounidense, se concentró dentro de la industria manufacturera (BCR, 2018).

Según el BCR (2000), con el fin de fortalecer la integración económica en la región, -bajo el modelo de un avance de desarrollo económico y social de los países latinoamericanos-, las naciones del Triángulo del Norte (Guatemala, El Salvador, Honduras), iniciaron un proceso de negociación para la implementación de un tratado de libre comercio TLC-TN, firmado el 9 de agosto de 2007. Dicho acuerdo proponía asuntos como el Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, inversión, servicios, facilitación del comercio y permitir libre circulación transfronteriza de servicios. Los objetivos del tratado lograron expandir y diversificar el comercio de mercancías y servicios entre ambas partes, eliminando barreras al comercio y permitiendo mayor eficiencia en la circulación transfronteriza de mercancías y servicios dentro de la Zona de Libre Comercio; de manera que se promueven las condiciones de competencia leal, para proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada sector de los países participantes.

El acuerdo comercial de El Salvador con Taiwán en el 2007, se manejó como una forma en que las negociaciones comerciales se encaminaron en ciertos ejes indispensables como el reconocimiento de las diferencias que existen en torno al desarrollo en El Salvador y Honduras en relación con Taiwán. Así mismo, incluyen muchas disposiciones

relacionadas con el tratamiento y la forma que se les daría a las mercancías para poder gozar del libre comercio. En lo que respecta a los aranceles o los derechos a la importación, se comprometieron a implementar un programa de Desgravación Arancelaria para las mercancías originarias provenientes de los países que integran el tratado (MINEC, Ministerio de Economía , 2007)

- e. El tratado de libre comercio entre Colombia, El Salvador, Guatemala y Honduras suscrito el 9 de agosto de 2007, pero ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador el 21 de agosto de 2009, entró en vigor en el 2010, el cual buscaba promover la expansión y diversificación del comercio tanto de mercancías como de servicios entre las partes involucradas, así como eliminar barreras al comercio y facilitar el flujo de servicios dentro de la zona de libre comercio y promover las inversiones de cada parte (SICEX, 2016).

En las últimas décadas, la Unión Europea ha sido uno de los socios estratégicos de El Salvador, estrechando sus relaciones bajo los fundamentos de dos instrumentos esenciales: el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC) entre la Unión Europea (UE) y Centroamérica, entrando en vigor en 2014; y el Acuerdo de Asociación con Centroamérica, el cual se basaba en tres pilares (diálogo político, cooperación y comercio). Este acuerdo permitió consolidar las relaciones económicas entre la UE y Centroamérica, presentándose como una oportunidad de desarrollo para El Salvador. Ahora bien, el Acuerdo Comercial amplió las relaciones comerciales entre El Salvador y la Unión Europea, promoviendo la expansión del comercio mediante reducción de barreras arancelarias y facilitación de las normas y reglamentos técnicos para el comercio, promover la integración económica regional, etc. Estas medidas, generaron un intercambio comercial de 739 millones de euros durante el 2015, dando lugar a que las exportaciones de El Salvador hacia la UE aumentaran un 5.5% entre 2014 y 2015 (SICE, 2019).

2.2.2. Principales Desgravaciones

Luego de las elecciones presidenciales de 1989, en las que resultó electo Alfredo Cristiani, El Salvador dio paso a la apertura comercial y puso fin al proteccionismo del sector externo por medio de las desgravaciones arancelarias. Bajo la influencia de las Instituciones Financieras Internacionales (IFIs) llevaron a cabo la implementación de un nuevo modelo económico que buscó abrir la economía salvadoreña al mercado internacional, a través del sector financiero y la apertura comercial (Lopez & Valladares, 2015).

El gobierno de Cristiani desarrolló una política comercial, cuyo principal objetivo fue la inserción de El Salvador al mercado internacional, con un enfoque de liberalización comercial; con el fin de generar altos niveles de participación de las exportaciones en el resto del mundo, y lograr disminuir el déficit comercial (Lopez & Valladares, 2015).

A finales de la década de los 90's, El Salvador dio inicio a una desgravación arancelaria, la cual sufrió diferentes variaciones en su proceso. Este instrumento de política fiscal colocó al productor extranjero en ventaja frente a los productores nacionales, por ende, motivó a estos últimos a modernizar e innovar para mantener su cuota de mercado y ganancia. Por otro lado, la desgravación arancelaria fue una de las bases principales en la vía de política comercial del modelo económico neoliberal, debido a que esta abriría camino a una disminución de los costos nacionales de producción, y, el consumidor tendría beneficios de la desgravación, ya que gozaría de precios menores en comparación a los que se tenían en proteccionismo.

En 1991, el país se adhirió al GATT y se logró una fuerte reducción del techo arancelario a las importaciones las cuales pasaron de 290% a 20% y se dio un aumento en el piso de 0% a 5% en los años posteriores. Se impulsaron barreras no arancelarias como: tipos de cambios múltiples, depósitos previos, cuotas y prohibiciones a las importaciones, impuestos selectivos a las importaciones y restricciones a las exportaciones. En este marco de desgravación, algunos productos quedaron arriba del techo arancelario, como fueron las bebidas alcohólicas al 30%, y textiles, calzados y vehículos no considerados bienes de capital a 25% (Moreno, La Globalización Neoliberal en El Salvador: un análisis de sus impactos e implicaciones, 2004).

A fin del marco de liberalización, El Salvador se unió a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, gracias a las IFIs, adhesión que consolidó la desgravación arancelaria propuesta en los primeros años del gobierno de Cristiani. A inicios de 1996, las importaciones de materia prima y bienes de capital se redujeron de 5% a 1% hasta 1999. Sin embargo, hasta 1997 el gobierno percibió grandes cantidades de dinero por impuestos a las importaciones, a pesar de las desgravaciones arancelarias y la eliminación de impuestos a las exportaciones (Garate, Tablas, & Urbina, 2010).

Según la OMC (1996), El Salvador ha disminuido rápidamente las tarifas de aranceles desde 1989, señalando que en 1995 estos variaron entre el 1% y 30%, con un promedio no ponderado del 10.1%. El país consolidó las tarifas de aranceles cuando se unió al GATT en 1990 y dio plena cobertura de estas en la Ronda de Uruguay. De igual manera, menciona que la economía salvadoreña abrió camino a nuevas oportunidades en el mercado internacional, cuando creó programas de estabilización y ajustes estructurales, reformas comerciales y la privatización.

En el 2002, Estados Unidos entró en negociación con el Tratado de Libre Comercio para Centroamérica con el objetivo de desarrollar relaciones arancelarias preferenciales; la vigencia del tratado en El Salvador el 2006. Este TLC trajo consigo diferentes beneficios en las desgravaciones, siendo uno de ellos la eliminación de los subsidios a las exportaciones con Estados Unidos, beneficiándose principalmente los productos lácteos y derivados. De igual manera, el sector industrial se benefició de un plazo de desgravación de hasta 10 años, y aquellos productos que contienen 65% de azúcar se encuentran libre de cuota y aquellos dulces considerados como étnicos están libres de arancel de

importación. El sector agrícola, goza de una protección de desgravación hasta 20 años, tienen libre acceso al mercado aquellos productos étnicos, y se eliminan el arancel del azúcar para aquellos productos que lo contienen (Calderon, Gonzalez, & Sanabria, 2008).

El Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) entre El Salvador y Cuba entró en vigencia en 2011, concediendo desgravaciones del 100% a productos de bovinos, mariscos, granos básicos, hortalizas, frutas selectas, té fermentado, mezclas de pastelería, aceites lubricantes, entre otros (MINEC, 2012).

En 2012 El Salvador y Ecuador se suscribieron a un Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAP); este instrumento permitió establecer relaciones comerciales con dicho país de forma que las tarifas arancelarias a los productos provenientes de ambos países se redujeron en los distintos porcentajes: una reducción del 80% del arancel para productos de panadería, accesorios de plástico, papelería, jugos, etc., y una reducción del 50% en el arancel para manufacturas de madera, papel higiénico, dulces, etc. (MINEC, 2012).

De acuerdo al MINEC (2016), para 2016 como parte del tratado CAFTA, se realizó una desgravación arancelaria para el arroz, que previamente era tasado con el 40%; en este año pasó a ser del 36%, y en 2017 se redujo nuevamente al 32%.

Como parte de un proceso de negociaciones con Corea del Sur, El Salvador logró suscribir en 2018 el Tratado de Libre Comercio con dicho país, cuyo objetivo fue incrementar los flujos comerciales entre las naciones, con el propósito de lograr dinamizar la economía salvadoreña. Dentro de este convenio se logró para 2018 un comercio libre de aranceles para la azúcar cruda, medicamentos café oro; así como también productos textiles (PROESA, 2018).

Entonces, se puede decir que las desgravaciones y exenciones relacionadas e involucradas en los acuerdos comerciales entre otros países y El Salvador en su mayoría han sido aplicados a bienes de consumo, y no aquellos bienes de capital e intermedios que son necesario para la producción. Por ende, las desgravaciones señaladas en los tratados comerciales no proporcionan altos beneficios en la actividad económica del país, porque no reduce los costos de producción, a través de los insumos necesarios para producir, ya que son desgravaciones en bienes como calzado, textiles, bebidas, productos que contienen azúcar, productos lácteos y sus derivados, entre otros.

2.3. Características de las exportaciones salvadoreñas.

2.3.1. Evolución

En la década de los 80's El Salvador se encontraba en una situación de inestabilidad político-social, resultando en desventajas en los saldos de flujos comerciales para este periodo. A partir de esto, se generó un enfoque de desarrollo económico que limitaba el

papel del Estado como regulador de la economía, que se venía generando desde el modelo ISI, lo que cimentó la base para la apertura comercial en la década de los 90's.

En este contexto, se buscó eliminar el proteccionismo, a través de la apertura comercial, la creación de zonas francas, y la firma de los TLC. En años posteriores a la aplicación de estas reformas, se generaron cambios relevantes dentro de la estructura de las exportaciones del país como resultado de los programas de ajuste que se dieron por la crisis que experimentó el sector agropecuario, junto con la caída en el precio de estos. El grueso de las exportaciones deja de constituirse principalmente por productos tradicionales como: el café, algodón y azúcar, y pasando por productos no tradicionales, como los textiles.

Entre 1995 al 2000 el valor de las exportaciones ascendió a \$3,161.6 millones, y en estos años las exportaciones tradicionales únicamente crecieron en 2% y las no tradicionales en 3.6%, impulsadas estas últimas principalmente por la maquila.

De acuerdo a Valles (2017), en 2001 con la dolarización de la economía disminuyeron los costos de transacciones por bienes y servicios en el entorno internacional lo que se tradujo en el aumento de las exportaciones del 2001 al 2002 ya que pasaron de \$3,071.8 millones a \$3,231.0 millones, y un crecimiento de 4.6%, debido al alza en la competitividad, relacionado también con la depreciación del tipo cambio real.

Desde esa fecha hasta 2005, su comportamiento fue más estable, e incrementó a \$3,713.7 millones. Sin embargo, durante el periodo del 2005 al 2010, las exportaciones presentaron un comportamiento inestable, ya que hasta mediados del 2008 se mantuvieron creciendo hasta ser afectadas por la crisis financiera originada en Estados Unidos. En este sentido, el valor de las exportaciones específicamente desde el 2008 a 2009, decrece a una tasa de -16.7%, pasando, de \$4,809.8 millones a \$4,215.8 millones, ya que se presentaron menores niveles de producción en actividades agrícolas y de construcción, además del poco dinamismo de las economías internacionales. El sector maquila fue el más afectado debido al incremento en los precios del petróleo y otros productos de comercio exterior; a pesar de ello, muestra un crecimiento superior previo a la crisis. En el 2010 las exportaciones volvieron a crecer, superando niveles previos a la crisis ya que ascendieron a \$4,971.1 millones, equivalente a una tasa de 16.4% respecto al 2009 (Ministerio de Hacienda, 2011).

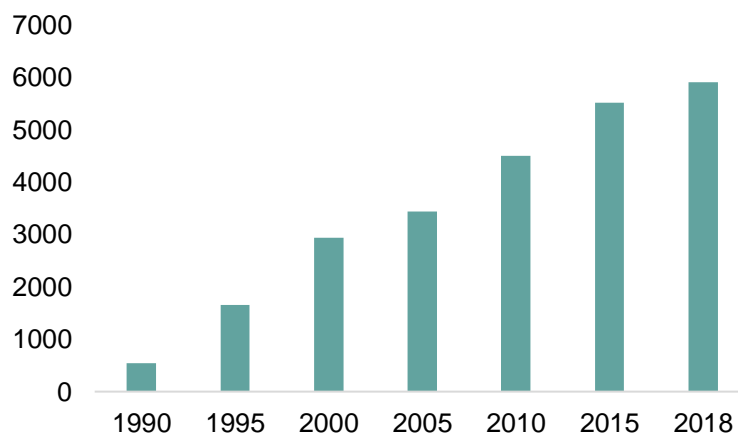
La roya afectó las plantaciones de café específicamente los periodos de 2012 al 2013, provocando la caída de los precios internacionales de café, lo que desincentivó la producción e incidió en los niveles de crecimiento de las exportaciones, ya que su tasa de crecimiento fue únicamente de 3.4%. Otro periodo que fue afectado por la roya fue del 2014 al 2015 ya que afectó los cultivos del café disminuyendo en 10% la producción total, siendo El Salvador, el país más afectado. Sin embargo, el crecimiento del sector manufacturero contrarrestó un poco esta disminución ya que fue el sector que más aportó

a las exportaciones totales en un 95.7%, de igual forma las exportaciones de maquilas que generaron un valor de \$88.3 millones (Fews Net, 2016).

A partir del 2015 al 2018 las exportaciones incrementaron de \$6,911.0 a \$7,224.7 millones. En este último año la industria manufacturera exportó \$5727.4 millones; con una participación del 97% del total exportado y un crecimiento de 2.5%. Las exportaciones de maquila ascendieron con \$1261.8 millones y las del sector de agrícola a \$170.1 millones (BCR, 2019)

Gráfico 2. Exportaciones de El Salvador 1990-2018

En Millones de US Dólares.



Fuente: BCR.

2.3.2. Participación en el Producto Interno Bruto

La participación de las exportaciones en el PIB, ha presentado una tendencia creciente pasando de 11.2% en 1990 a 18.5% en 1995 y 24.9% en 2000 respectivamente, a partir de este periodo hasta el 2005 la participación de las exportaciones perdió dinamismo ya que disminuyó a 23.3%. Esta disminución se ve influenciada por la intensificación de la roya que afectó el café y fenómenos como los terremotos del 2001, los cuales provocaron daños en la infraestructura, equipamiento y en los cultivos, ya que las tierras para la producción se vieron afectadas, sufriendo el sector agropecuario una pérdida estimada en \$85.6 millones, y por ende, repercutió en la disminución de las exportaciones en un 3%. De igual forma, aunque en menor proporción El sector industrial también presentó pérdidas en la producción de bienes no tradicionales (maquilas), de alrededor de 33% (CEPAL, 2001).

Debido al efecto mundial de la crisis financiera entre 2008 y 2009, las exportaciones tuvieron una importante disminución en su participación en el PIB, pasando de 25.8% a

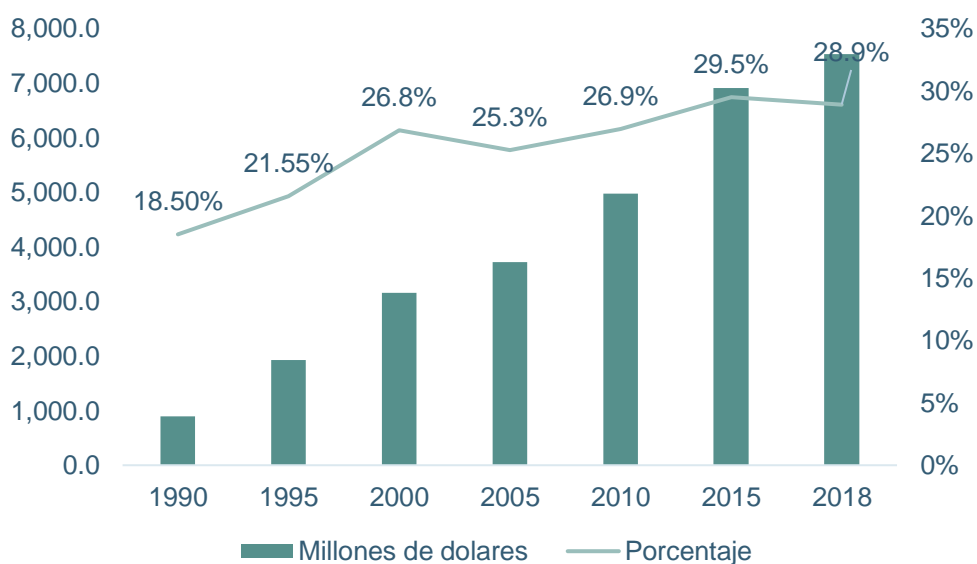
21.9%, y también como resultado del poco dinamismo en las economías internacionales, caída en el crecimiento económico de los Estados Unidos y el impacto en el desempleo, que generaron niveles altos de precios en el petróleo y productos que incrementaron el costo de producción, asimismo se evidenció una disminución en los ingresos de remesas familiares. Sin embargo, para 2010, el nivel de participación de las exportaciones volvió a incrementar a 24.3%; a partir de este año el Gobierno buscó incentivar y dinamizar otros sectores que se encontraban en niveles de crecimiento por debajo de los que se tenían previo a la crisis (Ministerio de Hacienda, 2011).

En el 2014 la participación de las exportaciones en el PIB había disminuido a consecuencia de la reducción en la demanda de Estados Unidos de bienes y servicios en -0.9% (BCR, 2014).

El año 2015 fue considerado como uno de los de con mayor dinamismo y crecimiento de las exportaciones con un nivel de aportación de 23.50%, motivado por el crecimiento de Estados Unidos, así como la reducción en el precio del petróleo. El sector industria y servicios fueron los que más incrementaron, pero el sector agrícola se vio afectado por la sequía y la roya que ocurrió en ese mismo año.

Durante este período hasta el 2018 la aportación de las exportaciones respecto al crecimiento del PIB disminuyó proporcionalmente de 23.50% a 22.66%, a pesar de que las exportaciones totales habían aumentado.

Gráfico 3. Participación de las exportaciones en el PIB expresada en Millones de US Dólares y porcentaje del PIB 1990-2018.



Fuente: Elaboración propia con base en BCR.

2.3.3. Estructura según socios comerciales

A continuación, se presenta el listado de los principales socios comerciales de El Salvador en relación a las exportaciones y su porcentaje de incidencia dentro de estas; es decir, el peso que representan dentro de las exportaciones:

Tabla 2. Estructura por socios comerciales de las exportaciones 1990-2018

En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.

AÑO	PAÍS	VALOR MONETARIO	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
1990	Estados Unidos	\$229.0	42.0%
	Alemania	\$96.9	18.0%
	Guatemala	\$73.1	14.0%
	Costa Rica	\$45.1	8.3%
	Países Bajos	\$15.7	2.9%
	Resto de países	\$79.8	14.8%
1995	Estados Unidos	\$757.00	50.0%
	Alemania	\$230.00	15.0%
	Guatemala	\$148.00	9.8%
	Costa Rica	\$76.40	5.1%
	Honduras	\$62.70	4.2%
	Resto de países	\$240.8	15.9%
2000	Estados Unidos	\$1,800.00	64.0%
	Guatemala	\$288.00	10.0%
	Honduras	\$173.00	6.1%
	Canadá	\$91.20	3.2%
	Alemania	\$87.40	3.1%
	Resto de países	\$384.0	13.6%
2005	Estados Unidos	\$1,850.00	58.0%
	Guatemala	\$347.00	11.0%
	Honduras	\$197.00	6.2%
	Nicaragua	\$161.00	5.1%
	Costa Rica	\$94.20	3.0%
	Resto de países		
2010	Estados Unidos	\$2,000.00	46.0%
	Guatemala	\$619.00	14.0%
	Honduras	\$578.00	13.0%
	Nicaragua	\$176.00	4.0%

2015	Costa Rica	\$143.00	3.2%
	Resto de países	\$868.0	19.8%
	Estados Unidos	\$2,500.00	48.0%
	Honduras	\$746.00	14.0%
	Guatemala	\$716.00	13.0%
	Nicaragua	\$352.00	6.6%
	Costa Rica	\$229.00	4.3%
2018	Resto de países	\$745.7	14.1%
	Estados Unidos	\$2,600.00	44.0%
	Honduras	\$905.00	15.0%
	Guatemala	\$847.00	14.0%
	Nicaragua	\$405.00	6.0%
	Costa Rica	\$259.00	4.0%
	Resto de países	\$992.6	17%

Fuente: Elaboración propia con base en OEC.

Estos datos, evidencian la evolución e importancia que ciertos países han tenido y siguen teniendo con relación a su participación dentro del comercio que mantienen con El Salvador, especialmente la creciente sociedad entre Estados Unidos y El Salvador, el cual representa casi la mitad del total de exportaciones a lo largo de los períodos establecidos. Asimismo, algunos países que poseían cierto protagonismo dentro de las relaciones de intercambio como Alemania, a lo largo del desarrollo comercial fueron perdiendo terreno, al punto que dejaron de entrar en la lista de los cinco principales socios comerciales, dando lugar a otras naciones como Honduras, Nicaragua o Costa Rica, quienes pasaron a ocupar un lugar importante dentro de este grupo.

2.3.4. Estructura por productos.

En el año 1990, los rubros que aportaron más a las exportaciones fueron el sector agrícola e industrial. Dentro del sector agrícola los productos principales fueron el café, la caña de azúcar y el algodón, seguidos en menor proporción de crustáceos y moluscos. Por otra parte, en el sector industrial los productos que más aporte tuvieron fueron los textiles, principalmente los abrigos femeninos, calzado y sábanas, seguidos de la maquinaria eléctrica, contenedores de papel para oficina, y medicamentos.

Tabla 3. Principales productos de exportación en 1990.
En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Café	\$ 218.3	24.5%
Maquinaria Electrónica	\$ 31.8	3.5%
Abrigos femeninos	\$ 15.3	1.7%
Algodón	\$ 14.5	1.6%
Contenedores de papel para oficina	\$ 13.4	1.5%
Medicamentos	\$ 13.0	1.4%
Crustáceos y Moluscos	\$ 12.0	1.3%
Calzado	\$ 11.7	1.3%
Sábanas	\$ 9.3	1.0%
Caña de Azúcar	\$ 9.0	1.0%
Resto de productos	\$ 549.3	61.2%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR.

En 1995, las exportaciones provenientes del sector industrial crecieron, principalmente productos textiles y de confección, como ropa interior de algodón, abrigos femeninos, camisetas para hombres, abrigo de punto, prendas de punto, ropa interior de punto sintética, así como también maquinaria electrónica pero en menor proporción. En cambio, el sector agrícola continuó siendo uno de los principales sectores que mayor aportaba, aunque las exportaciones de algunos productos disminuyeron, manteniéndose entre los diez principales únicamente el café y la caña de azúcar, así como los crustáceos y moluscos.

Tabla 4. Principales productos de exportación en 1995.
En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Café	\$ 401.9	20.9%
Ropa interior de algodón	\$ 117.1	6.0%
Abrigos femeninos	\$ 76.1	3.9%
Camisetas para hombres	\$ 74.7	3.8%
Prendas/ abrigo de punto	\$ 63.7	3.3%
Prendas de punto	\$ 60.0	3.1%
Maquinaria Electrónica	\$ 40.1	2.0%
Ropa interior de punto sintéticos	\$ 36.3	1.8%
Crustáceos y Moluscos	\$ 27.6	1.4%
Medicamentos	\$ 27.2	1.4%
Resto de productos	\$ 1017.9	52.4%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR.

En el 2000, el sector manufacturero continuó siendo el que generaba mayores productos de exportación en comparación al agrícola. A partir de este año, el principal producto de exportación fue la ropa interior de algodón, seguida del café y de abrigo de punto, ropa interior de punto sintético, prendas de punto, abrigos femeninos, camisetas de hombre y maquinaria electrónica, y en último lugar, la caña de azúcar.

Tabla 5. Principales productos de exportación en 2000.

En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Ropa interior de algodón	\$ 566.4	17.9%
Café	\$ 282.6	8.9%
Prendas/ abrigo de punto	\$ 211.4	6.6%
Ropa interior de punto sintéticos	\$ 195.1	6.1%
Prendas de punto	\$ 123.0	3.9%
Abrigos femeninos	\$ 102.2	3.2%
Maquinaria Electrónica	\$ 78.4	2.4%
Camisetas de hombre	\$ 77.7	2.4%
Grandes aeronaves	\$ 65.8	2.1%
Caña de Azúcar	\$ 43.8	1.3%
Resto de productos	\$ 1440.46	45.2%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

En el 2005, el principal producto de exportación continuó siendo la ropa interior de algodón, seguido de abrigos de punto y ropa interior sintética de punto, es decir, en este año el sector textil y de confección era el rubro que mayor aporte generaba a las exportaciones. Por otro lado, el valor de las exportaciones del café desde 1995 empezó a disminuir, siendo en este año como el cuarto producto más exportado. Caso contrario ocurrió con la caña de azúcar, cuyo valor de exportación iba en aumento, alcanzando valores mayores que la maquinaria eléctrica, medicamentos, abrigos femeninos y otro tipo de transacciones.

Tabla 6. Principales productos de exportación en 2005.
En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Ropa interior de algodón	\$ 566.2	15.2%
Prendas/ abrigo de punto	\$ 352.8	9.5%
Ropa interior de punto sintéticos	\$ 206.4	5.5%
café	\$ 166.3	4.4%
Prendas de punto	\$ 161.2	4.3%
Caña de Azúcar	\$ 98.5	2.6%
Maquinaria Electrónica	\$ 82.8	2.2%
Medicamentos	\$ 70.1	1.8%
Abrigos femeninos	\$ 60.8	1.6%
Transacciones Sin clasificación	\$ 60.7	1.6%
Resto de productos	\$ 1923.2	51.3%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

En el 2010, la industria textil continuó estableciéndose como el principal rubro que aportaba a las exportaciones a través de la ropa interior de algodón, seguida de abrigos y otras prendas de punto. Para este año el café, había incrementado el valor de las exportaciones, pero no alcanzaron los niveles de exportación que se producían en 1995 y 2000. A diferencia de los años anteriores, los contenedores plásticos para almacenamiento pasaron a ser uno de los principales diez productos de exportación.

Tabla 7. Principales productos de exportación en 2010.
En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Ropa interior de algodón	\$ 664.9	13.3%
Prendas/ abrigo de punto	\$ 302.0	6.0%
Prendas de punto	\$ 240.2	4.8%
café	\$ 232.1	4.6%
Ropa interior de punto sintéticos	\$ 165.9	3.3%
Maquinaria Electrónica	\$ 143.5	2.8%
Caña de Azúcar	\$ 128.7	2.5%
Accesorios Ropa de punto	\$ 120.6	2.4%
Plástico Contenedores de Almacenamiento	\$ 115.6	2.3%
Medicamentos	\$ 108.5	2.1%
Resto de productos	\$ 3498.4	69.2%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

Del 2015 al 2018, la industria textil continuó siendo el sector que más aporta a las exportaciones, siendo siempre el principal producto de exportación la ropa interior de algodón y camisetas de punto. Durante este periodo el café, dejó de ser uno de los

principales productos de exportación del país; a diferencia de este, la caña de azúcar incrementó el valor de sus exportaciones en \$19, 509,276 entre ese periodo. Finalmente, en el 2018, productos como condensadores eléctricos, para transporte y agua, incluida el agua mineral, empezaron a formar parte de los principales diez productos de exportación.

Tabla 8. Principales productos de exportación en 2015.
En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Ropa interior de algodón	\$ 887.6	12.8%
Prendas/ abrigo de punto	\$ 290.3	4.2%
Prendas de punto	\$ 267.9	3.8%
Ropa interior de punto sintéticos	\$ 223.7	3.2%
Accesorios Ropa de punto	\$ 212.4	3.0%
Plástico Contenedores de Almacenamiento	\$ 185.8	2.6%
Maquinaria Electrónica	\$ 162.5	2.3%
Caña de Azúcar	\$ 158.7	2.2%
Café	\$ 147.6	2.1%
Medicamentos	\$ 122.5	1.77%
Resto de productos	\$ 4356.8	62.1%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

Tabla 9. Principales productos de exportación en 2018.
En Millones de US Dólares y porcentaje respecto al total.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
T-Shirts y camisetas, de punto	\$ 798.0	10.5%
Suéteres (Jerséis), Pullovers	\$ 372.0	4.9%
Calzas, Panty-Medias, Leotardo	\$ 241.1	3.2%
Condensadores eléctricos fijos	\$ 215.9	2.8%
Artículos para el transporte	\$ 202.7	2.6%
Calzoncillos (incluidos los	\$ 179.5	2.3%
Azúcar de caña o de remolacha	\$ 178.3	2.3%
Papel del tipo utilizado para	\$ 152.5	2.0%
demás tejidos de punta	\$ 144.1	1.9%
agua, incluidas agua mineral	\$ 135.0	1.7%
Resto de productos	\$ 5039.0	65.8%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR.

Respecto al origen de los bienes que se comercian con el exterior, en 1990, la base de las exportaciones se componía principalmente por productos de origen agrícola y algunos otros del sector manufacturero demostrando que se seguía apostando por el comercio de bienes provenientes del sector primario, y que se comenzaba a dar un impulso al comercio de bienes provenientes del sector secundario. Sin embargo, desde 1995, hasta el 2018, las exportaciones pasaron de ser mayormente de producción agrícola y comenzó a darse lugar a productos de origen manufacturero los cuales se vendían a los principales socios comerciales.

2.4. Características de las importaciones salvadoreñas.

2.4.1. Evolución

La economía salvadoreña ha sido impactada por diferentes variaciones en el mercado exterior. Por ejemplo, la evolución en los mercados internacionales en precios de los principales productos de comercialización. Estos comportamientos han sido influenciados por los conflictos políticos, decisiones económicas, problemas climáticos, variaciones en los factores de producción, etc. Es decir, la economía internacional influye sobre la economía nacional, por lo que la evolución y cambios del sector externo evidencian rasgos estructurales en esta, ya que es la vía para que las condiciones del entorno internacional repercutan en el país.

Luego del conflicto armado, a finales de la década de 1980 la mayor parte de infraestructura del país fue de uso militar; es decir, recurso nacional para fines de defensa nacional por lo cual fueron totalmente destruidos, perjudicando en años posteriores la producción del país y profundizando aún más la crisis económica que se vivía en la época. Durante 1989 a 1995, con la Población Económicamente Activa (PEA) y la firma de los Acuerdos de Paz, se desarrollaron diferentes reformas estructurales relacionadas al sector comercio, financiero y público que generaron un impacto de demanda favorable al interior del país. En el mercado internacional se evidenció una disminución de la tasa de interés y un aumento del crecimiento económico gracias al boom de consumo que fue posible por el crédito del sistema bancario al sector privado; en este contexto las importaciones pasaron de \$1499.15 millones a \$3373.05 millones en 1990 a 1995.

En 1996, se registró un alto crecimiento a nivel mundial dando origen a una oferta desfavorable en el exterior debido a la reducción del ritmo de crecimiento del producto; esto dio como resultado un detrimento de los términos de intercambio y altas tasas de interés, y muchos países se vieron influenciados a las perturbaciones del exterior ya que demuestran una relación dependiente de los recursos financieros internacionales. Sin embargo, El Salvador reaccionó ante las fluctuaciones, ya que en este año las importaciones disminuyeron a \$3272.85 millones. Al examinar la composición, se puede ver que las importaciones de bienes de capital disminuyeron en 17.1%, las importaciones de bienes intermedios cayeron en un 0.4% y las importaciones de consumo en 0.2%.

En el período 1997-2000, la economía salvadoreña estuvo determinada por el fin del boom de consumo y el incremento de las tasas de interés internacional; en el resto del mundo había una crisis financiera (en Rusia y Brasil) y se dio una reducción en los niveles de inflación de 4.33%; sin embargo, las importaciones del país pasaron de \$3836.74 millones a \$4,935.85 millones en estos años (Cabrera, Fuentes, & Desireé, 2005).

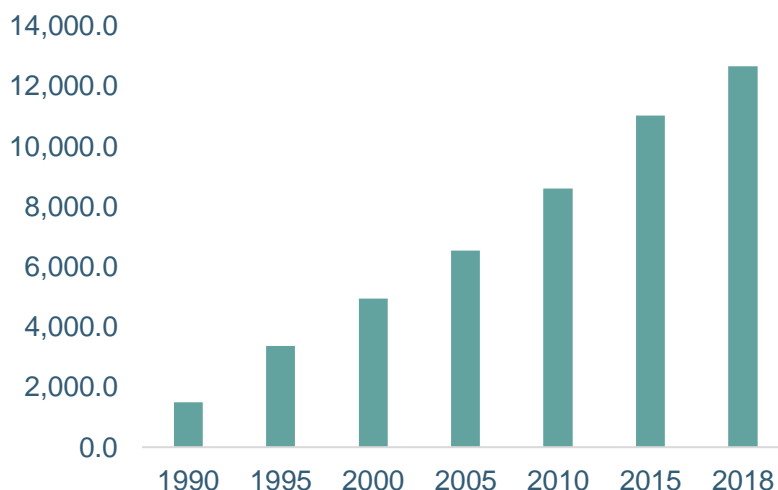
Para el quinquenio del 2000 al 2005, las importaciones realizadas por El Salvador muestran tendencia al crecimiento desde el 2001, y en el 2002 aumentaron en 3.3% en relación con el año anterior. Las importaciones presentaron un comportamiento al alza aproximado del 6.3%, el total de importaciones fueron \$6533.15 millones en 2005 monto superior al 2004 que fueron de \$6,021.90 millones (Cabrera, Fuentes, & Desireé, 2005).

Desde 1990, las políticas comerciales del país se han ido liberalizando poco a poco con el paso de los años y se han realizado diferentes avances aduaneros. Por ejemplo, para los años 2006 a 2010, se fortaleció el marco institucional de política comercial, hubo eliminación de prescripciones de licencia en algunas importaciones con el fin de mantener la seguridad nacional, la salud, el medio ambiente y la moral pública. En este contexto, las importaciones aumentaron de \$7,602.49 millones en 2006 a \$9,699.5 millones en 2008. Sin embargo, luego de la crisis financiera en Estados Unidos, las importaciones se redujeron para el 2009 a un total de \$7,413.8 millones, debido a la disminución de precios de algunos bienes, como consecuencia de la desaceleración en la demanda de los sectores económicos influenciados por la incertidumbre de la crisis internacional (MINEC, Informe del Comercio Internacional, 2010).

A finales del 2012, las importaciones reportan un valor de \$10,495.79 millones y para 2015 fueron de \$11,033.34 millones. En los últimos seis años las importaciones crecieron 7.8% en promedio. De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) para finales de 2015, las importaciones de bienes de capital fueron las únicas que registraron crecimiento de 12.4%, el petróleo y sus derivados muestran una reducción de 22.8% y los bienes intermedios de 0.5%. Para el 2018, las importaciones registraron un valor de \$12668.37 millones, lo que equivale a un crecimiento de 11.3%, y dentro de ellas, las importaciones de bienes de consumo crecieron a una tasa de 9.8% y las importaciones de bienes intermedios alcanzaron el 11.1% de crecimiento comparado con el año anterior (BCR, 2014).

Gráfico 4. Importaciones de El Salvador 1990-2018.

En Millones de US Dólares.



Fuente: BCR.

2.4.2. Participación en el PIB

Los primeros años de la década de 1990, fueron administrados por el gobierno de ARENA, que llevó a cabo reformas en conjunto para acelerar el proceso de desregulación y privatización, con el fin de crear un ambiente en condiciones idóneas para impulsar la apertura comercial, la instalación de inversión extranjera y así lograr incorporar a El Salvador a la globalización y los mercados internacionales. A su vez, realizaron diferentes préstamos con el Banco Mundial (BM), y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para crear programas vinculados a reformas relacionadas con la administración tributaria y aduanera, a un nuevo sistema de administración financiera integrada, reestructuración de algunos ministerios, entre otras. En este contexto la participación de las importaciones en el PIB aumenta, pasando de 31.1% a 37.8% en 1990 y 1995, respectivamente (BCR, 2005)

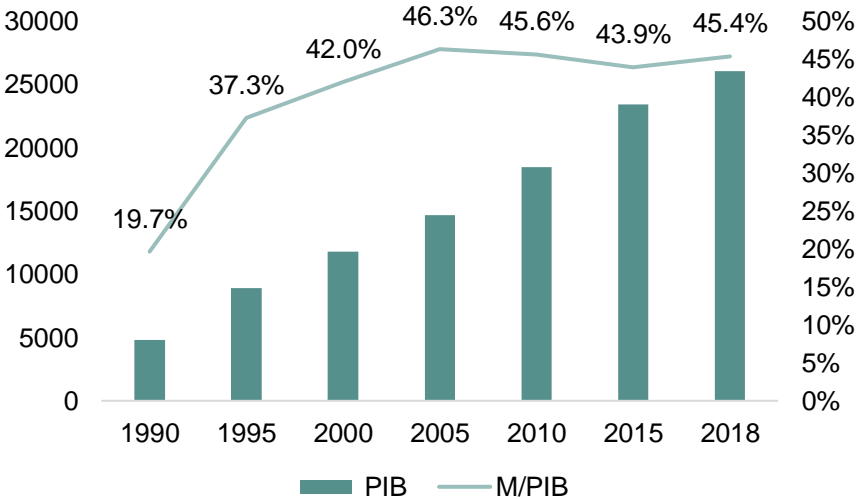
Para el quinquenio de 1996 a 2000, se evidenció una desaceleración en el crecimiento de la inversión privada, como consecuencia de la baja productividad en los factores productivos y el agotamiento del boom de consumo por la postguerra. Sin embargo, la participación de las importaciones en el PIB aumentó en comparación con los años anteriores, pero a un ritmo de crecimiento menor, representando el 41.9% de importaciones en el PIB.

los siguientes años. Es importante mencionar que en esta época se dio un movimiento migratorio masivo hacia el exterior, y el consiguiente, un aumento en el flujo de las remesas, lo que ha contribuido a mejorar el bienestar de la población, reflejándose en un

alza en la demanda de importaciones, que para 2003 representaba el 42.3% en el PIB. La economía salvadoreña había entrado en una etapa de mayor crecimiento para el 2005, las importaciones se mantuvieron en el alza, y estas representaron el 43.9%. Sin embargo, el crecimiento del PIB se contrajo debido a factores internos y efectos de la gran recesión de la economía internacional, de manera que las importaciones pasaron de 53.9% en 2008 a 42.1% en 2009 y para el 2010 representaron el 46.6%.

La economía salvadoreña había mostrado bajos niveles de crecimiento luego de los estragos de la crisis económica mundial; sin embargo, la participación de las importaciones en el PIB se mantuvo entre el 47.1% y 48.6% para 2015 y 2018, respectivamente.

Gráfico 5. Participación de las importaciones en el PIB expresada en Millones de US Dólares y porcentaje del PIB 1990-2018.



Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR.

2.4.3. Estructura por socios comerciales

A continuación, se presenta el listado de los principales socios comerciales de El Salvador en relación con las importaciones y su porcentaje de participación dentro de estas, es decir el peso que representan dentro de las importaciones:

Tabla 10. Estructura por socios comerciales de las importaciones 1990-2018

En Millones de US Dólares.

AÑO	PAÍS	VALOR MONETARIA	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
1990	Estados Unidos	498.0	53.0%
	Guatemala	98.0	10.0%
	México	55.2	5.8%
	Alemania	35.7	3.8%
	Japón	32.7	3.5%
	Resto de países	225.9	23.9%
1995	Estados Unidos	1,100.0	45.0%
	Guatemala	261.0	10.0%
	México	139.0	5.6%
	Japón	128.0	5.1%
	Alemania	84.3	3.4%
	Resto de países	765.7	30.9%
2000	Estados Unidos	1,700.0	44.0%
	México	305.0	7.6%
	Guatemala	292.0	7.3%
	Francia	229.0	5.7%
	Alemania	139.0	3.5%
	Resto de países	1248.3	31.9%
2005	Estados Unidos	2,200.0	36.0%
	Guatemala	566.0	9.1%
	México	510.0	8.2%
	Brasil	252.0	4.0%
	Venezuela	204.0	3.3%
	Resto de países	2,450.6	39.4%
2010	Estados Unidos	2,700.0	36.0%
	Guatemala	732.0	9.6%

	México	681.0	8.9%
	China	427.0	5.6%
	Honduras	344.0	4.5%
	Resto de países	2,676.3	35.4%
2015	Estados Unidos	3,100.0	35.0%
	Guatemala	990.0	11.0%
	China	834.0	9.4%
	México	754.0	8.5%
	Honduras	585.0	6.6%
	Resto de países	2,620.6	29.5%
2018	Estados Unidos	3,700.0	32.0%
	China	1,600.0	14.0%
	Guatemala	1,100.0	9.0%
	México	929.6	7.0%
	Honduras	753.9	6.0%
	Resto de países	3,804	32%

Fuente: Elaboración propia con base a OEC

Con los datos recopilados, se puede evidenciar la intensidad en la dependencia de bienes finales e intermedios, como petróleo y otros, importados desde el principal socio comercial que es Estados Unidos, por su participación dentro de dicha actividad comercial. Así mismo, destaca la tendencia creciente sobre los productos de origen chino, los cuales desde el 2010 vienen experimentando un alza en su porcentaje de participación alcanzando en el 2018 el segundo lugar dentro de los principales socios comerciales. Caso contrario a la situación de China, hay países que dejaron la órbita de ser principales socios comerciales y fueron perdiendo protagonismo, tal es el caso de países como Alemania, Canadá, Japón, entre otros.

2.4.4. Estructura por producto.

A partir de la apertura comercial, en El Salvador empezaron a incrementarse los flujos de importaciones de productos tecnológicos e industriales. En 1990, los principales productos de importación fueron aceites lubricantes de petróleo, seguido de petróleo crudo, productos de trigo, medicamentos, coches, camiones y furgonetas, y otros productos como aceite de semilla de algodón y leche en conserva.

Tabla 11. Principales productos de importación de El Salvador en 1990.
En Millones de US Dólares.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Aceites lubricantes de petróleo	\$ 62.8	6.6%
Grandes aeronaves	\$ 60.9	6.4%
Petróleo Crudo	\$ 36.2	3.8%
Transacciones Sin clasificación	\$ 34.8	3.7%
Varios de trigo	\$ 27.3	2.9%
Medicamentos	\$ 26.8	2.8%
Coches	\$ 19.1	2.0%
Camiones y Furgonetas	\$ 18.7	2.0%
Aceite de semilla de algodón	\$ 17.9	1.9%
Leche en conserva	\$ 14.1	1.5%
Resto de Productos	\$ 629.6	66.4%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

En 1995 el aceite lubricante de petróleo continuó siendo el principal producto de importación. En este año aumentó la demanda de coches, camiones, furgonetas y de vehículos de transporte público, aunque en menor proporción, por lo que incrementa la importación de estos productos, y, por ende, la importación de petróleo crudo, seguido de la importación de medicamentos, comestibles, tejidos de algodón terminados y leche en conserva.

Tabla 12. Principales productos de importación de El Salvador en 1995.
En Millones de US Dólares.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Aceites lubricantes de petróleo	\$ 111.5	4.5%
Coches	\$ 109.4	4.0%
Camiones y Furgonetas	\$ 108.1	4.3%
Petróleo Crudo	\$ 73.9	3.0%
Medicamentos	\$ 65.7	2.6%
Transacciones Sin clasificación	\$ 56.4	2.3%
Comestibles Varios	\$ 39.7	1.6%
Tejidos de algodón terminados	\$ 36.4	1.5%
Leche en conserva	\$ 33.4	1.3%
Los vehículos de transporte público	\$ 31.2	1.3%
Resto de Productos	\$ 1,855.8	73.6%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

En el 2000 la demanda de aeronaves incrementó significativamente, tanto que fueron el principal producto de importación durante este año, junto a la demanda de productos de algodón como la ropa interior. El petróleo, por su parte, incrementó aún más el valor de sus importaciones, seguido de ropa interior de punto sintéticos y tejidos de algodón.

Tabla 13. Principales productos de importación de El Salvador en 2000.
En Millones de US Dólares.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Grandes aeronaves	\$ 288.8	7.2%
La ropa interior de algodón	\$ 257.7	6.5%
Petróleo Crudo	\$ 211.5	5.3%
Varios de punto Prendas de abrigo	\$ 151.6	3.8%
Transacciones Sin clasificación	\$ 124.0	3.1%
La ropa interior de punto sintéticos	\$ 96.8	2.4%
Tejidos de algodón terminados	\$ 68.1	1.7%
Edibles Varios	\$ 67.5	1.7%
Aceites lubricantes de petróleo	\$ 63.0	1.6%
Medicamentos	\$ 62.3	1.6%
Resto de Productos	\$ 1,391.3	65.1%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

En el 2005 el aceite lubricante de petróleo volvió a ser el principal producto de importación junto a otros productos como el petróleo crudo y derivados como gases licuados del petróleo, aunque en menor valor. De igual forma, aumentó la demanda de medicamentos, medios de transporte, ropa interior y edibles

Tabla 14. Principales productos de importación de El Salvador en 2005.
En Millones de US Dólares.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Aceites lubricantes de petróleo	\$ 430.4	6.9%
Natural Punto fábriico	\$ 404.5	6.5%
Petróleo Crudo	\$ 291.8	4.7%
Medicamentos	\$ 215.7	3.5%
Transacciones Sin clasificación	\$ 168.1	2.7%
Gases licuados del petróleo	\$ 133.8	2.1%
Coches	\$ 110.3	1.8%
La ropa interior de algodón	\$ 107.9	1.7%
Edibles Varios	\$ 104.2	1.7%
Camiones y Furgonetas	\$ 102.5	1.6%
Resto de Productos	\$ 4,163.3	66.8%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

En el 2010 el aceite lubricante de petróleo y el petróleo crudo continuaron siendo los dos principales productos de importación. En este año la tela bordada y el hilo de algodón empezó a ser demandada en mayores cantidades. Además, los productos electrónicos como televisores y transmisores de radio empezaron a tener mayor relevancia, y por ende, incrementó el valor de su importación.

Tabla 15. Principales productos de importación de El Salvador en 2010.
En Millones de US Dólares.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Aceites lubricantes de petróleo	\$ 612.6	8.0%
Petróleo Crudo	\$ 429.5	5.6%
Natural Punto fábriico	\$ 333.8	4.4%
Medicamentos	\$ 250.4	3.3%
Gases licuados del petróleo	\$ 166.7	2.2%
Edibles Varios	\$ 164.3	2.1%
Grandes aeronaves	\$ 150.9	2.0%
TV y Transmisores de radio	\$ 125.7	1.6%
Hilo de algodón	\$ 113.9	1.5%
Perfumería y Cosmética	\$ 113.8	1.5%
Resto de Productos	\$ 5,183.1	67.8%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

En el 2015 las importaciones presentaron un poco de variación, ya que el valor de las importaciones de medicamentos incrementó y pasaron a ser el principal producto de importación, seguido de productos textiles como tela bordada, hilo de algodón e hilados sintéticos. Por otro lado, la demanda de televisores y transmisores de radio incrementa su participación en comparación al 2010.

Tabla 16. Principales productos de importación de El Salvador en 2015.
En Millones de US Dólares.

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
Medicamentos	\$ 309.3	3.5%
Natural Punto fábriico	\$ 303.2	3.4%
Edibles Varios	\$ 219.7	2.5%
Hilo de algodón	\$ 190.4	2.2%
TV y Transmisores de radio	\$ 182.2	2.1%
Hilados sintéticos no menor	\$ 179.6	2.0%
Coches	\$ 162.6	1.8%
Perfumería y Cosmética	\$ 148.2	1.7%
Gases licuados del petróleo	\$ 135.2	1.5%
Maíz	\$ 134.2	1.5%
Resto de Productos	\$ 1, 964.6	77.8%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

Para 2018 los principales productos de importación continuaron siendo los derivados del petróleo, seguido de medicamentos y de productos textiles como camisetas, tejidos de punto e hilados de filamentos sintéticos. A diferencia del resto de años, la demanda de teléfonos incrementó significativamente, así como la energía eléctrica y preparaciones alimenticias

Tabla19. Principales productos de importación de El Salvador en 2018.
En Millones de US Dólares.

PRODUCTO	VALOR
Aceites de petróleo o de mineral	\$ 1,341,700
Medicamentos	\$ 322.7
Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	\$ 305.2
T-shirts y camisetas de punto	\$ 255.3
Teléfonos	\$ 243.1
Demás tejidos de punto	\$ 206.1
Automóviles de turismo y demás	\$ 196.8
Energía eléctrica	\$ 167.0
Preparaciones alimenticias	\$ 144.3
Hilados de filamentos sintéticos	\$ 141.5

Fuente: Elaboración propia con base a datos de BCR

La clasificación económica de las importaciones es un análisis importante para abordar las importaciones, ya que es necesario conocer su estructura según destino: cuál es el valor que se importa de acuerdo a la clasificación del total de importaciones: bienes intermedios, bienes de consumo y bienes de capital.

Bienes intermedios

La importación de bienes intermedios en El Salvador, desde 1990 hasta 2018 siempre han representado la mayor proporción de las importaciones totales. En 1990 representaron el 72.8% y para el 2000 habían disminuido a 32.3%. Sin embargo, a partir de este periodo la demanda de bienes intermedios volvió a incrementar al 42.1% en el 2018, aunque no a los niveles que se alcanzaron en 1990.

Bienes de consumo

La importación de bienes de consumo fue el segundo grupo con mayor demanda y crecimiento entre las importaciones totales, conformado por bienes duraderos y no duraderos.

Entre este tipo de bienes, los no duraderos son los bienes que mayor demanda presentan, incrementando su valor desde 1991 al 2018 de \$322 millones a \$3728.69 millones, una tasa de crecimiento de 10.6%. En cambio, los bienes duraderos han

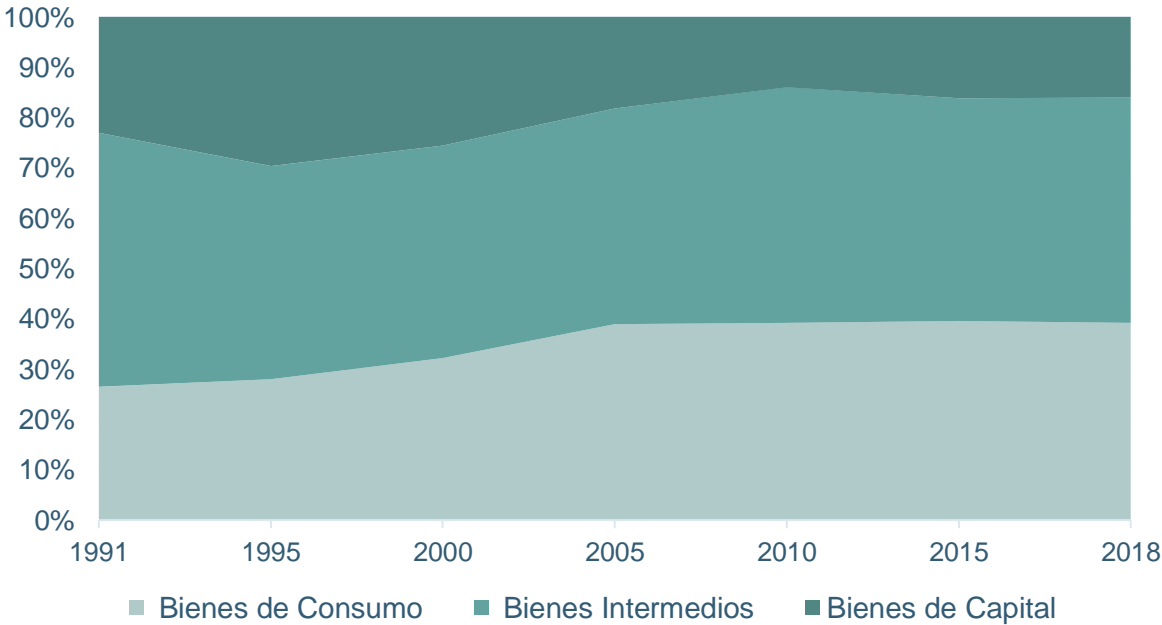
incrementado su valor, pero en menor proporción desde 1991 al 2018 de \$50.73 millones a \$642.65 millones; es decir tuvo una tasa de crecimiento de 11.7%.

En términos generales, en 1991 el porcentaje de participación de los bienes de consumo en las importaciones totales fue de 38.2%, disminuyendo hasta 24.6% en el 2000. A partir de este año hasta el 2005, los bienes de consumo representan 32.6% y desde ese año hasta el 2018, se mantuvo creciendo hasta 36.95% pero con una menor variación comparada a la variación de los bienes intermedios.

Bienes de capital

Los bienes de capital para todos los periodos analizados, se mantienen en el último lugar dentro de las importaciones totales. Desde 1991 su porcentaje de participación ha ido en detrimento. Sin embargo, el valor de este tipo de importaciones ha tenido variaciones positivas; por ejemplo, en 1990 la cantidad de importación de este tipo de bienes fue de \$323.2 millones y diez años después la cantidad pasó a ser \$972.4 millones como resultado parcial de los acuerdos comerciales firmados que facilitaban la importación de este tipo de bienes. Los datos más recientes muestran que en 2018 las importaciones fueron de \$1786.6 millones, siendo los sectores de transporte, comunicación, y maquila los que más demandaron los bienes de capital.

Gráfico 6. Estructura de la Importación de bienes de capital, consumo e intermedio de El Salvador 1990-2018.



Fuente: Elaboración propia con base a datos BCR.

2.5. Caracterización de la Producción de El Salvador.

2.5.1. Evolución del PIB global y sectorial

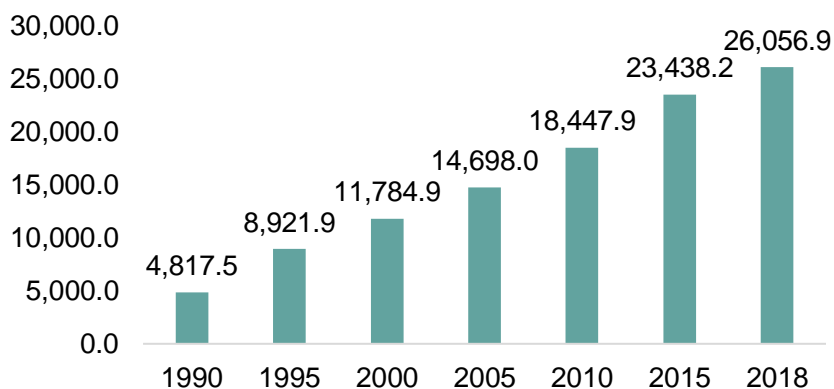
La economía de El Salvador luego de enfrentar un panorama de crisis en los ochenta- bajos niveles en el precio del café, disminución en la demanda externa y contracción del PIB- experimentó importantes cambios en la estructura productiva y en el marco institucional, resultado de la implementación de reformas estructurales e institucionales. Asimismo, ocurrió de los acuerdos de paz, que generaron estabilidad económica, social y política, así como un proceso de crecimiento con fases de expansión y recesión de la actividad económica.

Junto a estas reformas, se incluyó una serie de medidas como la privatización del sistema financiero, apertura comercial modernización del estado, reforma fiscal, y el establecimiento del mercado cambiario, que reactivaron la economía del país.

En este contexto (ver gráfico 7), el PIB durante 1990 fue de \$4,817.54 millones, incrementando en 1995 a \$8,921.95 millones; registrando uno de los crecimientos con mayor aceleración impulsada por el boom de la postguerra, incentivando el uso de la capacidad instalada ociosa, el crecimiento de la formación bruta de capital y la eficiencia productiva. Además, aumentaron los flujos de inversión extranjera directa, la inversión en capital humano y financiero, y se redujo el déficit fiscal lo que a su vez estimuló el crecimiento económico.

A partir de 1996 al 2000 el PIB había alcanzado un valor de \$11,784.93 millones; sin embargo, el ritmo de crecimiento del PIB fue menor en comparación al periodo anterior por la reducción de la inversión privada y pública la cual se contrajo en promedio hasta en 1%. Además de la poca variación en la acumulación de factores de producción, trabajo y capital, tornándose negativa en -0.5%, resultando en estancamiento por la baja eficiencia económica

Gráfico 7. Producto Interno Bruto 1990-2018
En millones de US Dólares.



Fuente: Elaboración propia con base a datos BCR.

Desde ese año hasta el 2005, se presentó menor dinámica en la actividad económica, ya que el PIB creció a una tasa promedio de 1.6%, pasando a un valor de \$14,698.00 millones. En esta etapa, el Gobierno estaba enfocado en fortalecer los flujos comerciales y en la atracción de capital en forma de inversión directa; sin embargo, el crecimiento en estos años no fue en una gran proporción.

Por otro lado, entre el periodo del 2005 al 2010, El Salvador presentó el mayor dinamismo económico, cuyo valor ascendió a \$18,447.92 millones, impulsado por la mejora en el entorno internacional, específicamente de Estados Unidos y sus principales socios comerciales; así como también el incremento en la inversión interna bruta, consumo final que reportaron un valor de 15.6% y 101.8%, respectivamente.

Desde este período hasta 2015 el valor del PIB incrementó a \$23,438.24 millones. Este crecimiento económico de 29% estuvo influenciado por factores internos y externos; entre los cuales está el aumento de la productividad, inversión privada y los salarios reales, así como la disminución en el precio del petróleo, las materias primas y por el crecimiento de la actividad económica de Estados Unidos, relacionado directamente con el aumento de las exportaciones y las remesas familiares (BCR, 2015).

En el 2018, el PIB registró una tasa de crecimiento de 2.6% mayor a los años anteriores alcanzando un valor de \$26,056.94 millones. Según Cabrera (2018) esto se debe al incremento del consumo privado, la formación bruta de capital fijo de y consumo público. Además, se presentó estabilidad en el sector externo, ya que aumentó el ingreso de los flujos de remesas familiares.

A nivel sectorial (ver gráfico 8), en 1990 el sector más representativo de la economía fue el terciario, representando el 65.5% del PIB, dentro del cual actividades como el comercio, restaurantes y hoteles, alquileres de vivienda, servicios del gobierno y transporte, almacenamiento y comunicaciones; fueron las ramas con mayor participación en el sector. Seguidamente del sector secundario, representando el 20.7% del PIB, generando el principal aporte la industria manufacturera, mientras que el sector primario representó el 15.4% del PIB.

En 1995, dada la desaceleración en el ritmo de crecimiento del PIB, como consecuencia del menor crecimiento de la inversión privada, el deterioro en la productividad de los factores y el agotamiento del boom de consumo, se generó un estancamiento por la baja eficiencia económica. A pesar que el sector terciario continuó siendo el más dinámico de la economía, su representación en el PIB disminuyó a 60.4%. A su vez, el sector secundario representó el 21.8% del PIB y el primario aportó el 11.5%.

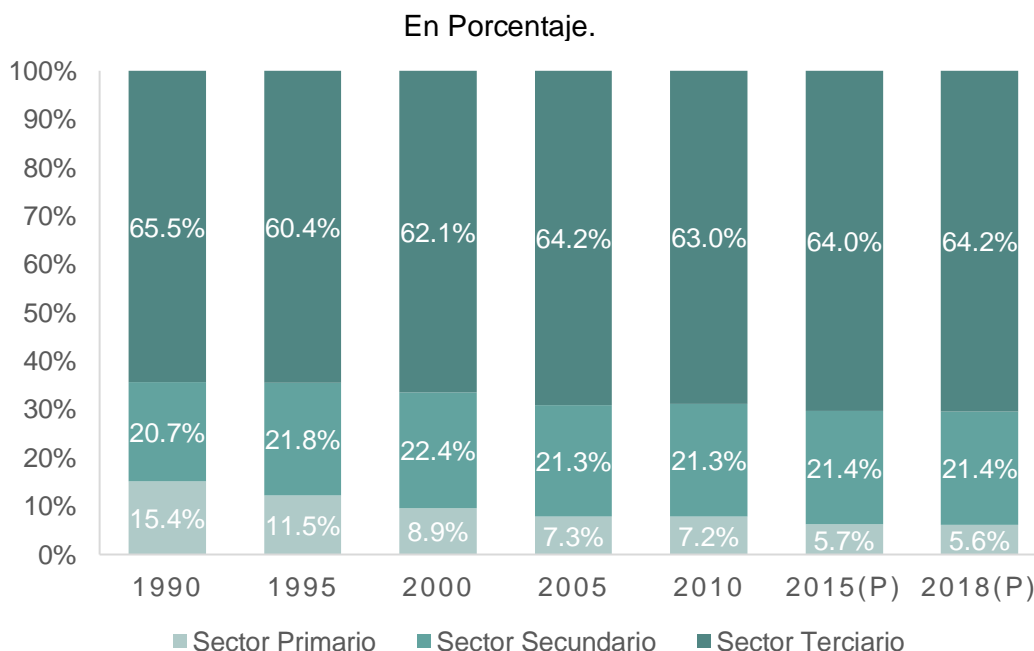
En el 2000, la dinámica de algunas actividades económicas dentro de los sectores mejoró; por un lado, el sector terciario incrementó su representación a 64.2% del PIB junto con el sector secundario representando en ese año el 22.4% del PIB, siendo la industria

manufacturera la actividad económica a nivel sectorial más dinámica de la economía. Sin embargo, el sector primario disminuyó su aporte, representando el 8.9%, ya que la actividad de Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca y Minas y canteras, presentaron pequeños ritmos de crecimiento. Durante el 2005, el aporte del sector terciario, secundario y primario al PIB fue del 64.2%, 21.3% y 7.3% respectivamente.

Luego de la crisis internacional y de años desfavorables en la economía salvadoreña, a nivel sectorial la mayoría de actividades productivas crecieron en 2010, exceptuando Minas y canteras, y Construcción, que presentaron contracción en su crecimiento. A pesar de ello, el sector primario reflejó una leve disminución en su aporte al PIB, representando el 7.2%, ya que la actividad Agricultura, caza, silvicultura y pesca presentó contribuciones favorables a la economía, en comparación al sector terciario y secundario que presentaron una leve disminución a 63% y 21.3%, respectivamente (BCR, 2010).

En 2015, todas las ramas de actividad económica presentaron un aumento en la participación del total. El sector terciario, representó el 64% del PIB, influenciado por el incremento del poder adquisitivo del ingreso disponible de las familias; es decir, salarios y remesas. El sector secundario representó el 21.4% del PIB y el sector primario disminuyó su aporte, pasando a representar el 5.7%, debido a que las actividades de Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca crecieron únicamente en 0.8%, ya que fueron afectadas por la sequía registrada en el 2014 y 2015, generando pérdidas (BCR, 2015).

Gráfico 8. Estructura Sectorial del Producto Interno Bruto 1990-2018



Fuente: Elaboración propia con base a datos BCR.

En el 2018, la dinámica del crecimiento económico registrada se deriva principalmente por el aporte del consumo privado de 3.2%, la formación bruta de capital fijo de 1.2% y el consumo público de 0.3%. Lo que influyó en la poca variación del sector secundario aportando 21.4% en el PIB, dentro del cual, la industria manufacturera creció durante el III trimestre de ese año, 2.2%. Dicho resultado se deriva por el aumento en la fabricación de productos minerales no metálicos, productos farmacéuticos y de metales comunes y actividades relacionadas a la producción de alimentos.

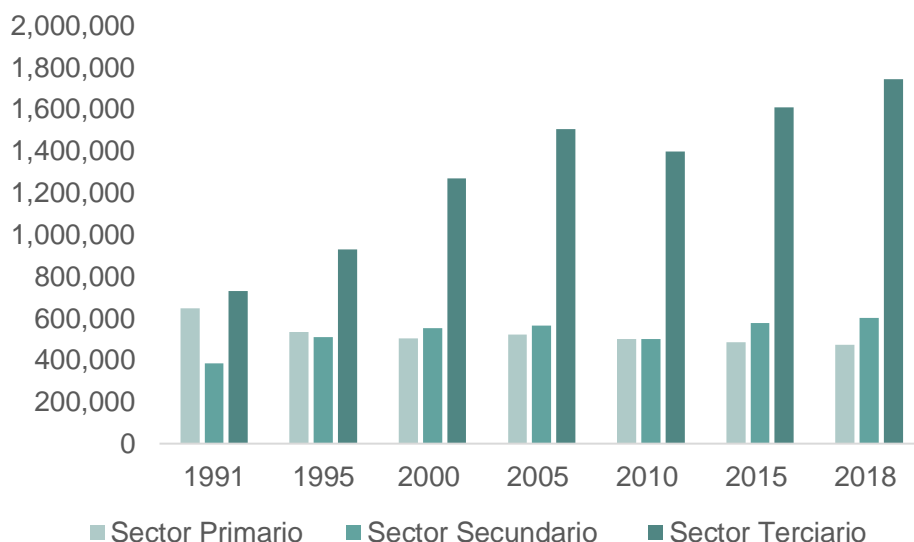
Por otro lado, el sector terciario de la economía continuó siendo el sector más dinámico aumentando su aporte a 64.2%, debido principalmente al incremento en la contribución de actividades profesionales científicas y técnicas en 7.6%, determinado por la mayor demanda de servicios publicitarios, relacionados con asesorías técnicas e ingeniería y de construcción (BCR, 2018)

En cambio, el sector primario específicamente en actividades de Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca registró en agosto del 2018 una tasa negativa de -0.7%, asociado al impacto de las condiciones meteorológicas, que afectaron directamente el desarrollo de los ciclos productivos agrícolas, disminuyendo así, su contribución a 5.6% (BCR, 2018).

2.5.2. Evolución Ocupados global y sectorial

Como previamente se expuso, la década de 1990 fue caracterizada por una serie de cambios estructurales, luego de un periodo de recuperación político-social, como resultado del conflicto armado que el país experimentó. Estos cambios promovieron la liberalización del comercio, y a su vez, dieron paso a la política de flexibilización laboral con la que se pretendía aumentar la disponibilidad de empleos, y a la vez adaptar el comportamiento de los trabajadores y trabajadoras a las necesidades y exigencias de las empresas, traducido en la reducción de los costos laborales y la modificación del marco institucional que los rige (Montesinos, 2000).

Gráfico 9. Ocupados a nivel sectorial 1990-2018



Fuente: DIGESTYC

En el quinquenio de 1990 a 1995, El Salvador presentaba una aceleración en el crecimiento económico, impulsado por el boom de la postguerra; en este contexto, los sectores económicos estaban generando un aporte positivo a la economía, llevando a un alza en la productividad, y por ende, en los factores de producción. En este sentido, en 1990 la población ocupada era de 1,760,098 millones, pasando a ser en 1995 de 1,973,017 millones, es decir, que se dio un incremento del 11% en la cantidad de ocupados. La participación de la población ocupada en los sectores económicos no se dio equitativamente, ya que en el sector servicios se acentuó la mayor participación, pues para 1990 era de 731,509 ocupados representando el 41.4%. Lo contrario sucedió con el sector agropecuario, que evidencio una reducción y representó el 36.7% del total de ocupados. Por otro lado, el sector industria representó el 21.9% del total de participación de ocupados.

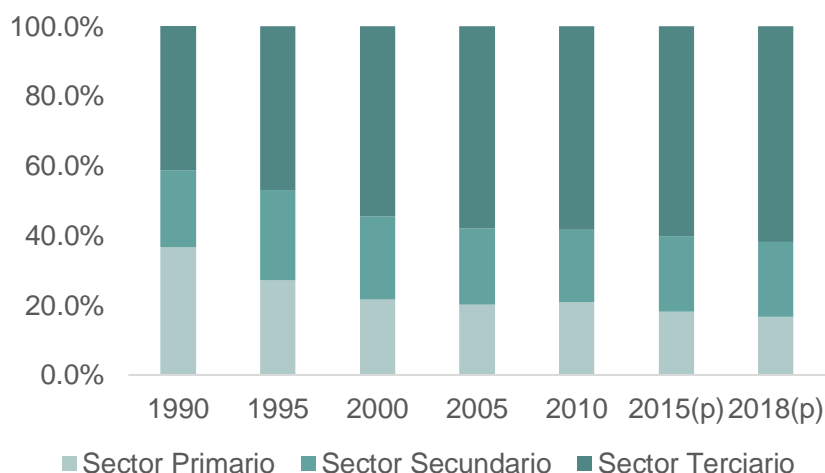
Para el periodo de 1995, la cantidad de ocupados era de 1,973,017; la participación en el sector primario, secundario y terciario fue de 533,587, 510,578 y 928,852 millones de ocupados respectivamente, el porcentaje de participación para el sector primario fue de 27.0%, 25.9% para el secundario y 47.1% para el terciario. En el 2000, la cantidad de los ocupados en el sector agrícola había disminuido a 503,357 y el sector industrial mostró pequeña variación a los años anteriores, este fue de 552,292 representó el 23.8% del total de ocupados, sin embargo, el sector servicios tuvo un alza a 1,267,048 de ocupados, este representó el 54.6% del total de ocupados.

En 2005 el número de ocupados pasó a ser de 2,591,076 personas, como resultado de las políticas de atracción de inversión directa. La población ocupada ha aumentado su participación en los últimos años, pasando de 55.5% en 1992 a 73.1% en 2007. En el

2001 tuvo una participación de 1, 305,924 y en el 2005 llegó a 1, 504,860. El sector agropecuario ha mostrado un estancamiento desde inicios de los noventa, para 2001 la participación de ocupados representó el 21.9% y en 2005 disminuyó a 20.1% debido al desplazamiento de la población de la zona rural, generando mayor concentración y una mayor demanda de empleo en la zona urbana. Por último, el sector industria pasó de 23.8% en 2000 a 21.8% en 2005 (Secretaría de Estado de Comercio, 2006).

En el 2010, la población de ocupados fue de 2,398,478, donde el sector primario absorbió el 20.8% de ocupados y el sector secundario el 20.9%. El sector terciario ocupaba 1,398,388, personas representando el 58.3% de ocupados; mucho mayor que el sector primario y secundario, los cuales su participación fue de 499,680 y 500,410 respectivamente para cada sector. Los resultados no terminan de ser del todo favorables en el mismo año, esto debido a una desaceleración en la economía como resultado de la crisis económica experimentada en el 2008, que contrajo la producción en casi todas las ramas de actividad económica, y por tanto, redujo el nivel de empleo.

Gráfico 10. Estructura de ocupados a nivel sectorial 1990-2018



Fuente: DIGESTYC

De acuerdo a datos del BCR del 2010 al 2015 la actividad económica logra recuperarse poco a poco incrementando, el nivel de ocupados a 2, 667,032 que se tradujo en un aumento de aproximadamente 10% como resultado del mayor flujo comercial experimentado. A nivel sectorial en 2015, la población de ocupados había disminuido, pues en el sector agropecuario se redujo a 484,694, en el sector industria fue de 575,289, y en el sector servicios fue de 1, 607,049. Para 2018, la participación de los ocupados en los tres sectores económicos había aumentado en pequeña proporción, en el sector primario aumentó a 471,388 de ocupados representado el 16.7% en su participación total, y para el secundario y terciario fue de 600,763 con un 21.3% y 1, 742,115 con el 61.9% del total de ocupados, respectivamente.

2.5.3. Evolución Productividad Laboral Global y Sectorial.

El Salvador, al carecer de dotaciones factoriales ventajosas en capital, avance tecnológico y recursos naturales, la productividad del trabajo es uno de los elementos que proporciona competitividad a la economía nacional, considerando la fuerza de trabajo el principal factor de producción (BCR, 2005)

Por tanto, la productividad como variable asociada al producto muestra una tendencia cíclica. Entre 1990 y 1995, la productividad laboral a nivel global incrementó de \$6,922.7 a \$7,468.6, con una tasa de crecimiento de 7.9%. La reestructuración del aparato productivo -que consistió en la implementación de las políticas neoliberales y el interés por expandirse en los mercados internacionales- generó un aporte positivo a la productividad total, calculado por la participación porcentual de todos los sectores en la generación de productos.

Entre 1995 y el 2000, la productividad laboral sufrió un deterioro, disminuyendo el valor monetario de la producción de -6.5%, es decir \$6,984.9 por trabajador por motivo del ajuste en la estructura del aparato productivo salvadoreño y del deterioro en la producción (BCR, Hechos Estilizados en el Crecimiento Económico de El Salvador, 2005)

Durante ese periodo hasta el 2005, el valor de la producción laboral continuó presentando una tasa decreciente de -3.5%, es decir a \$6,730.1, impactado por el auge del desarrollo de políticas de reconversión industrial.

De 2005 a 2010, se dio el incremento en la productividad laboral más grande alcanzando \$7,759.5, con una tasa de crecimiento de 15.3%, debido a la disminución de personas ocupadas y el incremento en el valor de la producción derivado del avance de los servicios; de manera que para 2006 representaban el 61.2% de la producción nacional, además la industria recuperó su participación en la estructura productiva. De 2010 a 2015 se volvió a ver frenado el impulso en la productividad laboral, ya que creció únicamente en 1.8%, comparado a los años anteriores. Esto en gran parte por la crisis económica del 2007; sin embargo, comenzaban a mostrarse tendencias de recuperación, incrementando a \$7.897.1 por ocupado.

En 2018 la productividad laboral incrementó a una tasa de crecimiento de 2.2%, alcanzando \$8,067, repunte generado por la misma tendencia de recuperación de la crisis.

En conclusión, El Salvador ha experimentado ciertos momentos de estabilidad macroeconómica, y, por ende, experimentado algunos progresos en reformas estructurales que vienen desde 1990; las cuales se han traducido en incrementos progresivos de la productividad laboral, comprobados por aumentos de crecimiento real del PIB anual desde 1992 hasta el 2000. De 2001 a 2004 el PIB real creció 2.1%, afectado por dos terremotos, inundaciones, sequías y precios crecientes del petróleo,

desacelerando el crecimiento que se venía experimentando en la productividad laboral. De 2005 a 2007, la tasa de crecimiento aumentó a 3.8%.

Con la crisis global del 2008, la economía salvadoreña se desaceleró reduciendo el consumo por una disminución en las remesas y una actividad más débil en la economía local. En 2009 el PIB real se contrajo por 3.1% pues la mayoría de sectores disminuyeron su productividad.

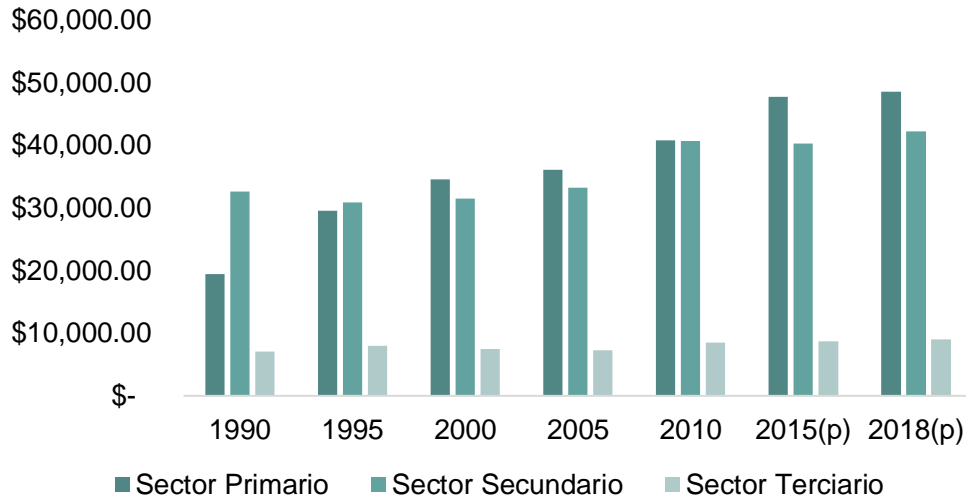
Del año 2010 al 2017, El Salvador ha logrado mayores tasas de crecimiento en parte por el aumento en su productividad laboral, destacando aumentos en las principales actividades económicas como la industria manufacturera, comercio, restaurantes y hoteles, transporte, almacenamiento y comunicaciones, entre otros.

En términos sectoriales para 1990, el sector secundario fue el rubro más productivo, generando \$32,540.24, seguido del sector primario \$19,364.63, y el sector terciario de \$7,101.42. En 1991, el sector secundario continuó siendo el más productivo, generando un valor de \$30,893.56, seguido del sector primario con un valor de \$29,561.38 y el sector terciario de \$7,994.64. A partir de ese año y hasta el año 2000, el sector primario pasó a ser el rubro más productivo de la economía, generando un valor de \$34,555.66. El sector secundario, por su parte, se mantuvo con poca variación generando \$31,493.91; por otro lado, el sector terciario disminuyó su productividad a \$7,488.64. Para 2005 y 2010, el sector primario incrementó el valor de la productividad laboral, generando \$36,036.34 y \$40,739.30, respectivamente; mientras el sector secundario pasó de generar \$33,159.73 a \$40,679.87 respectivamente. Por su parte, el sector terciario luego de representar una leve disminución en la productividad del 2005, pasando de \$7,239.46 a \$8,487.30.

Durante el 2015 y 2018, el sector primario continuó incrementando el valor de su productividad laboral, pasando de \$47,730 a \$48,552; los sectores secundario y terciario presentaron pocas variaciones de \$40,214 a \$42,177 y de \$8,674 a \$9,039, respectivamente.

A pesar que el aparato productivo salvadoreño se enfocó en la producción de servicios, o lo que se conoce como terciarización de la economía, el comportamiento de la productividad laboral de estos sectores refleja que desde 1990, el sector más productivo de la economía ha sido el primario, con pocas variaciones durante el periodo analizado, impactado por fenómenos naturales que repercuten directamente la producción, seguido del industrial cuya variación es creciente. Por otro lado, el sector terciario o de servicios fue el menos productivo, es decir, que, aunque el sector terciario absorba la mayor cantidad de trabajadores, es el menos productivo, ya que genera menor valor agregado con respecto al resto de sectores. Esto condición poco contribuye a que el país sea más competitivo, ya que los servicios no son productos con los que usualmente se pueda competir en los mercados externos.

Gráfico 11. Productividad Laboral sectorial. 1990-2018.



Fuente: Elaboración propia con base a DYGESTIC.

2.5.4. Evolución de la estructura Valor Bruto de Producción global y sectorial.

En el periodo entre 1990 a 1995 el valor bruto de la producción (VBP) pasó de \$ 19,253.8 a \$19,241.4 millones entre 1990 y 1995. Entre 1995 y 2000 la implementación de los TLC, si bien es cierto amplió el panorama sobre la diversificación productiva, esta no tuvo una gran cobertura, sino que marcó una pauta para que se intensificara la especialización en ciertas ramas de producción y rezagar otras actividades productivas, generando poca variación en el ritmo de crecimiento del VBP, incrementando a \$20,924.7 millones.

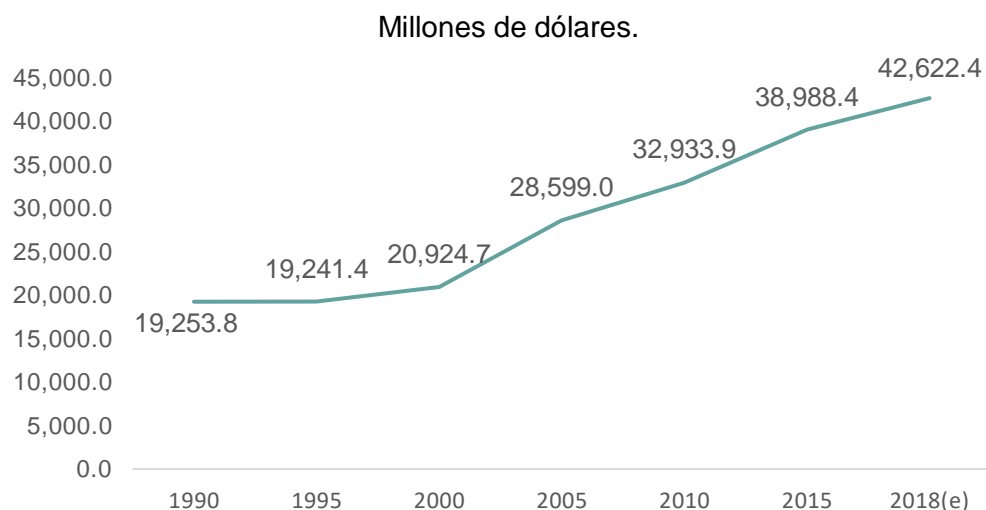
Dada la poca cobertura en la diversificación de las actividades productivas entre el año 2000 y 2005, El Salvador no fue capaz de producir bienes sofisticados (tanto finales como intermedios) impulsando el aumento de la demanda de bienes importados y provocando déficits dentro de la balanza comercial. A pesar de tales escenarios, el sector exportador se mantuvo poco diversificado en la producción de bienes sofisticados o de alta gama, y al contrario continuó estancado, concentrándose en exportar bienes agrícolas y agro industriales, bebidas, tabaco, materias textiles y manufacturas. Esta categoría de bienes o permiten desarrollar la industria salvadoreña y que muestran el incremento del consumo intermedio, y por ende en el VBP, pasando de \$20,924.7 a \$28,599 millones de dólares.

En el siguiente quinquenio (2005-2010) se suscribieron diferentes TLC permitiendo mejorar de cierto modo los procesos de producción en las distintas ramas económicas, intensificando el sector servicios, y en menor cuantía, el industrial y agropecuario. Sin embargo, la demanda del consumo intermedio continuó creciendo en mayor proporción que el valor agregado de la producción, generando de esta forma que al 2010, el VBP fuera de \$ 32,297.7 millones.

De 2010 a 2015 el VBP paso de a \$ 32,297.7 millones \$38,988.4 en 2015, dado por un mayor crecimiento de las manufacturas, llegando a ser en 2014 el sector que más aportó a las exportaciones totales, y a su vez las exportaciones provenientes de las maquilas incrementaron. Sin embargo, al tratarse de actividades que requieren de mayor especialización, estas no intensifican el consumo intermedio. En 2015 la dinámica económica salvadoreña propició un mayor crecimiento y aumentó las exportaciones; dicho aumento en la dinámica se dio en gran medida por el crecimiento económico de Estados Unidos, el cual impulsó el alza en la producción de sectores como el industrial y el de servicios.

Finalmente, entre 2015 y 2018 el sector industria y servicios continuaron desarrollándose y siendo los sectores que más producen y aportan a las exportaciones, lo que implica aumentos en los costos intermedios para mantener constantes los rendimientos productivos, y a su vez se diversificó la producción, como condensadores eléctricos para transporte y agua, impulsando el crecimiento del VBP hasta llegar a \$42,622.4 millones en 2018.

Gráfico 12. Valor Bruto de la Producción Global 1990-2018.



Fuente: BCR

En 1990, el sector secundario de la economía generaba el mayor VBP, siendo este de \$17,337.7 millones, resultado de la mayor demanda de consumo intermedio, seguido del sector terciario con un valor de \$ 6,547.7 millones y el sector primario de \$5,436.7 millones

Para 1995, el sector secundario fue el que generó el mayor VBP de \$18,682.8; le sigue el sector terciario con un valor de \$10,302.8 millones, y finalmente, el sector primario con \$6,7819 millones

En el siguiente quinquenio de 1995 al 2000, el VBP del sector primario y terciario incrementa a \$13,224.6 y \$7,874.4 millones, respectivamente. En cambio, el sector secundario de la economía presentó una leve disminución a \$18,496.3 millones. Al hacer una comparación entre sectores, se distingue que el sector primario y secundario son los que más utilizan consumo intermedio con un valor de \$ 6,766.8 millones y \$ 14,672.5 millones, respectivamente.

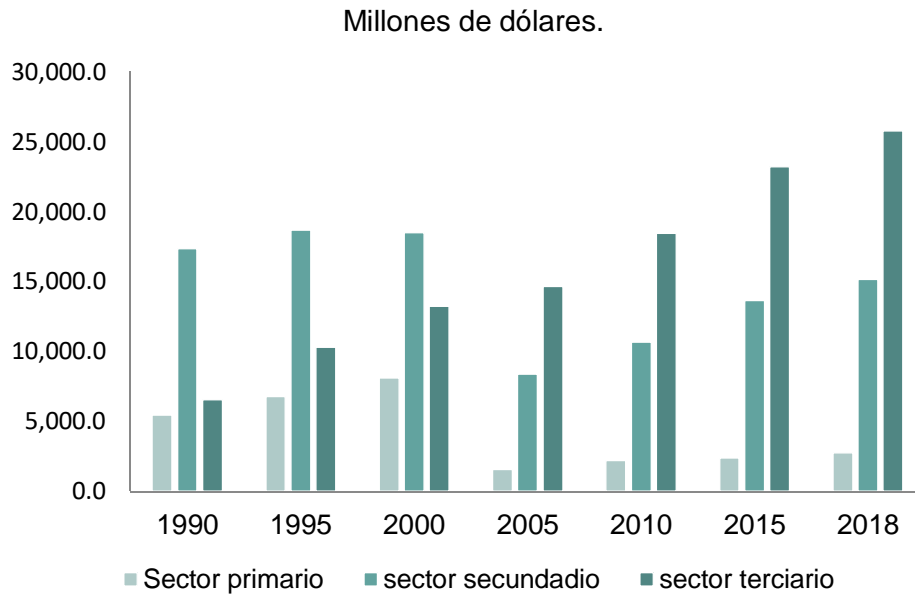
En el 2005, el sector terciario se mantuvo como el sector que generó mayor VBP con \$14,653.6 millones, utilizando una menor cantidad de insumos comparada al quinquenio anterior; el siguiente sector que obtuvo un mayor VBP de \$8,371.1 millones fue el secundario y, por último, el sector primario con un valor de \$1,537.2 millones.

Para el periodo 2005 a 2010, no hubo mayor variación, ya que el sector terciario continuó siendo el que registra mayor valor bruto de la producción con un total de \$18,435.9 millones para el 2010. También se dio un leve incremento en los costos intermedios dado el avance en el desarrollo de las empresas de servicios, incrementando el Valor bruto de producción a un 11,716.9 millones. Sin embargo, se observa cómo va desacelerando su crecimiento por motivo de la crisis económica mundial, que golpeaba al principal socio económico de El Salvador. Por otro lado, el sector primario mostró un leve incremento en el VBP a \$2,163.2 millones; mientras que el sector secundario mostró un repunte razonable, ya que pasó a \$10,651.8 millones.

Para el 2015 el VBP incrementó en los tres sectores, siendo el sector terciario el que registra una mayor participación con un valor de \$23,199.7 millones, en este mismo período el consumo intermedio pasa a ser \$8,290.2 millones. El sector secundario le seguía con un VBP de \$13,628.9 millones, con un consumo intermedio de \$8,601.1, finalmente el sector primario continuó quedando rezagado con un VBP de \$2,387.3 millones. La tendencia de estas variables continuó siendo las mismas para 2018, el sector terciario fue el que obtuvo mayor VBP que el resto de los sectores, siendo de \$25,776.9 millones; el sector secundario y sector primario de \$15,130.2 millones y \$2,719 millones respectivamente.

Al mismo tiempo se puede analizar cómo los sectores primario y secundario, entre 1990 y 2018 en relación al sector terciario, se han ido rezagando en su producción y crecimiento, dada la poca innovación tecnológica y mejoras en ciertos aspectos referentes a eficiencia productiva y técnicas de producción que agilicen la actividad económica en dichos sectores; así como por la naturaleza de los productos transables que otorgan bajos valores agregados, contrayendo el resultado final del VBP.

Gráfico 13. Valor Bruto de la Producción Sectorial 1990-2018.



Fuente: Elaboración propia con base a BCR

2.6. Evolución coeficientes técnico global y sectorial

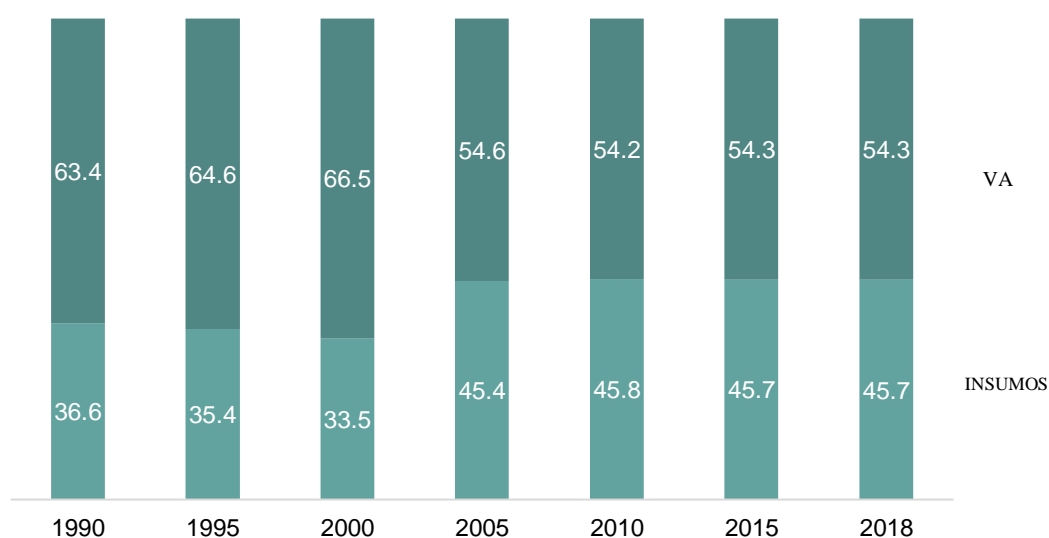
Los coeficientes técnicos muestran el total del costo de insumos y recursos requeridos entre los sectores de producción, a través de la relación del consumo intermedio, por cada dólar de valor bruto de la producción, constituyendo un indicador de la eficiencia productiva global y sectorial.

A inicios de la década de 1990 el coeficiente técnico de insumos utilizados fue de 36.6% disminuyendo a 35.4% en 1995, reflejando eficiencia en el proceso productivo, abonado por el aumento en el VBP pasando de \$7,562.8 millones a \$14,046.8 millones, respectivamente.

En el 2000, el coeficiente técnico continuó presentando una leve tendencia decreciente disminuyendo a 33.5%. Sin embargo, para el año 2005, la demanda de consumo intermedio incrementó, y por ende, el coeficiente técnico, llegando a ser de 45.4%, dicho resultado reflejó altos costos en la producción, y por tanto, en alguna medida ineficiencia productiva.

Del 2010 al 2015, el coeficiente técnico aumento de 45.8% a 45.7% respectivamente, es decir, la producción continuó siendo ineficiente, ya que en este período el consumo intermedio en la producción aumentó de \$14,323.0 a \$17,926.5. Es decir, que se requirió mayor cantidad de insumos. Para el 2018, el coeficiente técnico fue de 45.7%, indicando que se utilizó mayor cantidad de insumos en la producción, lo cual llevó a un aumento en el costo de producción y, por tanto, ineficiencia productiva, esto se puede ver en el gráfico 14.

Gráfico 14. Estructura de Coeficiente técnico global 1990-2018
En Porcentaje



Fuente: Elaboración propia con base a BCR.

En término sectoriales durante 1990, el sector terciario resultó ser el más eficiente de la economía salvadoreña, con un coeficiente técnico de 23.8% debido a que es el rubro que utiliza menos bienes intermedios para la producción. Seguido por el sector primario con 27.4%. El sector secundario, resultó ser el menos eficiente con un coeficiente técnico de 56.9%, ya que presenta una mayor demanda de bienes intermedios.

En 1995, el sector terciario continuó siendo el más eficiente de la economía, presentando un coeficiente técnico de 25.3%. Seguido por el sector primario, cuyo coeficiente técnico fue de 27.1%. En el caso del sector secundario, este disminuyó a 52.4%; sin embargo, continuó siendo el sector menos eficiente, ya que utiliza mayor cantidad de bienes intermedios en la producción y el menor VBP.

En el 2000, el coeficiente técnico del sector terciario disminuyó a 24.8%, derivado de la utilización de bienes intermedios en la producción. Por otro lado, el sector secundario disminuyó su eficiencia productiva, ya que su coeficiente técnico aumentó a 47.9%, y el sector primario pasó a tener un coeficiente técnico de 29.4%.

Durante el 2005 y 2010, el sector terciario mantuvo estable su eficiencia productiva con un coeficiente técnico de 36.4%, ya que el ritmo de crecimiento del consumo intermedio y el VBP reflejaron ser similares en ambos años. Por otro lado, el coeficiente técnico del sector secundario incrementó de 62.6% a 63.6%, y el sector primario de 38.2% a 38.4%.

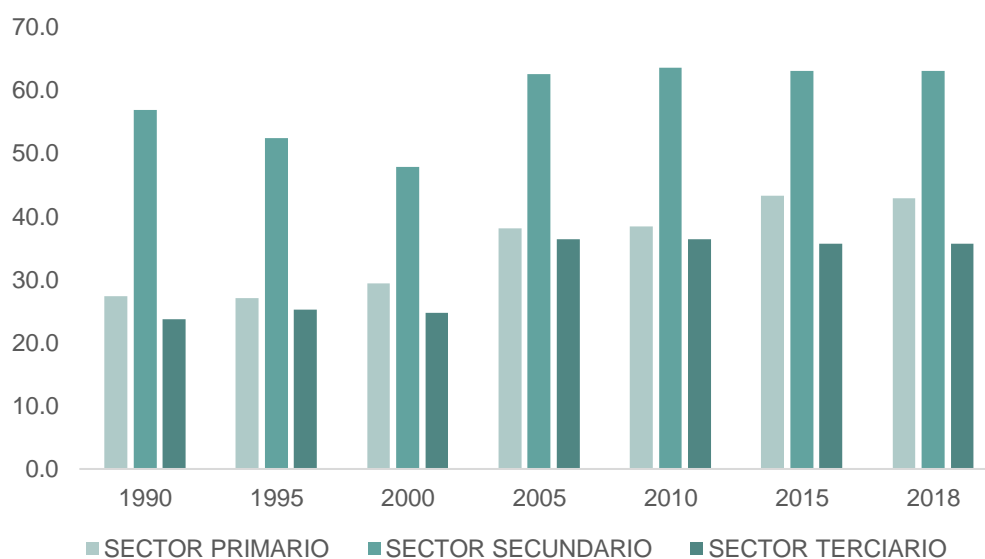
En el 2015, el sector terciario continuó siendo el rubro más eficiente de la producción con un coeficiente técnico de 35.7%, el sector primario de 43.4% y el sector secundario de

63.1%, ya que incrementó en gran medida la cantidad utilizada de bienes intermedios para la producción.

En el 2018, el sector más eficiente continuó siendo el terciario con un valor de 35.7%, seguido del sector primario con 42.9% y el sector secundario con 63.1%, reflejando que, durante este periodo, el sector terciario a pesar de ser el menos productivo de la economía, es el más eficiente ya que demanda la menor cantidad de insumos intermedios para la producción, comparado al sector primario y secundario que mantuvieron un ritmo de crecimiento mayor en la demanda de insumos y del valor bruto de la producción.

Gráfico 15. Estructura de Coeficiente técnico sectorial 1990-2018

En Porcentaje



Fuente: Elaboración propia con base a BCR

3. RELACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON LA EFICIENCIA PRODUCTIVA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DE EL SALVADOR.

3.1. Análisis de correlación de las exportaciones netas y el crecimiento económico.

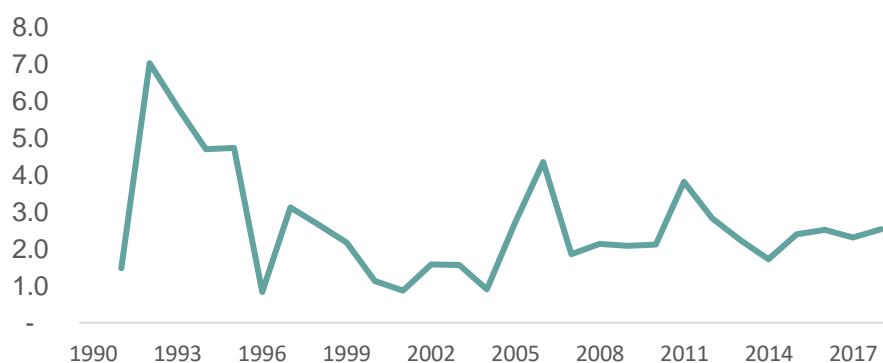
A inicios de 1990 se dio un aumento de las importaciones -por un lado, por las acciones que se tomaron en función de la liberalización comercial- impulsadas por el gobierno en turno, y por el aumento en el flujo de divisas para financiar los niveles de las importaciones y adquirir consigo nuevas tecnologías. Los cambios estructurales en la población y en los sectores económicos ocurridos en los primeros años de la década de 1990, repercutieron en la tasa de crecimiento de la economía salvadoreña, ya que entre 1991 y 1995 esta osciló entre 1.4% y 4.7%, respectivamente. Mientras que las exportaciones netas (X_n) respecto al PIB aumentaron de -13.3% en 1991 a -16.2% en 1995. Es decir, el saldo de la balanza comercial continuaba aumentando su estado deficitario, por el incremento en mayor medida de las importaciones respecto de las exportaciones, a pesar de esta alza en 2.9% en las exportaciones netas el país logró altas tasas de crecimiento en la economía.

En el año 2000, la tasa de crecimiento anual fue de 1.1%; dentro de las actividades que registraron altas tasas de crecimiento estaban el sector secundario y terciario, mientras que el sector primario y las exportaciones disminuyeron. En este período, se continuó con las estrategias y lineamientos sobre las políticas comerciales establecidas por gobiernos anteriores, enfatizando que los objetivos iban encaminados a darle al país un proceso de modernización y globalización. Dichas medidas incrementaron el flujo de exportaciones ante incrementos de la producción; sin embargo, su aumento fue en menor escala que las importaciones, dando como resultado que las exportaciones netas en función del PIB representaran un total de -15.0%, de modo que las exportaciones netas se redujeron en 1.2% en relación con 1995.

Para el 2005, se da una apertura comercial en mayor escala, dando continuidad a las políticas comerciales establecidas en los periodos anteriores, a través del rediseño las políticas gubernamentales para aprovechar las conexiones conseguidas con otras economías. Es decir, los objetivos se basaban en los TLC y desgravaciones arancelarias previas, con lo cual se esperarían incrementos dentro de la inversión extranjera y los flujos comerciales que dieran ventaja al país. En definitiva, se buscaba mejorar la capacidad productiva interna mediante la diversificación de mercados, los cuales serían los destinos de las exportaciones. Dicha apertura comercial en mayor dimensión dio como resultado que las exportaciones netas fueran de -19.1% del PIB, el saldo de la balanza comercial aumentó su estado deficitario por el incremento en mayor medida de las importaciones respecto de las exportaciones. A pesar de esta alza en el déficit comercial, la tasa de crecimiento del PIB en el país fue de 2.7%, mayor en relación al año 2000.

Con la entrada al gobierno de Mauricio Funes, se esperaba que las decisiones respecto a las políticas comerciales que se implementaron en gobiernos anteriores se ajustara o se modificara; sin embargo, el gobierno no presentó ninguna modificación en lo que respecta a la política comercial y en lugar de eso, buscó ampliar lo establecido mediante la Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones (EIFE); con el propósito de desarrollar una oferta exportable de calidad mundial, y así proyectar a El Salvador como un país exportador. Sin embargo, al no haber mayores cambios dentro de la estructura comercial, el volumen y valor de las exportaciones continuó siendo menor respecto del aumento de las importaciones para el 2010, manteniendo el saldo deficitario la balanza comercial, el cual incluso se amplió, llegando a representar -19.6% del PIB. Por otro lado, al cierre del año 2010, la tasa de crecimiento del PIB fue de 2.1%, dado por el mayor ritmo en la actividad económica, como reflejo de la recuperación de la crisis, principalmente en el valor de las exportaciones e importaciones.

Gráfico 16. Tasa de Crecimiento Económico 1990-2018.
En Porcentaje.



Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR.

En el 2015 se suscribieron distintos Tratados de Libre Comercio, con el fin de una mayor apertura comercial, como el TLC con Colombia que permitía colocar productos salvadoreños en mayor proporción en el mercado colombiano. También entró en vigencia el Tratado con la Unión Europea, el cual liberaría el 91% de las líneas arancelarias para las exportaciones de Centroamérica y así promover un mercado atractivo para la inversión en el área centroamericana. Este año se registró el mayor crecimiento económico de los últimos años en el país, siendo de 2.4%. Las medidas de apertura comercial aumentaron el flujo de exportaciones. Sin embargo, la tendencia continúa siendo la misma, dado que las importaciones crecen en mayor proporción que las exportaciones manteniendo el saldo deficitario comercial, donde las exportaciones netas llegaron a -17.5%, experimentando una leve caída, como resultado de la implementación de dichos tratados.

Para 2018 la tasa de crecimiento económica se mantuvo estable en relación con los años anteriores, esta representó el 2.5% del PIB. Esta dinámica se explica por el aporte que dieron las exportaciones de bienes y servicios en 0.6%, y las importaciones en 1.4%, de

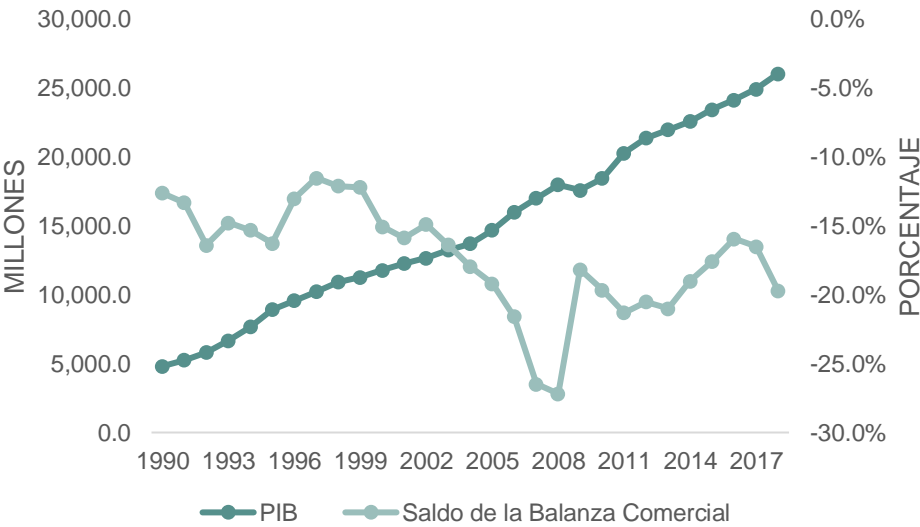
manera que la tendencia continúa siendo la misma; evidenciando siempre un aumento en las importaciones en relación con las exportaciones, que frena un crecimiento económico, dada la dependencia con el exterior como consecuencia de los TLC. El saldo deficitario de la balanza comercial desmejoró, llegando a -19.7% del PIB.

El Salvador ha pasado por diferentes etapas de crecimiento económico, caracterizado por la fuerte influencia de los mercados internacionales, y la incorporación de diversas medidas de liberalización.

Las políticas comerciales implementadas y los tratados comerciales firmados en el país, han llevado a un alto nivel de apertura comercial, esto ha traído consigo en gran medida que El Salvador registre tasas de crecimiento económico bajas en comparación con otros países. Este menor crecimiento en la economía se ha visto afectado por el nivel de las exportaciones neta a lo largo de la historia (ver gráfico 17). Por tanto, por el lado del comercio, la apertura comercial y la firma de los tratados comerciales no han impulsado el crecimiento económico, sino más bien han sido un freno para el crecimiento del país, ya que ha provocado menor eficiencia productiva, y por tanto, menor crecimiento económico por la dependencia de las importaciones.

A continuación, se muestra la relación de las exportaciones netas y el PIB:

Gráfico 17. Saldo de Balanza Comercial y el PIB nominal de 1990-2018.



Fuente: BCR

La correlación entre el PIB y las exportaciones netas es de 64%, reflejando una relación directa en donde un aumento en 1% de las exportaciones netas, el crecimiento económico incrementa 0.03%, este menor crecimiento en la economía se ve afectado por el nivel de las exportaciones netas, es decir que la apertura comercial y la firma de los tratados comerciales no han impulsado el crecimiento económico, sino más bien han estancado el crecimiento.

Tabla 17. Coeficientes de correlación entre Exportaciones Netas y Crecimiento Económico

Variable	Coefficiente
C	2.665616
XN_PIB (-1)	0.027921
R-squared	0.647689

Fuente: Elaboración propia con base a datos BCR

3.2. Análisis de Eficiencia Productiva.

Dentro de este apartado se realiza el cálculo de coeficientes técnicos, los cuales permiten interpretar la eficiencia o ineficiencia productiva, a partir de los resultados obtenidos de dicho cálculo.

Ahora bien, el análisis comparativo es realizado analizando únicamente años específicos y no todo el periodo que va desde 1990 al 2018, ya que solo se contaban con las matrices insumo-producto de los años 1978, 1990, 2005 y 2014 y, por tanto, se evalúa la tendencia de los coeficientes técnicos de los años anteriormente mencionados.

3.2.1. Coeficientes Técnicos

La metodología utilizada para interpretar la eficiencia del sistema productivo se hace mediante el cálculo de coeficientes técnicos, a través de la utilización de matrices insumo producto para los 1978, 1990, 2005 y 2014 respectivamente. El año de 1978 sirve como antecedente para poder evaluar la tendencia en la eficiencia del sistema productivo, a través del comportamiento de los coeficientes técnicos abordados bajo un análisis de industria-industria, definiéndose el concepto de industria como las actividades (agropecuarias, manufacturas o de servicios) que generan un producto homogéneo.

Originalmente las matrices insumo producto de los años 2005 y 2014 están conformadas por 53 industrias; sin embargo, las matrices de 1978 y de 1990 únicamente estaban conformadas por 44 industrias, lo cual no permitía realizar la comparación entre los años respectivos por discrepancias en el número de industrias. Por tanto, se procedió a agrupar industrias en las MIP de 1978, 1990, 2005 y 2014 dando como resultado 42 ramas en cada una de las MIP, haciendo un total de 45 ramas en análisis de coeficientes técnicos, ya que si bien es cierto, las MIP presentan la misma cantidad de industrias, algunas de estas por cambios dentro de la estructura productiva y del Sistema de Cuentas Nacionales, no continúan siendo contabilizadas dentro de las MIP; es decir, cuentas que

se contabilizaban entre 1978 y 1990, dejaron de ser contabilizadas entre 2005 y 2014, y viceversa.

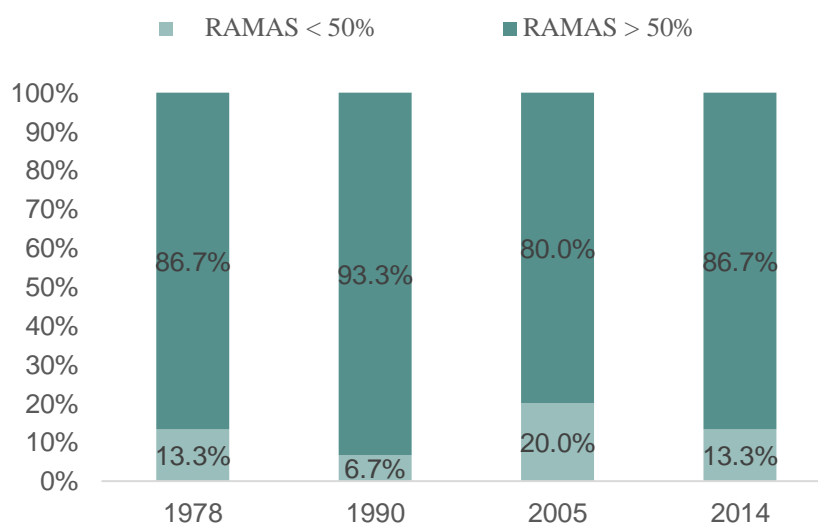
Adicionalmente, solo para los años 2005 y 2014 se puede realizar una descomposición entre componente nacional y componente importado del consumo intermedio de las MIP, permitiendo apreciar si la apertura comercial incrementa o reduce la demanda de insumos para llevar a cabo las actividades productivas correspondientes de cada sector económico.

3.2.1.1. Coeficiente Técnico en los años 1978,1990, 2005 y 2014.

El coeficiente técnico de insumos totales de la economía salvadoreña ha pasado de 38% en 1978 a 37.2% en 1990, a ser de 45.4% en 2005, e incrementar en 2014 a 46.4%, mostrando que la tendencia se ha mantenido al alza a pesar de una leve disminución en 1990. Esta evolución muestra la necesidad de utilizar más bienes intermedios en el proceso de producción, incluyendo productos importados dada la imposibilidad de producir los necesarios de manera local, condición a la vez impulsada en gran medida por la apertura comercial intensificada por los Tratados de Libre Comercio.

El siguiente gráfico muestra cómo el coeficiente técnico global ha experimentado una tendencia al alza en los años estudiados, dado que una parte considerable de los rubros que componen los tres sectores dentro del aparato productivo salvadoreño han presentado un coeficiente técnico mayor al 50% traduciéndose como una menor eficiencia en la producción.

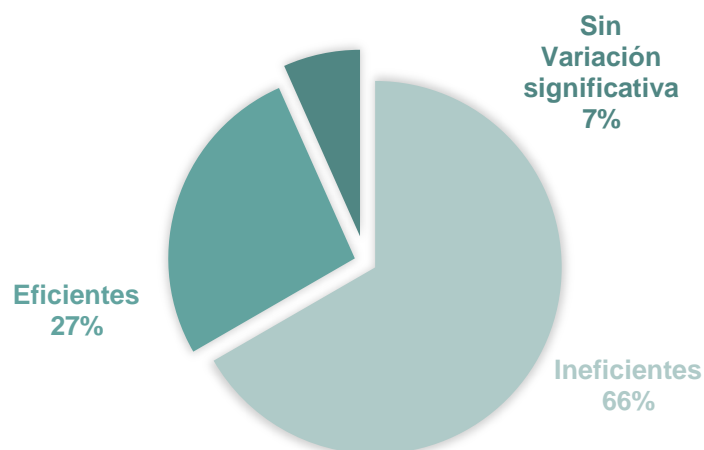
Gráfico 18. Distribución porcentual de industrias clasificadas según Coeficiente Técnico Global, período 1978-2014



Fuente: Elaboración propia con base al BCR.

Una vez abordadas las características que demuestran el aumento en la ineficiencia del aparato productivo salvadoreño, se realiza un análisis industria-industria, cuyo criterio para demostrar eficiencia u ineficiencia es el aumento o disminución en el coeficiente técnico de los años evaluados, en donde se obtuvo que del 100% del total de las industrias, el 26.7% de ellas resultaron ser eficientes, mientras que un 66.7% fueron ineficientes y el 6.7% restante corresponde a industrias con variaciones no significativas, según la distribución siguiente:

Gráfico 19. Clasificación de industrias según evolución de Coeficiente Técnico Global en el período 1978-2014.



Fuente: Elaboración propia con base al BCR.

Al realizar un análisis sectorial de los años 1978, 1990, 2005 y 2014 se muestra que la actividad económica, y, por tanto, la productividad del sector primario ha sido más ineficiente dado que el coeficiente técnico pasó de ser 26.7% en 1978 a 29.1% en 1990. Ahora bien, dada la apertura comercial a través de los TLC, el coeficiente técnico aumentó a 37.4% en el año 2005 y continuó la tendencia creciente pues en 2014 fue de 41.4%.

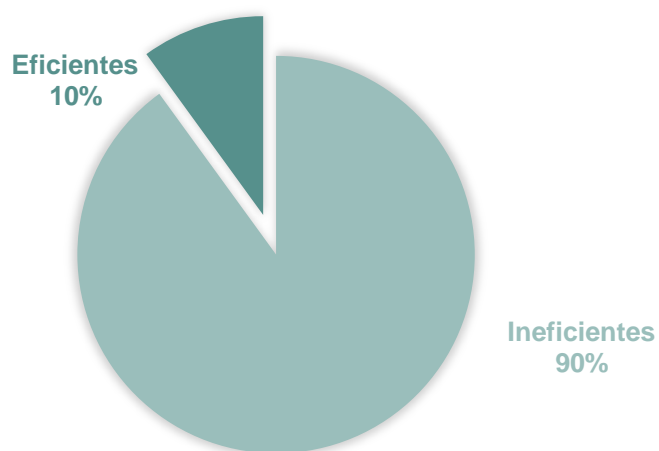
Análogamente, el sector secundario se volvió más ineficiente ya que el coeficiente técnico tendió al alza, pues en 1978 éste fue 64.8% llegando a 65.2% en 1990. En 2005, el coeficiente técnico experimentó una ligera disminución a 65.0%; sin embargo, en 2014 el coeficiente técnico volvió a aumentar, registrando 67.23%.

Referente al sector terciario, este se tornó más ineficiente ya que en 1978 fue de 28.02% y si bien es cierto disminuyó a 26.12% en 1990, con la apertura comercial expansiva en 2005 el coeficiente técnico aumentó drásticamente a 37.14% y aunque disminuyó a 36.40% en 2014, la tendencia hacia la ineficiencia productiva es notoria en este sector a pesar de las pequeñas disminuciones.

A continuación, se realiza un análisis dentro de cada sector en donde se evalúan aquellas industrias que resultaron ser ineficientes o eficientes.

Dentro del 100% de ramas que componen el sector primario, 90% de dichas industrias son ineficientes, y en donde dentro de estas las principales son cría de aves, ganadería y cultivo de café. El 10% restante resulta ser eficiente representada por la industria de algodón. Cabe señalar que, esta presenta eficiencia productiva únicamente analizando los años 1978 y 1990 dado que la producción cesó en 2005 y 2014

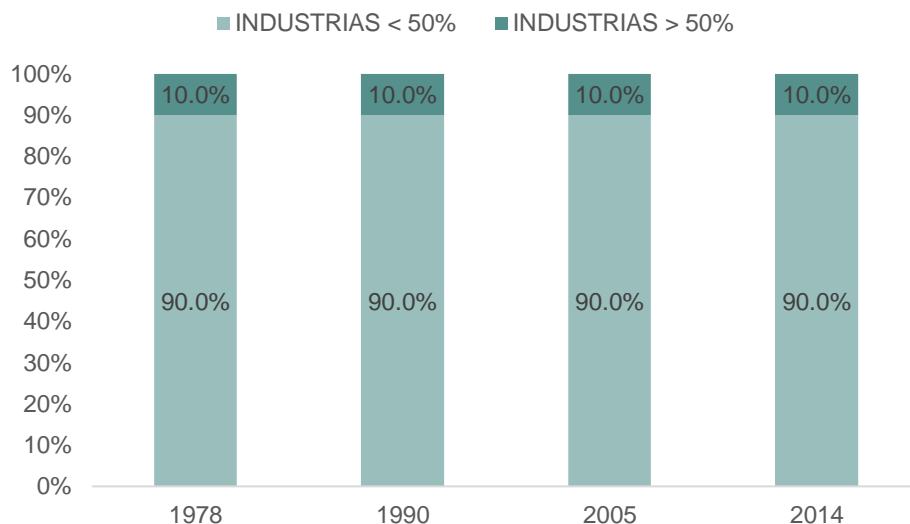
Gráfico 20. Clasificación de industrias según evolución de Coeficiente Técnico en Sector Primario en el período 1978-2014



Fuente: Elaboración propia con base al BCR.

Como análisis complementario sobre la ineficiencia productiva del sector primario, se consideran los coeficientes técnicos del 100% de industrias en los años 1978, 1990, 2005 y 2014; en donde 90% de estas su coeficiente técnico se encuentra debajo del 50%; mientras que el 10% restante se encuentra arriba del 50% como lo presenta el siguiente gráfico:

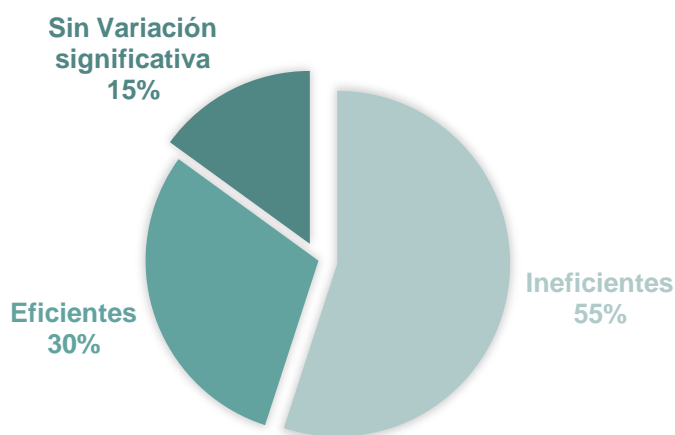
Gráfico 21. Clasificación de industrias según Coeficiente Técnico en el Sector Primario, período 1978-2014



Fuente: Elaboración propia con base al BCR.

Dentro de las ramas que componen el sector secundario, el 30% de las industrias son eficientes siendo las más destacadas las industrias de elaboración de azúcar, procesamiento y conservación de carne y lácteos. Por otra parte, un 55% del total de empresas son ineficientes, destacando la fabricación de papel y productos de papel, procesamiento y conservación de pescado y elaboración de productos de caucho y plástico y el 15% restante son no significativas, son representadas por actividades de impresión y petróleo

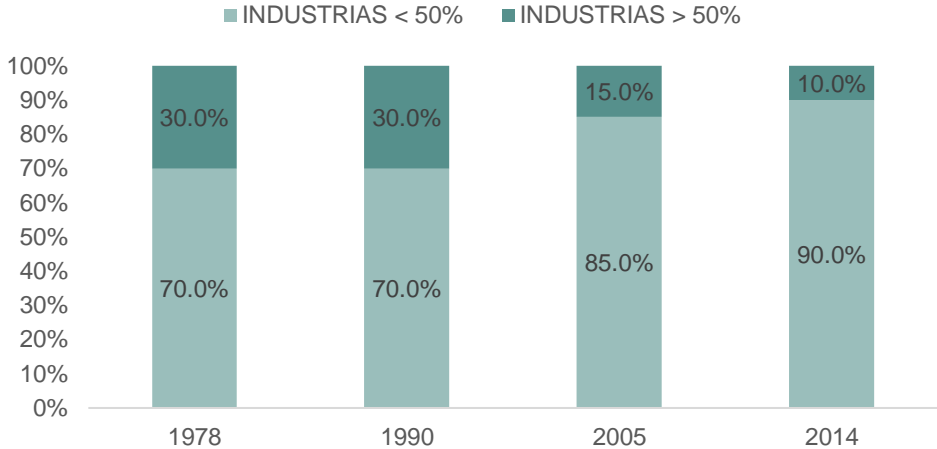
Gráfico 22. Clasificación de industrias según evolución de Coeficiente Técnico en el Sector Secundario, período 1978-2014



Fuente: Elaboración propia con base al BCR.

El gráfico 18 muestra que, en el sector secundario, del total de industrias que lo componen, en los años de 1978 y en 1990, el 70% de las industrias presentaron coeficientes técnicos arriba del 50%, mientras que el otro 30% se mantuvo debajo del 50%. Ya en 2005 con la apertura comercial el 85% de las industrias se situaba por arriba del 50% mientras que el 15% se situaba por debajo. Finalmente, en 2014 las industrias que se situaban por arriba del 50% ascendían al 90% del total, mientras que el 10% restante se posicionaba por debajo.

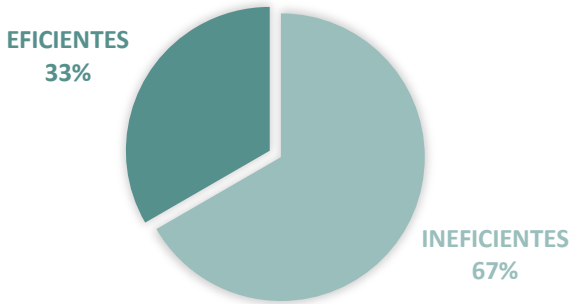
Gráfico 23. Clasificación de industrias según Coeficiente Técnico en el Sector Secundario, período 1978-2014



Fuente: Elaboración propia con base al BCR.

Con respecto al sector terciario, del total de industrias que lo componen, el 33.3% son eficientes, siendo los más destacados suministros de agua y alcantarillado, construcción y servicios de construcción y servicios de maquila. El 66.7% restante son ineficientes, representadas por alojamiento, transporte e información y telecomunicaciones.

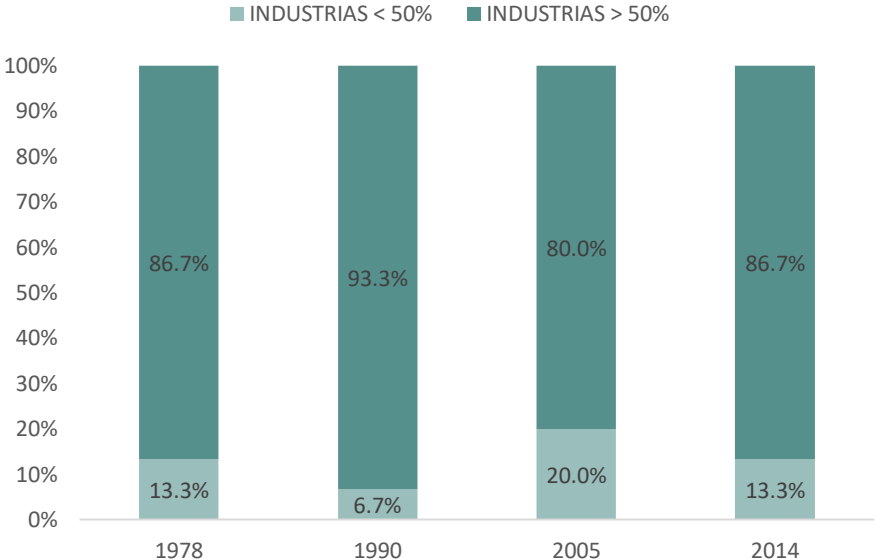
Gráfico 24. Clasificación de industrias según evolución de Coeficiente Técnico en el Sector Terciario, 1978-2014



Fuente: Elaboración propia con base al BCR.

En el sector terciario, del 100% de industrias que lo componen, en el año 1978 un 13.3% se situaba por arriba del 50% mientras que el 86.7% restante se situaba por debajo. En 1990 el 6.7% estaba por arriba del 50% mientras que un 93.3% se posiciona por debajo. Con la apertura comercial en 2005 el 20% de industrias se posicionaba por arriba del 50% mientras que un 80% está por debajo. Finalmente, ya en 2014 las ramas que arrojan coeficientes técnicos arriba del 50% representan un total de 13.3% y el 86.7% se encuentra por debajo como lo ejemplifica el siguiente gráfico:

Gráfico 25. Clasificación de industrias según Coeficiente Técnico en el Sector Terciario en el período 1978-2014



Fuente: Elaboración propia con base al BCR.

3.2.1.2. Desagregación del Coeficiente Técnico según origen en los años 1978,1990, 2005 y 2014.

A continuación, se presenta un análisis desagregado de las ramas que conforman el aparato productivo entre componente importado y nacional para los años 2005 y 2014, que permite evaluar la eficiencia o ineficiencia en dichas industrias, dentro de este se podrá apreciar si el componente nacional o el importado impacta sobre dicha eficiencia, o si los cambios no son significativos.

A nivel global analizando los años 2005 y 2014 el coeficiente técnico del componente nacional para el año 2005 fue de 31.9% mientras que el componente importado fue de 12.1%. Ahora bien, respecto al año 2014 el componente nacional disminuyó a 30.4% mientras que el componente importado incrementó a 14.5%, demostrando una variación significativa en ambos componentes.

Tabla 18. Coeficiente Técnico Global desagregado en componente nacional e importado

	Coeficiente Técnico 2005	Coeficiente Técnico 2014
	(%)	(%)
INSUMOS NACIONALES	31.9	30.4
INSUMOS IMPORTADOS	12.1	14.5
TOTAL DE INSUMOS UTILIZADOS	44.0	44.9

Fuente: Elaboración propia con base a BCR.

A continuación, en el anexo se presenta una tabla detallada de los coeficientes técnicos por industria de las actividades económicas, haciendo una desagregación por componente nacional, que está representado por una N, el componente importado representado con una I, y el total por rama con una T (ver tabla 20).

Al realizar el análisis, se tiene que dentro del 100% de estas ramas de actividad - 42 en total-, 4 fueron ineficientes por componente nacional (N), representando un 9.5%, mientras que 16 industrias fueron ineficientes por componente importado (I) representando un total (T) de 38.1%. En lo que respecta a las industrias que fueron eficientes, 12 de estas fueron eficientes por componente nacional representando un 28.6%, y 2 lo fueron por componente importado representando un 4.8%. Ahora bien, las 8 industrias restantes presentaron variaciones no significativas representando el 19% restante.

Realizando un análisis sectorial desagregado de los años 2005 y 2014, se muestra que en el sector primario para el 2005 el coeficiente técnico fue de 37.4% del cual se descomponen los coeficientes técnicos por componente nacional, que fue de 26.6% y el importado de 10.8%. En el año 2014, el coeficiente técnico fue de 41.4% en donde el componente nacional fue de 27.5% y el importado de 13.8%.

Dentro del sector secundario, el coeficiente técnico en 2005 fue de 65.0% del cual se desprende el componente nacional que fue de 39.7% y el importado que fue de 25.3%. En el año 2014 el coeficiente técnico pasó a ser de 67.2%, donde el componente nacional fue de 41.7% y el importado de 25.5%.

Para el año 2005 el coeficiente técnico del sector terciario fue de 37.1%, donde el componente nacional fue de 29.6% y el importado de 7.6%. Ahora analizando el año 2014, el componente nacional fue de 26.2%, mientras que el componente importado fue de 10.2% contabilizando un coeficiente técnico de 36.4% en este sector.

Tabla 20. Coeficiente Técnico Sectorial desagregando componente nacional e importado
En Porcentajes.

	Coeficiente Técnico 2005 (%)			Coeficiente Técnico 2014 (%)		
	NACIONAL	IMPORTADO	TOTAL	NACIONAL	IMPORTADO	TOTAL
SECTOR PRIMARIO	26.6	10.8	37.4	27.5	13.8	41.4
SECTOR SECUNDARIO	39.7	25.3	65.0	41.7	25.5	67.2
SECTOR TERCIARIO	29.6	7.6	37.1	26.2	10.2	36.4

Fuente: Elaboración propia con base a BCR.

Se realiza un análisis dentro de cada sector, evaluando aquellas industrias que resultaron ser ineficientes o eficientes por componente importado o nacional (ver tabla 18).

Dentro del 100% de industrias que componen el sector primario el 33.3% de dichas industrias son ineficientes por componente nacional, y dentro de estas las principales son cultivo y beneficio de café, cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas, y otros cultivos. La ineficiencia por componente importado representa un 11.1% en donde destaca la industria de ganadería. Ahora bien, la eficiencia por componente nacional representa 22.2% donde figuran las industrias de minas y canteras, pesca, así como acuicultura. El 33.3% restante lo representan las industrias que mostraron variaciones no significativas tales como, cría de aves de corral y producción de huevos y, la silvicultura.

Respecto de las industrias que componen el sector secundario 5.6% de estas fueron ineficientes por componente nacional representado por fabricación de papel y productos de papel, mientras que el 50% fueron ineficientes por componente importado, en donde destacando las industrias de fabricación de productos de caucho y plástico, procesamiento y conservación de pescado y, elaboración de otros productos alimenticios. La eficiencia por componente nacional representa un 22.2% figurando industrias como procesamiento y conservación de carne, elaboración de azúcar y, elaboración de bebidas y tabaco. Dentro de la eficiencia por componente importado figuran las industrias de fabricación de coque y productos refinados de petróleo y, fabricación de productos metálicos y electrónicos, las cuales representan un 11.1%. Finalmente, las industrias con variaciones no significativas como Industrias manufacturas y, cuero y calzado que representan un 11.1%.

Referente al sector terciario, del 100% de ramas que lo componen, el 40% lo constituyen las ineficientes por componente importado como alojamiento y actividades de servicio de comida y bebida, transporte e información y telecomunicaciones. Las industrias de servicios de maquila, construcción y servicios de construcción y, suministros de electricidad, gas y vapor son industrias eficientes por componente nacional que representan el 40%. El 20% restante está constituido por industrias cuya variación no fue significativa, donde figuran industrias como suministro de agua y alcantarillado, actividades inmobiliarias y servicios profesionales a empresas y, otros servicios.

Referente al sector terciario, del total de industrias que lo componen, el 33.3% son eficientes, siendo los más destacados suministros de agua y alcantarillado, construcción y servicios de construcción y servicios de maquila. El 66.7% restante son ineficientes, representadas por alojamiento, transporte e información y telecomunicaciones.

3.2.2. Productividad laboral

De 2005 a 2014 la cantidad de la producción y el número de ocupados en la economía nacional ha crecido significativamente.

Dentro del sector primario, la rama de minas y canteras, resultó ser productiva y creciente, pasando de \$17.5 miles a \$20.0 miles, creciendo a una tasa de 14.1%. A pesar de este crecimiento leve, el crecimiento de esta rama ha resultado ser un tema para el debate, especialmente por las repercusiones que genera en el medio ambiente lo que implica menor cantidad de personas ocupadas, y por ende, ritmos de crecimiento muy bajos.

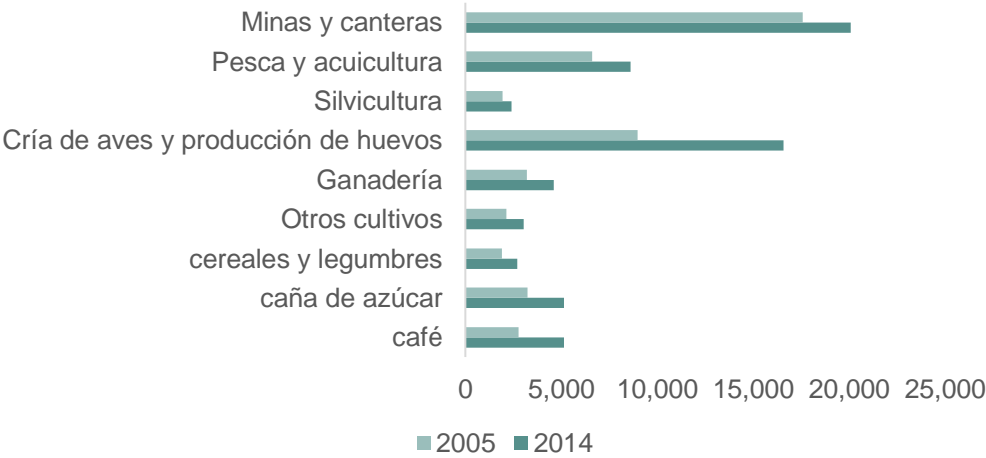
Con la implementación de programas como semilla mejorada -que no únicamente comprende la distribución de semillas modificadas, sino que también incluyó su producción, comercialización y ayuda técnica por parte del Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA)- lograron disminuir el precio de fertilizantes, y una leve mejora en el sector agrícola, producto de la reactivación de un par de acciones públicas agropecuarias. Sin embargo, con la caída de los precios internacionales de café, algodón, caña de azúcar y granos básicos, se evidenció una tendencia decreciente del valor. La industria de cultivo de café fue una de la más productivas en el período de 2005 y 2014, esta pasó de una productividad laboral de \$2.7 miles a \$5.1 miles, mostrando un crecimiento del 86.0%.

Las ramas relacionadas a las crías de aves de corral y producción de huevos, también han reflejado niveles altos de productividad. Por un lado, la cría de aves de corral y producción de huevos aumentó de \$89.7 miles a \$16.5 miles creciendo 84.9% del 2005 al 2014; por otro lado, la pesca y acuicultura aumentó de \$6.5 miles a \$8.6 miles, reflejando un aumento de 30.6% en el 2014. Esto se debe a la madurez del mercado, y el rol del Estado en el sector pesquero y acuícola, ya que se tuvo una reorganización para mejorar la gestión en la cobertura regional y así elevar la producción de este sector. Además, en 2005 entró en vigencia la primera Política de Integración de Pesca y Acuicultura en el istmo centroamericano, se reorganizó e incentivó la participación intersectorial contribuyendo al uso adecuado y sostenible de los recursos de la pesca y los productos de la acuicultura, lo que impulsó su desarrollo.

En relación a los cultivos y ganado, la productividad de estas industrias fue relativamente baja, comparada a la de otras industrias. El cultivo de caña de azúcar incrementó levemente su productividad de \$3.3 miles a \$5.1 miles, creciendo 58.3%; de igual forma la ganadería, incrementó levemente su productividad de \$3.3 miles a \$4.5 miles, con una tasa de crecimiento de 43.9%.

Entre las ramas menos productivas en este sector fueron las relacionadas al cultivo de legumbres y la silvicultura; el cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas incrementaron su productividad laboral levemente de \$1.9 miles a \$2.7 miles, mostrando un crecimiento de 42.6%. Y finalmente, la silvicultura resultó ser la industria menos productiva, ya que el aporte por ocupado únicamente pasó de \$1.9 miles en 2005 a \$2.4 miles en 2014, con un crecimiento de 25.0%.

Gráfico 26. Productividad Laboral del Sector Primario 2005 y 2014.
En US Miles de dólares



Fuente: Elaboración propia con base a datos BCR.

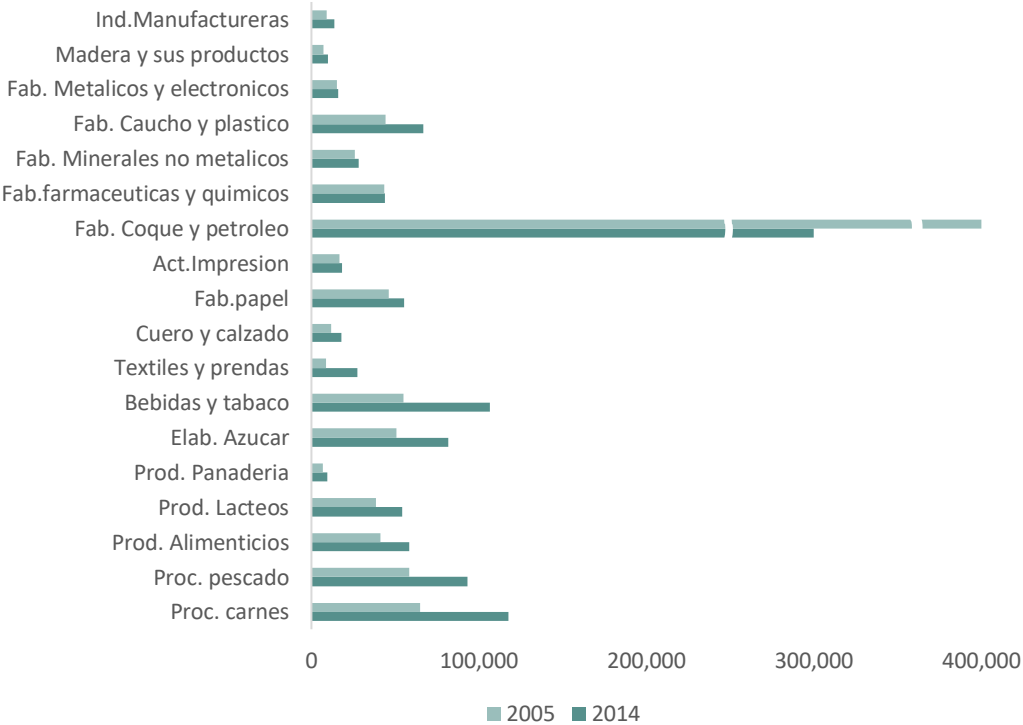
En el caso del sector secundario, las industrias más productivas fueron las dedicadas a la fabricación de coque y productos refinados de petróleo, ya que presentó una productividad laboral de \$4.7 miles en el 2014; la industria dedicada a la fabricación de cemento, cal y yeso a pesar de haber disminuido la productividad laboral del 2005 al 2014, pasando de \$2.5 a \$2.8 miles, continuó siendo de las industrias más productivas.

De igual forma las industrias relacionadas a la fabricación de bebidas y alimentos, han resultado ser de las más productivas, entre las cuales destaca la industria dedicada al procesamiento y conservación de carnes, cuya productividad laboral aumentó de \$6.4 a \$117.8 miles, es decir, un crecimiento de 81.4%. La industria de bebidas y tabaco aumentó su productividad laboral de \$54.9 a \$106.7 miles, creciendo en un 94.2%. Ésta industria presentó una tendencia creciente a partir de la presencia de empresas multinacionales como McCormick de Centroamérica S.A, Unilever de Centroamérica S.A, entre otras empresas internacionales y nacionales que participan en el mercado regional y han generado efectos multiplicadores en términos de creación de empleo y de adición de valor. Por otro lado, la industria de caucho y plástico y productos farmacéuticos y químicos, cuya productividad aumentó de \$44.3 miles y \$43.4 miles a \$66.7 miles y \$43.9 miles, respectivamente.

La industria de caucho y plástico es un sector que ha manifestado un buen desempeño en el país, especialmente en el comercio exterior, con la exportación de envases, artículos desechables de plástico, bolsas plásticas, entre otros, lo que abrió importantes oportunidades para la industria regional, por lo que se buscó incentivar el uso de nueva tecnología, capacitación del recurso humano, buenas prácticas de manufacturas y el uso de inteligencia comercial, aportando bienes intermedios o de consumo a otras actividades económicas, posicionándose como uno de los sectores con mejor desempeño en la economía.

Las industrias que resultaron ser las menos productivas en este sector fueron las dedicada a la elaboración de productos de molinería y panadería, pasando de \$6.9 miles a \$9.3 miles, con una tasa de crecimiento de 35.6%. La industria relacionada a la madera y sus productos, cuya productividad únicamente aumentó de \$7.3 miles a \$10.0 miles, representó un crecimiento de 36.5%, y la fabricación de manufacturas pasando de una productividad de \$9.0 miles a \$13.6 miles, con una tasa de crecimiento de \$50.6. Sin embargo, las industrias del sector secundario, han venido deteriorándose, condición asociada a las repercusiones negativas del conflicto armado sobre la seguridad y sobre el capital productivo, además de la insuficiente mecanización industrial del sector y por ser altamente dependiente del exterior

Gráfico 27. Productividad Laboral del Sector Secundario 2005 y 2014.
En US Miles de dólares



Fuente: Elaboración propia con base a datos BCR

Dentro del sector terciario de la economía, la rama dedicada a suministros de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado fue más productivo, incrementando su productividad en un 37.6%; es decir, pasó del 2005 al 2014 de \$210.1 miles a \$281.8 miles.

En el 2009, el Consejo Nacional de Energía inició operaciones con el objetivo de desarrollar la Política Energética Nacional, mediante la elaboración de un sistema de información energético para la toma de decisiones, el impulso de leyes y reglamentos del sector. Dentro de las líneas de acción estuvo la integración, desarrollo tecnológico, y la ampliación del sistema de transmisión eléctrica y de la capacidad instalada registrando un crecimiento de 4.8% en el 2015.

En este sentido, con el tiempo se ha implementado la utilización de recursos hidroeléctricos, geotérmicos, biomasa y térmica para la producción. Además, se han puesto en marcha diversos proyectos solares fotovoltaicos que impulsaron la diversificación de la matriz energética y por ende, ampliación en la oferta. En 2013 se introdujeron los procesos de licitación de contratos de largo plazo -como cambios regulatorios por el gobierno- lo que permitió estabilizar las tarifas de los usuarios dentro de un mercado basado en costos de producción. De esta manera, se pudo orientar el financiamiento para la construcción de la primera planta de energía fotovoltaica a escala comercial en el país, a cargo de Providencia Solar S.A. contribuyendo con 100 MWh de capacidad de energía renovable.

Las actividades relacionadas a la información y telecomunicaciones incrementaron de \$79.8 miles a \$85.2 miles, es decir, tuvo un crecimiento de 56.4%. Este sector de la economía se ha considerado como uno de los más dinámicos, debido a los constantes cambios tecnológicos; específicamente por la incorporación de telefonía móvil y servicios de datos, además se han incorporado el uso de aparatos que permitieron el acceso a las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC), como computadoras, teléfono celular, servicio de internet y correo electrónico. Además, se amplió la calidad y cobertura en zonas rurales para que pudieran tener fácil acceso a este tipo de servicios a través de la implementación de tecnología inalámbrica. Estas acciones han hecho crecer en servicios diversificados en relación al resto del aparato productivo y los hogares, aumentando así la eficiencia de la economía en la información y telecomunicaciones.

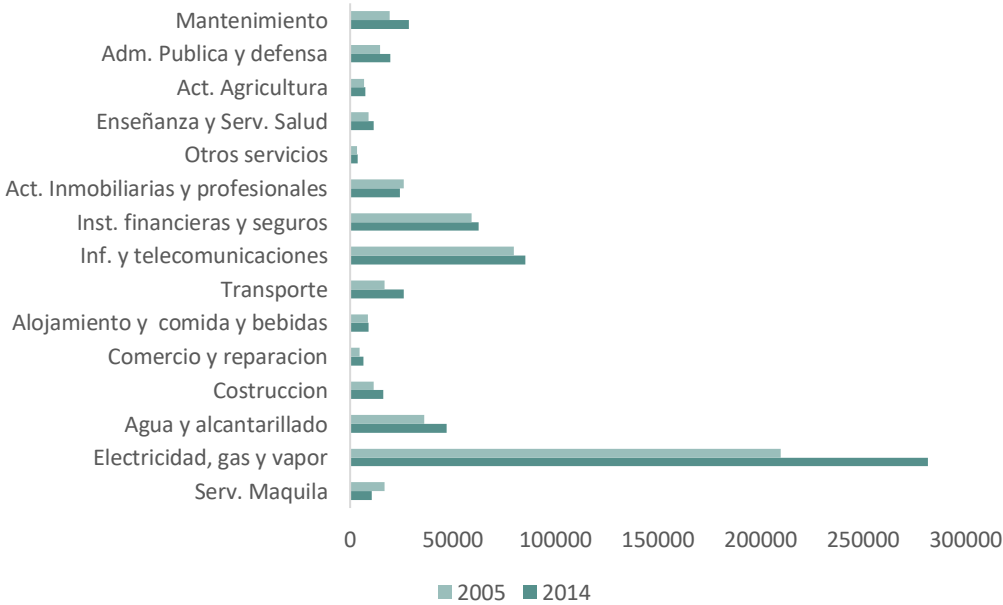
La productividad de la industria de instituciones financieras y seguros aumentó de \$59.1 miles a \$62.5 miles, es decir creció en un 6.8%. En el 2007, este sector presentó una tendencia creciente, aumentando así el volumen del total de activos y la suma de la cartera crediticia de toda la industria bancaria; derivado en parte por la internacionalización del sector bancario, ya que grupos financieros del exterior adquirieron los bancos locales de mayor tamaño. Luego de este periodo, en 2009 la banca sufrió una contracción como consecuencia del impacto de la crisis financiera mundial, pero se ha venido recuperando y ha experimentado profundas transformaciones, impulsadas por cambios legales e institucionales, la innovación financiera, la globalización de la

economía, nuevas tecnologías de información, de comunicaciones y el desarrollo de programas de educación financiera.

Las actividades que resultaron ser las menos productivas en este sector fueron la industria de suministros de agua y alcantarillado aumentando su productividad de \$36.0 miles en 2005 a \$47.1 miles en 2014, con una tasa de crecimiento de 34.1%. Luego, le siguen las actividades inmobiliarias que a pesar de haber disminuido de \$26.0 miles a \$24.2 miles, sigue siendo una de las principales industrias del sector terciario con mayor productividad. Este sector sufrió una caída drástica debido a la crisis de Estados Unidos en 2008, y a la violencia de los últimos años, ya que muchos lugares o zonas geográficas ya no fueron tomados en cuenta para la construcción o comercialización de viviendas usadas por el riesgo que generaba; repercutiendo directamente en la compra y venta de inmuebles y la generación de empleos, provocando estancamiento en el sector.

La productividad de la industria de transporte incrementó de \$16.7 miles a \$26.1 miles, es decir, una tasa de crecimiento de 5.4%. Este sector ha constituido un pilar fundamental en el traslado de mercancías en las últimas décadas, la modernización creciente de los medios de transporte, ha generado una tendencia mayor a los servicios logísticos integrados aéreos, terrestres, marítimo o ferroviario, siendo esta una etapa de organización y coordinación para mejorar los servicios. Además, con los tratados de libre comercio y la apertura comercial, se ha generado una competencia más dinámica tras la llegada de nuevos actores al sector de transporte, generando mejor eficiencia, mayor productividad y crecimiento del sector.

Gráfico 28. Productividad Laboral del Sector Terciario. 2005 y 2014.
En US Miles de dólares



Fuente: Elaboración propia con base a datos BCR.

La productividad de los servicios de maquila disminuyó de \$16.71 miles a \$10.4 miles, es decir, una tasa de crecimiento negativa de -37.6%, ya que fue uno de los sectores más afectados por la crisis en el comercio exterior, disminuyendo las exportaciones e importaciones, como consecuencia de una disminución en la demanda interna en materia prima y productos terminados.

La industria de construcción y servicios de construcción aumentaron su productividad de \$11.5 miles a \$15.9 miles, a una tasa de crecimiento de 30.8%. El auge de los proyectos inmobiliarios ha permitido al sector de la construcción crecimiento de residenciales, centros comerciales y corporativos.

La productividad de la industria de comercio y reparación aumentó su productividad de \$4.6 miles a \$6.5 miles, es decir, una tasa de crecimiento de 30.8%, y el sector relacionado a otros servicios han presentado un leve aumento de \$3.2 miles a \$3.6 miles, creciendo únicamente -6.8%. Ambas tasas son muy bajas comparadas al resto de sectores, debido a que estos rubros no han recibido la atención que realmente merecen, específicamente del orden financiero y la formación tecnológica, generando una situación de inestabilidad y de poca productividad.

3.2.3. Coeficiente Técnico y Productividad

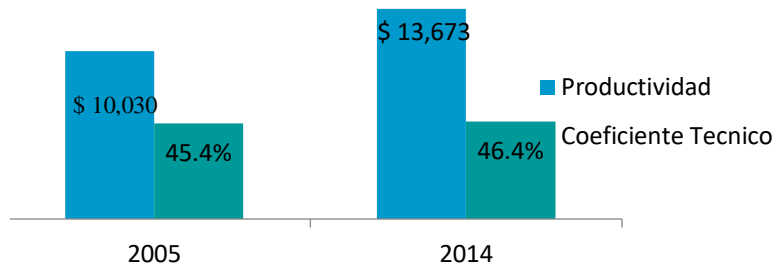
La relación entre productividad laboral y el coeficiente técnico global refleja que la economía tiende a tener coeficientes técnicos muy elevados en detrimento de valores muy bajos de la productividad laboral, tal como se evidencia en 2005 y 2014. En el 2005, la economía muestra un coeficiente técnico de 45.4% y una productividad laboral de \$10.0 miles indicando que durante 2005 la economía global ha sido ineficiente en su producción, reflejado en parámetros muy bajos de productividad.

En el 2014, ambas variables incrementaron aunque no en la misma proporción; por un lado, el coeficiente técnico global incrementó a 46.4%, es decir, aumento 1 pp y la productividad laboral incrementó a \$13.7 miles es decir, una tasa de crecimiento de 36.3%. En este caso, a pesar del incremento de la productividad en mayor proporción que el coeficiente técnico, la situación muestra niveles altos de ineficiencia en la producción y niveles muy bajos de productividad, que aunque han incrementado, la proporción es muy baja comparado al nivel de ineficiencia en la economía global.

Esto se debe a que los niveles de coeficiente técnico en los sectores han reflejado ser altos, y con niveles muy bajos de productividad. El sector primario en el 2005 tenía un coeficiente técnico de 38.2.% y una productividad laboral de \$3.0 miles En 2014 el sector resultó ser ineficiente ya que aumento su coeficiente técnico a 42.0%, y aumentó su productividad laboral levemente a \$4.4 miles.

Por su parte, el sector secundario reflejó mayor ineficiencia productiva ya que aumentó su coeficiente técnico de 62.6% a 63.7%; sin embargo, este incremento muy pequeño no reflejo disminución en la productividad laboral, sino más bien un incremento de \$17.3 miles a \$25.6 miles reflejando un crecimiento muy importante en la economía.

Gráfico 29. Productividad Laboral y Coeficiente Técnico Global de 2005 y 2014.



Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR

El sector terciario, ha reflejado pocas variaciones, ya que aumentó su coeficiente técnico de 36.4% a 36.8% y un incremento en la productividad laboral de \$10.6 miles a \$13.7 miles. Estos resultados muestran que el sector terciario, no es uno de los más eficientes, ni productivos de la economía, mostrando ineficiencia en la producción global y niveles muy bajos de productividad.

La correlación entre la productividad laboral y el coeficiente técnico, es de 60%, reflejando una relación directa en donde un aumento en 1% de la productividad laboral, el coeficiente técnico incrementa 0.13%. Estos resultados muestran que los niveles bajos de productividad laboral, inciden en niveles altos de coeficiente tecnico; lo que significa menor eficiencia productiva; es decir que los procesos productivos estan generando poco valor bruto, ya sea por altos costos de produccion, bajos niveles de tecnificación , que resultan en coeficientes tecnicos crecientes.

La baja productividad laboral en El Salvador, se ha visto impactada por el nivel de subempleo y el grado de informalidad en la economía , reflejando que las personas que se incertan laboralmente en estas categorías ocupacionales , en general lo hacen por bajos salarios, trabajan jornadas laborales más largas que las establecidas, no gozan de ninguna protección en salud y no cuentan con amparo de tipo legal que asegure sus derechos, lo que se ve reflejado en el poco crecimiento de la productividad laboral y por tanto en ineficiencia productiva

Tabla 21. Coeficientes de correlación entre Productividad Laboral y Coeficiente Técnico

Variable	Coeficiente
C	34.52
Productividad_Laboral	0.13
R-cuadrado	0.60

Fuente: Elaboración propia con base a datos BCR

3.3. Correlación del crecimiento económico con la eficiencia productiva

En este capítulo se realiza la relación entre crecimiento económico con la eficiencia productiva, a partir de variables como el coeficiente técnico y la productividad laboral, ya que estas permiten el análisis del nivel de eficiencia o ineficiencia y la productividad laboral en el proceso productivo, puede verse afectado por condiciones de sobreexplotación, bajos salarios, bajo nivel tecnológico y técnico en la producción,

Dentro de este análisis se muestra la relación que existe entre el coeficiente técnico y la productividad laboral, en el bajo crecimiento económico de El Salvador en un periodo comprendido desde 1990 hasta 2018.

3.3.1. Crecimiento y coeficiente técnico

A nivel global, El Salvador ha mostrado bajas tasas de crecimiento económico, así como una tendencia al alza en el coeficiente técnico.

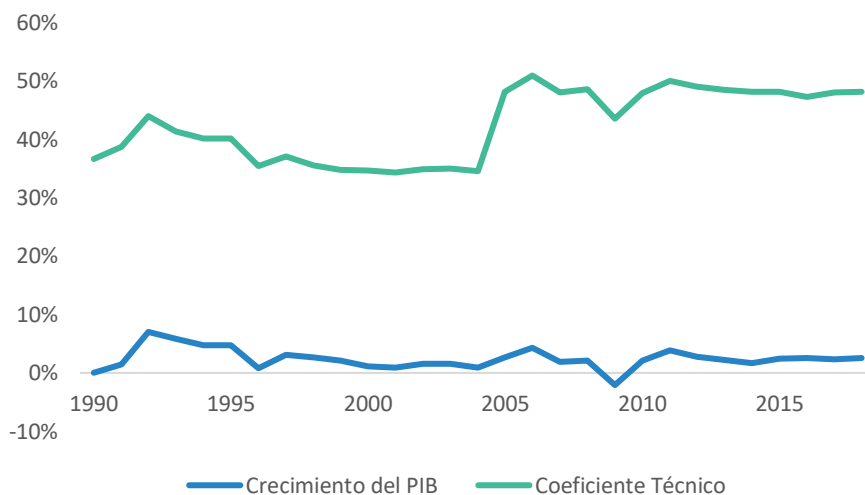
Al realizar un análisis entre la relación del crecimiento económico y el coeficiente técnico, se demuestra que desde 1990 a 1995, el consumo intermedio detallado a nivel global disminuyó y, por ende, el coeficiente técnico pasó de 36.6% a 35.4%; esto demostró un aumento en la eficiencia productiva del país, con una tasa de crecimiento económico de 4.7%.

En el 2000, el coeficiente técnico global fue de 33.5% menor al que se presentó en 1995; esto demuestra que a nivel global la eficiencia en la producción ha aumentado, debido a que la proporción del coeficiente técnico se redujo; sin embargo, la tasa de crecimiento para este año fue de 1.1%. Para el 2005 la tendencia fue diferente, ya que a nivel global el coeficiente técnico aumentó a 45.4%; reflejando niveles bajos de crecimiento de la economía salvadoreña, teniendo para ese año una tasa de crecimiento económico de 2.7%.

Desde el 2010 al 2015, la tasa de crecimiento económico tuvo un leve aumento de 2.1% a 2.4%, en los años respectivos, el coeficiente técnico global disminuyó de 45.8% en el 2010 a 45.7% en 2015, es decir, la actividad económica en el país requirió una mayor cantidad de insumos en la producción en estos años.

En el 2018 el coeficiente técnico global se mantuvo en 45.7%, debido a que aumentó la cantidad de insumos a utilizar en la producción a \$19,919.5 millones, y la tasa de crecimiento respecto al PIB fue de 2.5%.

Gráfico 30. Tasa de Crecimiento Económico y el Coeficiente Técnico Global en 1990-2018.



Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR

Al realizar un análisis entre los sectores económicos y el coeficiente técnico, se puede ver que el sector terciario mantuvo una tendencia en la eficiencia en la producción del país, mantuvo un coeficiente técnico menor al resto por tanto, ha estado requiriendo menor cantidad de insumos, lo que ha reducido el costo de la producción y ha elevado el valor bruto de la producción, dando como resultado eficiencia productiva.

3.3.1. Crecimiento y productividad laboral

El crecimiento económico en el país ha demostrado poco dinamismo en las actividades productivas, pues con el paso de los años se ha ido desacelerando y no ha generado condiciones adecuadas para incentivar la inversión, aumentar los factores productivos, y aumentar las exportaciones, etc. Las variaciones en los factores productivos, los avances tecnológicos o los costos bajos, entre otros son elementos esenciales para la optimización de los procesos productivos, y así generar impactos positivos en la evolución de la productividad.

Gráfico 31. Tasa de Crecimiento Económico y Productividad en 1990-2018.



Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR

Con el análisis de la evolución de la productividad en relación con la tasa de crecimiento, se tiene que para los años de 1990 a 1995 la productividad aumentó de \$6,922 miles a \$7,469 miles a nivel global, dado que el nivel de ocupados aumentó a 1.9 millones de personas; en este año la tasa de crecimiento del PIB también evidenció un aumento a 4.7%.

En el 2000, la productividad laboral disminuyó a \$6984.9 miles, repercutiendo en la producción económica, ya que la tasa de crecimiento del PIB se redujo a 1.1%. Para 2005 la productividad laboral continuó disminuyendo, aunque en menor proporción a \$6,730.1 miles; en este caso la tasa de crecimiento aumento 2.7%. En el 2010, la productividad laboral empezó a presentar una tendencia creciente llegando a ser en este año de \$7,759.5 miles; resultado del aumento del valor agregado bruto, y la disminución de 2.5 millones a 2.3 millones de ocupados en la producción, lo que incidió en la disminución de la tasa de crecimiento del PIB a 2.1%

En el 2015, la productividad laboral reporta un leve aumento de 1%, siendo de \$7897.1 miles, y la tasa de crecimiento en la economía aumento a 2.40% mayor que en los años anteriores. Para el 2018 la productividad global pasó a ser de \$8054.7 miles, aumentando un poco la tasa de crecimiento del PIB a 2.5%.

Los resultados anteriores reflejan que los bajos niveles de productividad laboral de El Salvador, dadas las condiciones de sobreexplotación de la fuerza laboral, inestabilidad laboral, bajos salarios, disparidades de género y baja tecnificación de los procesos productivos, repercuten directamente en el bajo crecimiento económico.

4. Conclusiones y Recomendaciones

La presente investigación ha hecho posible evidenciar los efectos de los Tratados de Libre Comercio en el aparato productivo y el crecimiento del país. En este sentido se establecen las siguientes conclusiones:

- En primer lugar, la firma de tratados de libre comercio realizada por El Salvador ha provocado menor eficiencia en el aparato productivo, y ha presentado una tendencia creciente a pequeña escala en el crecimiento económico a pesar de los cambios estructurales e institucionales, y de la firma de diferentes tratados de libre comercio, estos no han generado el impacto esperado en la actividad económica. Además, en la mayoría de las industrias nacionales ha reflejado altos niveles de coeficiente técnico, es decir ineficiencia en la producción.
- En segundo lugar, los Tratados de Libre Comercio, han generado mayor dependencia de los mercados internacionales, ya que ha mostrado un aumento del consumo de bienes finales e intermedios principalmente aquellas provenientes del extranjero, esta condición evidencia la incapacidad que ha tenido el país para producir sus propios insumos, y por lo tanto decide importarlos, incrementado así el porcentaje de participación de las importaciones en el PIB.
- Adicionalmente, en El Salvador se ha dificultado el desarrollo de los niveles de eficiencia en las actividades económicas, dando como resultado que el mayor porcentaje de industrias en el aparato productivo ha sido ineficiente; debido a la poca diversificación de la innovación tecnológica en el aparato productivo -entre otros factores- dificultando los procesos de producción.
- Y, por último, el país se ha caracterizado por ser dependiente del comercio exterior, lo que ha conducido a la búsqueda de modelos económicos, patrones de comercio y tratados comerciales que le permitan incorporarse en la apertura comercial; llevando al país a una profundización de la especialización de las exportaciones en productos con poco valor agregado, es decir el país se ha convertido en una economía terciarizada con bajos niveles de crecimiento económico.

A partir de los resultados obtenidos en la investigación, es posible establecer una línea estratégica alternativa que puede influir positivamente en la eficiencia del aparato productivo y el crecimiento económico, con el fin de mejorar el desempeño de la economía nacional. Por lo que, a continuación, se darán algunas recomendaciones.

El país ha caído en una profundización de la especialización de las exportaciones en productos con poco valor agregado, a pesar de los cambios estructurales, patrones de comercio y firmas de acuerdos comerciales; por lo tanto se recomienda impulsar acuerdos

comercial que mantengan una orientación para incentivar el crecimiento económico y la eficiencia en el aparato productivo, con el fin de poseer sectores productivos diversificados con alto valor agregado, competitivos y fuertemente integrados; esta vía en los acuerdos comerciales debe ser capaz que el país logre producir bienes con materia prima calificada e innovación tecnológica, es decir, lograr tener capacidad de incentivar y fomentar la inversión extranjera en las áreas y rubros relacionados a la producción con el fin de cooperar a elevar las tasas de crecimiento de la economía salvadoreña, impulsar la productividad y la competitividad.

La diferencia entre las condiciones laborales y salariales en los distintos sectores está ocasionando el traslado de los trabajadores a sectores de la economía que ofrecen mejores oportunidades y condiciones. En el caso de El Salvador, las personas que laboran en el sector agrícola e industrial tienen las peores condiciones laborales precarias, bajo nivel salarial, largas jornadas laborales y poca innovación tecnológica en la producción, lo que dificulta y hace más pesado el trabajo para las personas ocupadas en estos sectores. En cambio, el sector terciario, presenta las mejores condiciones laborales, prestaciones, mejores salarios y mayor desarrollo e innovación tecnológica. Por lo tanto, es necesario que exista una mejora en las condiciones laborales y salariales en el sector primario y secundario, para diversificar y reactivar el desarrollo de estos sectores y no exista un traslado en masas de ocupados hacia el sector terciario, a través de políticas públicas y medidas que respalden y garanticen el bienestar de los trabajadores en los distintos sectores económicos.

El país ha caído en una profundización de la especialización de las exportaciones en productos con poco valor agregado a pesar de los cambios estructurales que se han generado, los patrones de comercio instaurados y las firmas de acuerdos comerciales estratégicos; por lo tanto se recomienda impulsar acuerdos comerciales que mantengan una orientación para incentivar el crecimiento económico y la eficiencia en el aparato productivo; a su vez, redistribuir el financiamiento que históricamente ha sido dirigido a sectores cuyas industrias presentan ineficiencias con el fin de poseer sectores productivos diversificados con alto valor agregado, competitivos y fuertemente integrados; de forma que estas industrias que han sido rezagadas pero que potencialmente podrían contribuir con mayores rendimientos y por ende con productos más sofisticados, consolidando una dinámica económica que propicie un mayor crecimiento y por tanto un mayor desarrollo. Con los acuerdos comerciales se debe ser capaz de que el país logre producir bienes con materia prima calificada e innovación tecnológica; es decir, lograr tener capacidad de incentivar y fomentar la inversión extranjera en las áreas y rubros relacionados a la producción con el fin de cooperar a elevar las tasas de crecimiento de la economía salvadoreña, a su vez impulsar la productividad y la competitividad, protegiendo a las industrias que presenten potencial innovador y eficiente de las empresas extranjeras firmando acuerdos que no perjudiquen estos sectores sino que al contrario, los beneficien en la carrera comercial.

Bibliografía

- Acosta, A. (2014). *Los orígenes de la burguesía de El Salvador. El control sobre el café y el Estado. 1848 - 1890*. Barcelona.
- Aguilar, J. V., & Arriola, J. (1996). *“El impacto del NAFTA en el proceso de Integración de América Central y sus implicaciones para los sectores populares”*. San Salvador: Funde.
- Amador, K., Perez, J., & Pratt, L. (1998). *Revisión del comercio agropecuario enmarcado dentro de la OMC y sus impactos sobre la sostenibilidad ambiental del sector agropecuario*.
- Alvarado, C. (2010). *Análisis de la productividad y los costos laborales unitarios reales en El Salvador 1990-2009. Aspectos teóricos e implicaciones en la competitividad*. San Salvador.
- Avilés, L. J. (2015). *Análisis Comparativo del modelo Hecksher-Ohlin, y la teoría de Linder*. México.
- Anónimo. (02 de abril de 2019). *Educarm*. Obtenido de <http://servicios.educarm.es/templates/portal/ficheros/websDinamicas/30/ventajaabsoluta.ppt>
- Anónimo. (05 de abril de 2019). Obtenido de http://www.eco.uc3m.es/docencia/EconomiaMundial/materiales/modelo_factores_especificos_cond.pdf
- Barrera, S., Flores, L., Herrera, R., & Montoya, J. (2012). *Modelos de acumulación de capital y estructura laboral en El Salvador. 1900- 2007*.
- BCR. (2006). *La transición del Modelo de Crecimiento Económico Salvadoreño: un Enfoque Input-Output 1978,1990 y 2002*. San Salvador.
- BCR. (2015). *Informe económico anual 2015*. San Salvador.
- BCR. (2010). *Informe económico 2010*. San Salvador.
- BCR. (2018). *Informe de la situación económica III trimestre 2018*. San Salvador.
- BCR. (2005). *Hechos Estilizados en el Crecimiento Económico de El Salvador*. San Salvador.
- BCR. (2011). *Pacto para el Crecimiento: El Salvador Análisis de restricciones*. San Salvador.
- BCR. (2016). *Resultados económicos de El Salvador en 2015 y Proyecciones*. San Salvador.
- BCR. (31 de enero de 2019). *Banco central de Reserva de El Salvador*. Recuperado el mayo de 2019, de [https://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_k2&view=item&id=1287:exportaciones-de-el-salvador-alcanzan-us\\$59045-millones-en-2018-y-crecen-25&Itemid=168](https://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_k2&view=item&id=1287:exportaciones-de-el-salvador-alcanzan-us$59045-millones-en-2018-y-crecen-25&Itemid=168)
- BCR. (2014). *Informe económico Anual 2014*.

Cabrera, O., Fuentes, J., & Desireé, H. (2005). *Hechos Estilizados en el Crecimiento Económico de El Salvador : Una propuesta de acciones de política económica en el corto y mediano plazo*. San Salvador.

Cabrera. (2018). *BCR confirma proyección de crecimiento económico para 2018 y 2019*. San Salvador.

Calderon, C., Gonzalez, D., & Sanabria, C. (2008). *Efectos Exportados y Tratado Comercial con Estados Unidos: Una Evaluación Coyuntural*. Banco Central de Reserva, Departamento de Investigación Económica y Financiera, San Salvador.

Catá, A. F. (2006). *El modelo de inserción y la posición competitiva de los países en transición de la Europa Central en el actual entorno global*. Barcelona: Universidad de Barcelona.

Carranza, E. (1986). *TEORIA PARA APOYAR ACCIONES DE POLITICA ECONOMICA: EL MODELO CENTRO-PERIFERIA*. Coyoacán, México.

Carranza, E. (1986). *Teoría Para Apoyar Acciones De Política Económica: El Modelo Centro-Periferia*. Coyoacán, México.

CEPAL. (6 de Diciembre de 2012). Prebisch y los términos de intercambio.

CEPAL. (2005). *Tópicos sobre el modelo de insumo-producto: teoría y aplicaciones*. Santiago de Chile.

CEPAL. (2001). *El terremoto del 13 de enero de 2001 en El Salvador. Impacto socioeconómico y ambiental*.

Dos Santos, T. (2011). *Impersialismo y Dependencia* (Analy Lorenzo; Henry Arrayago ed., Vol. 5). (R. Tavares, & M. Morales, Trads.) Caracas, Venezuela: Biblioteca Ayacucho.

Dos Santos, T. (2007). *Globalización, Crecimiento Económico e Integración*. Buenos Aires: CLASCO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Dos Santos, T. (2002). *La Teoría de la Dependencia. Balance y perspectivas*. Mexico.

Fews Net. (2016). *El impacto de la roya de café en el sector cafetalero de América Central*.

Garate, J., Tablas, V., & Urbina, J. J. (2010). Apertura Comercial y crecimiento económico de largo plazo. *Realidad Económica* , 269-295.

Garcia, A. (1996). *De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva: una explicación al comercio internacional* . Cali .

Giri, R. (s.f.). *The Hecksher-Ohlin Model*. Mexico: Instituto tecnologico autonomo de México.

Hirezi, H. D. (2017). *La situación de El Salvador: antecedentes, evolución y retos1* . Fundación Heinrich Böll.

Indec. (1997). *Proyecto matriz de insumo producto para la republica de Argentina* . Buenos Aires.

- Indec. (1997). *Proyecto matriz de insumo producto para la republica de Argentina*. Buenos Aires.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2012). *Economía Internacional Teoría y Política*. Madrid, España: Pearson Adisson Wesley.
- Krugman, P. (2012). *Economía Internacional, teoría y política*. España: PEARSON.
- Lara, E. (2004). *La balanza comercial de El Salvador con México: aproximaciones a los resultados TLCTN*.
- Lopez, E., & Valladares, K. (2015). *La Competitividad de las Exportaciones de El Salvador en el Marco de las Medidas de Liberalización Comercial, Período 1990–2012*. San Salvador.
- Lopez, F. (1998). *Los retos de la globalizacion: ensayos en homenaje a Theotonio dos Santos*. Caracas: UNESCO.
- Márquez, W. (2006). *La matriz de Leontief: El problema económico de las relaciones interindustriales*. Recuperado el 11 de abril de 2019, de https://www.academia.edu/9695511/Matriz_de_Leontief
- Martínez, A. (2014). *La política comercial en El Salvador (1990-2012): Un análisis neoestructural*.
- Menjivar. (1998). *La maquila en El Salvador*. Ginebra: Graduate Institute Publications.
- MINEC. (julio de 2007). *Ministerio de Economía*. Obtenido de http://infotrade.minec.gob.sv/wp-content/uploads/doc_explicativo_tlc_taiwan.pdf
- MINEC. (2012). *Ministerio de Economía*. Recuperado el Junio de 2019, de <http://infotrade.minec.gob.sv/ecuador/>
- Ministerio de hacienda. (2011). *El Salvador "Efectos de la Crisis y Medidas*.
- MINEC. (2010). *Informe del Comercio Internacional*. Ministerio de Economía , San Salvador.
- Moreno, R. (2004). *La Globalizacion Neoliberal en El Salvador: un analisis de sus impactos e implicaciones* (Primera ed.). Barcelona.
- Mora, Ó. (2006). *Las teorías del desarrollo económico: algunos postulados y enseñanzas*. Boyacá, Colombia.
- Moreno, R. (2004). *Món-3*. Recuperado el 6 de Marzo de 2019, de Fundación Món-3: <http://mon-3.org/pdf/elsalvador.pdf>
- Pérez, E., Sunkel, O., & Torres, M. (2012). *Un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico*.
- Pérez, E., & Vernengo, M. (2016). *Raúl Prebisch y la dinámica económica: crecimiento cíclico e interacción entre el centro y la periferia*.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. México D.F: Fondo de Cultura.

- Prebisch, R. (1991). *Teoría dinámica de la economía (IV).*, IV. Buenos Aires.
- PROESA. (2018). *PROESA*. Recuperado el Junio de 2019, de <http://www.proesa.gob.sv/novedades/noticias/item/3712-el-salvador-firma-tratado-de-libre-comercio-con-corea-del-sur>
- Rodríguez, G. (2001). *Disparidad económica regional: Un análisis centro-periferia para Colombia*.
- Salvatore, D. (1992). *Economía Internacional* (2 ed.). Bogota.
- Salgado, M. (2012). Factores clave para entender la violencia en El Salvador. *ECA* , 66, 243-247.
- Segovia, A. (2004). *Centroamérica después del café: el fin del modelo agroexportador tradicional y el surgimiento de un nuevo modelo*.
- Secretaría de Estado de Comercio, S. (2006). *Guía País El Salvador*. Oficina Economica y Comercial de España en San Salvador.
- Secretaria de Estado de Comercio, S. (2006). *Guia Pais El Salvador*. Oficina Economica y Comercial de España en San Salvador.
- Smith, A. (1776). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Londres: W. Strahan & T. Cadell.
- SICEX. (25 de marzo de 2019). *CIEX* . Obtenido de https://www.centrex.gob.sv/scx_html/Tratado_General_de_Integracion_C.A.html
- SICE. (25 de marzo de 2019). Obtenido de <http://www.sice.oas.org/trade/sica/pdf/tratadogralintegracion60.pdf>
- Solorza, M., & Cetré, M. (2011). *La Teoria de la dependencia*. Mexico: UNAM.
- UCA. (2017). *Análisis Socioeconómico de El Salvador*. Antiguo Cuscatlán: UCA Editores.
- UNAH, U. N. (s.f.). *Modelo de Factores Específicos y Distribución de la Renta*. Honduras .
- Valles, M. (2017). *Dolarización, exportaciones y crecimiento económico*. Recuperado el mayo de 2019, de <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/2972/1/Dolarizacion%2C%20exportaciones%20y%20crecimeito%20economico.pdf>
- Veletanga, G. (02 de abril de 2019). *Economía y Finanzas Internacionales*. Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith>

ANEXOS

Anexo 1. Evolución de las Exportaciones, Importaciones, PIB nominal y el porcentaje de participación de las X e M respecto al PIB (1990-2018)

AÑOS	Exportaciones	Importaciones	PIB Nominal	X/PIB	M/PIB
1990	891.1	1,499.2	4,817.5	18.5%	31.1%
1991	904.8	1,603.4	5,252.3	17.2%	30.5%
1992	937.9	1,891.8	5,813.4	16.1%	32.5%
1993	1,294.1	2,281.6	6,680.3	19.4%	34.2%
1994	1,529.9	2,705.1	7,679.4	19.9%	35.2%
1995	1,923.1	3,373.1	8,921.9	21.6%	37.8%
1996	2,026.6	3,272.9	9,586.3	21.1%	34.1%
1997	2,659.9	3,836.7	10,221.7	26.0%	37.5%
1998	2,667.1	3,990.3	10,936.7	24.4%	36.5%
1999	2,752.9	4,129.3	11,284.2	24.4%	36.6%
2000	3,161.6	4,935.9	11,784.9	26.8%	41.9%
2001	3,071.8	5,021.3	12,282.5	25.0%	40.9%
2002	3,231.0	5,117.1	12,664.2	25.5%	40.4%
2003	3,433.3	5,604.0	13,243.9	25.9%	42.3%
2004	3,555.6	6,021.9	13,724.8	25.9%	43.9%
2005	3,713.7	6,533.2	14,698.0	25.3%	44.4%
2006	4,150.3	7,602.5	15,999.9	25.9%	47.5%
2007	4,349.4	8,855.3	17,011.8	25.6%	52.1%
2008	4,809.8	9,699.5	17,986.9	26.7%	53.9%
2009	4,215.8	7,413.8	17,601.6	24.0%	42.1%
2010	4,971.1	8,595.0	18,447.9	26.9%	46.6%
2011	5,878.6	10,201.7	20,283.8	29.0%	50.3%
2012	6,110.3	10,495.8	21,386.2	28.6%	49.1%
2013	6,536.8	11,155.2	21,991.0	29.7%	50.7%
2014	6,677.0	10,969.5	22,593.5	29.6%	48.6%
2015	6,911.0	11,033.3	23,438.2	29.5%	47.1%
2016	6,884.5	10,731.4	24,154.1	28.5%	44.4%
2017	7,224.7	11,336.2	24,928.0	29.0%	45.5%
2018	7,532.6	12,668.4	26,056.9	28.9%	48.6%

Fuente: BCR

Anexo 2. **Evolución de bienes de consumo, intermedios y de capital (1991-2018).**

	1991	1995	2000	2005	2010	2015	2018
Bienes de Consumo	372.7	798.6	1220.3	2220.0	3063.6	3881.5	4371.3
Bienes Intermedios	710.0	1211.6	1602.8	2445.5	3652.4	4344.1	4986.3
Bienes de Capital	323.3	846.0	972.5	1035.4	1086.6	1577.5	1786.7

Fuente: BCR

Anexo 3. **Estructura sectorial del Producto Interno Bruto (1990-2018)**

	1990	1995	2000	2005	2010	2015(p)	2018(p)
Sector Primario	15.4%	11.5%	8.9%	7.3%	7.2%	5.7%	5.6%
Sector Secundario	20.7%	21.8%	22.4%	21.3%	21.3%	21.4%	21.4%
Sector Terciario	65.5%	60.4%	62.1%	64.2%	63.0%	64.0%	64.2%

Fuente: BCR

Anexo 4. **Evolución de ocupados a nivel global y sectorial (1990-2018)**

	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2018
Sector Primario	646,340	533,587	503,357	520,530	499,680	484,694	471,388
Sector Secundario	384,636	510,578	552,292	565,686	500,410	575,289	600,763
Sector Terciario	731,509	928,852	1267,048	1504,860	1398,388	1607,049	1742,115
Total	1762,485	1973,017	2322,697	2591,076	2398,478	2667,032	2814,266

Fuente: BCR

Anexo 5. **Evolución de productividad laboral sectorial (1990-2018)**

	1990	1995	2000	2005	2010	2015(p)	2018(p)
Sector Primario	\$19,364.6	\$29,561.4	\$34,555.7	\$36,036.3	\$40,739.3	\$47,730.5	\$ 48,552.6
Sector Secundario	\$32,540.2	\$30,893.6	\$31,493.9	\$33,159.7	\$40,679.9	\$40,214.0	\$ 42,177.9
Sector Terciario	\$7,101.4	\$ 7,994.6	\$7,488.6	\$ 7,239.5	\$ 8,487.3	\$ 8,674.3	\$ 9,039.4

Fuente: BCR

Anexo 6. Tasas de crecimiento del PIB, Productividad laboral, exportaciones netas y coeficiente técnico (1990-2008)

<i>Años</i>	Crecimiento del PIB	Productividad laboral	Exportaciones netas (x-m/pib)	Coeficiente técnico
1991	1.5	0.4	-13.30	37.2
1992	7.0	6.7	-16.41	37.0
1993	5.8	1.2	-14.78	35.6
1994	4.7	-3.7	-15.30	35.5
1995	4.7	3.4	-16.25	35.4
1996	0.8	-3.4	-13.00	34.6
1997	3.1	2.6	-11.51	33.9
1998	2.7	-4.7	-12.10	32.9
1999	2.2	0.0	-12.20	32.6
2000	1.1	-1.0	-15.06	33.5
2001	0.9	-4.5	-15.87	33.5
2002	1.6	3.1	-14.89	33.3
2003	1.6	-2.7	-16.39	33.4
2004	0.9	0.5	-17.97	33.7
2005	2.7	0.0	-19.18	45.4
2006	4.3	0.3	-21.58	46.6
2007	1.9	25.6	-26.49	46.2
2008	2.1	-6.2	-27.18	46.5
2009	-2.1	-3.1	-18.17	45.6
2010	2.1	0.6	-19.64	45.8
2011	3.8	2.0	-21.31	46.2
2012	2.8	-1.3	-20.51	46.2
2013	2.2	-1.0	-21.00	46.2
2014	1.7	0.9	-19.00	46.4
2015	2.4	1.2	-17.59	45.7
2016	2.5	0.5	-15.93	44.8
2017	2.3	0.3	-16.49	45.7
2018	2.5	1.3	-19.71	45.7

Fuente: BCR

Anexo 7. Tabla de Coeficientes Técnicos por ramas de actividad económica (1990-2018)

Ramas de Actividad Económica	Coeficientes Técnicos (%)				Resultado
	1978	1990	2005	2014	
<i>Cultivo y beneficio de café</i>	7	17.5	22.81	41.9	INEFICIENTE
<i>Algodón</i>	48.6	36.9	-	-	EFICIENTE
<i>Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas</i>	30.1	26.6	35.3	36.3	INEFICIENTE
<i>Cultivo de caña de azúcar</i>	35	36.8	37.2	39.3	INEFICIENTE
<i>Otros cultivos</i>	14.4	16.2	24.2	25.4	INEFICIENTE
<i>Ganadería</i>	23.7	44.7	41.8	46.6	INEFICIENTE
<i>Cría de aves de corral y producción de huevos</i>	57	55.3	60.1	59.3	INEFICIENTE
<i>Silvicultura</i>	2.5	2.7	16.5	17.5	INEFICIENTE
<i>Pesca y acuicultura</i>	25.6	31.8	43.2	37.2	INEFICIENTE
<i>Minas y canteras</i>	22.7	22.6	35.5	31.5	INEFICIENTE
<i>Procesamiento y conservación de carnes</i>	69.6	67.6	69.8	66.6	EFICIENTE
<i>Procesamiento y conservación de pescado</i>	48.2	63.0	71.8	77.1	INEFICIENTE
<i>Elaboración de otros productos alimenticios</i>	51.2	63.4	69.4	72.9	INEFICIENTE
<i>Elaboración de productos lácteos</i>	76.3	67.7	64.5	71.6	EFICIENTE
<i>Elaboración de productos de molinería y panadería.</i>	67.8	63.6	59.1	61.7	EFICIENTE
<i>Elaboración de azúcar</i>	69.0	61.7	71.2	67.1	EFICIENTE
<i>Elaboración de bebidas y tabaco</i>	31.5	32.6	67.4	55.8	INEFICIENTE
<i>Productos textiles y prendas de vestir</i>	51.5	56.8	61.2	71.9	INEFICIENTE
<i>Cuero y calzado</i>	57.4	53.6	62.3	61.8	INEFICIENTE
<i>Fabricación de papel y de productos de papel.</i>	57.6	60.2	76.5	80.7	INEFICIENTE
<i>Actividades de impresión.</i>	54.0	48.4	52.6	54.3	NO SIGNIFICATIVO
<i>Fabricación de coque y productos refinados de petróleo</i>	78.8	69.1	85.4	79.6	NO SIGNIFICATIVO
<i>Fabricación de sustancia, farmacéuticos y productos químicos.</i>	61.7	61.1	58.6	66.2	INEFICIENTE
<i>Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.c.p. mas cal y yeso</i>	41.3	44.1	47.6	53.3	INEFICIENTE
<i>Fabricación de productos de caucho y plástico.</i>	51.5	51.4	71.6	75.7	INEFICIENTE
<i>Fabricación de productos metálicos y electrónicos</i>	54.8	55.9	61.0	57.9	INEFICIENTE
<i>Madera y sus productos</i>	47.2	47.1	54.8	53.4	INEFICIENTE
<i>Maquinaria, Equipo Y Suministros</i>	53.6	52.4	-	-	EFICIENTE
<i>Material de Transporte</i>	43	40.9	-	-	EFICIENTE
<i>Industrias manufactureras n.c.p.</i>	-	-	65.2	66.0	NO SIGNIFICATIVO
<i>Servicios de maquila</i>	-	-	48.9	45.8	EFICIENTE
<i>Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado</i>	13.20	33.5	41.0	38.9	INEFICIENTE
<i>Suministro de agua y alcantarillado</i>	48.00	27.3	47.3	46.3	EFICIENTE
<i>Construcción y servicios de construcción</i>	53.20	53	52.6	44.5	EFICIENTE
<i>Comercio y reparación</i>	23.80	21.1	36.1	33.9	INEFICIENTE
<i>Alojamiento y Actividades de servicio de comida y bebidas</i>	56.8	44.2	60.0	61.6	INEFICIENTE
<i>Transporte</i>	41.70	41.3	52.3	55.9	INEFICIENTE

<i>Información y telecomunicaciones</i>	13.00	13	43.2	47.5	INEFICIENTE
<i>Instituciones financieras y seguros</i>	18.90	25	32.0	31.1	INEFICIENTE
<i>Actividades inmobiliarias y Servicios profesionales y a empresas</i>	15.6	15.9	23.4	23.0	INEFICIENTE
<i>Otros servicios</i>	7.70	3.1	20.8	20.5	INEFICIENTE
<i>Enseñanza y Servicios sociales y relacionados con la salud humana</i>	40.8	35.4	20.4	21.7	EFICIENTE
<i>Actividades de apoyo a la agricultura</i>	-	-	40.2	41.8	INEFICIENTE
<i>Administración pública y defensa</i>	30.10	26.7	31.1	29.0	EFICIENTE
<i>Mantenimiento, reparaciones e instalaciones</i>			35.1	42.3	INEFICIENTE

Fuente: BCR

Anexo 8. Tabla de Coeficientes Técnicos por sectores año 2005

MIP 2005

INDUSTRIAS	CI DOMESTICO	CI IMPORTADO	VBP	CT DOMESTICO	CT IMPORTADO	CI TOTAL	CT TOTAL
SECTOR PRIMARIO							
<i>Cultivo y beneficio de café</i>	25,936	15,360	181,019	14	8	41,295	23
<i>Cultivo de caña de azúcar</i>	32,275	7,915	113,949	28	7	40,190	35
<i>Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas</i>	66,772	31,464	263,759	25	12	98,236	37
<i>Otros cultivos</i>	28,407	12,576	169,327	17	7	40,982	24
<i>Ganadería</i>	102,794	38,875	338,863	30	11	141,669	42
<i>Cría de aves de corral y producción de huevos</i>	93,867	32,734	210,555	45	16	126,601	60
<i>Silvicultura</i>	7,172	4,700	71,960	10	7	11,872	16
<i>Pesca y acuicultura</i>	24,695	12,313	85,747	29	14	37,008	43
<i>Minas y canteras</i>	18,931	6,198	70,826	27	9	25,129	35
TOTAL	400,848	162,136	1,506,004	27	11	562,984	37
SECTOR SECUNDARIO							
<i>Procesamiento y conservación de carnes</i>	259,909	24,549	407,605	64	6	284,458	70
<i>Procesamiento y conservación de pescado</i>	64,714	19,139	116,757	55	16	83,853	72
<i>Elaboración de otros productos alimenticios</i>	219,652	90,671	447,228	49	20	310,323	69
<i>Elaboración de productos lácteos</i>	127,993	17,008	224,782	57	8	145,001	65
<i>Elaboración de productos de molinería y panadería.</i>	313,816	154,160	792,288	40	19	467,976	59
<i>Elaboración de azúcar</i>	156,786	14,058	239,912	65	6	170,843	71
<i>Elaboración de bebidas y tabaco</i>	170,666	78,882	370,116	46	21	249,548	67
<i>Productos textiles y prendas de vestir</i>	267,679	155,779	691,744	39	23	423,458	61
<i>Cuero y calzado</i>	55,587	19,276	120,156	46	16	74,862	62
<i>Fabricación de papel y de productos de papel.</i>	109,528	96,005	268,843	41	36	205,533	76
<i>Actividades de impresión.</i>	34,665	21,268	106,297	33	20	55,933	53
<i>Fabricación de coque y productos refinados de petróleo</i>	38,108	348,454	452,694	8	77	386,562	85
<i>Fabricación de sustancia, farmacéuticos y productos químicos.</i>	133,840	136,377	461,359	29	30	270,217	59
<i>Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.c.p. mas cal y yeso</i>	119,530	25,897	305,460	39	8	145,427	48
<i>Fabricación de productos de caucho y plástico.</i>	53,505	135,785	264,455	20	51	189,289	72
<i>Fabricación de productos metálicos, metales comunes y electrónicos</i>	167,192	136,639	498,262	34	27	303,831	61
<i>Madera y sus productos</i>	72,815	34,805	196,404	37	18	107,621	55
<i>Industrias manufactureras n.c.p.</i>	23,643	13,289	56,635	42	23	36,931	65
TOTAL	2,389,627	1,522,042	6,020,997	40	25	3,911,669	65
SECTOR TERCIARIO							
<i>Servicios de maquila</i>	241,087	79,518	656,199	37	12	320,605	49
<i>Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado</i>	217,029	23,634	586,470	37	4	240,662	41
<i>Suministro de agua y alcantarillado</i>	65,470	10,990	161,636	41	7	76,460	47
<i>Construcción y servicios de construcción</i>	646,513	180,119	1,571,180	41	11	826,632	53
<i>Comercio y reparación</i>	874,181	131,003	2,785,954	31	5	1,005,184	36
<i>Alojamiento y Actividades de servicio de comida y bebidas</i>	499,368	98,220	995,211	50	10	597,588	60
<i>Transporte</i>	457,070	370,204	1,582,580	29	23	827,275	52
<i>Información y telecomunicaciones</i>	418,287	100,776	1,201,057	35	8	519,063	43
<i>Instituciones financieras y seguros</i>	356,213	59,331	1,299,262	27	5	415,545	32
<i>Actividades inmobiliarias y Servicios profesionales y a empresas</i>	569,491	58,337	2,681,840	21	2	627,828	23
<i>Otros servicios</i>	115,941	26,721	684,249	17	4	142,662	21
<i>Enseñanza y Servicios sociales y relacionados con la salud humana</i>	238,569	67,635	1,502,060	16	5	306,204	20
<i>Actividades de apoyo a la agricultura</i>	5,666	6,865	31,162	18	22	12,531	40
<i>Administración pública y defensa</i>	304,992	60,299	1,173,288	26	5	365,291	31
<i>Mantenimiento, reparaciones e instalaciones</i>	24,236	19,042	123,327	20	15	43,278	35
TOTAL	5,034,112	1,292,694	17,035,476	30	8	6,326,806	37
TOTAL GLOBAL	7,824,586	2,976,872	24,562,477	32	12	10,801,459	44

Fuente: BCR

Anexo 9. Tabla de Coeficientes Técnicos por sectores año 2014

MIP 2014

INDUSTRIAS	CI DOMESTICO	CI IMPORTADO	VBP	CT DOMESTICO	CT IMPORTADO	CI TOTAL	CT TOTAL
SECTOR PRIMARIO							
<i>Cultivo y beneficio de café</i>	43,901	22,590	158,543	28	14	66,491	42
<i>Cultivo de caña de azúcar</i>	63,604	13,274	211,961	30	6	76,878	36
<i>Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas</i>	125,166	54,542	456,798	27	12	179,707	39
<i>Otros cultivos</i>	51,711	21,001	285,986	18	7	72,713	25
<i>Ganadería</i>	151,653	76,467	489,465	31	16	228,120	47
<i>Cría de aves de corral y producción de huevos</i>	164,271	92,069	432,410	38	21	256,339	59
<i>Silvicultura</i>	9,971	8,043	102,804	10	8	18,013	18
<i>Pesca y acuicultura</i>	19,882	26,248	123,886	16	21	46,130	37
<i>Minas y canteras</i>	17,153	10,771	88,631	19	12	27,924	32
TOTAL	647,312	325,004	2,350,483	28	14	972,316	41
SECTOR SECUNDARIO							
<i>Procesamiento y conservación de carnes</i>	455,072	56,229	767,911	59	7	511,301	67
<i>Procesamiento y conservación de pescado</i>	99,707	53,353	198,552	50	27	153,060	77
<i>Elaboración de otros productos alimenticios</i>	391,656	218,970	837,699	47	26	610,626	73
<i>Elaboración de productos lácteos</i>	263,612	53,656	442,817	60	12	317,268	72
<i>Elaboración de productos de molinería y panadería.</i>	517,962	324,754	1,365,590	38	24	842,716	62
<i>Elaboración de azúcar</i>	325,251	38,157	541,700	60	7	363,408	67
<i>Elaboración de bebidas y tabaco</i>	185,780	123,349	553,736	34	22	309,129	56
<i>Productos textiles y prendas de vestir</i>	977,045	642,228	2,251,098	43	29	1,619,273	72
<i>Cuero y calzado</i>	91,263	40,956	213,944	43	19	132,219	62
<i>Fabricación de papel y de productos de papel.</i>	225,644	175,009	496,274	45	35	400,652	81
<i>Actividades de impresión.</i>	44,492	33,472	143,599	31	23	77,964	54
<i>Fabricación de coque y productos refinados de petróleo</i>	35,873	17,067	66,473	54	26	52,940	80
<i>Fabricación de sustancia, farmacéuticos y productos químicos.</i>	164,894	210,822	567,401	29	37	375,716	66
<i>Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.c.p. mas cal y yeso</i>	130,671	48,319	336,117	39	14	178,991	53
<i>Fabricación de productos de caucho y plástico.</i>	125,259	321,093	589,412	21	54	446,352	76
<i>Fabricación de productos metálicos, metales comunes y electrónicos</i>	129,665	185,836	545,023	24	34	315,501	58
<i>Madera y sus productos</i>	96,667	52,944	280,334	34	19	149,611	53
<i>Industrias manufactureras n.c.p.</i>	32,326	30,567	95,279	34	32	62,892	66
TOTAL	4,292,840	2,626,781	10,292,958	42	26	6,919,621	67
SECTOR TERCIARIO							
<i>Servicios de maquila</i>	138,455	52,104	415,929	33	13	190,559	46
<i>Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado</i>	288,294	250,836	1,386,182	21	18	539,130	39
<i>Suministro de agua y alcantarillado</i>	92,318	39,641	285,303	32	14	131,959	46
<i>Construcción y servicios de construcción</i>	730,430	311,393	2,341,336	31	13	1,041,823	44
<i>Comercio y reparación</i>	1,160,528	256,900	4,176,507	28	6	1,417,428	34
<i>Alojamiento y Actividades de servicio de comida y bebidas</i>	834,320	217,908	1,707,194	49	13	1,052,228	62
<i>Transporte</i>	609,942	687,965	2,320,321	26	30	1,297,907	56
<i>Información y telecomunicaciones</i>	562,996	189,769	1,585,959	35	12	752,765	47
<i>Instituciones financieras y seguros</i>	552,064	93,302	2,073,601	27	4	645,366	31
<i>Actividades inmobiliarias y Servicios profesionales y a empresas</i>	767,350	131,361	3,906,744	20	3	898,710	23
<i>Otros servicios</i>	137,711	39,896	866,806	16	5	177,608	20
<i>Enseñanza y Servicios sociales y relacionados con la salud humana</i>	359,487	129,910	2,250,720	16	6	489,397	22
<i>Actividades de apoyo a la agricultura</i>	4,867	9,597	34,569	14	28	14,464	42
<i>Administración pública y defensa</i>	485,918	165,472	2,246,178	22	7	651,390	29
<i>Mantenimiento, reparaciones e instalaciones</i>	47,609	63,321	262,149	18	24	110,930	42
TOTAL	6,772,289	2,639,375	25,859,496	26	10	9,411,664	36
TOTAL GLOBAL	11,712,440	5,591,160	38,502,937	30	15	17,303,600	45

Fuente: BCR

Anexo 10. Coeficientes Técnicos

	N	Industrias de Actividad Económica	2005			2014			Resultado
			N	I	T	N	I	T	
SECTOR PRIMARIO	1	Cultivo y beneficio de café	14.3	8.5	22.8	27.7	14.2	41.9	Ineficiente por componente nacional
	2	Cultivo de caña de azúcar	28.3	6.9	35.3	30.0	6.3	36.3	No significativo
	3	Cultivo de cereales, legumbres y oleaginosas	25.3	11.9	37.2	27.4	11.9	39.3	Ineficiente por componente nacional
	4	Otros cultivos	16.8	7.4	24.2	18.1	7.3	25.4	Ineficiente por componente nacional
	5	Ganadería	30.3	11.5	41.8	31.0	15.6	46.6	Ineficiente por componente importado
	6	Cría de aves de corral y producción de huevos	44.6	15.5	60.1	38.0	21.3	59.3	No significativo
	7	Silvicultura	10.0	6.5	16.5	9.7	7.8	17.5	No significativo
	8	Pesca y acuicultura	28.8	14.4	43.2	16.0	21.2	37.2	Eficiente por componente nacional
	9	Minas y canteras	26.7	8.8	35.5	19.4	12.2	31.5	Eficiente por componente nacional
SECTOR SECUNDARIO	10	Procesamiento y conservación de carnes	63.7	6.0	69.7	59.3	7.3	66.6	Eficiente por componente nacional
	11	Procesamiento y conservación de pescado	55.43	16.4	71.82	50.2	26.9	77.1	Ineficiente por componente importado
	12	Elaboración de otros productos alimenticios	49.11	20.3	69.3	46.8	26.1	72.9	Ineficiente por componente importado
	13	Elaboración de productos lácteos	56.9	7.6	64.51	59.5	12.1	71.6	Ineficiente por componente importado
	14	Elaboración de productos de molinería y panadería.	39.6	19.5	59.0	37.9	23.8	61.7	Ineficiente por componente importado
	15	Elaboración de azúcar	65.3	5.9	71.2	60.0	7.0	67.1	Eficiente por componente nacional
	16	Elaboración de bebidas y tabaco	46.1	21.3	67.42	33.6	22.3	55.8	Eficiente por componente nacional

	17	Productos textiles y prendas de vestir	38.7	22.5	61.22	43.4	28.5	71.9	Ineficiente por componente importado
	18	Cuero y calzado	46.2	16.0	62.3	42.7	19.1	61.8	No significativo
	19	Fabricación de papel y de productos de papel.	40.7	35.7	76.4	45.5	35.3	80.7	Ineficiente por componente nacional
	20	Actividades de impresión.	32.6	20.0	52.6	31.0	23.3	54.3	Ineficiente por componente importado
	21	Fabricación de coque y productos refinados de petróleo	8.4	77.0	85.3	54.0	25.7	79.6	Eficiente por componente importado
	22	Fabricación de sustancia, farmacéuticos y productos químicos.	29.0	29.6	58.5	29.1	37.2	66.2	Ineficiente por componente importado
	23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.c.p. más cal y yeso	39.1	8.5	47.6	38.9	14.4	53.3	Ineficiente por componente importado
	24	Fabricación de productos de caucho y plástico.	20.2	51.3	71.5	21.3	54.5	75.7	Ineficiente por componente importado
	25	Fabricación de productos metálicos, metales comunes y electrónicos	33.5	27.4	60.8	23.8	34.1	57.9	Eficiente por componente importado
	26	Madera y sus productos	37.0	17.7	54.8	34.5	18.9	53.4	Eficiente por componente nacional
	27	Industrias manufactureras n.c.p.	41.7	23.5	65.2	33.9	32.1	66.0	No significativo
	28	Servicios de maquila	36.7	12.1	48.9	33.3	12.5	45.8	Eficiente por componente nacional
SECTOR TERCIARIO	29	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	37.0	4.0	41.0	20.8	18.1	38.9	Eficiente por componente nacional
	30	Suministro de agua y alcantarillado	40.5	6.8	47.3	32.4	13.9	46.3	No significativo
	31	Construcción y servicios de construcción	41.1	11.5	52.6	31.2	13.3	44.5	Eficiente por componente nacional
	32	Comercio y reparación	31.4	4.7	36.1	27.8	6.2	33.9	Eficiente por componente nacional
	33	Alojamiento y Actividades de servicio de comida y bebidas	50.2	9.9	60.0	48.9	12.8	61.6	Ineficiente por componente importado

34	Transporte	28.9	23.4	52.3	26.3	29.6	55.9	Ineficiente por componente importado
35	Información y telecomunicaciones	34.8	8.4	43.2	35.5	12.0	47.5	Ineficiente por componente importado
36	Instituciones financieras y seguros	27.4	4.6	32.0	26.6	4.5	31.1	Eficiente por componente nacional
37	Actividades inmobiliarias y Servicios profesionales a empresas	21.2	2.2	23.4	19.6	3.4	23.0	No significativo
38	Otros servicios	16.9	3.9	20.8	15.9	4.6	20.5	No significativo
39	Enseñanza y Servicios sociales y relacionados con la salud humana	15.9	4.5	20.4	16.0	5.8	21.7	Ineficiente por componente importado
40	Actividades de apoyo a la agricultura	18.2	22.0	40.2	14.1	27.8	41.8	Ineficiente por componente importado
41	Administración pública y defensa	26.0	5.1	31.1	21.6	7.4	29.0	Eficiente por componente nacional
42	Mantenimiento, reparaciones e instalaciones	19.7	15.4	35.1	18.2	24.2	42.3	Ineficiente por componente importado

Fuente: Elaboración propia con base a BCR.