

**Universidad Centroamericana  
"José Simeón Cañas"**



**IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA REPRODUCCIÓN  
DE LA FUERZA DE TRABAJO; CASO CAFTA.**

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

**PARA OPTAR AL GRADO DE  
LICENCIADO EN ECONOMÍA.**

**PRESENTADO POR:  
CHRISTIAN MARCOS AGUILAR DURÁN  
SAMUEL ALFONSO ALVARADO SÁNCHEZ  
EVER ALEXANDER CAMPOS HIDALGO  
CESAR EDGARDO DÍAZ FUENTES**

**ANTIGUO CUSCATLÁN, OCTUBRE DE 2014.**

**RECTOR**  
ING. ANDREU OLIVA DE LA ESPERANZA, S.J.

**SECRETARIA GENRAL**  
SILVIA DE FERNÁNDEZ

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
JOSÉ ANTONIO MEJÍA HERRERA

**COORDINADORA DE LA CARRERA DE ECONOMÍA**  
MARIELOS GARCÍA

**DIRECTOR DEL TRABAJO**  
ALBERTO QUIÑÓNEZ

**LECTOR**  
GERARDO OLANO

*A Dios, ya que: sin creencias, sin esperanzas y sin fe el ser humano no buscaría ser mejor persona, ayudar a los más necesitados y tratar de cambiar la vida de los más desprotegidos y excluidos; agradezco al todopoderoso, fuente de sabiduría y amor, que me ha guiado por el buen camino sin importar nuestras fallas él siempre está con nosotros.*

*A mis padres: Anabel Durán Serrano, a quien le agradezco por lo que hoy soy. "El triunfo que he alcanzado es fruto de su sacrificio", persona que siempre me apoyo incondicionalmente y siempre me motivo a seguir adelante, a Mariano Aguilar Moz.*

*A mis hermanos, primos y toda la familia en general: A mi abuela Emilia Serrano Vásquez, persona que siempre creyó en mí, siempre me apoyo y que sin su ayuda no hubiese podido alcanzar mis sueños. A mis hermanos Mario Antonio, Luis Mario Gerson Edenilson, personas que siempre estuvieron a mi lado y con los que he pasado los mejores momentos de mi vida, a Leonel Alexander (Q.E.P.D), persona que era como mi hermano y que juntos compartíamos muchos sueños. A todas los/las demás familiares que de algún modo siempre estuvieron dando su apoyo, alguno que otro consejo y que siempre me motivaron a seguir adelante.*

*A mis compañeros de estudio y amigos: A todas las personas que he conocido a lo largo de mi vida, muchos compañeros/as de estudio y amigos/as que por circunstancias de la vida se han tenido que ir a otros países buscando las oportunidades que nuestro país les niega, otros que con mucho esfuerzo y sacrificio buscan salir adelante, a todos ellos les deseo éxito en sus vidas, que busquen cumplir sus metas, sus sueños, a mis compañeros/as de trabajo que siempre estuvieron enseñándome, apoyándome con mucha paciencia y dedicación.*

**CHRISTIAN AGUILAR.**

*A Dios, por estar a mi lado desde que nací, en el que confío plenamente y el que me ha brindado la sabiduría, el amor y la tenacidad para salir adelante; gracias Padre por permitirme culminar una etapa mas de mi vida, y te pido por los jóvenes de nuestro país, que proveas lo necesario para que salgamos adelante, siempre confiando en ti señor.*

*A mis padres: Teresita, la inspiración de mi vida, un ejemplo de mujer recta y de gran corazón, a quien debo todo; gracias madre por enseñarme el valor de la vida, por enseñarme los valores cristianos, por estar al lado de nosotros -mis hermanas y yo- en todo momento; a mi padre Giovanni, un hombre de gran corazón y que con mucho sacrificio ha logrado sacar a nuestra familia adelante.*

*A mis hermanas: Zuleyma, la mejor amiga y hermana que Dios puso en mi camino, gracias por tu apoyo, tus consejos pero sobre todo por tu ejemplo. A mi hermana mayor Geovanna, que a pesar de la lejanía siempre estuviste pendientes de nosotros, las amo hermanas.*

*A los catedráticos y formadores académicos, siempre estaré agradecido con ustedes, por la labor que realizan, digna de admiración; en especial a Alberto, que nos apoyo en todo momento. Amigos/as y mi compañeros/as de la Universidad, estoy seguro que serán grandes profesionales pero sobre todo mejores personas. Bendiciones para todos y todas.*

*SAMUEL ALVARADO.*

*A Dios todo poderoso por ayudarme a seguir adelante, abriéndome puertas cuando yo creía que era imposible, y por darme las fuerzas cuando muchas veces me faltaron.*

*A mi papá por su enorme apoyo, por creer en mí cuando ni siquiera yo lo hacía, y por sus sabios consejos que siempre son muy atinados*

*A mi mamá, por su gran amor, su apoyo moral y espiritual, ya que sin sus consejos y sus oraciones, no habría tenido la oportunidad de lograr este primer pasó en la vida.*

*Y finalmente a mi amada esposa, quien vino a mi vida como un regalo de Dios motivarme y llenarme de positivismo.*

*EVER CAMPOS.*

*A mis padres, les debo a ellos todo lo que me han brindado amor, cariño , objetos materiales, una vida digna los cuales siempre me han apoyado en todo lo que he hecho y me han guiado en la vida para que no fracase, para que yo mismo me esfuerce para tener una vida mejor.*

*Al resto de mi familia los cuales no están en el país por haberme dado cuando mis padres no pudieron y por estar sacrificándose a si mismos para que sus hijos triunfen en la vida.*

*Y finalmente a todas aquellas personas que he conocido en mi vida para bien o para mal, todo lo que ha pasado en mi vida me ha formado en lo que yo soy ahora y continuare viviendo siempre buscando ser mejor y enfrentar la vida sin miedo.*

*CESAR DIAZ.*

## ÍNDICE DE CONTENIDO:

**Siglas ..... iii**

**Introducción ..... iv**

**Capítulo I. Aproximación teórica de la IED y la Fuerza de Trabajo..... 1**

1.	La Inversión Extranjera Directa (IDE) .....	1
1.1.	Exportación de Capital .....	2
1.2.	Forma de operar de la exportación de capital y su influencia sobre las economías de la periferia.....	3
1.3.	Determinantes de la Inversión Extranjera Directa.....	5
2.	Patrón de acumulación neoliberal .....	8
2.1.	Reproducción ampliada del capital.....	8
2.2.	¿Qué es patrón de acumulación?.....	9
2.3.	Patrón de acumulación neoliberal .....	11
2.4.	Líneas pragmáticas del modelo neoliberal .....	16
3.	La fuerza de trabajo .....	18
3.1.	Diferencia entre fuerza de trabajo y trabajo.....	18
3.2.	Valor de uso de la fuerza de trabajo.....	19
3.3.	El valor de la fuerza de trabajo.....	19
3.4.	Reproducción de la fuerza de trabajo.....	20
3.5.	Caracterización demográfica de la fuerza de trabajo.....	21
4.	Tratados de Libre Comercio .....	22
4.1.	¿Qué son los Tratados de Libre Comercio (TLC)? .....	22
4.2.	Inversión y trato nacional .....	23
4.3.	Propiedad intelectual.....	24
4.4.	Comercio de servicios, servicios financieros y telecomunicaciones.....	24
4.5.	Los TLC como los nuevos instrumentos en la estrategia de la OMC.....	25

**Capítulo II. La exportación de capitales en la economía salvadoreña: Una aproximación histórica ..... 27**

1.	Aproximación histórica del desenvolvimiento capitalista global .....	28
1.1.	El papel de la revolución industrial .....	29
2.	Exportación de capitales .....	32

2.1.	Panorama actual .....	36
3.	Exportación de capitales en la economía salvadoreña .....	38
3.1.	Inversión y comercio en el modelo Agroexportador .....	38
3.2.	Inversión y comercio durante la implementación del modelo ISI .....	42
3.3.	La crisis de acumulación de capital y la descomposición del aparato productivo salvadoreño .....	46
3.4.	Las transformaciones productivas en la economía salvadoreña a partir de la implementación del patrón de acumulación neoliberal .....	51
3.4.1.	Inicio y efectos de las políticas neoliberales .....	52
3.4.2.	Deterioro del modelo neoliberal.....	52

### **Capítulo III. Contexto de aplicación del CAFTA-DR y sus efectos en la**

#### **Reproducción de la Fuerza de Trabajo ..... 61**

1.	Contexto de aplicación del CAFTA-DR en El Salvador.....	61
1.1.	Altas tasas de desempleo estructural.....	62
1.2.	Altas tasas de inflación.....	63
1.3.	Bajas tasas de inversión .....	65
1.4.	Bajas tasas de crecimiento.....	67
1.5.	Composición o estructura del PIB sesgada hacia actividades terciarias .....	69
2.	Los efectos de aplicación del CAFTA-DR en la economía salvadoreña .....	71
2.1.	Efectos fiscales .....	72
2.1.1.	Aspectos que determinan el impuesto.....	79
2.2.	Efectos comerciales .....	84
2.2.1.	Auge importador y fracaso exportador: déficit comercial creciente.....	84
2.2.2.	Balance de Comercio .....	86
2.3.	Efectos productivos .....	88
3.	Efectos sobre la Reproducción de la Fuerza de Trabajo .....	94
3.1.	Efectos laborales.....	96
3.1.1.	Desempleo y subempleo.....	96
3.1.2.	Salarios mínimos.....	99
3.1.2.	Juicios laborales .....	102
3.2.	Efectos sobre la calidad de vida de las personas .....	103
3.2.1.	Pobreza .....	103

3.2.2.	Acceso a Canasta Básica de Alimentos .....	108
3.2.3.	Acceso a servicios básicos .....	110
3.2.3.1.	Acceso a energía eléctrica .....	112
3.2.3.2.	Acceso a agua por cañería.....	112

## **Capítulo IV. Conclusiones ..... 115**

1.	Conclusiones.....	115
2.	¿Porqué el CAFTA-DR no trajo beneficios esperados?.....	121
3.	Alternativa .....	124

## **Bibliografía ..... 127**

## **Anexos ..... 135**

### **Índice de Cuadros.**

Cuadro 1: Factores de la Revolución Industrial.....	30
Cuadro 2: Medidas adoptadas por el estado salvadoreño para impulsar el proceso de industrialización .....	43
Cuadro 3: Inicios del Mercado Común Centroamericano .....	44
Cuadro 4: El Salvador. Préstamos concedidos por el FMI, 1990-1996 .....	53
Cuadro 5: El Salvador. Relación de la CBA y el salario mínimo nominal, en el área urbana, 2001-2012 .....	109
Cuadro 6: El Salvador. Relación de la CBA y el salario mínimo nominal, en el área rural, 2001-2012 .....	110

### **Índice de Tablas.**

Tabla 1: Producto Interno Bruto (PIB) a precios relativos norteamericanos de 1985....	29
Tabla 2: Estructura del empleo en los países de vanguardia, 1700-1989 .....	31
Tabla 3: Composición de la Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos según sector de destino.....	35
Tabla 4: El Salvador. Exportaciones de añil y café, para el período 1871-1892.....	39

Tabla 5: IED estadounidense en El Salvador y Centroamérica, 1908-1929 .....	40
Tabla 6: El Salvador. Producto Interno Bruto, por sector industrial y agropecuario, 1960-1970 .....	44
Tabla 7: El Salvador. Exportaciones totales, para el periodo de 1950-1968.....	45
Tabla 8: El Salvador. Exportaciones, importaciones y Balanza Comercial, para el periodo 1979-1990 .....	50
Tabla 9: El Salvador. Inversión Extranjera Directa por sector económico, para el periodo 1997-2008 .....	58
Tabla 10: El Salvador. Estructura de recaudación tributaria, 2000-2013.....	74
Tabla 11: El Salvador. Estructura tributaria, 2000-2013 .....	78
Tabla 12: El Salvador. Presupuesto ejecutado y votado, destinado a gas, electricidad y transporte, 2002-2013.....	77
Tabla 13: El Salvador. Tasa de crecimiento poblacional, 2001-2012 .....	95
Tabla 14: El Salvador. Desempleo, subempleo y precariedad laboral.....	97
Tabla 15: El Salvador. Salario mínimo, para el área urbana y rural, 2000-2011 .....	100
Tabla 16: El Salvador. Pobreza extrema en el área rural y urbana, 2000-2012.....	103
Tabla 17: El Salvador. Pobreza relativa en el área rural y urbana, 2000-2012 .....	105
Tabla 18: El Salvador. Pobreza total en el área rural y urbana, 2000-2012.....	106
Tabla 19: El Salvador: CBA y ampliada, 2001-2012 .....	108

## Índice de Gráficos

Gráfico 1: Las 20 principales economías inversoras en 2012 .....	36
Gráfico 2: América Latina y el Caribe: Entradas de IED como proporción del PIB, 1990-2013 .....	37
Gráfico 3: América Latina (Países y subregiones seleccionadas): distribución sectorial de la Inversión Extranjera Directa, 2013. ....	37
Gráfico 4: El Salvador. Principales productos de exportación, 1901-1946 .....	40
Gráfico 5: El Salvador. Precios promedios del quintal de café, 1922-1935. ....	41
Gráfico 6: El Salvador. Distribución sectorial de la inversión extranjera, 1963-1969 ....	46
Gráfico 7: El Salvador. Evolución del PIB a precios de 1962, para el periodo de 1980-1990 .....	47
Gráfico 8: El Salvador. Composición sectorial del PIB, periodo 1979-1990.....	48
Gráfico 9: El Salvador. Evolución de la deuda interna y externa, 1980-1989 .....	49



Gráfico 10: El Salvador. Evolucion de las exportaciones, importaciones y Balanza Comercial, para el periodo 1979-1990 .....	51
Gráfico 11: El Salvador. Tasas de crecimiento del PIB a precios de 1990, para el periodo de 1991-1996 .....	53
Gráfico 12: El Salvador.Composición sectorial del PIB (Sectores más representativos: Agropecuario, Industria manufacturera, Comercio y sector financiero) 1990-1996 .....	54
Gráfico 13: El Salvador. Evolución de las exportaciones, importaciones y balanza comercial, para el periodo 1991-1996 .....	55
Gráfico 14: El Salvador. Tasas de crecimiento del PIB a precios de 1990, para el periodo de 1996-2004 .....	56
Gráfico 15: El Salvador. Composición sectorial del PIB (Sectores más representativos) para el periodo, 1996-2004 .....	56
Gráfico 16: El Salvador. Montos de IED, 1997-2008 .....	58
Gráfico 17: Centroamérica. Evolución de la tasa de desempleo, 1999-2006 .....	64
Gráfico 18: El Salvador. Evolución de la tasa de inflación, 1999-2006 .....	64
Gráfico 19: El Salvador. Evolución del saldo de la cuenta corriente, 2005-2008 .....	65
Gráfico 20: Centroamérica. Formación Bruta de Capital como porcentaje del PIB, 1999-2006 .....	66
Gráfico 21: El Salvador y América Latina. Formación Bruta de Capital como porcentaje del PIB, 1999-2006 .....	66
Gráfico 22: El Salvador y América Latina. Tasa de crecimiento del PIB a precios constantes de 2005, periodo 1999-2006 .....	67
Gráfico 23: El Salvador. Estructura del PIB 2005. A precios constantes de 1990 .....	69
Gráfico 24: El Salvador. Evolución de la tasa de participación de los principales sectores económicos en el PIB, 2001-2005. Precios constantes 1990 .....	70
Gráfico 25: El Salvador. Ingresos corrientes, 1990-20013 .....	76
Gráfico 26: Ingreso por importaciones, importaciones de El Salvador provenientes de Estados Unidos, 2001-2013 .....	77
Gráfico 27: El Salvador. Porcentaje de participación de los impuestos, 2000-2012 .....	80
Gráfico 28: El Salvador. Presupuesto ejecutado y votado destinado a gas, electricidad y transporte, 2002-2013 .....	83
Gráfico 29: El Salvador. Saldo de la Balanza Comercial, 1991-2013 .....	84
Gráfico 30: El Salvador. Saldo de la Balanza Comercial con Estados Unidos, periodo 2001-2013 .....	85

Gráfico 31: El Salvador. Evolución del PIB corriente y PIB constante, 2001-2013 .....	88
Gráfico 32: El Salvador. Evolución de la Deuda Externa Pública, 2000-2013 .....	90
Gráfico 33: El Salvador. Deuda como porcentaje del PIB, 2000-2013. ....	91
Gráfico 34: El Salvador. IED por país de procedencia, 2000-2012.....	92
Gráfico 35: El Salvador. IED por Sector Económico, 2000-2009.....	93
Gráfico 36: El Salvador. IED por Sector Económico, 2009-2013.....	94
Gráfico 37: El Salvador. Evolución de la precariedad laboral, 2000-2012 .....	98
Gráfico 38: El Salvador. Salario mínimo nominal y real para la zona urbana, periodo 2000-2011 .....	101
Gráfico 39: El Salvador. Salario mínimo nominal y real para la zona rural, periodo 2000-2011 .....	101
Gráfico 40: El Salvador. Juicios Laborales por parte favorecida, 2001-2012.....	102
Gráfico 41: El Salvador. Tendencia de la pobreza extrema, 2000-2012.....	104
Gráfico 42: El Salvador. Tendencia de la pobreza relativa, 2000-2012 .....	106
Gráfico 43: El Salvador. Tendencia de la pobreza total, 2000-2012.....	107
Gráfico 44: Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana. Índice de Desarrollo Humano, 2005 y 2013.....	111
Gráfico 45: El Salvador. Tendencia del acceso a energía eléctrica, 2001-2012.....	112
Gráfico 46: El Salvador. Tendencia del acceso a agua por cañería, 2001-2012 .....	113

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1: Movimientos internacionalesde capital y exportación de capital.....	3
Ilustración 2: Determinantes de atracción del capital extranjero.....	7
Ilustración 3: Composición del valor de una mercancía .....	20

## **SIGLAS.**

**ARENA:** Alianza Republicana Nacionalista.

**BCR:** Banco Central de Reserva.

**BM:** Banco Mundial.

**CBA:** Canasta Básica Alimentaria.

**CEPAL:** Comisión Económica Para América Latina.

**DIGESTYC:** Dirección General de Estadísticas y Censos.

**DR-CAFTA:** Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement.

**EHPM:** Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples.

**FES:** Formación Económica Social.

**FMLN:** Farabundo Martí para la Liberación Nacional.

**FMI:** Fondo Monetario Internacional.

**FT:** Fuerza de Trabajo.

**FUSADES:** Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.

**IED:** Inversión Extranjera Directa.

**IFI:** Instituciones Financieras Internacionales.

**MP:** Medios de Producción.

**MCCA:** Mercado Común Centroamericano.

**MINED:** Ministerio de Educación de El Salvador.

**PAE:** Programa de Ajuste Estructural.

**PDC:** Partido Demócrata Cristiano.

**PEA:** Población Económicamente Activa

**PEE:** Programa de Estabilización Económica.

**PET:** Población en Edad de Trabajar.

**PIB:** Producto Interno Bruto.

**PNUD:** Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

**TLC:** Tratado de Libre Comercio.

**UNCTAD:** Conferencia de Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo.

## INTODUCCION GENERAL.

La historia de El Salvador ha estado marcada por la pobreza, la desigualdad, falta de crecimiento económico sólido, la exclusión de sectores productivos importantes como el sector agropecuario y las manufacturas. Además, la historia de nuestro país siempre ha tenido un rasgo presente, la cual es la exclusión socioeconómica de las capas más pobres de la población, que son sectores de la población con muy malas condiciones para la reproducción de su fuerza de trabajo, sin acceso a la educación, vivienda digna, servicios de salud adecuados, ropa y calzado de buena calidad. Pero todos estos problemas sociales que han marcado un rasgo distintivo de la historia de El Salvador son producto de la estructura socioeconómica y de la superestructura político-ideológica que siempre ha existido en nuestro país, donde el gobierno siempre ha sido dirigido por elites capitalistas que usan al Estado como instrumento para sus propios intereses, como por ejemplo, la oligarquía cafetalera exportadora y los oligopolios o conglomerados empresariales.

En nuestra época no se han diseñado políticas públicas integrales orientadas a resolver efectivamente el problema de la pobreza, el acceso a educación y servicios de salud dignos, y mucho menos al fomento de sectores productivos estratégicos (porque no son de interés a las elites capitalistas de nuestro país). La única política pública efectiva ha sido la apertura comercial de nuestra economía, y se nos ha dicho que problemas socioeconómicos serán resueltos como efectos colaterales de este tipo de políticas. Lo anterior, es totalmente negativo, ya que la única política pública bien diseñada y realmente aplicada ha sido la apertura comercial y económica del país, la cual favorece a unos pocos sectores de la economía y de la sociedad. Pero, para tratar problemas estructurales como la pobreza, desigualdad, y la exclusión socioeconómica, se necesitan otras políticas públicas bien diseñadas orientadas a tales fines, las cuales no son aplicadas porque no favorecen a los intereses de las elites capitalistas del país.

La promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED) se ha convertido en los últimos años en una de las principales mecanismos de operar del capitalismo en su fase neoliberal, a través de este dispositivo económico e ideológico se encubren los mecanismos financieros especulativos, y se justifican y legitiman jurídica y políticamente los procesos de privatización territorial y deterioro del estado de derecho social (entendido este como las condiciones

mínimas que necesita el ser humano para poder desarrollarse, como por ejemplo: acceso a servicios de salud, educación, saneamiento, electricidad y agua, entre otros).

Por tanto, el objetivo principal de este trabajo consistirá en demostrar como la Inversión Extranjera Directa (IED) afecta la reproducción material de la fuerza de trabajo en El Salvador, y para el caso específico cómo el CAFTA-DR ha impactado a la economía salvadoreña y a las y los trabajadores salvadoreños.

De esta manera el trabajo se ha dividido en cuatro capítulos; el primero enfocado en elaborar el marco teórico conceptual, desde el enfoque de la economía marxista, que permita relacionar la IED con la estructura laboral en el ámbito económico y social. En el capítulo 2, se caracterizan y se identifican los distintos modelos económicos que históricamente se han implementado en El Salvador y la presencia de la IED en cada uno de ellos. En el capítulo 3, se analiza el contexto de aplicación del CAFTA-DR, así como también sus efectos en la reproducción de la fuerza de trabajo. Finalmente en el capítulo 4, se presentan los principales hallazgos de la investigación, los cuales permitirán concluir el impacto que ha generado el CAFTA-DR en la clase trabajadora.

La metodología del trabajo está basada principalmente en la investigación bibliográfica y estadística, con la cual se pretende encontrar información útil para identificar los procesos de cambio en el patrón de acumulación capitalista; así como también, la evolución y los efectos del tratado de libre comercio, la estructura laboral y el vínculo entre estos.

## CAPÍTULO I. APROXIMACIÓN TEÓRICA DE LA IED Y LA FUERZA DE TRABAJO.

---

### 1. ¿Qué es la Inversión Extranjera Directa (IED)?

Esquemáticamente, “la IED se ha definido como el flujo de recursos monetario-financieros que se dan entre dos países y que tiene como objetivo la instalación de una o varias unidades productivas en el seno de la economía receptora. Sin embargo, los flujos así vistos pertenecen a países y no a clases sociales o a individuos o grupos pertenecientes a distintas clases sociales” (Quiñónez, A. 2011).

La IED es un concepto amplio que “se refiere tanto a inversiones en nuevas plantas (que crean o amplían capacidades productivas) como a fusiones y adquisiciones que solo constituyen un cambio de propiedad de los activos. Ambos tipos de inversión tendrán, sin duda, impactos muy distintos sobre la economía local”. (CEPAL, 2013: 11).

Como señalan otros autores, existe un elemento fundamental a tener en cuenta en el caso de la IED y es su carácter de movimiento internacional. De esta forma, la IED expresa “el monto de los recursos financieros internacionales que buscan adquirir una cierta participación en la administración, posesión o control de empresas localizadas en lugares distintos al de su país de origen”. (Ezequiel, G. y F. Larraín, 2001:2)

Desde un marco categorial de Economía Crítica, hay que considerar el hecho de que “la inversión, en la concepción más pura del término, se refiere a la reversión de una forma de valor en otra, la cual da pie a la reproducción ampliada del valor inicial. El caso típico descrito por Marx es la transformación de plusvalía en capital, es decir, en medios que posibiliten la creación de más valor sobre todo de más plusvalor” (Quiñónez, A. 2011). Los empresarios acumulan las ganancias y las reinvierten, ya sea para adquirir más medios de producción (maquinaria, mejorar la tecnología, edificios, etc.) o para aumentar el número de trabajadores.

En ese sentido, la inversión extranjera estaría orientada a ampliar el rango de acción de las relaciones capitalistas de producción, distribución, circulación y consumo, en el ámbito internacional y nacional. “Es así que la inversión no posee un carácter neutro en el sentido

de que carece de un interés de clase; por el contrario, es expresión de los intereses supremos del capital: la producción, realización y apropiación creciente de plusvalía” (Quiñónez, A. 2011).

De esta forma, para comprender críticamente la IED, hay que operar una conceptualización que asuma a dicho flujo monetario internacional como un fenómeno enmarcado en las relaciones sociales de producción. El concepto que permite entender la IED en esas dimensiones es el de “exportación de capital”, el cual se define a continuación.

### **1.1. Exportación de Capital.**

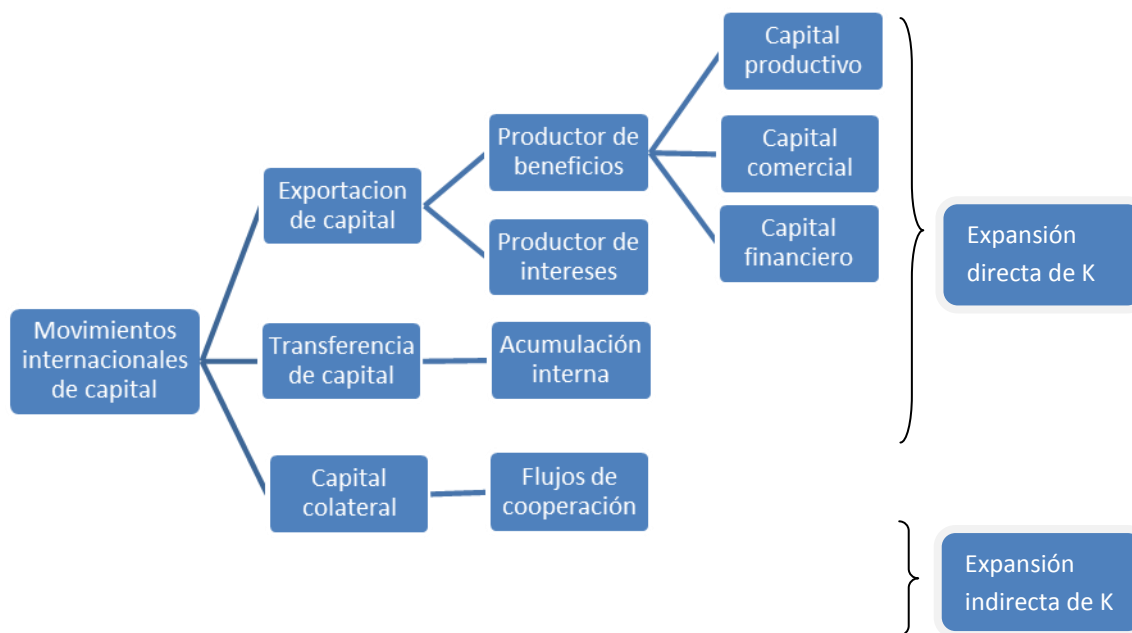
Según Quiñónez (2011): “La exportación de capital es la traslación geográfica de un capital, ya sea en forma de dinero o de medios de producción, que produce una masa de plusvalía de la cual la mayor parte retorna a la economía de origen. La exportación de capital es una categoría más amplia que la IED, en tanto que asume los movimientos monetarios con respecto a sus fines y no con respecto a sus formas. Sin embargo éstas son consideradas en el análisis, de forma que la exportación de capital permite visibilizar el contexto general de los flujos de inversión y sus formas concretas de manifestarse” (Quiñónez, A. 2011).

Asimismo, “la exportación de capital es el mecanismo económico por excelencia para la expansión de las relaciones capitalistas de producción en el plano internacional y se refiere a la traslación geográfica del capital, tiene su origen en las limitantes ingénitas a la acumulación capitalista (concentración y centralización del capital y a disminuir la caída de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia). A la vez es efecto y necesidad de la reproducción sistémica en una etapa elevada del desarrollo del modo de producción capitalista” (Quiñónez, A. 2011).

La exportación de capital tiene diferentes modalidades, un punto a considerar es que algunos movimientos de capital (inversión de capital en lugares diferentes al de su país de origen), tienen por objetivo recuperar dicha inversión y además obtener ganancia. El siguiente diagrama muestra los diferentes movimientos internacionales de capital.



### Ilustración 1: Movimientos internacionales de capital y exportación de capital



Fuente: Elaboración propia en base en base a Quiñónez, A. 2011.

La exportación de capital productor de intereses está representado por la deuda externa, mientras que los flujos de cooperación es plusvalía transferida que no tiene contrapartida monetaria futura pero que puede servir, y de hecho sirve, para consolidar las relaciones capitalistas al interior de las economías receptoras. La transferencia de capital, es el capital que migra de una economía a otra sin que en ello medien relaciones estrictamente económicas para contrapartidas de valor futuras hacia la economía de origen.

#### 1.2. Forma de operar de la exportación de capital y su influencia sobre las economías de la periferia.

En general, las operaciones internacionales de las empresas originarias de países en desarrollo han estado motivadas por la necesidad de acceder a recursos estratégicos que les permitan superar los obstáculos iniciales derivados de brechas tecnológicas y la falta de experiencia debido a su tardía inserción en los mercados internacionales. Así, la

internacionalización se convierte en una estrategia destinada a fortalecer las propias ventajas de las empresas, a manera de acumular recursos y activos que antes no estaban disponibles. En otras palabras, supone una estrategia de mejorar su tasa individual de ganancia frente a la tasa de ganancia de otras empresas o la tasa media (social) de ganancia.

Las limitantes estructurales que la esencia misma del capitalismo crea en este modo de producción, llevan de forma inevitable a la expansión geográfica de las relaciones de carácter capitalista.

La conformación de una estructura capitalista mundial con diferentes polos, con distintos niveles de desarrollo de las fuerzas productivas y con distintos papeles en la división internacional del trabajo, es un fenómeno que permite la reproducción de los “centros”, es decir, de países con alto grado de desarrollo capitalista y con un aparato estatal fuerte.

Dicha conformación tiende a reproducirse. El traslado de capitales desde el centro hacia los países de la periferia, aunque lleva en su seno las relaciones de producción capitalistas, no entrañan el desarrollo de las fuerzas productivas tal como ocurrió en los países centrales. Esto se explica por la dominación política que los últimos ejercen sobre los primeros, y que de hecho data desde el periodo del colonialismo. Además, como ya dijo respecto a la Ilustración 1, el movimiento de capital se da como exportación de capital y no como transferencia, es decir, no coadyuva a la acumulación interna del país de destino o de la empresa migrante en sí, sino que se encuentra en función de la casa matriz o, incluso, del Estado del país de origen.

En teoría, las inversiones procedentes de economías desarrolladas deberían llevar consigo avances tecnológicos que podrían extenderse a otras empresas y sectores de la economía receptora. No obstante, este es un fenómeno que raramente se da y que requiere de ciertas condiciones macroeconómicas en la economía de destino. El mismo desarrollo tecnológico está resultando en las amenazas globales para la vida humana, trayendo consigo un acceso casi irrestricto a todas las riquezas del planeta por parte de las grandes empresas, que desde mediados del siglo XX se han convertido en empresas transnacionales, “se trata además de la globalización de la información, de las comunicaciones y de los medios de transporte que han hecho disponible el mundo entero para estas empresas esto ha

posibilitado el surgimiento de los mercados globales, ya se trate de mercados de bienes, servicios o mercados financieros, así mismo es posible construir redes de división social del trabajo controladas, e incluso planificadas, por las empresas transnacionales que disponen de los recursos del planeta”. (Hinkelammert, F. y H. Jiménez, 2008; 310-311).

En América latina y el Caribe esta estrategia se inició con la política neoliberal de los ajustes estructurales, inaugurada en Chile con el golpe militar a Augusto Pinochet. Estos programas de “ajuste”, condición previa impuesta al mundo para el funcionamiento de esta economía de acumulación global de capital, expresan fielmente las exigencias del funcionamiento de las empresas a nivel mundial. La imposición de esta estrategia ha cambiado incluso el carácter de la inversión. Como sostienen Hinkelammert y Jiménez (2008; 312): “Desde finales de los años ochenta del siglo pasado, los capitales en circulación resultaron ser mucho más abundantes de los que era posible invertir en la esfera del capital productivo”. (Hinkelammert, F. y H. Jiménez, 2008; 312)

La forma de operar de la IED es determinada por la influencia que puedan tener los inversionistas, ya que muchos de estos inversionistas buscan alianzas estratégicas con sectores políticos de su país de origen para exigir cierta cantidad de condiciones mínimas que garanticen que sus inversiones estarán seguras, y no correrán el peligro de ser nacionalizadas, esto conlleva a que los países receptores, incluso a modificar las leyes para garantizar las inversiones de los extranjeros entre ellas podemos mencionar el caso de los recursos nacionales de los países receptores, en el que las inversiones tienen a su disposición todos los recursos para poder ser usados a costos bajos.

### **1.3. Determinantes de la Inversión Extranjera Directa.**

En este contexto, se pueden identificar al menos dos grandes grupos de factores que influyen en el sentido y la dirección de los movimientos internacionales de capital. Por un lado, están los factores de empuje, que son los determinantes específicos del país de origen que llevan a sustituir la inversión interna por inversión en el exterior. Entre ellos destacan el tamaño, saturación y nivel de competencia del mercado interno, la estructura productiva, la incorporación de tecnología, los costos de producción, la dotación de recursos naturales y un mercado de capitales poco desarrollado. Cabe mencionar en dicho sentido que estos determinantes tienen detrás procesos que encuentran su lógica en la acumulación capitalista. Por ejemplo, la saturación de la competencia implica una centralización del

capital y una disminución del poder expansivo de la producción sobre la demanda; mientras que los costos de producción impactan sobre la tasa de explotación o sobre la tasa de ganancia.

Por otro lado, están los factores de atracción, que son los determinantes presentes en los países receptores que operan atrayendo la IED. Entre ellos destacan el clima y el riesgo para la inversión, el entorno jurídico y tributario, el desempeño económico, la dotación de recursos naturales y la participación del país receptor en tratados de libre comercio y otros acuerdos internacionales. (CEPAL, 2013: 11). No obstante lo dicho por CEPAL, la idoneidad de la economía receptora es la posibilidad de explotar ahí recursos de forma más eficiente, ya sea mano de obra (a través de la extracción de plusvalía absoluta o relativa) o recursos naturales (materias primas, auxiliares, canales naturales de comercialización, entre otros).

A nivel de un capital individual, las razones por las que éste decide migrar a otro país pueden agruparse en tres objetivos básicos:

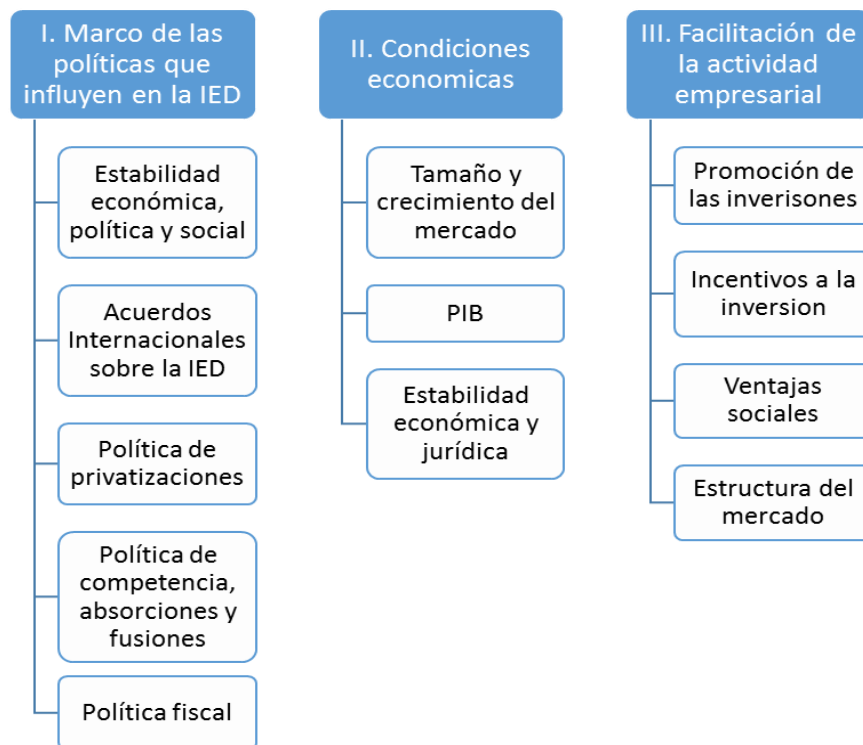
- **El intento de participar en nuevos mercados:** el principal objetivo de este tipo de inversiones es ver el tamaño del mercado del destino que se puede medir por medio del tamaño de la población y/o el ingreso per cápita. Otro punto importante de destacar es que la inversión puede tener otro tipo de interés, no solo el mercado interno del país receptor de IED, sino que pueden ser también atractivos su ubicación geográfica para comercializar con el resto de países y por último se considera importante también las relaciones comerciales del país receptor con el resto de países.
- **Aumentar la eficiencia productiva a través de reducciones de costos:** en este caso se buscan zonas en donde los costos de ciertos insumos productivos pueden ser más baratos, estos casos pueden ser por ejemplo la mano de obra barata, en el que las inversiones buscan reducir sus costos de producción bajo el esquema de salarios bajos, esto es posible gracias a la abundante mano de obra barata y no calificada, este tipo de inversiones se basa en inversiones principalmente del sector textil, en donde la eficiencia es relativamente alta y la mano de obra es relativamente más barata.
- **El intento de explotación de ciertos activos estratégicos:** este tipo de activos lo podemos dividir en dos; por un lado tenemos la IED que busca explotar la existencia de ciertos recursos naturales; y por otro la existencia de otro tipo de factores como lo

es la mano de obra altamente calificada, una buena estructura física en telecomunicaciones, puertos etc.

No obstante, a pesar de estos tres objetivos, el hecho que se encuentra como telón de fondo en la exportación de capitales es la aspiración a mejorar su tasa de ganancia individual en referencia a la tasa de ganancia social que prima en el mercado de origen. Ello no se hace a través de una deslocalización de dicho capital, sino como una relación entre dos formas específicas de dicho capital (la matriz y la sucursal) en regiones geográficas distintas, en donde el capital exportado, además de lograr ganancias para sí mismo en el plano individual, tiene como función coadyuvar a generar ganancias para la matriz o capital originario.

A continuación se presenta el esquema que representa los determinantes en el país receptor:

### Ilustración 2: Determinantes de atracción del capital extranjero.



Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD, 2009.

## 2. Patrón de Acumulación Neoliberal.

### 2.1. Reproducción ampliada de capital.

La reproducción ampliada se refiere a la escala de aumento de la producción de mercancías, o más concretamente al aumento del valor del producto (VP) mediante la ampliación de la capacidad productiva en forma absoluta, mediante la ampliación del stock de medios de producción y, manteniendo constante la tecnología, la absorción de fuerza de trabajo; o de forma relativa, desarrollando la capacidad productiva del trabajo a través del cambio tecnológico.

La reproducción ampliada se expresa en el esquema:

$$D - M - D' - FP (FT, MP) - M'' - D''$$

Donde las D representan flujos de dinero, M flujos de mercancías y FP, fuerzas productivas (fuerza de trabajo –FT- y medios de producción –MP). El esquema anterior expresa que el incremento en la producción y en el valor de ésta, sólo es posible si existe a la base un desarrollo de las fuerzas productivas materiales y humanas de la sociedad y, por tanto, un aumento de la productividad del trabajo, lo cual tiene a la base la conversión de la plusvalía en fuerzas de la producción: medios de producción y fuerza de trabajo.

La reproducción ampliada es una categoría trans-histórica, en el sentido que todos los sistemas económicos necesitan, para sobrevivir, desarrollar la producción y sus elementos motrices: las fuerzas productivas. Bajo el modo de producción capitalista, la reproducción ampliada asume la forma de “acumulación de capital”, es decir que bajo las relaciones capitalistas de producción la reproducción ampliada exige un aumento la masa de plusvalía, de la cual una proporción se destina al desarrollo cuantitativo y cualitativo de las fuerzas de producción.

Este es el caso descrito por Marx, en el que una parte de la plusvalía es acumulada y se reinvierte nuevamente a la esfera de la producción. Es necesario ver como se da la acumulación en el sistema Neoliberal

## 2.2. ¿Qué es patrón de Acumulación?

El proceso de acumulación tiene dos elementos determinantes, a saber: el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y las formas particulares que asumen las relaciones sociales de producción capitalista en una Formación Económico-Social determinada, y esto conforma lo que podemos denominar el patrón de acumulación vigente, que puede ser caracterizado como una modalidad específica de la acumulación capitalista en un momento histórico determinado, que posee cierto grado de coherencia interna y que está constituido por elementos tanto económicos como políticos.

El desarrollo de las fuerzas productivas está referido al nivel cuantitativo y cualitativo de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, los cuales determinan cierto grado de productividad que, en la medida sea más alto, permitirá lograr un nivel de producción por encima de las necesidades de la sociedad en un momento dado. Esa producción excedentaria podrá ser destinada a la potenciación de las mismas fuerzas productivas que le han dado origen. Por tanto, la relación que asume el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y el excedente económico es biunívoca. El desarrollo de las fuerzas productivas es por tanto premisa y resultado de un proceso de acumulación.

Por otro lado, las formas específicas de las relaciones sociales de producción capitalistas se refieren a la manera en que se utiliza el valor realizado y que puede corresponder al consumo productivo o no productivo. Esto está ligado a patrones socio-culturales (la forma en que las superestructuras jurídica, ética o mediática limitan o potencian el consumo y la inversión, etc.) y a factores estrictamente económicos (la existencia o no de espacios o mecanismos de reinversión). Sin embargo, esto también implica relaciones políticas que no pueden ser obviadas y que se refieren a la forma de dominación entre las distintas clases sociales y el papel que asume el Estado en ese contexto.

El excedente económico es la cuantía resultante de restar a la masa de plusvalía el monto de consumo no productivo, este último conformado por la masa de gastos en que incurren las esferas comerciales, financieras y de la economía pública. De forma esquemática, puede ser expresado en las siguientes identidades,

$$\text{Exe} = P - (\text{Cnc} + \text{Cnf} + \text{Gp})$$

$$\text{Exe} = P - \text{Cn}$$

Donde Exe es el excedente económico, P es la masa de plusvalía, Cn es el consumo improductivo, el cual integra el consumo del comercio, Cnc, y de las finanzas, Cnf; y Gp es el gasto del aparato del Estado (economía pública).

El excedente es distinto a la plusvalía, en tanto que, por mediación del mercado, la plusvalía producida y realizada puede haber sido apropiada por agentes distintos a aquellos que la han producido, fenómeno que se expresa en la existencia de consumo improductivo (Cn), que en perspectiva histórica ha sido progresivamente creciente.

Dado que el excedente económico es aquella parte de la plusvalía que se utiliza en consumo productivo; es decir, en la compra de las fuerzas productivas, cabe identificarlo como la forma aparental del proceso de acumulación capitalista, pues el excedente económico no es otra cosa que la plusvalía acumulada –reinvertida- en los factores que permiten dar continuidad a la producción capitalista de mercancías (valorización del capital).

En resumen, la reproducción ampliada está determinada por las características que asume el proceso de acumulación en un momento histórico determinado; es decir, por el patrón de acumulación vigente en una Formación Económico-Social específica, que a su vez está definido por la forma en que se interrelacionan las distintas clases sociales y las distintas tipologías del capital en los procesos de producción, realización y apropiación de plusvalor.

Es necesario enfatizar que el patrón de acumulación neoliberal mismo prefigura una forma particular que asume el modo de producción capitalista y que se ha desarrollado, aunque en periodos distintos, tanto en los países centrales como en los países periféricos.



### 2.3. Patrón de acumulación neoliberal.

Como modalidad particular del capitalismo, el neoliberalismo puede ser caracterizado como “un modelo económico caracterizado por la aplicación de una serie de prácticas y políticas económicas, fundamentadas en la premisa que el bienestar humano puede ser logrado a través de la maximización de las libertades empresariales” (Durán, T. 2010). Este planteamiento lleva a la idea sobre la cual se basa la economía Laissez Faire y el Laissez Passer (dejar hacer-dejar pasar)<sup>1</sup>, en la cual el mundo se rige por el esquema de que el Estado es ineficiente y por tanto si interviene es sólo para empeorar las cosas, ya que el mercado a escala global funciona bien si se deja libre.

Gouverneur (1999) plantea que el modelo neoliberal se presenta como una necesidad histórica del capitalismo en su etapa de expansión a escala global. El mecanismo de explicación que plantea Gouverneur parte de la consideración de tres características inherentes al desarrollo del capital:

1. La tendencia a crear discrepancias sustantivas entre oferta y demanda; es decir de crisis de realización y valorización como fruto de la concentración y centralización del capital<sup>2</sup>.
2. El apareamiento de nuevos agentes del capital, agentes propulsores del proceso de globalización, como lo son las empresas transnacionales, productos a su vez de la concentración y centralización del capital.
3. La necesidad de actualizar los mecanismos de interacción entre el capital y el trabajo y entre los distintos tipos de capital como mecanismos para solventar las crisis de

---

<sup>1</sup>Adam Smith y su obra “La Riqueza de las Naciones” publicada en 1776, los principales planteamientos estaban orientados a que el Estado no debe intervenir, según Adam Smith la economía está regulada por la mano invisible. Él plantea que el equilibrio natural se consigue en la sociedad porque cada individuo al buscar su beneficio ayuda a los demás, según este planteamiento al buscar cada individuo su beneficio, ayuda a los demás, los intereses personales coinciden con los generales, el sistema bajo esta lógica es armónico y la división del trabajo conlleva al aumento de la productividad, ya que cada país se especializará.

<sup>2</sup> La concentración del capital hace referencia cuando el capital individual crece, pero este está por el crecimiento de la riqueza social y por el incremento simultáneo del número de capitales que se repelen entre sí. Pero contra este fraccionamiento opera una fuerza de atracción que es la centralización de capital, ya sea por absorción o por fusión; es decir la centralización de capitales ya formados, o redistribución del capital global a partir de la expropiación del capitalista por el capitalista, del grande por el pequeño o con más exactitud de los menos competitivos y productivos por los que lo son más.

realización y valorización. Esto implica abrir nuevos mercados y ampliar los ya existentes, crear nuevas formas de apropiación de recursos, nuevas formas de producción y de organización de las empresas y de relacionarse entre los Estados.

La competencia y el crédito se convierten en los dos instrumentos más poderosos de la centralización, estos dos instrumentos sirven para completar la obra de la acumulación y elevar aún más la escala de operación del capital. La tendencia financiera del capitalismo es también una necesidad histórica. El neoliberalismo aparece como el vehículo histórico concreto para que el desarrollo del capital financiero se lleve a cabo en el plano del mercado global.

En teoría, “las inversiones procedentes de economías desarrolladas deberían traer avances tecnológicos que podrían extenderse a otras empresas y sectores de la economía receptora” (CEPAL, 2013: 11). Sin embargo esto no siempre ocurre, y lo que termina sucediendo es que las grandes inversiones terminan por destruir a los productores nacionales de las economías receptoras de IED.

El patrón de acumulación neoliberal supuso que la liberalización económica implicaría una tendencia a la reducción de las crisis de realización y de valorización en tanto que la financiarización de la economía mundial significaría:

- a. Aumento de la capacidad adquisitiva de las clases trabajadoras mediante la reasignación de recursos monetarios, que antes no encontraban una disponibilidad eficiente debido al bajo desarrollo financiero en ciertas regiones y/o la baja conectividad de las economías.
- b. Disminución de los costos de las empresas capitalistas ubicadas en la esfera de la producción para operar en el mercado mundial, sobre todo en la periferia del sistema.
- c. Disminución de los costos de las empresas capitalistas de la esfera de la circulación (empresas comerciales y/o financieras) para su operación también a escala mundial.
- d. Aumento de la rentabilidad de las inversiones del capital financiero.

Bajo la óptica de los programas implementados en las economías periféricas como recomendaciones de las Instituciones Financieras Internacionales (IFI), estos elementos proveerían una tendencia a la estabilización macroeconómica y un aumento de las tasas de crecimiento económico. En el largo plazo, esto se conjugaría con una transformación de la estructura productiva, orientándose a la producción de bienes transables no tradicionales.

“La estrategia neoliberal sostenía que las actividades ligadas al sector financiero tenían una importancia estratégica en el logro de las metas macroeconómicas de crecimiento y desarrollo” (Quiñónez, A., 2010). Por tanto el neoliberalismo se aprecia como un mecanismo para garantizar el mejoramiento de la competitividad, aumentar los flujos de inversión y mejorar la capacidad productiva.

Sin embargo, estas apreciaciones extrapolan al modelo neoliberal de una forma estática el papel que el capital financiero había jugado en otros patrones de acumulación capitalista como un mediador de los recursos monetarios y, por tanto, como un ente subsidiario de la economía en la esfera de la producción.

En 2007 se inició lo que muchos denominan la segunda peor crisis financiera a nivel mundial, incluso muchos la compararon con la suscitada en 1929, lo característico de esta crisis es la forma en la que se expandió por todo el mundo. Por supuesto El Salvador por su vinculación al mercado internacional no quedo excluido, sobre todo, por su gran relación con su principal socio comercial, Estados Unidos, lugar de origen de la crisis y foco de expansión de la misma.

Como señala P. Bustelo (1999), el establecimiento del patrón de acumulación neoliberal no disminuyó la incidencia de las crisis sistémicas y, al contrario, hizo posible su profundización y el aumento de su alcance. Al estar basado en la liberalización de los flujos financieros, la economía moderna se habría abierto a la volatilidad de las inversiones y al endeudamiento sin respaldo en la economía real. Además, la propulsión que los flujos financieros han tenido, se ha basado en la elevada rentabilidad de este tipo de inversiones, rentabilidad a su vez sustentada en el alto riesgo de impago.

Según Quiñónez (2010), a la luz de las estadísticas de desempeño económico, la liberalización del sector financiero y su desarrollo, no se ha traducido en el logro de tasas de

crecimiento constantes y crecientes, lo que por transitividad significaría un estancamiento en el proceso de desarrollo de las fuerzas productivas. Para el caso salvadoreño, las tasas de crecimiento del PIB en los últimos años han estado caracterizadas por su tendencia errática y por sus bajos niveles de crecimiento.

En el momento actual, la conexión de la economía mundial está fundamentada principalmente en los canales financieros, muchos organismos internacionales como el FMI y el BM abren sus líneas de crédito a países que se encuentran en situaciones de nivel de pago casi insostenibles. Esto es de mucha importancia, debido a que al no poder pagar sus obligaciones, estos organismos internacionales podrían intervenir en las políticas internas de los países, y lo que supondría la implementación de políticas de corte neoliberal que podrían generar una contracción de los y las trabajadoras salvadoreñas, sobre todo a nivel de gobierno, y la entrada de nuevas empresas que podrían afectar a las micro y medianas empresas que representan más del 90% de participación en la actividad económica del país.

El proceso de acumulación tiene dos elementos determinantes:

- El nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y
- Las formas particulares que asumen las relaciones sociales de producción capitalista.

Esto conforma el patrón de acumulación vigente, que posee cierto grado de coherencia interna y que está constituido por elementos políticos y económicos.

“El desarrollo de las fuerzas productivas está referido al nivel cuantitativo y cualitativo de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, los cuales determinan cierto grado de productividad” (Quiñónez, A., 2010). Y en la medida que sea más alta la productividad, el nivel de producción estará por encima de las necesidades de la sociedad en un momento determinado.

Resulta indispensable destacar el carácter dinámico de las fuerzas productivas, ya que siempre están desarrollándose; se extraen más y mejores materias de la naturaleza (materias primas), se crean nuevas técnicas de producción, se inventan mejores maquinarias y aumenta el número de la población.

Las relaciones sociales de producción capitalista se refieren a la forma en que se utiliza el valor realizado y que se destina al consumo productivo o improductivo, y está ligado a patrones socio-culturales. Aquí entran en juego las clases sociales, ya que una clase (Capitalista) se apropia del trabajo del otro (Proletariado), a causa del lugar diferente que ocupan en la estructura económica del modo de producción capitalista. Esta relación se origina fundamentalmente por la forma específica en que se relacionan con los medios de producción.

A su vez los patrones socio-culturales tienen que ver con la superestructura jurídica, ética, ideológica, militar, etc. Esto da lugar a diferencias en la distribución del producto creado.

El actual patrón de acumulación en El Salvador, tuvo un marcado inicio en la década de los noventa, cuando un nuevo orden en la economía mundial se consolida y por lo tanto, las naciones periféricas de América Latina debían adaptarse a ello. Es por eso que a partir del consenso de Washington de 1989 se da a conocer formalmente las líneas de acción (no obstante ya venían aplicándose parcialmente desde antes, dado que eran condiciones del FMI y el Banco mundial para acceder a préstamos) que las naciones periféricas debían poner en práctica en su economía, para sintonizarse con la nueva configuración de la economía mundial.

El salvador no fue la excepción, y tenía que adaptarse al nuevo modelo neoliberal que ya dominaba al mundo. Por tanto, debía cumplir con los puntos del consenso de Washington de 1989, los consecuentes programas de ajuste estructural y estabilización económica. El objetivo principal de los programas, es consolidar el modo de producción neoliberal en El Salvador, y que su motor sea la iniciativa empresarial. Tenía que dárseles más poder a las empresas privadas, mediante un marco legal y jurídico, lo cual era muy fácil en un país en reconstrucción a causa de la guerra.

Lo anterior implica concebir al desarrollo económico del país, como el desarrollo económico y expansión de la empresa privada en primer lugar; y finalmente afecta la distribución del ingreso, ya que expande a la economía nacional la distribución del ingreso según se da dentro de las empresas. Es decir, gira en torno a un patrón de acumulación cuyo centro es el desarrollo de la empresa privada, la cual por naturaleza genera desigualdades graves en la distribución del ingreso (entendido popularmente como el efecto rebalse).

Teniendo esto claro, podemos definir y hasta sintetizar los ejes de acción de estas políticas, locales son: Flexibilizar las leyes laborales, la liberalización comercial y las privatizaciones.

No obstante la idea de dar más poder al sector privado tiene un alcance de configurar una hegemonía local en primer lugar; Mediante la creación de un marco jurídico y político que la sustente. Dicha hegemonía local, o clase dominante garantiza la reproducción del modo de producción neoliberal. Pero el alcance de estos programas de ajuste y estabilización que nos imponen los países centrales tienen un alcance mayor. Consiste en abrir la economía nacional a las empresas multinacionales que necesitan de nuestros recursos (humanos, materiales, geográficos, etc.) para contrarrestar la tasa decreciente de sus márgenes de ganancias, abriendo la economía a las inversiones extranjeras y también eliminando las barreras a los productos de estas naciones periféricas.

Por tanto el patrón de acumulación en El Salvador, es un patrón de acumulación neoliberal, cuyo centro es la actividad empresarial, que busca revalorizar el capital de los países desarrollados y contrarrestar la tasa decreciente de sus ganancias.

#### **2.4. Líneas pragmáticas del modelo neoliberal.**

Las líneas programáticas del modelo o patrón de acumulación neoliberal son las siguientes (Chonchol, J., 1997):

1. El crecimiento máximo del producto nacional bruto es lo esencial para el desarrollo de la economía.
2. EL crecimiento depende fundamentalmente del dinamismo del mercado, el más eficiente asignador de los recursos disponibles y de la actividad del sector privado.
3. El gobierno, ineficiente por naturaleza para manejar actividades productivas, debe privatizar todas las empresas que todavía controla e incluso numerosos servicios en los que tenía anteriormente una gran responsabilidad: salud, seguridad social, educación, obras públicas, agua potable, correos, etc.

4. Hay que abrir al máximo las fronteras para mercancías, capitales y flujos financieros del exterior. Todo ello conducirá a que las empresas que subsistan sean competitivas y de alta productividad.
5. La atracción de capital extranjero es crucial, dada la insuficiencia del ahorro y el capital nacional. Esto permitirá aumentar la inversión y el empleo y modernizar con nuevas tecnologías toda la actividad productiva de bienes y servicios.
6. Para que el crecimiento sea continuo, estable y pueda proseguir, es fundamental el equilibrio de las grandes variables macroeconómicas: reducir la inflación, equilibrar la balanza de pagos, controlar el gasto y el déficit fiscal y tener una tasa de interés razonable y un tipo de cambio apropiado.
7. Incrementar las tasas de ganancia a fin de incentivar la inversión privada. Esto requiere flexibilizar y suprimir las rigideces de origen político e institucional que distorsionan la asignación eficiente de los recursos.
8. El crecimiento está ligado indisolublemente al aumento de la capacidad exportadora.
9. Se toleran con facilidad, las grandes diferencias en la distribución del ingreso. Las desigualdades que existen en toda sociedad son consideradas como algo positivo porque constituyen una fuente de dinamismo económico. En un momento de la historia, cuando sea suficientemente importante resolverá por rebalse la situación de los más pobres y los inconvenientes de quienes hoy se ven excluidos de sus beneficios.
10. En general, el Estado es considerado como una carga de cuyo peso aplastante hay que liberar a la sociedad, sobre todo en materia de impuestos y de reglamentaciones. Pero cuando se ven afectados los intereses de los privilegiados, el Estado ya no es mirado como una carga, sino como una entidad que tiene que desempeñar un papel activo para ayudarlos a salir adelante.

### **3. La fuerza de trabajo.**

#### **3.1. Diferencia entre fuerza de trabajo y trabajo.**

El primer paso que daremos será definiendo la fuerza de trabajo como “las facultades físicas e intelectuales que existen dentro de un hombre, en su personalidad viva, y que debe poner en movimiento para producir cosas útiles” (Marx, C., 1980; citado en Montesino, M., 2011)

Cuando hablamos de valor(es) de uso, hacemos referencia a la utilidad que una mercancía puede producir, ya que si esta mercancía no tuviera algún fin o utilidad, no tendría sentido que se produzca. La utilidad de las mercancías no se limita solo a las necesidades de básicas del ser humano (herramientas por ejemplo), sino también a necesidades espirituales o incluso necesidades de la fantasía (bienes suntuarios).

Ahora bien, son esas capacidades físicas y mentales que posee el ser humano, las que producen diferentes valores de uso o mercancías, ya que todos poseen distintas capacidades físicas y mentales, y es por ello que existen diferentes oficios y profesiones. Pero esa fuerza de trabajo (que es la capacidad de crear diferentes valores de uso), necesita de herramientas, insumos y otros medios para materializarse en una mercancía o valor de uso en concreto y a todos esos medios que permiten que la fuerza de trabajo produzca mercancías, se llaman medios de producción.

En el capitalismo, el poseedor de la fuerza de trabajo carece de los medios necesarios para materializarla en una mercancía o valor de uso concreto, por tanto, al poder terminar por si solo el proceso de producción (como los artesanos en épocas anteriores) vende su fuerza de trabajo al dueño de los medios de producción (insumos, herramientas, maquinarias, etc.). Es decir vende su capacidad para producir mercancías (fuerza de trabajo) y su capacidad de usar los medios de producción al llamado empresario capitalista. Pero sólo es esta capacidad inherente al individuo o fuerza de trabajo la única que puede crear valor en las mercancías, y los medios de producción al ser simples objetos a usar (medios), sólo transfieren parte de su valor a la mercancía.

Es a partir de ese punto en el cual la fuerza de trabajo se convierte en una mercancía, que se vende al dueño de los medios de producción (empresario capitalista). Por tanto la fuerza



de trabajo (como conocimiento y experiencia) es la única que se vende como mercancía (ya que el trabajo sólo es su ejecución). Y siguiendo la teoría marxista, toda mercancía posee un valor de uso y un valor.

### **3.2. Valor de uso de la fuerza de trabajo.**

Es la habilidad y experiencia que sirve para elaborar una mercancía. Es decir, se trata de la capacidad específica que posee una persona para realizar un determinado tipo de trabajo, y de crear la producción de determinados valores de uso. Por tanto, es un proceso de producción, esta cualidad es la que les da el valor a las mercancías, dado que provienen de una habilidad humana específica que no poseen todos (ya que todas las capacidades son diferentes).

### **3.3. El valor de la fuerza de trabajo.**

Como en toda mercancía, el valor de ésta implica el tiempo de trabajo necesario que se invierte y que es necesario para su producción, en este caso para su reproducción. La reproducción de la fuerza de trabajo entendida como el valor de los medios de vida necesarios para la subsistencia de la persona poseedora de la fuerza de trabajo es el tiempo necesario para reproducir la fuerza de trabajo, que a su vez, es el mismo tiempo de trabajo necesario para la producción de los medios de vida que la reproducción de la fuerza de trabajo requiere. Dichos medios de vida son por ejemplo: víveres para su alimento, vivienda, vestido, gastos en educación, y similares medios de vida para los sustitutos del poseedor de la fuerza de trabajo (sus hijos, como los siguientes que tendrán que vender su fuerza de trabajo al crecer, para perpetuar la clase obrera).

### Ilustración 3: Composición del valor de una mercancía.

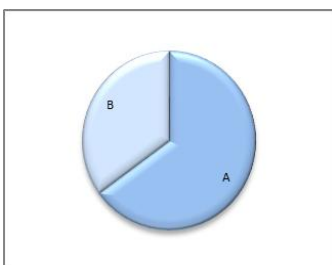


Fuente: Elaboración propia en base a (Diccionario marxista ,2014)

#### 3.4. Reproducción de la fuerza de trabajo.

Cabe mencionar que en un sistema de producción capitalista, no se remunera al trabajo en base a su producción (productividad) si no que se paga a los trabajadores por jornada de trabajo, generalmente de un día; Esto significa que no se paga al factor humano por la fuerza de trabajo, si no sólo por el acto de trabajar, dejando de lado las consideraciones de la intensidad del trabajo, magnitud (horas de trabajo necesarias para reproducir la fuerza de trabajo); Es decir que no se remunera según la capacidad de la fuerza de trabajo puesta en acción, ni sobre su productividad. Por tanto al pagar sólo una jornada, hay cierto trabajo excedente que no se paga y que no compensa el gasto de esas energías físicas y mentales que componen la fuerza de trabajo, lo que supone una descubertura en esta mercancía, ya que se paga por debajo de su valor real utilizado en la producción.

Esta condición es necesaria, dado que el capitalismo exige que haya cierto trabajo abstracto excedente, el cual servirá para generar la plusvalía, que es la ganancia extra del dueño de los medio de producción, lo que permite perpetuar este tipo de relaciones sociales de producción y es el germen de la distribución capitalista.



Para tener una ilustración acerca de la explotación de la clase trabajadora y la no cobertura del valor de la fuerza de trabajo, se presenta el esquema contiguo, en el cual se puede definir el valor

creado por la clase trabajadora en una jornada, como el área total del círculo; En donde A es la proporción del valor excedente creado por la clase trabajadora y apropiado por la clase capitalista (plusvalía). Y podemos definir B como la proporción del valor creado por la clase trabajadora en una jornada de trabajo que se les paga en concepto de salarios pagados.

### 3.5. Caracterización demográfica de la fuerza de trabajo.

El objetivo fundamental de este apartado es conocer las diferentes categorías que componen la fuerza de trabajo: activos, ocupados, subempleados, etc. Para ello se utilizan los conceptos empleados por la DIGESTYC.

- **Población Total:** este indicador es el punto de partida, ya que nos muestra la población total, cuantos pueden o no ser población trabajadora. Aquí se hace una segregación por sexo, grupos de edad, tasa de analfabetismo; población urbana y rural.
- **Población en edad de trabajar (PET):** esta población está integrada por las personas de 10 años y más de edad, que de acuerdo a la realidad socioeconómica del país están aptas para trabajar.
- **Población económicamente activa (PEA):** grupo de población constituido por personas que estando en edad de trabajar, efectivamente forman parte de la fuerza de trabajo al mantenerse en una ocupación o buscarla activamente.  
**(PEA= ocupados + desocupados).**
- **Población económicamente inactiva (PEI):** Grupo de personas que estando en edad de trabajar no trabajan ni buscan activamente empleo; aquí entre otros se encuentran estudiantes, amas de casa, jubilados, etc.
- **Población ocupada:** Personas económicamente activas que tienen un trabajo del cual obtienen una remuneración o ganancia; además de las personas que trabajan sin pago en dinero en un establecimiento tipo familiar. **(Ocupados = ocupados plenos + subempleados visibles + subempleados invisibles).**

- **Población ocupada en el sector informal:** Este indicador refleja la proporción de personas mayores de edad, que pertenecen al sector informal de la economía con respecto al total de ocupados.
- **Población desempleada o desocupada (PD):** personas que no trabajan pero que buscan activamente empleo. Aquí se contemplan dos modalidades:
  - **Cesantes:** desocupados que han trabajado anteriormente pero que buscan colocarse en un trabajo.
  - **Busca trabajo por primera vez:** desocupados que buscan por primera vez un empleo, sin conseguirlo. Generalmente corresponde a los jóvenes que salen del sistema educativo y buscan incorporarse por primera vez al mercado de trabajo.
- **Población subempleada:** se contempla en dos modalidades:
  - **Subempleados visibles:** jornada de trabajo inferior a 40 horas semanales
  - **Subempleados invisibles:** personas con ingreso inferior al salario mínimo establecido.

#### 4. Tratados de Libre Comercio.

Los Tratados de Libre Comercio (TLC), para tener un panorama de cómo se vinculan estas variables, es decir el impacto que tienen los TLC en la reproducción de la fuerza de trabajo, pero antes de entrar a detalle, hay que definir que son los TCL.

##### 4.1. ¿Qué son los Tratados de Libre Comercio (TLC)?

Los Tratados de Libre Comercio consisten en acuerdos bilaterales o multilaterales, entre países, que buscan reducir o hasta eliminar las barreras arancelarias y las no arancelarias a los flujos de bienes, servicios, capitales (inversión extranjera) y hasta acuerdos sobre la protección a patentes (derechos de propiedad intelectual, etc.).

Entre las barreras arancelarias están aquellos impuestos que su base impositiva son las exportaciones e importaciones. Es decir, recae sobre el valor de los bienes y servicios

sujetos a este acto económico; o en la mayoría de ocasiones se establecen fechas límites en las cuales estos aranceles irán desapareciendo progresivamente.

Entre las barreras no arancelarias podemos encontrar a aquellas regulaciones fitosanitarias y de control de calidad (que impiden el comercio de bienes y servicios), así como también aquellas regulaciones al libre flujo de capitales entre países, que afectan el desarrollo de las economías de escala (cuando las empresas buscan las condiciones de producción de otro país con el fin de ahorrar costos).

#### **4.2. Inversiones y Trato nacional**

Los TLC tienen un alcance incluso sobre las leyes y política económica nacional, ya que protegen la libre circulación de capitales entre los países miembros, así como la inversión directa. Estos tratados exigen que cada país brinde los mismos derechos y beneficios de las empresas nacionales, como a las extranjeras (si son de un país miembro del tratado), por ello cuentan con cláusulas como “el trato nacional”, el cual consiste en dar a las empresas extranjeras el mismo trato que las empresas nacionales, y tampoco se les obliga a comprar materias prima en el país en donde operan. El trato nacional incluye en dar el mismo trato a las empresas extranjeras incluso en las licitaciones públicas.

Además prohíbe subsidios u otro incentivo fiscal a las empresas que van a participar en una licitación pública (en cualquier país miembro del TLC) o bien en los sectores que entran a competir en el libre comercio (a menos que el beneficio se igualmente aplicado a empresas tanto nacionales como extranjeras), ya que lo considera como una discriminación contra algunas empresas. Esto abre la posibilidad de una desventaja a la hora de competir las empresas locales contra las grandes empresas multinacionales y viceversa, dadas las obvias asimetrías que existirán entre las empresas de diferentes países e implica la desprotección de los sectores económicos incipientes de cada país.

Por ejemplo el documento del CAFTA-DR en los artículos 9.1 y 9.2 (con respecto a las contrataciones públicas) y en los artículos del 10.3 al 10.5, son muy claros en este tema. Todo esto con el propósito de aumentar los flujos comerciales y de capitales entre los países participantes, donde sobre el papel, busca mutuo beneficio para los países miembros. Es por ello que existen tribunales internacionales donde las empresas multinacionales que se

consideren afectadas por una política económica en cualquier país que suscribe el TLC, pueden demandar a dicho gobierno, por considerar que afectan sus ganancias.

Además referente a las inversiones extranjeras directas entre los países miembros, los TLC prohíben las diferentes formas de restricción a la libre circulación de capitales y ganancias entre los países miembros, es decir, que no debe haber ninguna ley fiscal que impida sacar ganancias de un país a otro. Además, no se puede exigir que una inversión extranjera directa utilice insumos del país en donde opera, lo que impide que dicha inversión haga un verdadero aporte al país en donde opera.

#### **4.3. Propiedad intelectual.**

Los Tratados de Libre Comercio, contemplan todos los temas relacionados a los derechos de autor, y protección a las patentes, en donde obliga a sus países miembros a ratificar acuerdos internacionales respecto a este tema, y hasta recomiendan modificar en la legislación de cada país a favor de este tema. De una u otra manera los países están obligados respetar la propiedad intelectual y establecer medidas penales contra sus infractores, caso contrario los tribunales internacionales pueden tomar acciones contra los países que no cumplan con esta parte del acuerdo. Un ejemplo de ello, en donde se obliga a los países miembros a someter su legislación a este propósito lo demuestra el documento del CAFTA-DR en el capítulo 15.11, inciso 2.

#### **4.4. Comercio de servicios, servicios financieros y telecomunicaciones.**

Al igual que en las inversiones, los Tratados de Libre Comercio exigen que se aplique el principio de trato nacional a las empresas dedicadas a los servicios y telecomunicaciones, en donde no debe haber regulación en lo relativo al control de transferencias de estas inversiones (incluso transferencia de ganancias entre países). Así mismo se debe dar los mismos beneficios y condiciones a estas inversiones, como si se tratara de empresas locales. Además en cuanto a los servicios financieros no debe haber restricción alguna sobre el número de empresas que operan el mercado, es decir, no puede establecer reglas anti monopólicas en el mercado donde operan, ya que esto significa generar un “buen clima de inversión”. Siguiendo esta lógica, en materia de telecomunicaciones, proponen el principio del trato nacional, y además plantean que la injerencia de organismos regulatorios de este

sector, sean lo más imparciales posibles, lo que nuevamente deja abierta la puerta para enfrentar asimetrías de empresas locales versus, las extranjeras, el cual representa un sector de potenciales ganancias y muy incipiente en la mayoría de países de América Latina, sin mencionar que deja las puertas abiertas para que sectores vitales de la economía puedan estar en manos de cualquier país miembro y supone incluso cierta pérdida de soberanía.

#### **4.5 Los TLC como los nuevos instrumentos en la estrategia de la OMC.**

Los TLC tienen un alcance específico, y dado que actúan en consonancia con los acuerdos establecidos por la Organización Mundial del Comercio (OMC), para fomentar una zona de libre comercio, y su marco de funcionamiento es el GATT (art.24) y el acuerdo general de comercio y servicios (art.5) en materia de comercio de bienes. Pero su alcance avanzó con el acuerdo GATS en materia de liberar más sectores económicos, como el sector servicios, donde la apuesta principal era reducir las barreras a la libre circulación de capitales. A raíz lo anterior, se buscó crear acuerdos más específicos como los tratados bilaterales de inversión, que tocaban el tema de la circulación de capitales más formalmente. Pero en el contexto actual de nuevas tecnologías e inventos, se crean los TLC, que reúnen todos los elementos de los acuerdos anteriores de la OMC, más acuerdos relacionados a la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Los objetivos generales de los TLC son:

- Expandir y diversificar el comercio de los países participantes.
- Eliminar obstáculos al comercio entre los países participantes, facilitando la circulación de bienes y servicios.
- Aumentar los flujos de inversión y proteger los derechos de propiedad intelectual en los territorios de los países participantes en el acuerdo
- Dar a las corporaciones (de los diferentes países miembros) el acceso a nuevos mercados.

No obstante lo anterior, el CAFTA-DR es más incisivo que los anteriores acuerdos comerciales, ya que obliga a sus miembros a hacer cumplir leyes que protegen derechos de propiedad y la mayor desregulación del capital extranjero, incidiendo en las respectivas

legislaciones nacionales, referentes a servicios financieros, compras del sector público, energía y telecomunicaciones, y hasta favorecer la libre circulación de personas de negocios (no incluye personas naturales).



## **CAPITULO II. LA EXPORTACIÓN DE CAPITALES EN LA ECONOMÍA SALVADOREÑA: UNA APROXIMACIÓN HISTÓRICA.**

---

El marco de desenvolvimiento real del fenómeno en estudio, engloba dos elementos fundamentales: a) La evolución del capitalismo como modo de producción dominante a escala mundial y las influencias que dicha evolución ha tenido a lo largo de su historia sobre los países de la periferia sistémica, influencias que pueden caracterizarse como una sobre determinación económica y política sobre el desenvolvimiento de estos países; y b) las formas específicas en que se ha traducido a escala local o regional la exportación de capitales, cuya especificidad pasa por configurarse a través de las características de la formación económico-social salvadoreña (o, en escala más amplia, centroamericana, según sea el caso).

Tal como señala Menjívar, el avance del capitalismo en un primer momento -específicamente a principios del siglo XIX- hizo énfasis en la “expansión y fortalecimiento de las relaciones mercantiles” (Menjívar, 2005: 15), con un solo objetivo, que era el de potenciar la realización de la plusvalía. Es en este periodo en el que la economía salvadoreña se integra a la división internacional del trabajo en su papel de productor de materias primas, subordinándose a las necesidades del capital. Luego surge con fuerza una nueva fase: el intento por globalizar el capital industrial, llevando a dicho sistema a internacionalizar las relaciones capitalistas en su complejidad sistémica, es decir, a nivel social, político y económico.

En este sentido, surge el fenómeno de la exportación de capitales que como ya hemos señalado “es el mecanismo económico por excelencia para la expansión de las relaciones capitalistas de producción en el plano internacional” (Quiñónez, A., 2011:3). Por ello, se caracterizará el desenvolvimiento de este fenómeno en los últimos años a nivel global y para el caso salvadoreño en específico.

El presente capítulo estará enfocado en desarrollar dos apartados: **I)** Una aproximación histórica del desenvolvimiento capitalista global –breve reseña histórica-, relevando particularmente las características de la exportación de capitales en el marco del desarrollo capitalista como modo de producción dominante a escala mundial; **II)** Una caracterización de la exportación de capitales en el caso de la economía salvadoreña y su desenvolvimiento

histórico; haciendo énfasis en los diferentes modelos de acumulación implementados en el país a lo largo de su historia: el modelo agro exportador, el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), y el proceso de crisis de la acumulación de capital y la descomposición del aparato productivo salvadoreño (acaecido desde finales de la década de los setenta y que desemboca en la crisis social de la década de los ochenta). Posteriormente, y entroncando con el periodo en estudio, se describirán algunas de las transformaciones productivas en la economía salvadoreña a partir de la implementación del patrón de acumulación neoliberal.

### **1. Aproximación histórica del desenvolvimiento capitalista global.**

El desarrollo del capitalismo estuvo marcado por tres fases a lo largo de la historia, la primera fase fue el capitalismo comercial, la segunda fase fue el capitalismo industrial y la tercera fase el capitalismo financiero; ello supone ciertas especificidades en cuanto a la forma de expansión territorial del capitalismo mismo.

La expansión de relaciones mercantiles fue uno de los periodos más importantes del capitalismo global, es decir la primera fase del capitalismo, el capitalismo comercial (pre-capitalismo) o lo que en teoría se conoce como el mercantilismo. Esta fase se extendió durante los siglos XVI al XVIII; con ello se logró la expansión del capitalismo europeo por medio de la acumulación de riqueza generada a través del comercio de especies y materias primas de las colonias europeas. Estos países se embarcaron en la conquista de los nuevos “mercados” mundiales. Según Madisson este proceso se logró de la siguiente manera: “En la época del capitalismo mercantil los países europeos más avanzados explotaron su tecnología superior en materia de navegación, construcción naval y armamentos para desarrollar el comercio internacional por medio de compañías mercantiles monopolistas” (Madisson, 1986: 25).

Como lo señala Menjívar (Menjívar, 2005: 17), para el periodo comprendido entre (1820-1890) se dio la expansión de los países Europeos en materia económica, países como Inglaterra, Alemania, Países Bajos, Francia e Italia abanderaban el nuevo bloque de expansión económica, que conllevaba a una expansión de la producción y del consumo en dichos países. De esta forma se gestaron las condiciones materiales para que el capitalismo industrial comenzara a emerger.

**Tabla 1: Producto Interno Bruto (PIB) a precios relativos norteamericanos de 1985  
(Millones de dólares)**

Año	Reino Unido	Alemania	Países Bajos	Italia	Francia
1820	28.743	14.408	3.077	18.164	32.871
1870	78.936	31.512	7.463	33.663	60.397
1890	118.403	50.481	11.672	42.558	77.913

Fuente: Elaboración propia, con información de (Madisson, 1991:143)

En este sentido las exportaciones proliferaron y las bases económicas de este periodo se caracterizaron por la producción, la acumulación, el intercambio y el consumo; configurando un nuevo poder económico, político y social. Hay que recordar que la revolución industrial jugó un papel fundamental en el desenvolvimiento del capitalismo global, impulsando la consolidación del modo capitalista de producción. En la Tabla 1, se puede observar la evolución del Producto Interno Bruto de los países europeos en donde ya se había generalizado una economía capitalista, es de recalcar como en cincuenta años estos países duplicaron el PIB y en varios casos lo triplicaron, esto se debía a esa expansión de la tecnología.

### **1.1. El papel de la revolución industrial.**

El crecimiento productivo de las grandes naciones europeas se debió en gran medida a un proceso de transformación profunda llevado a cabo a mediados del Siglo XVIII; la revolución industrial. Este proceso es descrito por Engels como:

*“trabajo mecánico sobre el trabajo manual en los principales sectores de la industria inglesa, y toda la historia reciente de ésta nos muestra cómo los trabajadores manuales han sido desplazados de sus posiciones por las máquinas. Las consecuencias de ello fueron, de una parte, una rápida caída de los precios de todos los productos manufacturados, el desarrollo del comercio y de la industria, la conquista de casi todos los mercados extranjeros no protegidos, el crecimiento acelerado de los capitales y de la riqueza nacional; y, de otra parte, el incremento aún más rápido del proletariado, destrucción de toda propiedad, de toda seguridad de sostén para la clase obrera, desmoralización , agitación política”*  
(Engels, 1845:47)

Está claro que este proceso fue un proceso cuantitativo y cualitativo al mismo tiempo. Cuantitativo porque se transforma numéricamente la forma y escala de producción: del taller con varios obreros se pasa a la gran fábrica con centenares de obreros, un proceso continuo

y cada vez más profundo (mayor cantidad de mercancías producidas). Pero también fue un proceso cualitativo en el sentido de generar una nueva división de clases - por un lado los burgueses y por otro lado los proletarios - un concepto que tiene consecuencias hasta el día de hoy. Hay que tener claro que dicho concepto según Marx y Engels es anterior al nacimiento del capitalismo, pero es en la época de este modo de producción donde la lucha de clases se ha simplificado; haciendo más visible el antagonismo fundamental de clase: la burguesía y el proletariado. (Marx, K. y F. Engels, 2012)

**Cuadro 1: Factores de la Revolución Industrial.**

<b>Factores.</b>	
<b>Endógenos.</b>	<b>Exógenos.</b>
- Tecnología e innovación.	- Revolución agrícola.
- Acumulación de capital e inversiones.	- Papel del comercio exterior.
- Función empresarial.	- Revolución demográfica.

Fuente: Elaboración propia en base a (UAH, 2014: 2)

Para que la revolución industrial se llevase a cabo, se tuvieron que dar varios factores: Factores endógenos y exógenos (ver cuadro 1). Nos referimos a endógenos cuando son intrínsecos – internos al proceso - sin estos hubiese sido imposible que la revolución industrial se llevase a cabo; y cuando hablamos de factores exógenos nos referimos a los factores externos al proceso pero que tuvieron gran influencia en el desarrollo de la revolución industrial.

El comercio exterior fue uno de los factores más importantes de la revolución industrial, hay que recordar que en esta época aún predominaban las ideas mercantilistas y por lo tanto una de las ideas primordiales era que el origen de la riqueza provenía del comercio, principalmente del comercio exterior. La revolución demográfica contrasta de igual forma con la revolución industrial, en el siglo XVIII la población de Gran Bretaña aumentó aceleradamente pasando de unos 6 millones de habitantes en 1750 a 28 millones en 1850, lo que constituyó una auténtica revolución demográfica. (Martínez, J. 2012)

Este periodo clave para el devenir de la industria y del comercio exterior fue impulsado principalmente por la industria algodonera británica que fue la pionera abasteciendo los mercados mundiales y demandando materias primas de otros países. El éxito se debió a la ampliación de diversificación del comercio externo impulsada por la demanda de materias primas –algodón- y la exportación de productos industriales –tejidos-. (Martínez, J. 2012)

A medida que los países europeos continuaban con sus transformaciones sociales y productivas, en el contexto del capitalismo, las economías de dichos países sufrían grandes cambios en sus sectores económicos, del gran predominio del sector agrícola, en un pequeño periodo de tiempo se pasó a tener economías predominantemente industriales y de servicio. Esto era evidente en los niveles de empleo que se requerían en dichos sectores de las economías europeas así como también una nueva economía emergente que sería líder y principal abanderada del capitalismo, Estados Unidos. (Ver tabla 2)

**Tabla 2: Estructura del empleo en los países de vanguardia, 1700-1989 (% del empleo total)**

<b>Año</b>	<b>Sectores</b>	<b>Países Bajos</b>	<b>Reino Unido</b>	<b>EE.UU.</b>
<b>1700</b>	Agricultura	40	56	n.d.
	Industria	33	22	n.d.
	Servicios	27	22	n.d.
<b>1820</b>	Agricultura	n.d.	40	n.d.
	Industria	n.d.	32	n.d.
	Servicios	n.d.	28	n.d.
<b>1890</b>	Agricultura	33	16	39
	Industria	31	44	27
	Servicios	36	40	34
<b>1989</b>	Agricultura	5	2	3
	Industria	26	29	26
	Servicios	69	69	71

Fuente: Tabla extraída de (Madisson, Angus, 1991: 30)

La revolución industrial llevó a cambios drásticos en la estructura económica, política y social, derivando en una nueva fase del capitalismo: el capitalismo industrial, caracterizado

por un aumento de la producción sin precedentes así como también de la riqueza. Sin embargo, dicho aumento de la riqueza se dio en forma concentrada –concentración del capital- y resultado de ello fue el crecimiento de las desigualdades económicas y sociales.

## **2. Exportación de capitales.**

La exportación de capitales en la conceptualización que se ha desarrollado a lo largo de este trabajo, comienza a expresarse en las fases del capitalismo industrial y su entronque con el capitalismo financiero. Es este momento cuando las grandes industrias de los países centrales requieren ya no sólo de la importación de materias primas, sino de una descentralización de la producción, de forma que se abaraten los costos de producción o de comercialización.

Para que dicha descentralización de la producción pudiera llevarse a cabo, las industrias de los países centrales requerían de una inyección sustancial de recursos financieros. Es por ello que los bancos y otras instituciones de crédito comienzan a asumir una cuota importante no sólo como entidades autónomas, sino como co-propietarios de las empresas capitalistas dedicadas a la producción.

El capitalismo financiero es una nueva fase del capitalismo, caracterizada por el gran desarrollo del capital financiero -denominado así por Hilferding-, así como también posee un aspecto diferenciador con respecto al capitalismo industrial, ya que este nuevo estadio de la evolución del capitalismo, se centra en la dominación de la industria y el comercio por los grandes bancos. (Quiñónez. A., 2012: 26)

Este fenómeno del capital financiero comenzó a tener peso a finales del Siglo XIX, los bancos -que según Lenin son empresas capitalistas- se dedicaban al préstamo de dinero a los industriales, comerciantes y latifundistas. También se dedicaban a financiar operaciones de tipo especulativo, siendo estos monopolios configurados por la oligarquía financiera donde ellos pueden controlar los destinatarios de los créditos, y es de esta forma que se da, a comienzos del siglo XX, la unión del capital bancario e industrial, dando comienzo al capital financiero. (Lenin. V., 2006)

En este sentido, el capital financiero tuvo efectos notables en la configuración del poder económico, e incluso en la expresión institucional de ese nuevo poder de las grandes instituciones financieras y de las empresas capitalistas al interior del Estado. De esta forma, las fases de producción, distribución y apropiación del plusvalor, determinarían cuotas crecientes del excedente que luego serían apropiadas por la burguesía financiera.

La gran concentración del capital y su expansión geográfica, con amplios márgenes de dominación política sobre los países de la periferia, es lo que Lenin denominaría como “imperialismo” (de la cual también dice que es la fase superior del capitalismo). Esta fase se representa por una gran cuota de capitales exportados a los países periféricos, ya sea como productores de intereses o como productores de beneficios. En América Latina, y específicamente en El Salvador, la forma que ha predominado de la exportación de capital es la producción de beneficios. Esta forma la constituyen las empresas extranjeras que se asientan en la región, producen con la fuerza de trabajo y recursos locales, y luego exportan sus mercancías y sus ganancias.

Sin embargo, la etapa anterior al imperialismo era caracterizada por la exportación de mercancías y en especial productos manufacturados, esto generaría una gran acumulación de capital, dicha acumulación aunada con el emergente monopolio financiero llevó a la necesidad de darle salida a esa gran cantidad de capital, para poder sacarle el máximo beneficio. La idea de invertir en otros países surge por la misma necesidad de darle salida a los capitales acumulados, es decir el fenómeno de la inversión extranjera directa.

Inglaterra, según Menjívar, fue el pionero en cuanto a la exportación de capital, ya que sitúa la expansión imperialista inglesa en el periodo (1888-1908), comenzando a invertir en las colonias latinoamericanas; a pesar de que se modificaba la estructura mundial de producción, la estructura del comercio no se modificaba. Sin embargo, con la construcción de ferrocarriles, la adquisición de tierras, la ampliación de las instalaciones portuarias, la explotación de minas, cambiaron totalmente la situación. Este dominio o monopolio de exportación correspondió a Inglaterra hasta 1908, cuando Estados Unidos haría su primera exportación. (Menjívar, 2005: 26-27).

La forma en que este fenómeno se presentaba en dicho periodo era una serie de eslabones sencillos, que no expresaban mayor traba jurídica, política o institucional en los países de

destino de las inversiones, dichos eslabones eran: arribo de los inversionistas ingleses (monopolios), instalación de los capitales en las colonias, inversión en las ramas más rentables de la economía – ramas en donde se generaba mayor plusvalía o tenían una cuota de ganancia más alta – y, por último, envío de beneficios (a veces extraordinarios) desde la periferia hacia la metrópoli o sede de la empresa capitalista en un país central. Hay que recordar que la construcción de los ferrocarriles fue llevada a cabo gracias a esa exportación de capital europeo, principalmente inglés; es decir el fin último o el objetivo principal era generar plusvalía en el extranjero. Es evidente que este fenómeno estaba asociado con la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, como ya se ha señalado en el marco teórico, el capitalismo necesitaba, globalizarse para no quedar en un estado estacionario (interrupción de la reproducción ampliada del capital) y de esta manera acrecentar la apropiación de plusvalía.

La influencia de los capitales ingleses poco a poco comenzó a disminuir, mientras que Alemania y Francia y, especialmente, Estados Unidos comenzaron a participar muy fuertemente en la exportación de capitales, esto según Menjívar se dio “a partir de los primeros años del siglo XX” (Menjívar, 2005: 42).

El inicio del dominio norteamericano es situado por Menjívar a comienzos del siglo XX, los propios ingleses reconocen ese avance en uno de sus análisis del año 1911. (Menjívar, 2005: 44). Donde describen un “ataque” económico por parte de Estados Unidos y Alemania. Es evidente que Estados Unidos logró estos avances gracias a una consolidación industrial, además de una agresiva expansión territorial.

Hay que reconocer que, aunque los datos mostrados por Lenin, sobre la creciente participación del capital bancario, mostraron una tendencia creciente en cuanto a la apropiación de plusvalía, concentración y centralización de capital (Lenin. V., 2006); el siglo XX mostró una clara primacía del capital industrial y mercantil en la expansión imperialista del capitalismo. Según Menjívar el periodo entre 1914 y 1929, la economía norteamericana creció a tal grado que se convirtió en un país acreedor y vino a reforzar el desarrollo de los grandes monopolios comerciales. Su interés primó en el comercio y las inversiones complementarias a las de su economía (Menjívar, 2005: 48).



**Tabla 3: Composición de la Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos según sector de destino (Porcentajes)**

Año	Manufactura	Petróleo	Comercio	Bancos	Seguros financieros	Minería	Utilitarios	Servicios**	Otros	Total
1950	32.2	28.8	6.8	N.d.	N.d.	9.3	11.9	N.d.	11.0	100
1955	34.2	30.6	6.7	N.d.	N.d.	11.4	8.3	N.d.	8.8	100
1960	34.9	34.0	7.5	N.d.	N.d.	9.3	6.9	N.d.	7.5	100
1965	39.1	31.0	8.5	N.d.	N.d.	7.9	4.3	N.d.	9.3	100
1970	41.1	26.2	8.2	N.d.	9.5	7.2	3.7	N.d.	4.1	100
1975	45.1	21.0	10.1	N.d.	11.8	5.2	2.6	N.d.	4.3	100
1980	41.4	22.1	12.0	3.4	12.9	3.2	N.d.	N.d.	5.1	100
1981	41.8	24.1	12.8	3.8	12.0	N.d.	N.d.	N.d.	5.5	100
1982	40.2	27.8	11.8	5.0	8.7	2.5	1.1	2.2	0.8	100
1983	40.0	27.8	12.2	6.0	7.3	2.7	1.2	2.3	0.7	100
1984	40.6	27.5	11.7	6.4	7.4	2.3	1.1	2.1	0.9	100

Fuente: Tabla extraída de (Quiñónez. A., 2012: 28)

\*Incluye estados reales de 1977 e información de bancos de 1950 a 1976.

\*\*Incluye transporte, comunicaciones y servicios públicos.

Es innegable que las inversiones financieras eran crecientes, sin embargo, en el marco de la expansión imperialista, dicha expansión estuvo supeditada al desarrollo del capital industrial y comercial, como vía más rentable para la apropiación de plusvalía. La tendencia hacia el capitalismo financiero no se muestra en su cabal dimensión, sino hasta la década de 1970 (ver tabla 3). Donde ya es evidente la expansión internacional de los flujos financieros, la IED en materia financiera comienza a ser fundamental por el hecho de que se transforma en una nueva modalidad con nuevas características, como la apropiación de recursos naturales y explotación de mercados antes cautivos o que no eran atractivos.

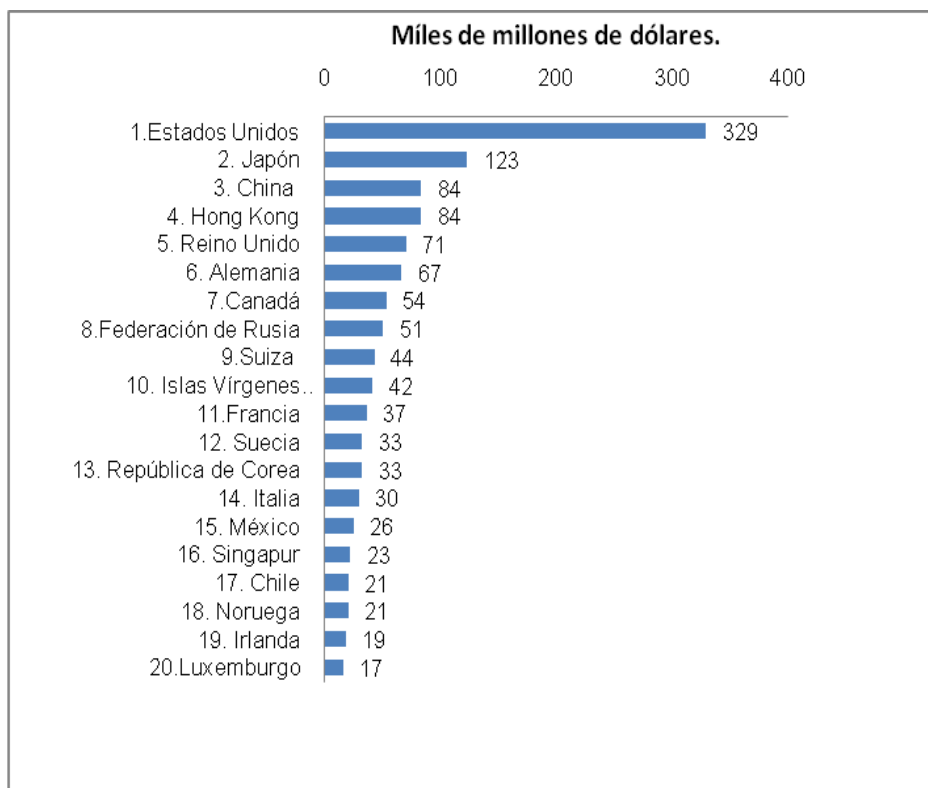
Esta etapa de “financiarización” que no es más que el aumento de la participación de las actividades financieras –banca y seguros- dentro de la matriz económica, puede ser resultado de un capital autóctono o extranjero y cuya influencia con los demás sectores económicos puede ser más o menos fuerte según las circunstancias. (Quiñónez. A., 2012: 29)

Las transformaciones que se dieron en esta época, desembocaron en una nueva configuración en la economía mundial, el auge financiero representó un paso fundamental para el establecimiento del neoliberalismo como patrón de acumulación.

## 2.1. Panorama actual.

El panorama de los últimos años, poco ha cambiado, Estados Unidos se mantiene a la cabeza de las economías exportadoras de capital (ver gráfico 1). Sin embargo, economías emergentes adquieren importancia como participantes de la economía mundial.

**Gráfico 1: Las 20 principales economías inversoras en 2012.**



Fuente: UNCTAD, informe sobre las inversiones del mundo 2013, Pág. 5.

Aunque la información anterior corresponde sólo a un año -2012-, no obstante, éste ranking incluye a las principales economías que han exportado también capital durante las últimas dos décadas. En dicha clasificación figuran los viejos países imperialistas como Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania. (Crítica Marxista-Leninista)

**Gráfico 2: América Latina y el Caribe: Entradas de IED como proporción del PIB, 1990-2013**

(En millones de dólares corrientes y porcentajes del PIB)

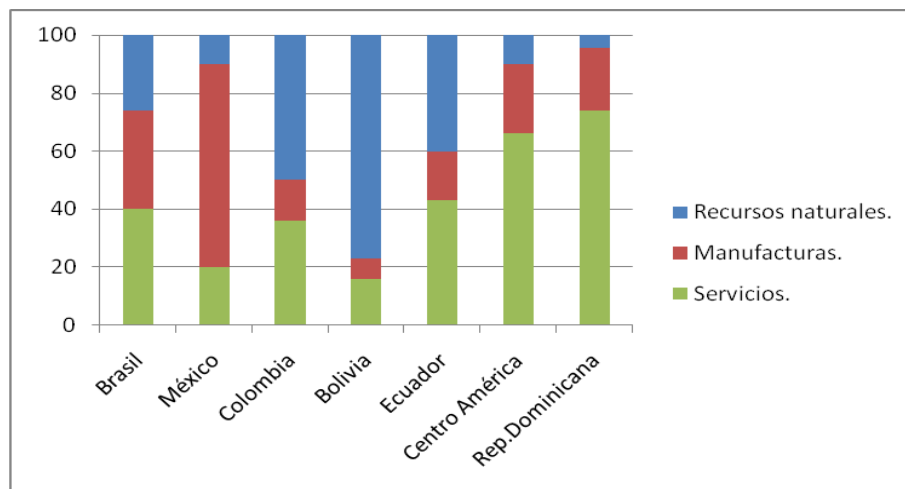


Fuente: Gráfico extraído de (CEPAL, 2013:20)

En cuanto a América Latina y el Caribe, las entradas de IED han tenido un repunte en los últimos años. Luego de la crisis mundial de 2008, las entradas nominales de IED alcanzaron máximos históricos en los últimos tres años, la inversión extranjera directa como porcentaje del Producto Interno Bruto de las economías latinoamericanas es menor que el que representaba al comienzo de este siglo (véase el gráfico 2), durante el auge de los programas de privatización y de liberalización de muchas economías de la región. En los años 2012 y 2013, la IED se ha mantenido en el 3% del PIB (CEPAL, 2013)

**Gráfico 3: América Latina (países y subregiones seleccionadas): distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 2013.**

(En porcentaje)



Fuente: Elaboración propia en base a (CEPAL, 2013:27).

Con respecto a la distribución de la IED por sectores (ver gráfico 3) en América Latina y el Caribe para el año 2013, el sector servicio recibió un 38%, el manufacturero un 36% y el sector de los recursos naturales un 26%. Es decir, América Latina y el Caribe predominan los sectores manufactura y servicio, la estabilidad en la distribución por sectores obedece al hecho de que casi la mitad de la IED total está formada por reinversión de utilidades, que no cambia de sector. Además, los inversionistas tienen una tendencia natural a concentrarse en aquellos sectores en los que los países anfitriones tienen ventajas comparativas. (CEPAL, 2013)

### **3. Exportación de capitales en la economía salvadoreña.**

#### **3.1. Inversión y Comercio en el modelo Agroexportador.**

Con el proceso de creación del Estado-nación -a inicios del siglo XIX-, la aprobación de la Constitución de 1841 y con la ruptura de la Federación Centroamericana, es como se da la introducción del Estado nacional salvadoreño a las relaciones sociales de producción capitalistas. (Quiñónez, 2012: 34)

En dicho proceso se da la consolidación del modo de producción capitalista en El Salvador, que, con el impulso de la revolución industrial, se situaría como proveedor de materias primas y de alimentos en la división internacional del trabajo.

Para inicios del siglo XX, El Salvador ya contaba con un pasado eminentemente agroexportador, en aquel entonces, la producción del café se había convertido en el principal producto de exportación del país -siendo la característica principal del modelo-, desplazando al añil, que por muchos años había sido la principal fuente de riqueza del país. (Barrera, Menéndez, Martínez y Montoya, 2008: 24)

**Tabla 4: El Salvador. Exportaciones de añil y café, para el período 1871-1892, (En millones de pesos)**

<b>Años</b>	<b>Añil</b>	<b>Café</b>
1871	2,308,317	662,420
1872	2,786,574	489,299
1873	1,807,037	1,056,329
1874	1,721,378	1,342,952
1875	1,160,700	1,673,157
1876	1,561,699	1,202,372
1882	1,245,550	2,700,000
1891	892,093	4,806,000
1892	151,170	5,527,000

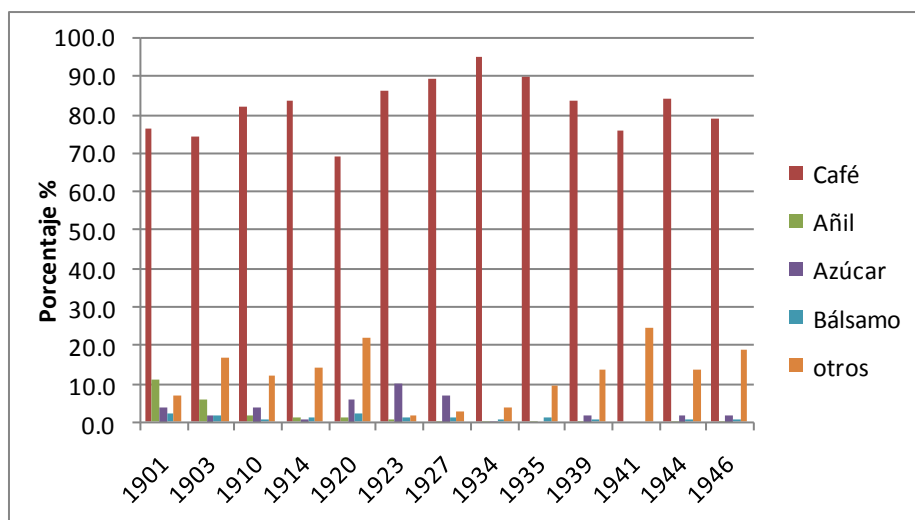
Fuente: Datos extraídos de (Guidos, 1988: 49)

El declive del añil como principal bien de exportación, se puede observar en la tabla 4; el añil comenzó a caer en las exportaciones en 1872, y nunca se recuperaría, estas caídas fueron principalmente ocasionadas por el descubrimiento de colorantes químicos, que empujaron hacia abajo los precios del añil, convirtiéndolo en un producto invendible a nivel internacional.

En cambio, el café fue el sustituto perfecto del añil para el modelo agroexportador, se observa que en pocos años, el café se consolida como principal mercancía del comercio exterior, para 1892 el café representaba más de 30 veces el valor de las exportaciones del añil.

A inicios del siglo XX, la economía salvadoreña ya dependía del cultivo del café, donde todos los sectores -económicos y sociales- estaban volcados hacia la consolidación del monocultivo como principal eje de acumulación, con lo que se impedía el desarrollo de otros productos, como el añil, azúcar, algodón, bálsamo y minerales, que prácticamente tuvieron participación nula dentro de la estructura de las exportaciones nacionales.

**Gráfico 4: El Salvador. Principales productos de exportación, 1901-1946. (En porcentajes)**



Fuente: Elaboración propia en base a Anexo1.

La dependencia del café se hace evidente en el gráfico 4, en el cual se observa que el café representaba en todos los años –a excepción de 1920– porcentajes arriba del 70% de las exportaciones totales, y que en promedio llegó a representar un 84.2%, en cambio el añil tendió a desaparecer, con porcentajes abajo del 1%. (ver anexo 1). En cuanto a la inversión extranjera, la economía salvadoreña se comenzó a vincular con la estadounidense; a inicios del siglo XX, ya se contaban con registros de la inversión realizada por los norteamericanos en Centroamérica y específicamente en El Salvador.

En la tabla 5, se observa como la IED proveniente de Estados Unidos, registró un comportamiento creciente a partir de la primera década de 1900, alcanzando su máximo –en valor absoluto– a finales de la década de 1920, aunque como proporción de la IED total en suelo centroamericano, alcanzaría su máximo a finales de la década de 1910. (Quiñónez, 2012: 42)

**Tabla 5: Inversión Extranjera Directa (IED) estadounidense en El Salvador y Centroamérica, 1908 – 1929 (Millones de US\$)**

País / Región	Años				
	1908	1914	1919	1924	1929
<b>El Salvador</b>	1.8	6.6	12.8	12.2	24.8

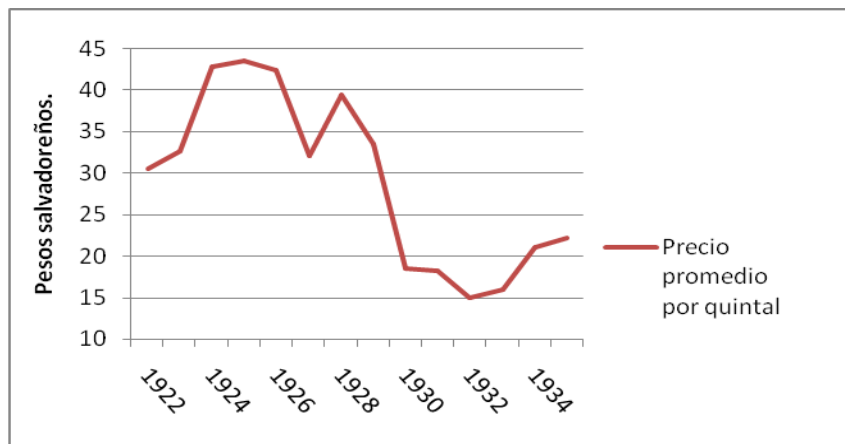
<b>Centroamérica</b>	40.3	93.5	112	143.5	251.1
<b>ES/CA (%)</b>	4.5	7.1	11.4	8.5	9.9

Fuente: (Quiñónez, 2012: 42)

Dicha inversión se concentró en la minería y en el sector ferrocarriles, que en 1914 se intensifica como parte del plan continental norteamericano de unir los mercados de los países latinoamericanos, la inversión británica comenzó a disminuir, ya que compañías estadounidenses comenzaron a comprarlas. A partir de 1929 las inversiones norteamericanas se concentrarían en el servicio eléctrico salvadoreño, con lo que desplazaría a los inversionistas nacionales en dicha área. (Guidos, 1980).

Con la crisis capitalista mundial de los años treinta, economías como la de Estados Unidos y Europa, ven disminuidos su capacidad para importar, impactando severamente el modelo agroexportador, con la caída en la demanda y los precios de producción de los bienes primarios para exportación.

**Gráfico 5: El Salvador. Precios promedios del quintal de café, 1922-1935. (En pesos salvadoreños)**



Fuente: Elaboración propia en base a Anexo 2.

En el gráfico 5, se puede observar la tendencia de los precios del café, la caída abrupta es evidente, en 1929 el precio promedio del quintal era de 33.52 pesos, y en 1930 los precios cayeron a 18.57 pesos, disminuyendo un 44% con respecto al año anterior.

Con esto se demuestra la fragilidad de la economía salvadoreña en aquel entonces, ya que, cuando existían bajas en los precios del café a nivel internacional, automáticamente la

economía salvadoreña entraba en crisis. Sin embargo, en los años de bonanza, previo a la crisis de 1930, los grupos exportadores, banqueros, importadores hasta el gobierno mismo se vieron beneficiados con las divisas generadas por el café. (Barrera, Menéndez, Martínez y Montoya, 2008: 32)

### **3.2. Inversión y comercio durante la implementación del modelo ISI.**

Debido al agotamiento del modelo agroexportador como eje principal de acumulación capitalista, entrada la década de 1950, en El Salvador se implementaría el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que venía siendo promovido por la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL). Principalmente se basaba en el supuesto de que cada país debía consumir lo que producía, controlando las importaciones y las exportaciones mediante el proteccionismo estatal, estimulando y subsidiando la industria, esto con el objetivo de estimular el mercado interno, evitar posibles crisis y “encarrilar” al país al desarrollo. (MINED, 2009: 157)

Este proceso de industrialización, estuvo financiado en gran medida por la acumulación de capital, producto del modelo primario agroexportador, dicho proceso tenía objetivos muy específicos: “por un lado, la industrialización creaba las bases para sustituir importaciones a nivel regional y fomentar un desarrollo “hacia adentro”. Por otro lado, la integración, creaba un mercado más grande y con suficiente capacidad de compra para que las mercancías producidas se realizaran al interior del mismo” (Quiñónez, 2012: 47).

El Estado Salvadoreño adoptaría una serie de medidas, con el fin de impulsar la industrialización (ver cuadro 2)



**Cuadro 2: Medidas adoptadas por el estado salvadoreño para impulsar el proceso de industrialización.**

Área	Medidas.
Fiscal	Canalizar los recursos desde el sector agro-exportador hacia la incipiente industria, a través de los impuestos a la exportación del café.
Laboral	Creación de diversas prestaciones para las personas que laboraban en el sector industrial -y en general en el área urbana-.
Comercial	Proteccionismo a la industria naciente y el establecimiento de tratados comerciales bilaterales entre países centroamericanos.
Crediticia.	Monopolizar el crédito, dedicándolo a actividades relacionadas con los productos de agro exportación.

Fuente: Elaboración propia en base a (Barrera, Menéndez, Martínez y Montoya, 2008: 58-60)

Debido a la debilidad del mercado interno, el modelo ISI terminó convirtiéndose en un modelo de crecimiento “hacia afuera”, es decir, el mercado nacional fue sustituido por el mercado centroamericano; con esto, se inició el proceso de creación y funcionamiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA), ampliando las expectativas nacionales en cuanto a los mercados requeridos para producir con mínimos de eficiencia algunos productos industriales. (Orozco, Bolaños, Peña y Villalta. F., 2011: 2)

En el siguiente cuadro se muestran los inicios del Mercado Común Centroamericano, donde se dio la creación de varias organizaciones y tratados, cuyo objetivo era promover la integración de los mercados centroamericanos, con la finalidad de impulsar el proceso de industrialización.

**Cuadro 3: Inicios del Mercado Común Centroamericano.**

<b>Año</b>	<b>Organización.</b>
1951	• ODECA: Organización de Estados Centroamericanos.
1953	• NAUCA: Nomenclatura Arancelaria Unificada Centroamericana.
1958	• Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana.
1960	• MCCA: Mercado Común Centroamericano.

Fuente: Elaboración propia en base a (MINED, 2009)

En cuanto al crecimiento económico, efectivamente se dio un crecimiento acelerado del PIB, en cuanto a la producción industrial, esto se destinó a satisfacer el mercado interno y la demanda de los países que integraban el MCCA.

**Tabla 6: El Salvador. Producto Interno Bruto, por sector industrial y agropecuario, 1960-1970.**  
(En millones de colones de 1962)

<b>Sector</b>	<b>1960</b>	<b>1965</b>	<b>1970</b>
<b>Industrial</b>	200.5	332.9	438.3
<b>Agropecuario</b>	426.2	517.2	627.2
<b>Otros</b>	756	1,075.50	1,328.10
<b>Total</b>	1,382.7	1,925.6	2,393.6

Fuente: Elaboración propia en base a Candell. R, (1993) pág. 265.

En la tabla 6, se puede observar, que el PIB se duplicó en 10 años, en 1960 era de 1,382.7 millones de colones y para 1970 llegó a 2,393.6 millones de colones, en cuanto a la participación del sector industrial, en 1960 era de 14.5% y para 1970 llegaría a representar el 18.3%. El sector agropecuario comienza a desgastarse en cuanto a la participación del PIB, aunque crecería en valor, decrecería en porcentaje del PIB, que en 1960 era de 30.8% llegando a 1970 a 26.2%.

Las exportaciones de El Salvador, durante este modelo se incrementaron, siendo sus principales productos de exportación, el café y el algodón y para los últimos años del modelo la manufactura. Como se puede observar en el la tabla 7, el modelo no modificó la dependencia del comercio de un solo producto.

**Tabla 7: El Salvador. Exportaciones totales, para el periodo de 1950-1968. (En miles de colones)**

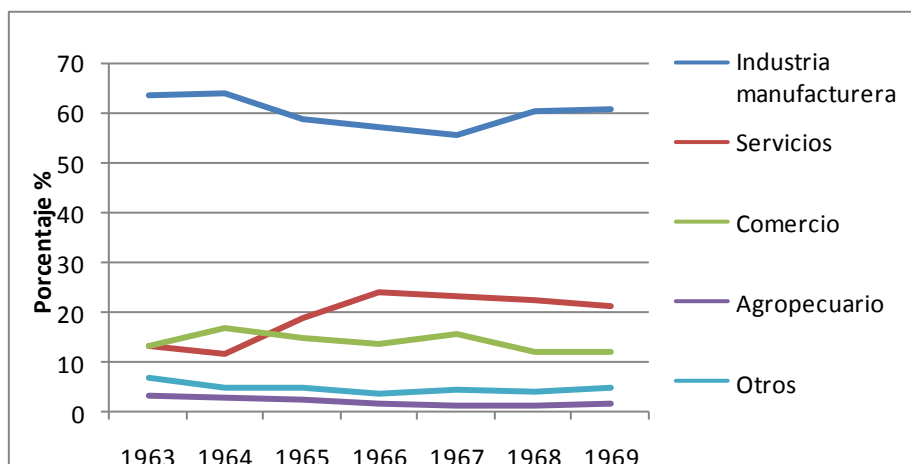
<b>Años</b>	<b>Exportaciones totales</b>	<b>Café</b>	<b>Algodón</b>	<b>Azúcar</b>	<b>Manufacturas</b>	<b>Otros.</b>
1950-1959	256,400	207,000	27,200	1,600	6,300	14,300
1960-1968	410,800	212,100	60,000	9,100	82,900	46,700

Fuente: Elaboración propia en base a López, R., 1984. pág.147

El comercio en El Salvador, resalta la importancia de los bienes intermedios y los bienes de capital. Según López: “al principio de la integración prevalecían los bienes de consumo y en 1975 los intermedios llegaron a tener casi la misma proporción” y continúa exponiendo que “los bienes intermedios y metalmecánicos son los que – en proporciones similares- han provocado el saldo negativo en la balanza comercial de manufacturas. Dicho saldo debió ser financiado con la exportación de bienes de consumo –alimentos principalmente- y con la de productos agropecuarios tradicionales” (López. R, 1984:60-61)

La inversión extranjera en El Salvador, para los años 1963-1969, comienza a tener mayor peso, dicha inversión estaba marcada por la gran participación en la industria manufacturera, que como se observa en el gráfico 6, representaba en promedio un 60% en los siete años considerados, seguido por el sector servicios, que hasta 1966 presentaba una tendencia creciente y que en 1969 representaba un 21.4%, seguido por el sector comercio con un 11.9% para el mismo año. A diferencia de los sectores mencionados, el agropecuario sufrió una disminución en su participación y en 1969, representaba un 1.4% de las inversiones extranjeras.

**Gráfico 6: El Salvador. Distribución sectorial de la inversión extranjera, 1963-1969 (En porcentajes)**



Fuente: Elaboración propia en base a Anexo 3.

A pesar del crecimiento económico logrado, para comienzos de la década de 1970 ya había síntomas recesivos en la economía salvadoreña, debido a un débil desarrollo productivo, ya que el país dependía mucho de la tecnología extranjera, limitando al sector industrial y volviendo obsoleto el modelo.

Según Quiñónez los síntomas del debilitamiento se expresaron en: “la reducción de las tasas de crecimiento agregado, en la disminución sustantiva de las exportaciones -tanto en cantidad como en valor- y el consecuente deterioro de los saldos comerciales”. (Quiñónez. A., 2012: 50)

### **3.3. La crisis de la acumulación de capital y la descomposición del aparato productivo salvadoreño.**

La economía salvadoreña, durante el período de 1980 a 1992, sufrió una severa crisis de acumulación de capital, generada principalmente por el conflicto armado de la época, es decir padecía de una situación de “economía de guerra”. Este periodo se caracterizó por numerosos problemas económicos y sociales.

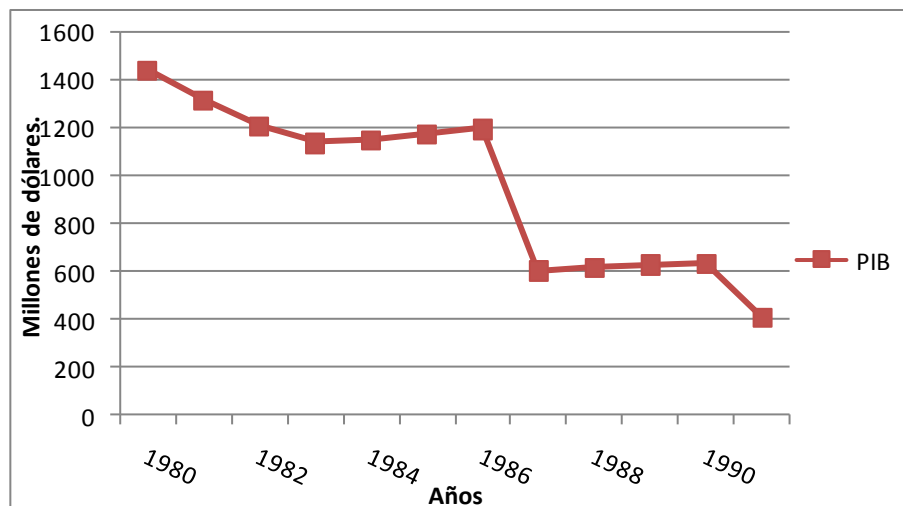
Es necesario valorar y exponer algunos elementos del contexto de conflictividad que se vivió en el país. Para el año de 1979, un grupo de militares y civiles instauraron la primera Junta Revolucionaria de Gobierno, que fracasaría y desembocaría en la alianza de la Fuerza

Armada y el Partido Demócrata Cristiano (PDC); Napoleón Duarte –histórico dirigente del PDC- con el apoyo del gobierno de Estados Unidos, impulsa un proyecto reformista represivo, donde el poder real residía en la oligarquía y el sector más retrógrado del ejército; el Estado salvadoreño asumiría el rol contrainsurgente, con la alternancia en el poder del PDC y el partido Alianza Republicana Nacionalista -ARENA-.(Moreno, Raúl,2004)

En enero de 1981, el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN), lanza la “ofensiva final” con el objetivo de derrocar al gobierno, por otra parte, con la llegada de Ronald Reagan a la presidencia de los Estados Unidos, se iniciaba una serie de acciones, con el único fin de frenar la expansión del “comunismo internacional”, destinando millonarias cantidades de dólares para financiar dicha estrategia. En este contexto no se visualiza la derrota de ninguna de las partes en contienda, con lo cual, la única solución vendría por la vía política, dando paso a la finalización de la guerra, mediante los acuerdos de paz de 1992.( Quiñónez, A., 2012:51)

El conflicto profundizó las dificultades de valorización de capital, intensificando la crisis estructural, esto traería consigo elementos que luego justificarían el establecimiento del modelo neoliberal en El Salvador. Uno de los primeros fenómenos que se dieron en éste período, fue el desplazamiento hacia el área urbana de miles de personas que durante décadas habían estado ligadas a la actividad agrícola, configurando y colocando al país en una crisis social interna.

**Gráfico 7: El Salvador. Evolución del PIB a precios de 1962, para el período de 1980-1990. (US\$ Millones de dólares)**

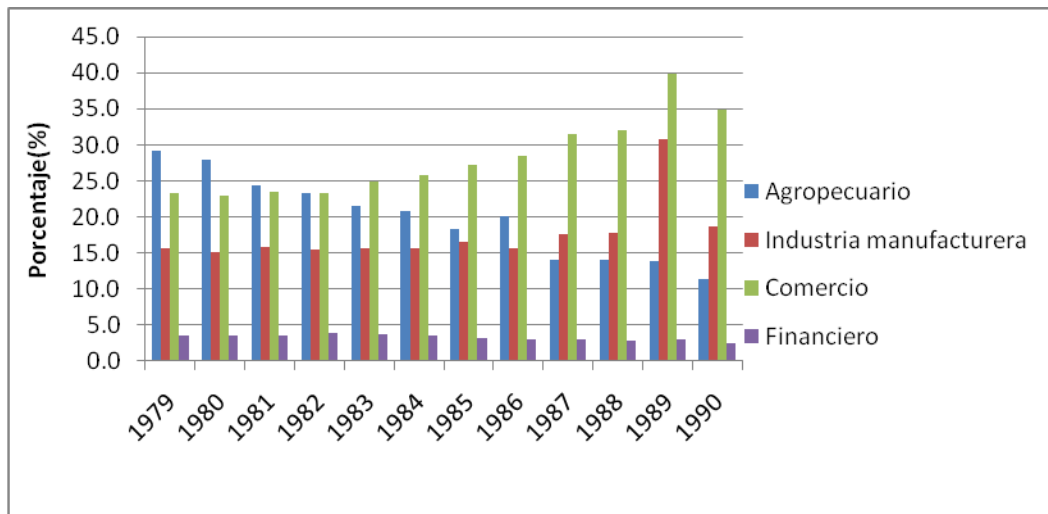


Fuente: Elaboración propia con estadísticas del FMI.

En el plano económico, debido al conflicto económico y social, se dio un estancamiento y deterioro del sector productivo, el PIB pasó de US\$1,316 millones en 1980 a US\$409 millones en 1990, la tendencia fue una evidente caída (ver gráfico 7) reflejando una clara contracción económica en El Salvador.

Esta caída del PIB agravaría más la situación económica y social en El Salvador en la década de los ochenta, que se caracterizaría por una caída generalizada de las tasas de crecimiento de la economía, presentándose tasas de decrecimiento de 9% en los comienzos de la década, proceso explicado por la crisis de deuda externa y por la volatilidad de los precios de los bienes primarios. (Quiñónez. A, 2012:52).

**Gráfico 8: El Salvador. Composición sectorial del PIB, período 1979-1990.**



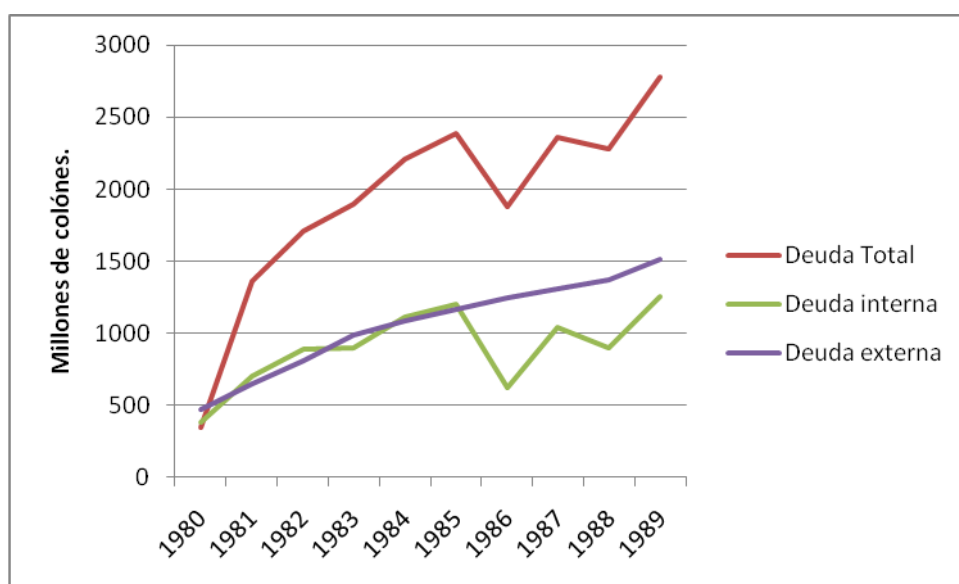
Fuente: Elaboración propia en base a información del BCR.

El modelo agroexportador, fundamentado en el café, presentó en este período (1979-1991) todas las señales de caducidad. En el gráfico 8, se puede observar que de 1979 al año 1990 el café pasó de representar el 29.1% del PIB a representar tan solo el 11.2% respectivamente; en una década, el café veía acabada su hegemonía en El Salvador como principal eje de acumulación. En cambio, el comercio y la manufactura para el año 1990 representaban más del 50% del PIB, cuando a comienzos de la década de 1980 representaba menos del 40%.

Todo esto, era propiciado por dos factores, primero, el factor externo: en esta década se dieron fuertes caídas de los precios del café y crisis de deuda. Por otro lado, se tenían los factores internos de conflictividad ya mencionados.

La deuda de El Salvador, se disparó entre los años 1980-1989, debido a la crisis internacional, en dicho periodo la deuda pasó de 475 millones de colones a 1,517 millones de colones, es decir la deuda se había triplicado en 9 años.

**Gráfico 9: El Salvador. Evolución de la deuda interna y externa, período 1980-1989.**



Fuente: Elaboración propia en base a información del FMI.

En el gráfico 9, se muestran las tendencias de la deuda interna y externa, cabe resaltar que la deuda externa fue el único medio financiador de un modelo económico prácticamente agotado, es por esto que creció en mayor proporción que la deuda interna, ya que se requerían altas sumas de dinero para paliar la precaria situación económica del país.

Para el año de 1986 el volumen de deuda externa sumaba un total de US\$1,254 millones, que con relación al año anterior significó un incremento de US\$80 millones. Uno de los factores que propiciaron este alto nivel de deuda, fueron los precios del café, ya que el déficit en balanza comercial se había incrementado de manera drástica en los últimos años; tal situación provocó mayores desajustes en la balanza de pagos, que debían ser financiados a través de la utilización creciente de recursos externos. (Barillas, Salguero, Palacios y Rivera, 2007:58)

**Tabla 8: El Salvador. Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial, para el período 1979-1990. (En US\$ millones de dólares)**

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
1979	1,224	1,037	187
1980	967	966	1
1981	797	986	-189
1982	699	857	-158
1983	735	891	-156
1984	717	977	-260
1985	679	961	-282
1986	755	935	-180
1987	591	994	-403
1988	609	1,007	-398
1989	498	1,161	-663
1990	582	1,263	-681

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCR.

La evolución del déficit comercial, para este período, ejemplifica la vulnerabilidad del sector externo, generando desequilibrios en la economía salvadoreña. Los saldos positivos en la Balanza Comercial sólo se registraron a finales de la década de 1970, a partir de ello fue evidente el incremento de las importaciones en detrimento de las exportaciones (véase tabla 8). En el año 1981 comienza a registrarse un saldo negativo en la balanza comercial, con un déficit de US\$189 millones, a partir de allí, el déficit se incrementó, llegando a un déficit en 1990 de US\$681 millones.

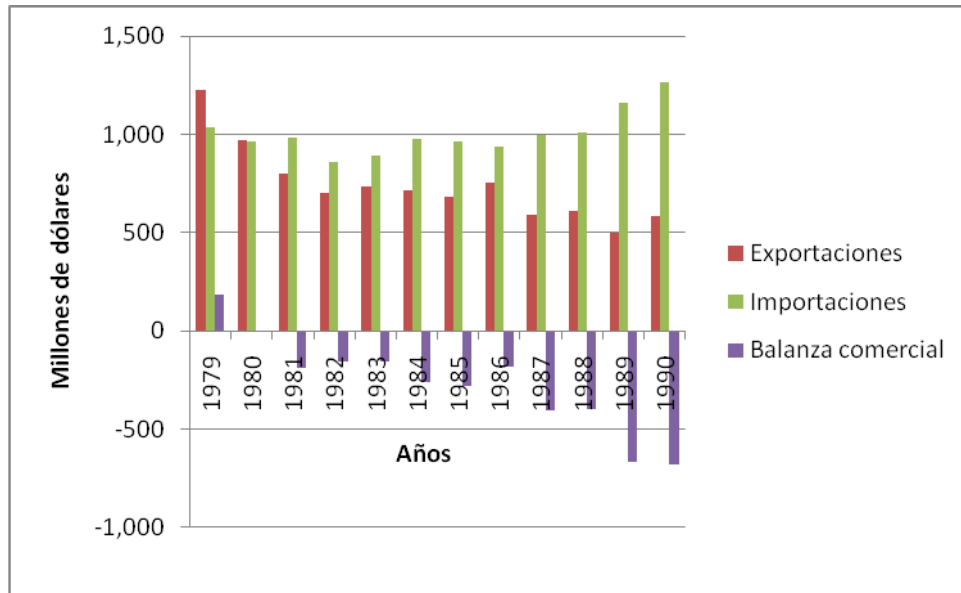
En el gráfico 10, podemos observar la tendencia de las exportaciones que evidentemente sufrieron una considerada contracción, en cambio las importaciones se expandieron en éste período, y la tendencia de la balanza comercial es un déficit creciente en cuenta corriente.

Como lo señala Quiñónez “el capital financiero ha pasado de jugar un rol «subsidiario» para las ramas estratégicas de la acumulación capitalista en El Salvador, a convertirse en una palanca necesaria en el proyecto histórico de las burguesías nacionales” (Quiñónez, 2012:



56), todo este entramado, dio paso a la formación del patrón de acumulación neoliberal en El Salvador.

**Gráfico 10: El Salvador. Evolución de las Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial, para el período 1979-1990. (En US\$ millones de dólares).**



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla 8.

### **3.4. Las transformaciones productivas en la economía salvadoreña a partir de la implementación del patrón de acumulación neoliberal.**

El Salvador, en el contexto mundial, acataría los lineamientos dictados por el Consenso de Washington (1989) a partir de la administración presidencial de Alfredo Cristiani. El Consenso de Washington era un instrumento con el cual los organismos internacionales “técnicos-financieros” impondrían en América Latina el neoliberalismo para su globalización. (Arias. S., 2008: 85)

En el país, las reformas neoliberales comienzan a aplicarse a mediados de 1989, con el fin de implementar el nuevo patrón de acumulación, ya vigente en los centros capitalistas y en varios países de América Latina. Tras la firma de los Acuerdos de Paz en El Salvador en el año de 1992, se impulsaron varias reformas políticas, que influirían en la configuración de un

nuevo Estado -la construcción de un «Estado de Derecho»- es decir un proceso de “democratización” (Moreno, R., 2004:17)

Dichos lineamientos y reformas, serían implementados por la primera administración del partido ARENA. En general, lo que se buscaba era el desmontaje del Estado a través de la reducción de sus competencias en la actividad económica y la consolidación del núcleo hegemónico empresarial salvadoreño con un sello particular de las élites en el poder.

Este proceso es expuesto por Moreno de la siguiente forma: “A lo largo de dicho período se hace tangible el sesgo pro-empresarial de sus políticas públicas y el franco interés del gobierno por privilegiar a las empresas insignias del núcleo hegemónico, en la medida en que esto no vaya en desmedro de los intereses de las corporaciones transnacionales” (Moreno, R., 2004:19)

En este sentido, la década de los noventa comienza con dos procesos paralelos que se impulsan en caminos distintos: por un lado, el fortalecimiento de un marco jurídico-institucional que garantice los derechos civiles y políticos de las personas, lo que permite imprimirle al país la viñeta de gozar de un «Estado de Derecho»; y por el otro, la aplicación de los PAE y PEE (que contuvieron las principales medidas de política pública de corte neoliberal), a partir de los cuales se hace más evidente el incumplimiento y la violación de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC), constitucionalmente establecidos en El Salvador. (Moreno, R., 2004:17)

#### **3.4.1. Inicio y efectos de las políticas neoliberales.**

Frente a la recesión de la década de 1980, los problemas de acumulación de capital eran innegables; fenómeno que se había manifestado en varios países de América Latina debido a la crisis del impago de la deuda. Resultado de ello, se tuvo respuesta inmediata de los organismos financieros internacionales, que con el fin de evitar el colapso del sistema financiero internacional, comenzaron a impulsar varias reformas y ajustes estructurales, como lo eran las renegociaciones de la deuda y préstamos a los países.

El Salvador durante este período recibió varios préstamos por parte del FMI (ver cuadro 4), todos con el fin de estabilizar la economía del país, basándose en políticas pro cíclicas, tratando de reducir el riesgo macroeconómico de corto y mediano plazo.

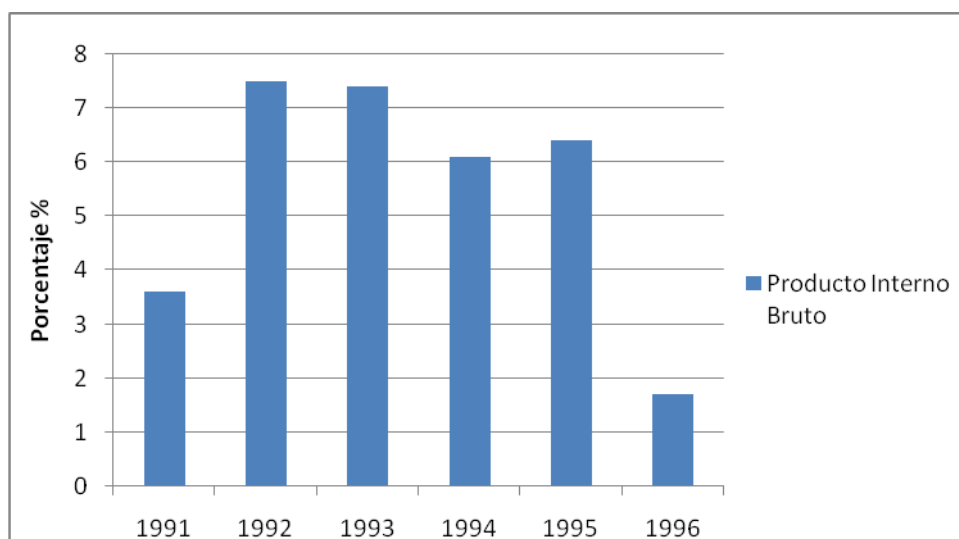
**Cuadro 4: El Salvador. Préstamos concedidos por el FMI, 1990-1996.**

Fecha de contratación	Fecha de expiración o cancelación	Monto (millones de US\$)
Agosto 27, 1990	Agosto 26, 1991	35.6
Junio 06, 1992	Marzo 05, 1993	41.5
Mayo 10, 1993	Diciembre 31, 1994	47.1
Julio 21, 1995	Septiembre 20, 1996	37.7

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de (Quiñónez, 2012:59)

Entre los primeros resultados de estas políticas, se tienen altas tasas de crecimiento del PIB (ver gráfico 11), esto debido a que los préstamos reactivaron y estimularon la producción nacional, principalmente a través de la inversión pública de reconstrucción de infraestructura básica. Asimismo, la apertura comercial y de inversiones tuvo efectos positivos en el corto plazo, debido a que permitió incrementar el nivel de empleo y estimular algunos nuevos mercados del sector de servicios.

**Gráfico 11: El Salvador. Tasas de crecimiento del PIB a precios de 1990, para el período de 1991-1996.**

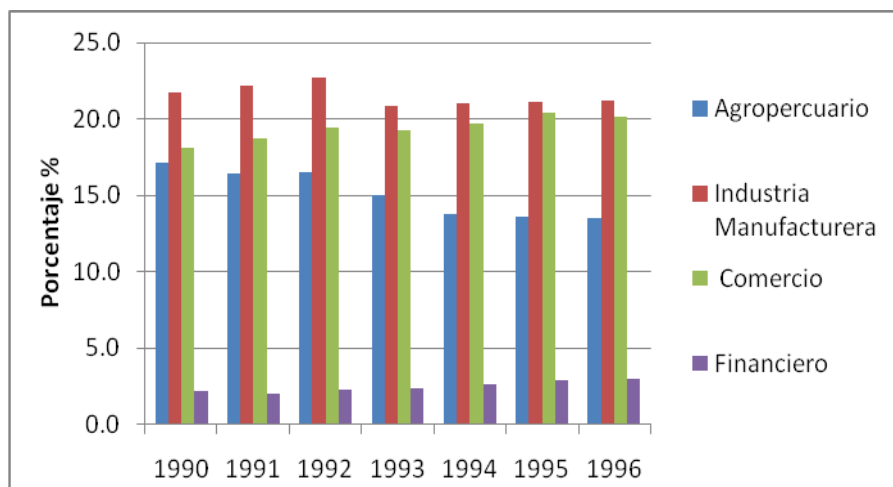


Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCR.

Es en este período en donde se registran las tasas de crecimiento del PIB más altas de toda la década de 1990, superando el 7%, en el año 1992 y 1993. Sin embargo, se tuvieron otros efectos negativos para el país.

En el caso de los sectores productivos más importantes de la economía de El Salvador, como lo muestra el gráfico 12, el resultado de las primeras aplicaciones del modelo neoliberal, trajeron consigo una disminución de la participación del sector agropecuario en la composición del PIB, mientras que, por su lado, la industria manufacturera mantendría una participación casi constante, el comercio y los servicios financieros crecerían, pasando de 2.2% del PIB en 1990 a 3% del PIB en 1996.

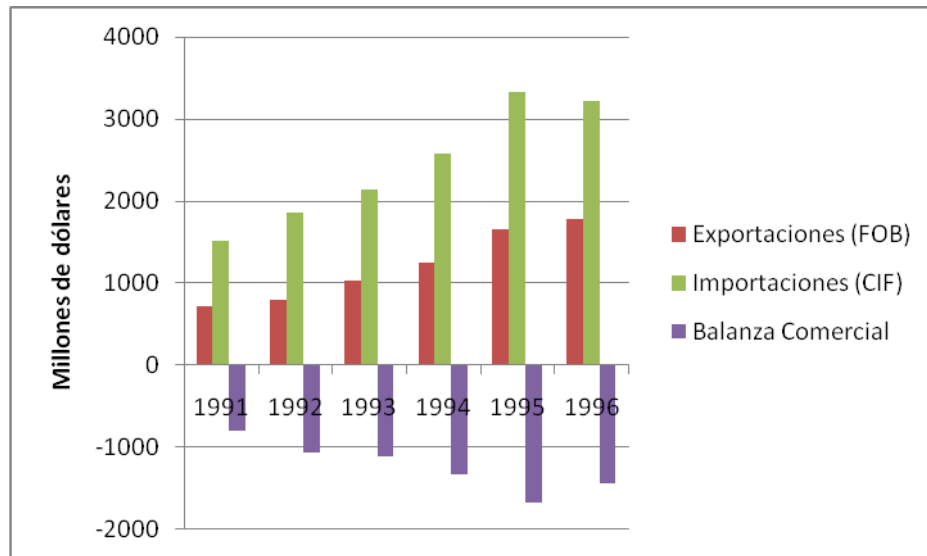
**Gráfico 12: El Salvador. Composición sectorial del PIB (Sectores más representativos: Agropecuario, Industria manufacturera, Comercio y sector financiero) período 1990-1996.**



Fuente: Elaboración propia en base a información del BCR.

Con respecto al sector externo, durante este periodo, El Salvador aumentaría su déficit en balanza comercial, como puede observarse en el gráfico 13. La evolución de la balanza comercial se resume en un creciente déficit, que se explica por una dinámica importadora pujante, mientras que las exportaciones permanecieron muy a la zaga de la apertura comercial.

**Gráfico 13: El Salvador. Evolución de las exportaciones, importaciones y resultado de Balanza Comercial, para el período 1991-1996. (En US\$ Millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCR.

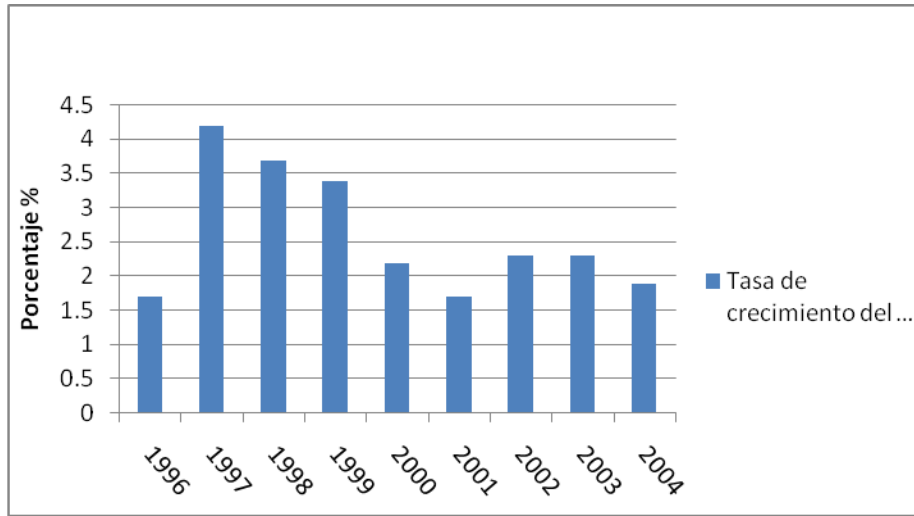
### **3.4.2. Deterioro del modelo neoliberal.**

Los efectos negativos de las políticas neoliberales en El Salvador se profundizaron en este periodo, debido en gran medida a la desprotección del sector externo –proceso de desgravación arancelaria- y a los altos niveles de deuda del país.

Las bases frágiles de este modelo se caracterizan por un crecimiento insostenible, raquítico y mal distribuido. Para los primeros años de la década de 1990, la tasa de crecimiento promedio del PIB real era de 5%, este crecimiento era estimulado por las mejores expectativas de inversión en el país, los incentivos para la exportación y la recuperación de la economía después de la finalización del conflicto militar (Moreno, R., 2004: 51)

Lo anterior es evidente, al observar las tasas de crecimiento del PIB (ver gráfico 14), luego del máximo conseguido en 1992 y 1993, las tasas de crecimiento del PIB, no volverían a superar el 4%, es entonces, que a partir de 1996 se da el desplome de las tasas de variación del PIB. El descenso en el ritmo de la actividad económica, hace evidente, la espontaneidad del modelo, que carece de condiciones estructurales que lo sustenten aunado al mal desempeño, en cuanto a decisiones económicas.

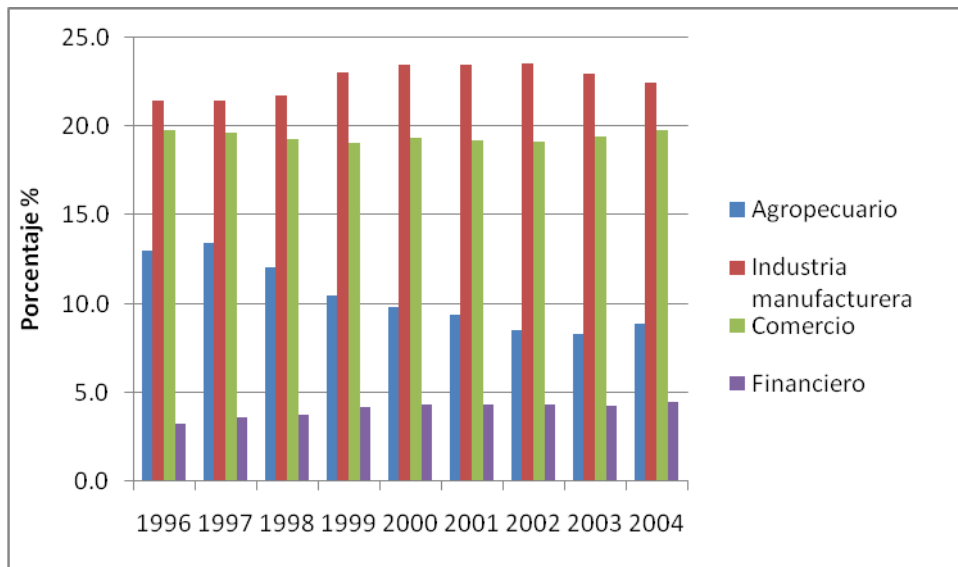
**Gráfico 14: El Salvador. Tasas de crecimiento del PIB a precios de 1990, para el período de 1996-2004**



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCR.

Con respecto a la participación de los sectores económicos, seguimos observando que el sector agropecuario sigue siendo uno de los principales perdedores en el proceso de ajuste estructural, particularmente afectado por las políticas liberalizadas que castigaron fuertemente a dicho sector. (Moreno. R., 2004: 52)

**Gráfico 15: El Salvador. Composición sectorial del PIB (Sectores más representativos: Agropecuario, Industria manufacturera, Comercio y sector financiero) período 1996-2004.**



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCR.

Al observar el gráfico 15, es notable que la composición sectorial del PIB en este periodo se registró pocos cambios sustantivos con respecto al período anterior (1990-1996). Sin embargo se ha acentuado la escasa participación del sector agropecuario que en 1996 representaba el 13% del PIB y para 2004 éste disminuyó a 8.9%.

En contraposición, los otros sectores de la economía han salido beneficiados, como el sector financiero, que en 1996 representaba el 3.3% del PIB y para 2004 éste aumentó a 4.5% del PIB. Con respecto al sector manufacturero y comercial, estos sectores han sido los más favorecidos, o por lo menos no han sido tan perjudicados, manteniéndose constante en lo que respecta a la participación del PIB, no obstante, también han sido afectados con la desaceleración del PIB en los periodos recesivos.

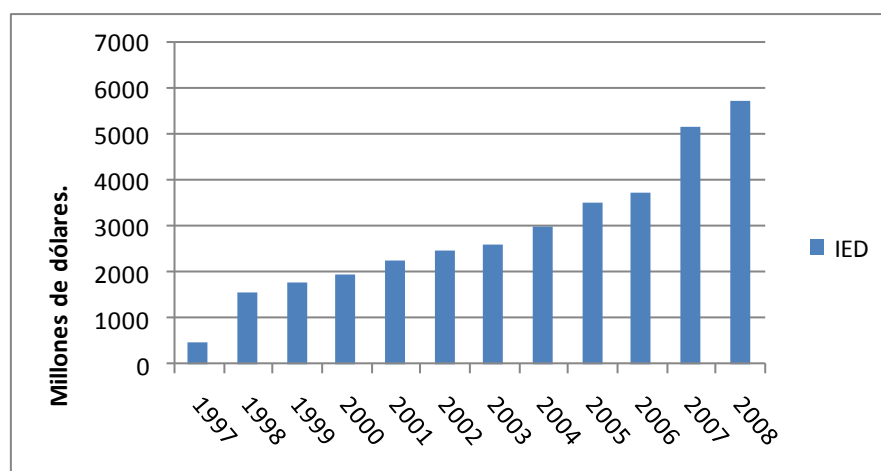
El evidente deterioro del modelo era señalado por Moreno de la siguiente manera: “La dinámica de la economía salvadoreña no sólo ha experimentado bajos niveles de crecimiento —que se ubican por debajo de los umbrales necesarios para revertir el desempleo y reducir la pobreza—, sino que éstos resultan ser insostenibles en el tiempo. Además, el reparto del PIB entre los actores y actrices que participan en su generación es tan asimétrico y desproporcionado, que potencia la estrechez del mercado interno y la expansión de la pobreza, principalmente rural” (Moreno. R., 2004)

La Inversión Extranjera Directa (IED) sufrió un cambio sustancial a inicios de los años noventa, debido a la implementación de un modelo de apertura externa.

La IED en El Salvador creció durante este período, en el año 1998, se da el primer aumento significativo en las entradas netas de IED (ver gráfico 16), ya que, es en este año que se da la privatización de las telecomunicaciones, la energía eléctrica y el sistema de pensiones. (FUSADES, 2011: 12)

En 2007, se da otro aumento significativo, esto debido a las ventas de las instituciones financieras a inversionistas extranjeros, de 2006 a 2007, la IED pasó de US\$ 3,735.1 millones a US\$ 5,182.5 millones respectivamente.

**Gráfico 16: El Salvador. Montos de IED, 1997-2008 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla 9.

En cuanto a la IED por sectores (ver tabla 9), en 1997 podemos observar que la industria era el sector que más capital extranjero captaba con un 40.9% del total de IED. Ya para el año 1998, debido a las privatizaciones, el sector electricidad sería el sector que predominaría hasta 2007, año en que se da las ventas de instituciones financieras, donde el sector financiero paso de representar el 8.6% de las IED en 2006 a representar el 28.7%.

**Tabla 9: El Salvador. Inversión Extranjera Directa por sector económico, para el período 1997-2008. (En Millones US\$).**

Sectores	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Financiero	37.8	77.2	104.6	120.4	161.8	173.9	161.1	148.1	250.4	321.9	1489.4	1858.9
Industria	196.4	286.9	304.6	336.5	401.1	447.8	496.1	536.9	853.5	870.2	891.6	919.7
Comunicaciones	3.5	254.5	288.6	291	352.6	401.2	411.3	746	793.8	793.9	860.6	917.4
Electricidad	0	598.4	723.5	806.9	821.5	848.2	848.2	800.2	800.2	847.6	847.6	879.5
Maquila	57.2	134.4	137.6	156.9	182.6	192.7	263.3	294.7	298.9	298.5	399.1	425.4
Comercio	106	124.6	142	169.1	190.2	225.9	239.2	278.3	305	356.3	397.3	411.9
Servicios	54.1	60.3	66	70	90	109.4	110.9	110.8	125.2	137.1	177.2	184.2
Agricultura y Pesca	0	21	21	10	40	48.5	46.8	68.6	67.1	67.7	69.6	69.6
Minas y canteras	14	15.6	0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	1.5	29.5	37.8	42.5
Construcción	11.1	11.1	11.8	12.2	12.3	12.3	12.4	12.4	12.4	12.4	12.3	12.3
<b>Total</b>	<b>480.1</b>	<b>1584</b>	<b>1799.7</b>	<b>1973.1</b>	<b>2252.2</b>	<b>2460</b>	<b>2589.4</b>	<b>2996.1</b>	<b>3508</b>	<b>3735.1</b>	<b>5182.5</b>	<b>5721.4</b>

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de (FUSADES, 2011: 16)

En congruencia con lo anterior, la nueva estrategia de acumulación de capital dentro del modelo neoliberal, vendría dada por la inyección de IED, y con la implementación de Tratados de Libre Comercio (TLC). En específico el CAFTA-DR (por sus siglas en inglés) que entró en vigencia en 2006, y se presentó como la nueva estrategia para alcanzar “los



ansiosos objetivos de estabilidad macroeconómica y crecimiento sostenido e inclusivo, y revertir, de este modo, la precaria situación de la economía en términos globales” (Quiñónez, 2012:66).



### **CAPITULO III. CONTEXTO DE APLICACIÓN DEL CAFTA-DR Y SUS EFECTOS EN LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO.**

---

#### **1. Contexto de aplicación del CAFTA-DR en El Salvador (contextualización macroeconómica de El Salvador en 2005).**

En el contexto en el que se promovió el CAFTA-DR, el discurso predominante era que dicho tratado sería de gran beneficio para el país, porque coadyuvaría a lograr el desarrollo económico y social, a través de mejorar el acceso al mercado estadounidense. No obstante, debido a los rasgos particulares de la economía salvadoreña, la aplicación del CAFTA-DR no era precisamente favorable, debido principalmente a sus escasas capacidades competitivas. Al abrir la economía del país, que tiene un aparato productivo poco diversificado (y además empresas con baja composición orgánica o desarrollo tecnológico), y por tanto con limitadas posibilidades de exportación de sus mercancías; se generaban las condiciones objetivas para profundizar la tendencia deficitaria de la balanza de pagos, fomentar el consumo y la terciarización de la economía, además de contribuir negativamente a las posibilidades de reproducción de la fuerza de trabajo.

Cabe resaltar que abrir una economía con un aparato productivo poco desarrollado, implica una desventaja competitiva de las empresas nacionales frente a las extranjeras (mejor preparadas), lo que limita el desarrollo de la iniciativa de las micro y pequeñas empresas nacionales, limita el mercado nacional y, paulatinamente, todo el flujo de remesas es absorbido por la compra de mercancías importadas, permitiendo así que las empresas extranjeras exporten sus ganancias hacia los países centrales. Esta situación, perpetúa el subdesarrollo, la alta dependencia del extranjero, el poco desarrollo de las MIPYMES (micro pequeñas y medianas empresas) y la baja generación de empleos dignos. Todo ello deriva en una escasa dinámica del mercado nacional, poco crecimiento económico y finalmente malas condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Antes de profundizar en los efectos negativos de la aplicación del CAFTA-DR en la economía salvadoreña, se hará una caracterización ésta al momento de aplicarse dicho TLC. Esta caracterización ayudará a entender cuáles son las razones fundamentales por las que el CAFTA-DR no trajo los beneficios que oficialmente se habían anunciado. Las principales

características o rasgos de la economía salvadoreña al momento de aplicarse el CAFTA-DR son las que se enumeran a continuación.

### **1.1. Altas tasas de desempleo estructural.**

Como primer rasgo, cabe destacar el alto nivel de desempleo de la economía salvadoreña desde el año 1999 al año 2006<sup>3</sup>, siendo este el contexto en el cual se abrió la economía al CAFTA-DR. Cabe recalcar que desde 1998 ya se había iniciado una búsqueda de alianzas comerciales y Tratados de Libre Comercio con otros países (como República Dominicana en 1998, Chile en 1999, Panamá en 2002, entre otros, todo esto como parte de la estrategia de “modernización económica” del consenso de Washington 1989). Con esta política comercial se buscaba abrir la economía salvadoreña al exterior, lo cual implicó la entrada de empresas multinacionales al mercado salvadoreño, e incluso con el simple hecho de la entrada de sus productos, empeoró la situación de desprotección a las incipientes micro, pequeñas y medianas empresas de nuestro país, las cuales al no tener la capacidad de competir con las empresas multinacionales (o sus productos), terminaría por agravar la situación del desempleo en El Salvador.

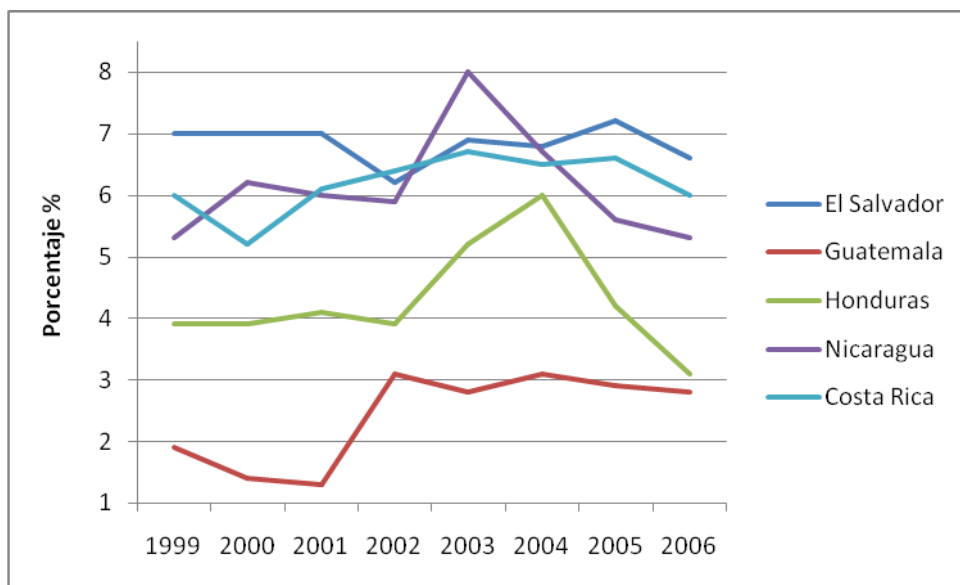
Cabe mencionar lo débil y flexible del mercado de trabajo salvadoreño, producto en gran parte por el muy frágil sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, lo que se traduce en altas tasas de desempleo en El Salvador, así como por las política neoliberales aplicadas a lo largo de la década de los noventa y primera mitad de la década de 2000.

Como final consecuencia, las tasas de desempleo se mantuvieron en niveles altos y sin muchas fluctuaciones significativas; lo cual desde ese entonces (1999-2006) ya era una señal de alarma, tomando en cuenta el alto volumen de emigraciones que tuvo nuestro país en ese periodo. Durante dicho periodo El Salvador tuvo una tasa de desempleo del 6.8% en promedio, siendo la más alta de Centroamérica según se evidencia en el gráfico 17.

---

<sup>3</sup> Tomamos como referencia este periodo ya que fue hasta en 2006 cuando entró en vigencia el CAFTA-DR en El Salvador.

**Gráfico 17: Centroamérica. Evolución de la tasa de desempleo 1999 – 2006. (En porcentajes)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco mundial.

## 1.2. Altas tasas de inflación.

Del periodo de 1999 al 2005 El Salvador refleja una tasa de inflación que crecía a un ritmo mayor que los ingresos de los trabajadores, en gran medida debido a la apertura comercial y financiera del país, a un aparato productivo muy débil (destruido por la guerra civil), y además una clara tercerización de la economía ( crecimiento desmedido del sector servicios en relación al tamaño de la economía), la dolarización de la economía (donde se pierde el control del instrumento monetario para influir en la economía), el creciente flujo de remesas (que hace que las familias consuman más de lo que producen), y finalmente, altas cuotas de importación.

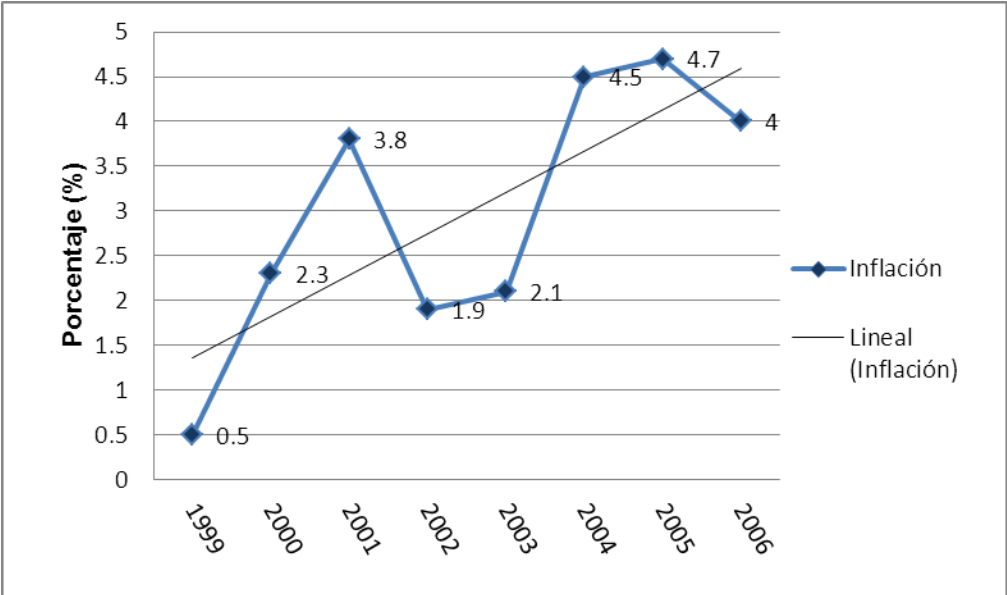
Todo lo anterior llevó a que la economía salvadoreña tuviera altos índices de consumo y crédito para consumo en detrimento de la inversión estrictamente productiva, y que, por ello, comprara al exterior más de lo que objetivamente era capaz de producir (granos, carnes, textiles, etc.), lo que sin duda alguna es percibido como un alza en los precios de los bienes y servicios, o inflación.

La situación de la economía salvadoreña en ese momento podría ser caracterizada como una especie ampliada de estanflación, donde todos los fenómenos socio económicos antes mencionados provocaban un alza en los precios del consumidor, pero al mismo tiempo una baja producción nacional que deja poca remuneración a los factores de producción, menos encadenamientos productivos, y bajos ingresos a los trabajadores. Es decir, ingresos estancados, y precios crecientes, donde, como lo indica la intuición, ese déficit es financiado por las remesas, los créditos al consumo y, de forma indirecta, los préstamos del exterior.

En síntesis, el escenario de la aplicación del CAFTA-DR fue de crecientes tasas de inflación, y estrechamente relacionadas con déficits cada vez mayores en la balanza de pagos y en la balanza comercial de nuestro país.

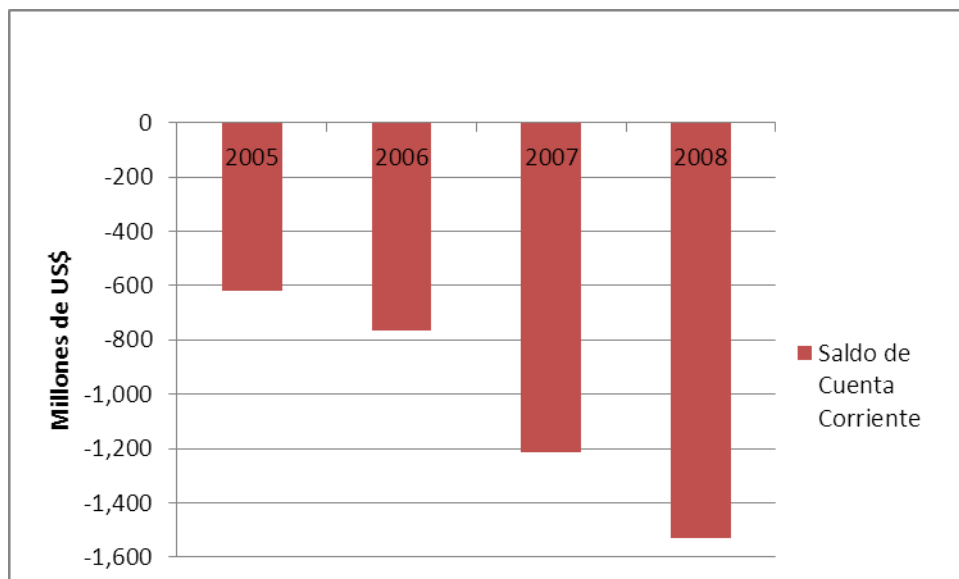
Por tanto, era lógico esperar que abrir una economía con estas condiciones, sólo agravaría dichas características. Los gráficos siguientes (gráficos 18 y 19) ilustran el comportamiento de las tasas de inflación y el saldo en la cuenta corriente de la balanza pagos:

**Gráfico 18: El Salvador. Evolución de la tasa de inflación, 1999-2006.**



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco mundial.

**Gráfico 19: El Salvador. Evolución del saldo de la cuenta corriente, 2005-2008. (A precios corrientes)**



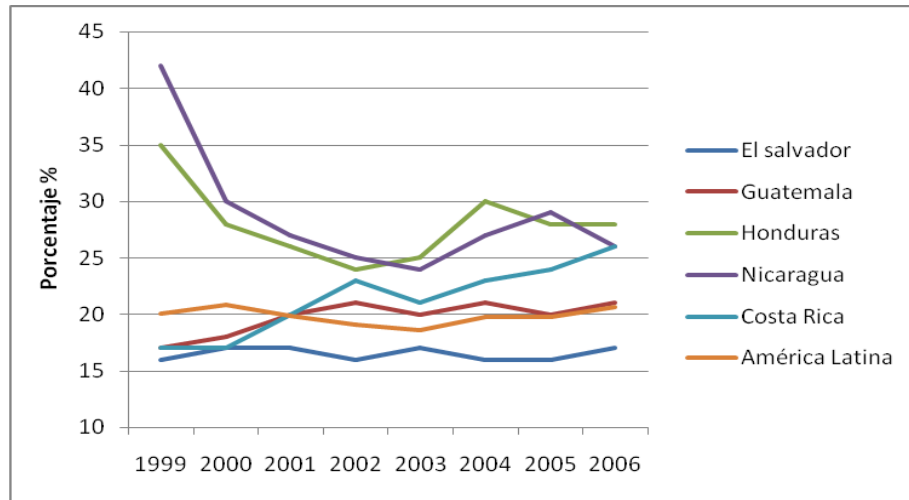
Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco mundial.

### 1.3. Bajas tasas de inversión

El CAFTA-DR entró en vigor en El Salvador en un contexto de una muy baja inversión, situación que fue utilizada como un argumento para promocionar dicho Tratado. Pero la tasa de inversión era baja debido a que no existía un desarrollo de las fuerzas productivas que permitiera el establecimiento de empresas cuyo valor agregado fuera sustancial y mayor que el de las empresas tradicionales, o las que en las últimas décadas se habían asentado en el país. Lo anterior, tiene causas estructurales, entre las cuales están la mala distribución del ingreso, la escasa inversión en educación e infraestructura, así como la estructura misma del mercado, dominada por monopolios y oligopolios de grandes empresas ligadas a las elites económicas y políticas del país.

El porcentaje de inversión en El Salvador con respecto al PIB era tan bajo, que fue el menor de Centroamérica durante el periodo 1999 – 2005; Adicionalmente, hay que mencionar que la inversión en El Salvador se había estancado en los años previos a la entrada en vigencia del TLC, presentaba desde ese entonces muy poca dinámica y un bajo impacto para la economía nacional. Por ejemplo, en el año 2005 la inversión privada creció apenas un 3.6% Tal como se refleja en el siguiente gráfico:

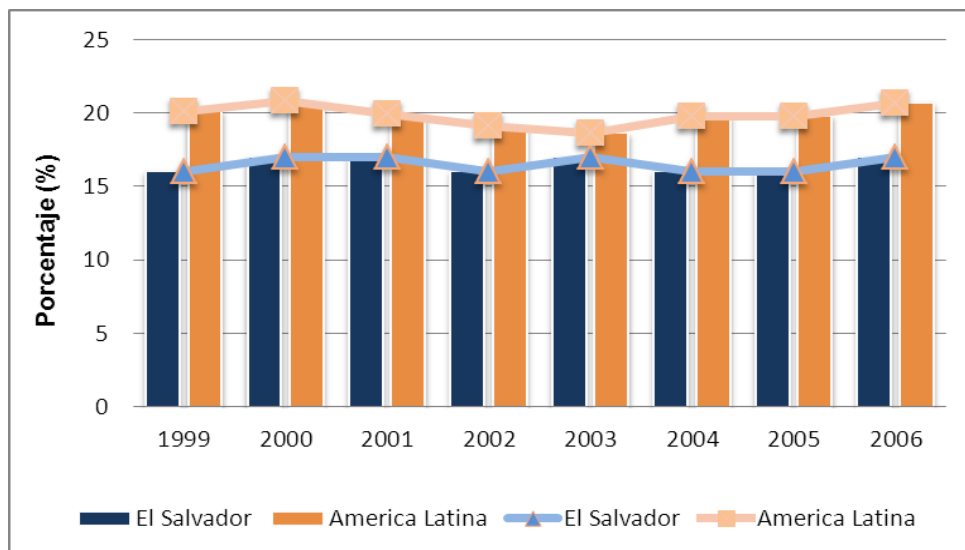
**Gráfico 20. Centroamérica. Formación Bruta de Capital como porcentaje del PIB, 1999-2006.**



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco mundial.

Además si comparamos la inversión como porcentaje del PIB de El Salvador con el promedio de América Latina, la inversión en el país fue más baja en el periodo de 1999 a 2005; Es decir que en comparación con el resto Latinoamérica (donde en su mayoría son países pobres y con poca dinámica económica), El Salvador ha tenido las tasas de inversión más bajas, tal como se observa en el siguiente gráfico:

**Gráfico 21: El salvador y América Latina. Formación Bruta de Capital como porcentaje del PIB, 1999-2006.**



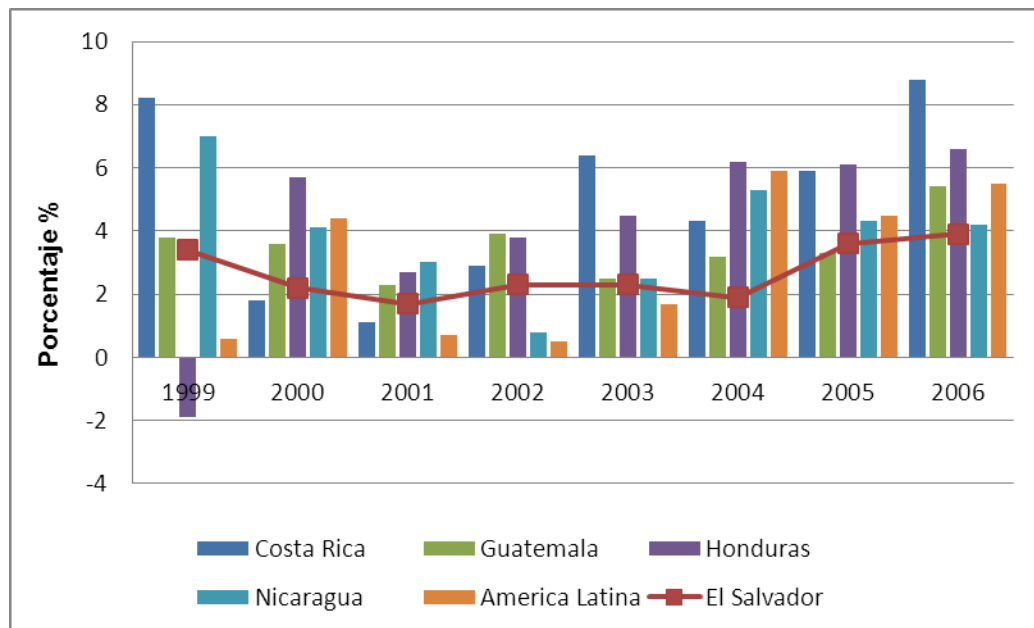
Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial.



#### 1.4. Bajas tasas de crecimiento del PIB.

En el año que entró en vigencia el CAFTA-DR El Salvador registraba una tasa de crecimiento del PIB de 3.9 %. La más baja de Centroamérica, y se ubicaba por debajo del promedio de tasas de crecimiento para América Latina. Por tanto, era una de las economías que menos crecía en Centroamérica (para el periodo 1999-2006), y una de las economías con las tasas más bajas de crecimiento a nivel de Latinoamérica para dicho periodo. Tal como se observa en el siguiente gráfico:

**Gráfico 22: El Salvador y América Latina. Tasa de Crecimiento del PIB a Precios constantes de 2005, 1999-2006. (En porcentajes)**



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco mundial.

Recientemente se argumenta que las causas del bajo crecimiento económico, se deben a la baja tasa de inversión y que esta es baja debido al clima de inseguridad jurídica y social que hay en El Salvador. Pero analizando el contexto de bajo crecimiento económico, en el que se aplica el CAFTA-DR (2005), vemos que detrás de este bajo crecimiento se encuentran causas estructurales, y de política económica, que desde esa época afectan y aún hoy en día siguen afectando el crecimiento económico:

## **I. La baja inversión privada y extranjera.**

Esto debido al bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas del país, situación históricamente determinada y que ha conllevado a la conformación de una estructura económica con sectores desarticulados, atrasados tecnológicamente y escasamente competitivos.

## **II. Política Económica.**

Falta de apoyo y financiamiento a las Micro y pequeñas empresas. No existe una verdadera política de apoyo a las pequeñas empresas, hay dificultad de acceso a créditos y tasas poco accesibles. Finalmente no hay apuesta por los sectores de la economía con más encadenamientos productivos (políticas de fomento como exenciones de impuestos, facilidad de créditos, etc.), como por ejemplo el sector agropecuario.

## **III. Economía de consumo.**

La mayor parte del flujo de las remesas va destinada al gasto en consumo, y además la mayoría de préstamos bancarios es destinado al consumo. Por lo tanto, el gasto en consumo contribuye a generar concentración del ingreso en pocas manos (mala distribución del ingreso), gracias a que genera ganancias a las grandes empresas e intereses a los bancos. Caso diferente hubiese sido si estos flujos hubiesen ocupado para crear nuevos negocios, que le compraran insumos a otros sectores de la economía, y así se hubiera dinamizado la economía.

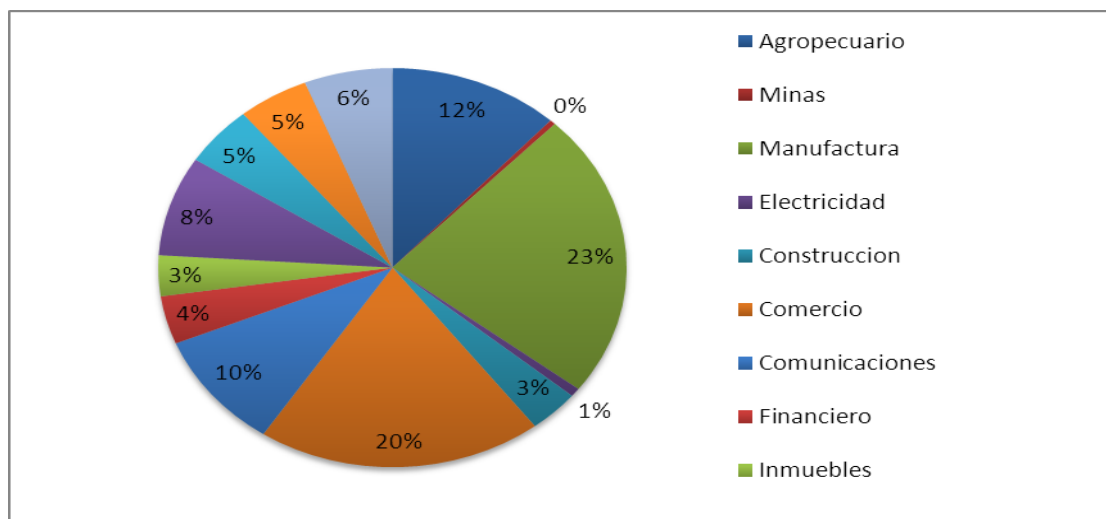
## **IV. Política Monetaria.**

Una economía dolarizada, no tiene el instrumento monetario más importante como la autonomía de imprimir su propia moneda, lo que deja al país desprotegido frente a los diferentes embates inflacionarios (precio del petróleo) y restringe la posibilidad de incentivar a los sectores estratégicos de la economía (inyectándoles efectivo).

### 1.5. Composición o estructura del PIB sesgada hacia actividades terciarias.

La composición del PIB en el año 2005, muestra que es predominantemente mayor la participación del sector terciario (19.7% del PIB), comercio y servicios, el cual es un sector con poco consumo intermedio y que tiene poco encadenamiento productivo. Es decir, consume o demanda poco de otros sectores, y por lo tanto, no tiene mayor incidencia para dinamizar la economía. Además la participación del sector agropecuario es significativa (11.8 % del PIB), pero no suficiente para satisfacer la demanda interna, gracias a que en el año 2005 –y previo a él- no habían políticas de apoyo a este sector que es uno de los que más consumo intermedio tiene. Cabe mencionar que en el 2005 el sector manufacturero es el que aparentemente más aporta a la producción nacional (23.2% del PIB), pero en este sector se incluyen las maquilas, las cuales son sectores “isla”, ya que toda su producción es destinada al exterior, la mayoría de sus insumos vienen del exterior, y aportan muy poco a la economía nacional (ya que tienen un bajo consumo intermedio, y muy bajos salarios). Es decir la producción manufacturera real era muy baja.

**Gráfico 23. El Salvador. Estructura del PIB 2005. A Precios constantes 1990.**



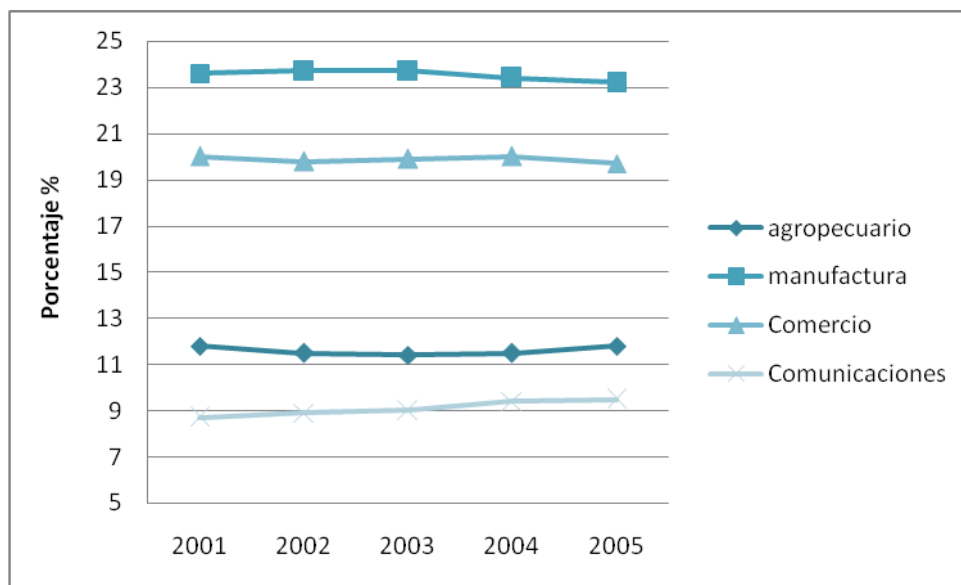
Fuente: Elaboración propia en base a los datos del BCR. Revista trimestral marzo 2006.

Tal como se observa en el gráfico anterior, en términos reales el sector terciario es el que más participa en el PIB, ya que el sector agrícola se mantenía abandonado por las políticas públicas de corte neoliberal, y el sector manufacturero reportaba números inflados (gracias a la participación de las maquilas). El sector terciario o de comercio y servicios es uno de los

que menos consumo intermedio tiene, de los que mayor valor agregado genera, y por tanto en un esquema de bajos salarios, contribuye a la mala distribución del ingreso.

En el siguiente gráfico (ver gráfico 24) se observa, como ha evolucionado la participación de los principales sectores productivos en el PIB de El Salvador (a precios constantes). Se presenta una participación relativamente estable de los sectores y un estancamiento de la participación del sector agropecuario, un estancamiento en el sector manufacturero. También vemos un tendencia al alza del sector transporte y comunicaciones (impulsado por la industria de las comunicaciones), donde junto con el sector comercio la tendencia que refleja la economía nacional al año 2005 era mantener la economía terciarizada, ya que el sector comercio y comunicaciones representan la mayor participación en el PIB, mucho más participación que actividades productivas como la manufactura y el agro. Como se observa a continuación, la economía no daba signos de avanzar en cuanto a mejorar la producción nacional (agro y manufactura), si no a mantenerse terciarizada:

**Gráfico 24: El Salvador. Evolución de la tasa de participación de los principales sectores económicos en el PIB, 2001-2005. Precios constantes 1990.**



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del BCR. Revista trimestral marzo 2006.

## **2. Los efectos de aplicación del CAFTA-DR en la economía salvadoreña.**

Lo que el CAFTA-DR ofreció a los gobiernos de Centroamérica fue que “la inversión extranjera crecería, desarrollando más y mejores empleos en la región. Adicionalmente se promocionó la idea de que con el ingreso de más bienes y servicios los precios caerían en los mercados internos, favoreciendo a los consumidores finales, aliviando el deterioro del poder adquisitivo de las monedas centroamericanas” (Salazar, o. et al., 2008). No obstante los efectos del CAFTA-DR, como se mostrará a continuación han sido totalmente contrarios.

Los países centroamericanos miraban con optimismo el CAFTA-DR, debido a que se generaban las condiciones para poder exportar sus productos a un mercado potencialmente grande, con una facilidad relativamente grande, ya que podrán exportar sus productos con menores trámites y con menores aranceles. El objetivo que perseguían los países de la región centroamericana y República Dominicana con la firma del CAFTA-DR, era consolidar y ampliar los supuestos beneficios obtenidos durante el proceso de negociación.

Para lograr los beneficios del CAFTA-DR y lograr los objetivos de reducción de la pobreza y aumento de la prosperidad entre los partícipes, era necesario que El Salvador conjugue el libre comercio con políticas públicas (política fiscal, monetaria y económica) orientada al crecimiento de la productividad, calidad de los bienes y/o servicios y competitividad. Todo esto con el fin de fortalecer a los sectores económicos que tienen una contribución importante en la producción del PIB.

Pero estos sectores al no estar preparados para responder a las exigencias del nuevo entorno económico, estaban en el riesgo de ser desplazados del mercado por empresas más competitivas de otros países de la región centroamericana o de Estados Unidos. Todo ello impactaría negativamente en amplios sectores de la población, hombres y mujeres perderían sus empleos en los diferentes sectores de la economía sino se implementan medidas que permitieran a los pequeños productores transitar hacia el libre comercio.

Los principales resultados del CAFTA-DR en El Salvador se pueden resumir en tres, a saber: Primero por el lado de los ingresos que el gobierno dejara de percibir vía aranceles a las importaciones, en este caso el análisis se realiza a partir de los efectos fiscales. Segundo los efectos comerciales, aquí veremos el efecto de que ha tenido el TLC, cual ha sido la

evolución de las importaciones y exportaciones, el saldo de la balanza comercial. Tercero el efecto de la producción interna, a que sectores se ha destinado la inversión extranjera directa y los impactos que ha tenido en los diferentes sectores de la economía, en materia de competitividad.

En el último apartado, se consideran los efectos productivos del CAFTA-DR, tema muy importante, debido a que el país se caracteriza por tener una mano de obra poco calificada, poca diversidad en el aparato productivo, y poco uso de herramientas tecnológicas que les permitan producir con mayor eficiencia. Este tema es de suma importancia ya que la economía salvadoreña se caracteriza por tener una mayor participación en la producción de bienes y servicios por empresas que pertenecen a PYMES, estas empresas se caracterizan por tener ingresos relativamente bajos, poco uso de tecnología y el costo de producir bienes y servicios es relativamente alto, ya que utilizan el factor trabajo como su principal forma de producción.

## **2.1. Efectos fiscales.**

Las implicaciones fiscales del acuerdo firmado entre Estados Unidos y El Salvador se pueden clasificar de acuerdo a Paunovic (2005) en efectos directos y efectos indirectos. El efecto directo es consecuencia de la pérdida de ingresos asociados a los impuestos internos indirectos que se recaudan de los bienes importados (Impuesto al valor agregado, impuesto al consumo, entre otros). Estos impuestos son recaudados sobre el valor CIF de las importaciones.

En la medida que los aranceles se reducen o son eliminados, los impuestos indirectos internos; el impuesto al valor agregado, el impuesto al consumo y otros similares que son recaudados sobre el valor CIF de las importaciones serán afectados. La eliminación de aranceles (excepto los bienes que están protegidos), determinará una contracción de los ingresos fiscales.

Como sostiene Salazar (2008): “El CAFTA-DR ha eliminado buena parte de los impuestos a las importaciones y/o exportaciones, gracias al sistema de desgravación arancelaria... esto es de suma preocupación debido a que El Salvador no cuenta con una legislación sólida y

eficaz de barreras no arancelarias al comercio, lo que puede llegar a eliminar la protección de prácticas anticompetitivas como el dumping”.

La desgravación arancelaria tiene grandes implicaciones para ciertos sectores de la industria salvadoreña, especialmente para proteger a industrias nacientes o los productos estratégicos del mercado nacional, debido a que la grabación arancelaria incrementa el precio de los productos importados y por lo tanto la cantidad que se destina a la comercialización disminuye, “razón principal por la que países con ventajas en producción, como Estados Unidos, proponen que los aranceles sean erradicados de manera paulatina” (Red Centroamericana de Monitoreo del DR- CAFTA, 2011).

Como señala Ramos (2011), en economías dependientes como la de El Salvador, los aranceles son importantes para no quedar totalmente desprotegidos ante las grandes industrias transnacionales, ya que ayudan a disminuir la brecha de exportaciones e importaciones, aumentar la producción nacional y que la cantidad de consumo de bienes nacionales por parte de la población sea mayor al interior del país.

Góchez (2008) plantea cuatro situaciones que caracterizan a El Salvador por desgravaciones arancelarias a lo largo del tiempo:

- Apertura unilateral en 1989.
- Reactivación del Mercado Común Centroamericano.
- Negociaciones multilaterales.
- Suscripciones a Tratados de Libre Comercio.

En 1989 se da la primera apertura unilateral, en el que se redujo “el techo arancelario de 290% a 30%, y se elevó el piso de 0% a 5% dando como resultado, para 1995 un arancel no ponderado de 10.1%” (Alemán, C. 2004). El segundo apartado se da con la reactivación del Mercado Común Centroamericano y el compromiso adquirido en 1993, se inicia un programa gradual de convergencia hacia un arancel externo común, que implicó la reducción de aranceles de acuerdo a un calendario que terminaría el primero de julio de 1999. El tercer proceso es el de las negociaciones multilaterales y bilaterales que culminaron con la adhesión al GATT y luego a la OMC, y la suscripción a Tratados de Libre Comercio con República Dominicana y México.

El cuarto implica una desgravación arancelaria paulatina, su impacto real se comenzó a hacerse sentir a partir del año siguiente (2006) de entrada en vigencia del CAFTA-DR, ello significa que a partir del primer año se iniciaron medidas para reducir aranceles a las importaciones, hasta llegar a un plazo máximo de 15 años.

La eliminación paulatina de los aranceles provoca que todos los empresarios sean vistos como capaces de competir en el exterior, y esto no necesariamente es así. La disminución de los aranceles no sólo afecta la operatividad del aparato estatal en lo referente a la recaudación fiscal, además de ello pone en peligro la reproducción de las industrias nacionales lo que podría agravar la situación de recaudación. Según Góchez (2008): “El proceso de liberalización comercial iniciado en El Salvador desde finales de los ochentas ha reducido considerablemente las protecciones comerciales de la economía salvadoreña frente al exterior, sobre todo aquellas arancelarias. Este proceso liberalizador ha expuesto a la economía salvadoreña, y a una gran parte de sus sectores, a la competencia de los bienes importados provenientes de otras economías”.

**Tabla 10: El Salvador. Estructura de recaudación tributaria, 2000-2013 (En millones de US\$)**

<b>Año</b>	<b>Tributarios (netos)</b>	<b>1. Renta (neto)</b>	<b>2. TP</b>	<b>3. M</b>	<b>4. CP</b>	<b>5. (IVA) (neto)</b>	<b>6. Otros</b>	<b>7. CE (Fovial)</b>
<b>2000</b>	1344.1	429.1	11.6	140.6	48.7	714.1	0.1	0
<b>2001</b>	1448.9	431.4	11.6	146	49.2	809	0.1	1.6
<b>2002</b>	1595.2	457.2	12.1	154.7	66.5	837	2.8	64.9
<b>2003</b>	1736.3	502.9	13.7	177.7	61.7	911.4	1.7	67.2
<b>2004</b>	1820	533.7	15.3	177.1	74.2	951.8	0.8	67.1
<b>2005</b>	2131.7	668.3	16.3	180.9	95.4	1103.5	0.9	66.4
<b>2006</b>	2487.5	787.5	18.6	199.7	97.4	1307.7	7.7	69
<b>2007</b>	2724.4	933.2	21	203.8	97.8	1389.4	8.9	70.3
<b>2008</b>	2885.8	1004.1	17.8	178.8	95.8	1460.7	62.6	65.9
<b>2009</b>	2609.4	949.2	13.4	138	99.7	1251.2	89.7	68.1
<b>2010</b>	2882.8	996.2	16.1	150.5	119.7	1432.6	98.7	69



<b>2011</b>	3193.3	1126.8	16.3	167.3	140.4	1574.1	99.3	68.9
<b>2012</b>	3433.8	1249.8	19.9	179.6	146.1	1676.9	90.4	71.2
<b>2013</b>	3746.3	1479.5	20.7	199.2	145.1	1730.7	99	72.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCR.

TP: Transferencia de Personal.

M: Importaciones.

CP: Consumo de Productos.

CE: Contribuciones Especiales.

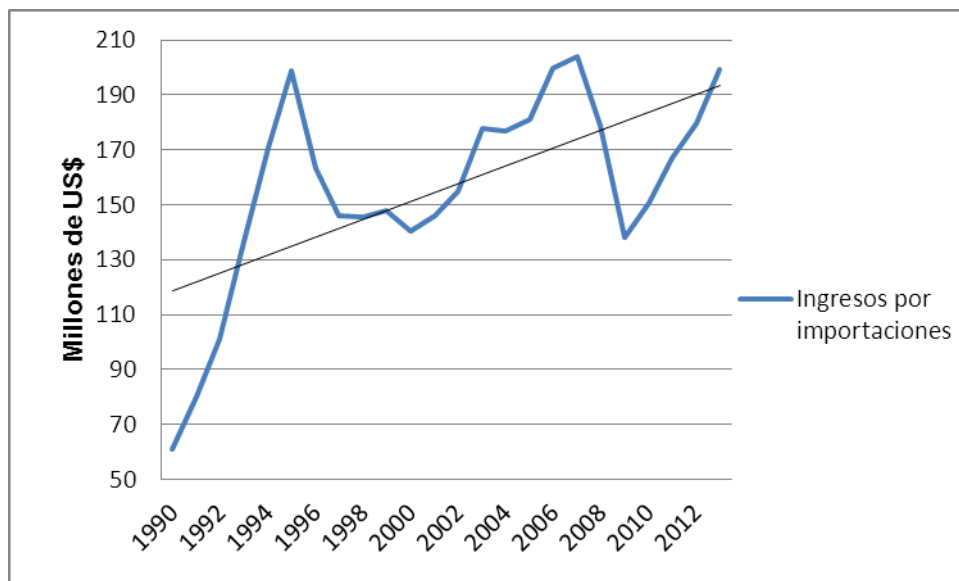
El Código Tributario en el Art. 12 clasifica los ingresos tributarios, en impuestos, tasas y contribuciones especiales. En este marco, la estructura de los ingresos tributarios en El Salvador se encuentra configurada de la siguiente manera:

- IVA.
- Renta.
- Aranceles.
- Impuestos Específicos.
- Contribuciones especiales.
- Otros.

Como se puede apreciar en la tabla anterior (ver tabla 10), la recaudación tributaria descansa en su mayoría en dos impuestos. Por un lado el Impuesto a la Renta y por el otro lado el Impuesto al Valor Agregado, IVA, juntos representan más del 80% de la recaudación tributaria. En tercer lugar se encuentra los aranceles a las importaciones, este caso es de suma importancia, ya que en la medida que el CAFTA-DR se consolida, los aranceles a las importaciones irán reduciéndose paulatinamente.

Ahora bien, el impacto que esto puede tener en la economía salvadoreña se refleja en la recaudación fiscal, ya que uno de los acuerdos, implica desgravaciones arancelarias a las importaciones, a casi todos los bienes y servicios.

**Gráfico 25: El Salvador. Ingresos corrientes, 1990-2013. (En millones de US\$)**

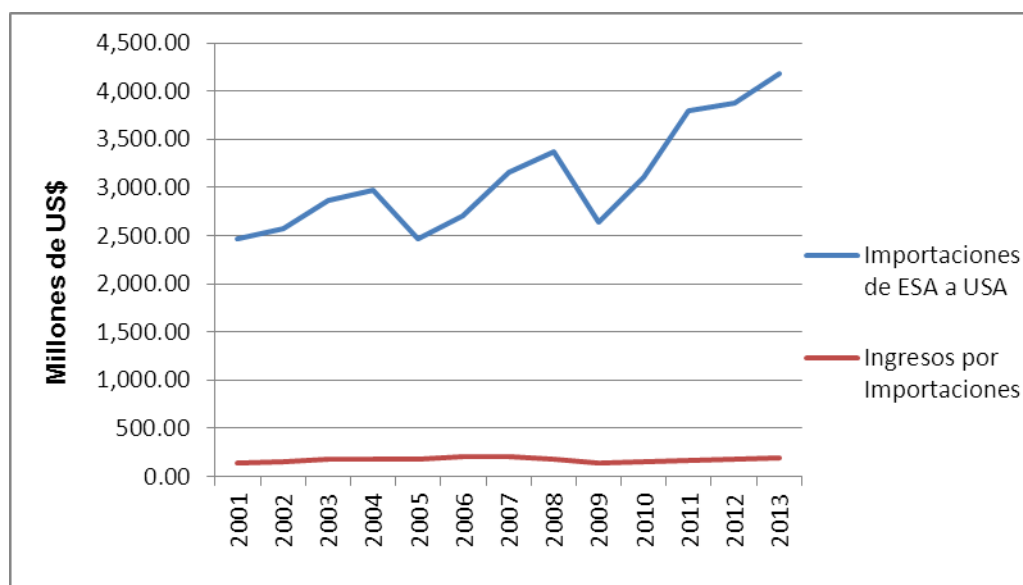


Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

El gráfico anterior, muestra un incremento de los ingresos por importación, ya que en 2005 se tenían ingresos por US\$180.9 millones y en 2013 los ingresos fueron de US\$199.2 millones, esto representa un incremento del 10%. Pero estos ingresos por importaciones en realidad reflejan una reducción proporcional en los ingresos corrientes del estado, debido a que en el gráfico 26, se muestra que las importaciones aumentaron en un 70%, y por lo tanto es de esperarse que los ingresos corrientes en concepto de importaciones crecieran en la misma proporción. Pero ello no es así, porque el CAFTA-DR implica eliminar los aranceles paulatinamente.

Para tener un mejor panorama de la evolución de los ingresos en concepto de importaciones realizadas por El Salvador a Estados Unidos, se han tomado el valor total de las importaciones y el valor total de los ingresos en concepto de impuesto a la importación. Esto se aprecia en el gráfico siguiente:

**Gráfico 26: Ingreso por importaciones, importaciones de El Salvador provenientes de Estados Unidos, 2001-2013. (En millones US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

El escenario configurado por el actual entorno económico sumado a la reciente crisis que atravesó el país y el mundo en general, supuso que los gobiernos tenderían a elaborar políticas económicas encaminadas a contrarrestar dichos efectos externos, debido a que las economías de la periferia están conectadas al aparato productivo mundial. A ello se sumaron las implicaciones del CAFTA-DR en la eliminación paulatina de los aranceles a las importaciones, lo que implica un deterioro aún más grande para la política económica, asimismo podemos agregarle que en 2001 la economía salvadoreña se dolarizó, generando una completa eliminación de los mecanismos de política monetaria, dejando como única alternativa la política fiscal.

A continuación (ver tabla 11) se presenta la estructura tributaria en El Salvador, para ver cuáles son los impuestos que más aportan a la estructura de la recaudación tributaria, en términos porcentuales.

**Tabla 11: El Salvador. Estructura tributaria, 2000-2013. (En porcentajes)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Renta (neto)	32	30	29	29	29	31	32	34	35	36	35	35	36	39
2. Transferencia de Propiedades	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3. Importaciones	10	10	10	10	10	8	8	7	6	5	5	5	5	5
4. Consumo de Productos	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
5. Impuesto al Valor Agregado (IVA) (neto)	53	56	52	52	52	52	53	51	51	48	50	49	49	46
6. Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	2	3	3	3	3	3
7. Contribuciones Especiales (FOVIAL)	0	0	4	4	4	3	3	3	2	3	2	2	2	2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base a BCR.

Cabe mencionar que a partir de 1992 se modernizó la tributación indirecta, a partir de la promulgación de la Ley de Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Muebles y la Prestación de Servicios (IVA), dicho impuesto se aplica a la transferencia, importación, internación, exportación y autoconsumo de servicios. Inicialmente se estableció un impuesto del 10% sobre los productos exceptuando los granos básicos, las frutas verduras, leche, medicinas entre otros. Sin embargo, en 1995 se da un aumento del IVA del 10% al 13% y se eliminan las exenciones al IVA y al Impuesto Sobre la Renta.

El principal instrumento de política fiscal en el país es la política tributaria. La aplicación y eficiencia depende de la estructura tributaria vigente, si tiene un carácter progresivo o regresivo. Evidentemente el IVA tiene un carácter regresivo, debido a que el impuesto recae sobre todas las personas independientemente del nivel de ingreso.

### **2.1.1. Algunos aspectos para determinar sobre quien recaen el impuesto, en nuestro país son:**

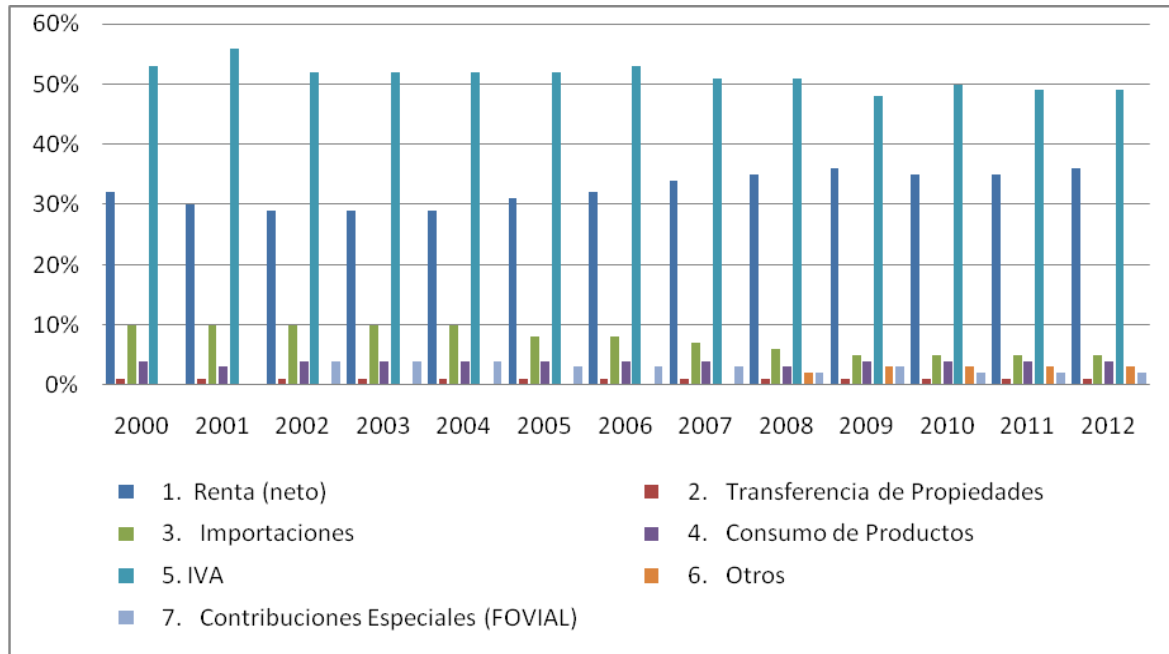
**Equidad Horizontal en los impuestos:** se dice que un sistema tributario es equitativo horizontalmente si los individuos que son iguales en ciertos criterios previamente establecidos reciben el mismo trato; si están en situaciones económicas similares deben recibir el mismo trato y pagar los mismos impuestos.

**Equidad Vertical en los impuestos:** establece que algunos individuos se encuentran en mejores condiciones que otros para pagar impuestos y que, por tanto, debe existir un pago o tasa diferencial. Las personas que tienen mayores ingresos, que tienen mayor capacidad de pago, que disfrutan de mayor bienestar, o que se benefician de los servicios públicos deben pagar más impuestos.

Este punto plantea tres problemas, la manera de determinar quién debe pagar en principio un tipo más alto de impuesto, elaborar normas fiscales que correspondan a este principio y decidir si la persona se encuentra en mejor situación que otras, cuanto debe pagar de más y si se encuentra en condiciones de pagarlo.

La estructura tributaria salvadoreña es de carácter regresivo, puesto que los impuestos que más aportan a la recaudación total son el Impuesto al Valor Agregado IVA (impuesto al consumo de cualquier bien, incluyendo alimentos, medicinas y servicios de salud) e Impuesto Sobre la Renta (cuyas líneas de tributación no permiten una recaudación progresiva), impuestos que recaen en la mayoría de las personas trabajadoras en nuestro país y no en las grandes empresas ni en los grandes propietarios a quienes se les ha eximido del pago del impuesto al patrimonio. Los demás impuestos como el impuesto arancelario de importación y FOVIAL representan una mínima proporción de la recaudación total. Esto se puede apreciar en el gráfico siguiente:

**Gráfico 27: El Salvador. Porcentaje de participación de los impuestos, 2000-2012**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

Como se puede apreciar, el mayor grado de participación en la estructura tributaria recae en el IVA y en el Impuesto Sobre la Renta (ISR). Esto significa que la estructura tributaria en el país es regresiva ya que el mayor aporte lo realizan las personas trabajadoras. Impuestos que eran más progresivos como el impuesto al patrimonio se eliminó a partir de 1995, en este mismo año el IVA aumento del 10% al 13% y se eliminaron las exenciones al IVA, es decir, los productos que consume la mayor cantidad de personas en situación de pobreza, como lo es la alimentación básica se incluyó en el IVA, al igual que los medicamentos. Esto empeoró las condiciones ya de por si deplorables de la clase trabajadora salvadoreña que destina la mayor parte de sus ingresos al consumo, por ende en términos porcentuales su contribución es mayor.

Otro punto importante a considerar es el efecto de la entrada en vigencia del CAFTA-DR, Si vemos el periodo del año 2000 al 2004 los ingresos por importaciones representaban un 10%, a partir de la entrada en vigencia del TLC con EEUU, los ingresos por este concepto comenzaron a caer en 2005 y 2006 a 8%, 2007 7%, 2008 6% y del 2009 al 2012 al 5%. Esto representa un decrecimiento de 7% en el periodo comprendido de 2005 a 2012, lo que equivale a una pérdida de más de US\$52.4 millones, (al sumar el valor de las importaciones del periodo de 2005 a 2012 nos da un total de US\$1398.6 millones en concepto de impuesto

a las importaciones. El cálculo se realizó al sumar a cada año el porcentaje en el que se ha ido perdiendo ingresos en concepto de importaciones, así por ejemplo para el año 2005 los ingresos por importaciones representaban un 8% y en el periodo de 2000 a 2004 el ingreso por fue de 10%, se sumó a 2005 el 2% que se perdió en concepto de disminución de aranceles y se obtuvo un valor, esto se hizo para cada año a partir de 2005). Los ingresos que dejó de percibir el Estado en concepto de impuesto a la importación se obtienen de restar US\$1398.6 millones menos US\$1,451 millones, que son en resultado de multiplicar los ingresos por importación por el promedio que se venía dando, haciendo el supuesto que los ingresos por importación se mantienen a una tasa constante del 10% en la recaudación tributaria para todo el periodo examinado 2000-2012.

El Salvador para llevar a cabo todos sus proyectos y programas sociales tiene que obtener los ingresos suficientes para poder ejecutarlos. Para ello el gobierno elabora un presupuesto anual, que está elaborado en base a lo que le informan todas las dependencias (ministerios, instituciones autónomas, etc.) al Ministerio de Hacienda, este presupuesto se financia de diferentes maneras.

El Presupuesto General del Estado plasma el plan anual del Gobierno de desarrollo económico y social. En él se identifican los ingresos, gastos y nivel de endeudamiento, razón por la cual es de suma importancia que al momento de su elaboración predomine la buena planificación pues constituye una herramienta de monitoreo y control.

El presupuesto debe cumplir con los principios:

- ✓ **Universalidad:** En el presupuesto se deben incluir todos los ingresos y gastos.
- ✓ **Equilibrado:** Todo gasto debe incluir su financiamiento.
- ✓ **Creíble:** Elaborado con base en estimaciones realistas.
- ✓ **Cualitativo, cuantitativo y temporal:** Los recursos aprobados deben utilizarse para objetivos autorizados; se debe cuantificar efecto del gasto sobre el presupuesto; gasto debe ejecutarse en el período específico.

El Gobierno desde 2010 ha emprendido la evaluación de los presupuestos por resultados y por tal razón ha buscado que los presupuestos de algunos ramos sean plurianuales, sobre todo porque los proyectos que dichas carteras ejecutan son de largo plazo. En este sentido a

lo largo de los últimos años la incorporación de nuevos recursos al presupuesto ha sido una práctica constante.

De acuerdo al Informe sobre Ejecución Presupuestaria 2012, el presupuesto votado fue de US\$4,203,365,385 de los cuales US\$3,941,411,845 provienen del Fondo General, \$224,509,830 de préstamos externos y US\$37,443,710 provenientes de donaciones. Sin embargo, al cierre de 2012 se había aprobado un incremento institucional de US\$ 291,751,509, proviniendo US\$12,831,248 del Fondo General, US\$243,585,502 de préstamos externos y US\$35,334,759 de donaciones.

**Tabla 12: El Salvador. Presupuesto ejecutado y votado destinado a gas, electricidad y transporte, 2002-2013. (Millones de US\$)**

Año	Presupuesto Votado	Presupuesto Ejecutado	Presupuesto Votado	Presupuesto Ejecutado	Presupuesto Votado	Presupuesto Ejecutado
	Gas	Gas	Electricidad	Electricidad	Transporte	Transporte
<b>2002</b>	16.6	19.9	0	15	0	0
<b>2003</b>	16.6	31	0	60	0	0
<b>2004</b>	16.6	42.2	0	40.6	0	0
<b>2005</b>	16.6	55.6	5	32.2	0	8.9
<b>2006</b>	16.6	94.5	5	77.2	0	22.1
<b>2007</b>	16.6	104.3	5	62.1	0	4.1
<b>2008</b>	16.6	136.8	15	210.9	0	44.8
<b>2009</b>	16.6	83.4	15	118.2	23.8	78.8
<b>2010</b>	34.4	135.6	15	111.1	19	48
<b>2011</b>	37.6	163.5	22.5	115.2	51.2	56.5
<b>2012</b>	61.4	135.6	0	200.6	42.9	64.4
<b>2013</b>	77.9	138.9	96.8	176.5	35.3	54.3

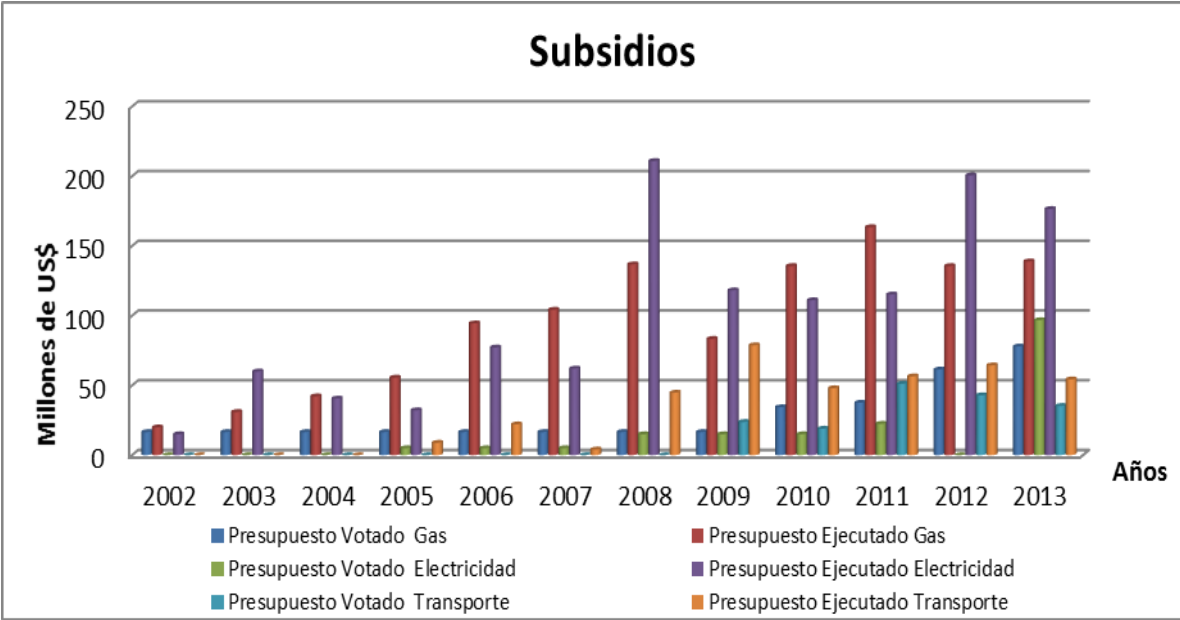
Fuente: Elaboración propia en base a datos de FUSADES

Según el artículo 227 de la Constitución de la República, el presupuesto debe ser universal, debe contemplar todos los ingresos y todos los gastos, el presupuesto debe ser equilibrado, cada gasto debe contar con una fuente de financiamiento. Pero se puede apreciar que no se cumplen los principios, por ejemplo el de universalidad no se cumple ya que en todos los presupuestos votados para subsidios no se plantean bien. Por lo tanto, el gobierno debe



incurrir en préstamos o ver la manera de adecuar el presupuesto para dar las erogaciones correspondientes entonces se aprecia que el presupuesto no es equilibrado, como se puede ver a continuación:

**Gráfico 28: El Salvador. Presupuesto ejecutado y votado destinado a gas, electricidad y transporte, 2002-2013. (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de FUSADES

Como se puede observar (ver tabla 12 y gráfico 28), se aprueba solo una parte del presupuesto para subsidios -Presupuesto Votado- pero al final de cada periodo podemos apreciar que siempre existen aumentos en el presupuesto -Presupuesto Votado-, por lo que se violan los principios de Universalidad y de Equilibrado. Además de esto el presupuesto no contempla el pago por escalafones por lo que existe un mal diseño en el presupuesto y se violan los principios de cualitativo, cuantitativo y temporal, ya que los recursos aprobados para el año 2013 no se ejecutaron en dicho periodo. Por ejemplo para el ramo de Agricultura y Ganadería se tenía un presupuesto modificado de \$104.26 de los cuales solo se habían devengado \$51.28 es decir sólo se había ejecutado el 49%.

Otro de los aspectos que se debe de tomar en consideración para hacer un buen presupuesto, reside en hacer una buena planificación, y si tomamos en consideración que se proyecta una tasa de crecimiento del PIB de 2.6% para 2014, cabe cuestionar si realmente estos datos son confiables. Según la Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada ANEP

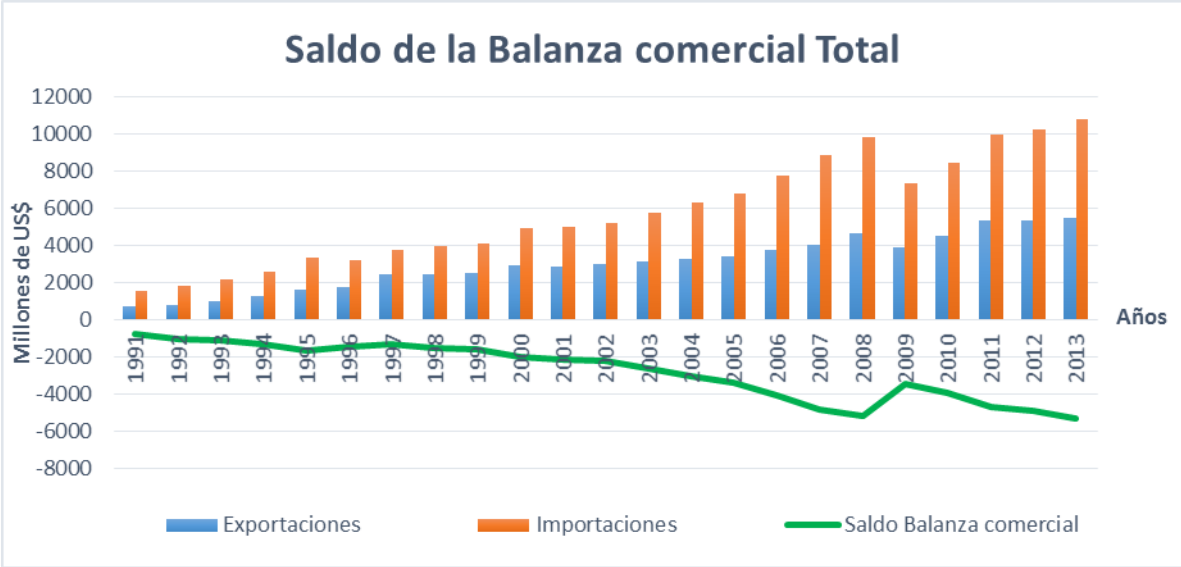
la economía crecerá en un 1% para este año, por lo que se podría decir que existe una mala ejecución en las proyecciones de crecimiento y si en base a estas se elabora el presupuesto es de esperar que este no se encuentre en equilibrio. (Flores. G., 2013). Sin embargo hay que tomar en cuenta el sesgo existente en las declaraciones de los tanques de pensamiento de corte empresarial en nuestro país.

**2.2. Efectos Comerciales.**

**2.2.1. Auge importador y fracaso exportador: déficit comercial creciente**

El Salvador se ha caracterizado por un creciente déficit comercial, que se incrementó con la liberalización comercial a partir de 1990, una manera de ver el déficit comercial es determinar la cantidad de bienes que El Salvador exporta y la cantidad de bienes que importa. Para ello, se tomarán el total de exportaciones expresado en US\$ dólares americanos, tal como se observa en el gráfico siguiente:

**Gráfico 29: El Salvador. Saldo de la Balanza Comercial, 1991-2013. (En millones US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

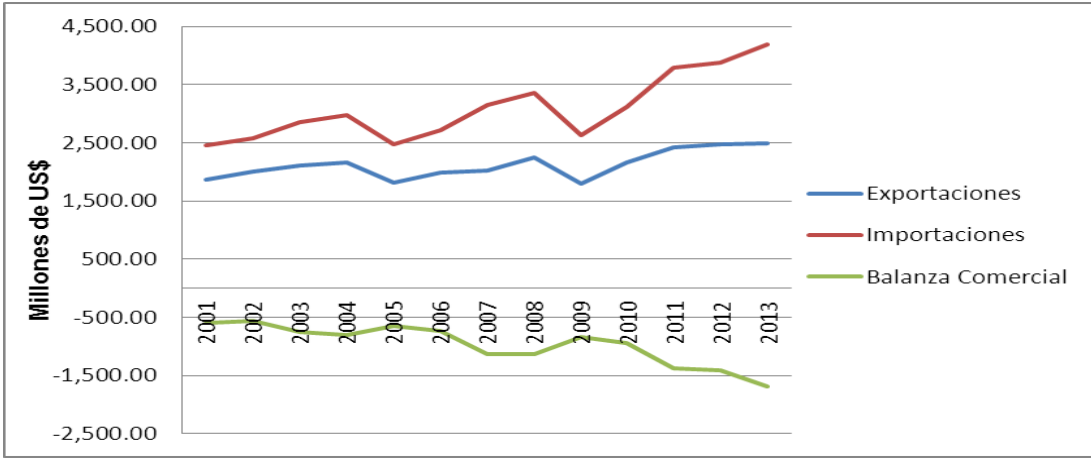
En este gráfico se visualiza el saldo comercial de El Salvador con todos sus socios comerciales. Como se puede observar a partir de la entrada en vigencia del CAFTA-DR en 2005, el saldo de la balanza comercial empeoró notablemente, llegando hasta cifras de más

de US\$4,000 millones de dólares. Aunque estos efectos no sólo implican el efecto CAFTA-DR, ya que en 2007-2008 se dio la crisis mundial. Otro aspecto importante a considerar es el incremento sostenido en el precio del petróleo, ya que El Salvador es un importador neto de este producto. Otro punto a considerar muy importante es cuando, en 2009, se ve una mejoría en la Balanza Comercial, fenómeno que puede ser explicado por dos razones: primero, la coyuntura política que atravesó el país, ya que se existía incertidumbre por el nuevo gobierno de izquierda que entró al poder, provocando una gran especulación a nivel comercial y contrayendo drásticamente la economía y por tanto las importaciones.

En segundo lugar, otro factor importante que se puede atribuir a la coyuntura del año 2009, es que el mayor impacto de la crisis económica se sintió en El salvador. Como puede verse en el gráfico, en ese año se contraen las exportaciones y las importaciones, siendo estas últimas las mayormente afectadas. Ello se debe a la contracción crediticia y a la pérdida del poder adquisitivo de país.

En el gráfico 29, veíamos el creciente déficit comercial de El Salvador con el resto de países con los que comercia. Sin embargo, se hace necesario ver mas de cerca el saldo de la Balanza Comercial con Estados Unidos, su principal socio comercial y con el que se firma el CAFTA-DR. El gráfico 30, muestra el total de exportaciones e importaciones que El Salvador realiza a Estados Unidos.

**Gráfico 30: El Salvador. Saldo de la Balanza Comercial con Estados Unidos, 2001-2013. (En millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

Como se puede apreciar, a partir de la entrada en vigencia del CAFTA-DR (2005), El Salvador aumentó su déficit comercial con Estados Unidos, al pasar de US\$-646.90 millones en 2005 a US\$-1,374.5 millones en 2011. El déficit comercial aumentó más del doble.

Por otro lado, en 2005 las exportaciones que el país realizó a EEUU por un valor de US\$1,819.3 millones, en 2013 las exportaciones sumaron un total de US\$2,490.30 millones, esto demuestra que registraron un incremento de 37% aproximadamente. Mientras que las importaciones que El Salvador realizó de EEUU en 2005, fueron por un valor de US\$2,466.2 millones, y en 2013 fueron de US\$4,186.3 millones, esto representa un crecimiento del 70% aproximadamente, lo cual demuestra que el país que más se ha beneficiado del Tratado Comercial ha sido EEUU.

### **2.2.2. Balance de Comercio.**

El Salvador ha tenido un aumento en sus exportaciones, sin embargo, estos logros benefician casi exclusivamente a las grandes empresas transnacionales, cuyas ganancias no benefician a las economías locales. Muchos campesinos del país no tienen acceso al mercado internacional, por un lado porque no existe la infraestructura y por otro lado, porque no tienen como competir con los grandes capitales de las empresas transnacionales radicadas en el sector agrícola y que poseen, además de financiamiento, tecnología, tierra y propiedad de activos intangibles, como patentes sobre especies de semillas, plantas, entre otros recursos.

Para El Salvador, las exportaciones a los Estados Unidos han bajado, mientras las importaciones provenientes de dicho país han aumentado, con lo cual, el resultado ha sido un empeoramiento general de balance de comercio con los EEUU, balance que se encuentra en una situación deficitaria peor que antes de la firma del tratado.

Uno de los mayores impactos se puede considerar el de propiedad intelectual, ya que el CAFTA-DR, extiende la habilidad de corporaciones para utilizar restricciones de patente farmacéuticos. Esto significa que a partir de la aprobación del TLC, cualquier medicamento bajo restricción de patente existente en EEUU puede extenderse por veinte años en el país, esto crea un monopolio más amplio, extendiendo en el tiempo de espera para la generación

de medicamentos genéricos para cuidados ordinarios, a quienes apenas se les puede proporcionar medicamentos ahora.

Las promesas del CAFTA-DR no se han realizado después de 9 años, la vigencia del tratado comercial continuará haciendo daño a la economía, promoviendo más migración, y aumentando las desigualdades económicas que ya existen en el país, sin cambios en el modelo actual y sin mejoras en las infraestructuras de El Salvador, las oportunidades de empleo seguirán escasas, y los pobres serán más pobres y los ricos se enriquecen más.

En la sección E del anexo 9.1 del Capítulo IX, el CAFTA-DR plantea que cada gobierno presenta la lista en los servicios a concesionar a través de licitaciones públicas internacionales en El Salvador. Todos los servicios sin excepción, que sean prestados por el gobierno central, por municipalidades, y por empresas autónomas quedan abiertas para ser concesionadas a empresas privadas nacionales y extranjeras.

El CAFTA-DR obliga a los gobiernos a otorgar a las corporaciones transnacionales el mismo trato que a los nacionales, esto genera mayor desigualdad y discriminación en contra de las empresas salvadoreñas. Esto significa que con el TLC cualquier transacción mediada por contratos de concesión, llevada a cabo por una cartera de gobierno prestadora de servicios públicos deberá ser sometida a licitación internacional; obligando al Estado a brindar las mismas oportunidades de participación tanto a nacionales como a extranjeros.

En cuanto al tema de propiedad intelectual, planteado en el capítulo XV del documento del CAFTA-DR, se pueden mencionar algunos efectos negativos como los planteados por Salazar (2008).

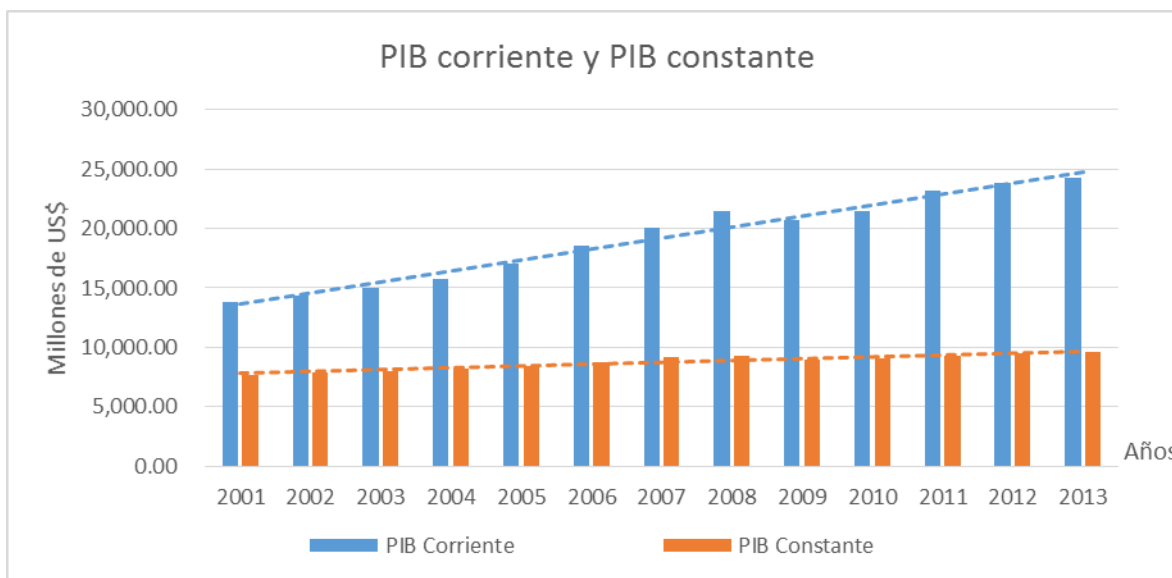
- a) Afectación al derecho a la salud a través del encarecimiento y/o desabastecimiento de medicamentos en la red de hospitales públicos.
- b) Los impactos negativos en el sector informal de la economía generada por la criminalización de las violaciones a los derechos de autor y marcas.
- c) La expropiación de recursos naturales a través de la posibilidad de patentar especies vegetales.

### 2.3. Efectos Productivos.

El CAFTA-DR no ha provocado un aumento significativo del empleo, el empleo nuevo creado requiere una participación más de mujeres que hombres. Estos empleos se caracterizan por necesitar personal con mano de obra poco calificada, y por brindar salarios bajos, lo que deteriora aún más el nivel de vida de las mujeres.

En un reportaje de El Diario de Hoy (de fecha 5 febrero de 2012) se calcula que en promedio un total de 150 salvadoreños emigran cada día; lo que significa un total anual de unas 55 mil personas, y solo 25 mil 845 no logran llegar a EEUU. En 2014 según el Diario la Página con un reportaje de fecha 13 de enero de 2014, unos 276 salvadoreños salen del país diariamente. Esto refleja que con la firma del TLC las condiciones de las y los trabajadores salvadoreños no han mejorado significativamente.

**Gráfico 31: El Salvador. Evolución del PIB a precios corrientes y PIB a precios constantes, 2001-2013. (En millones de US\$)**



Fuente: Elaboración Propia en base a datos del BCR.

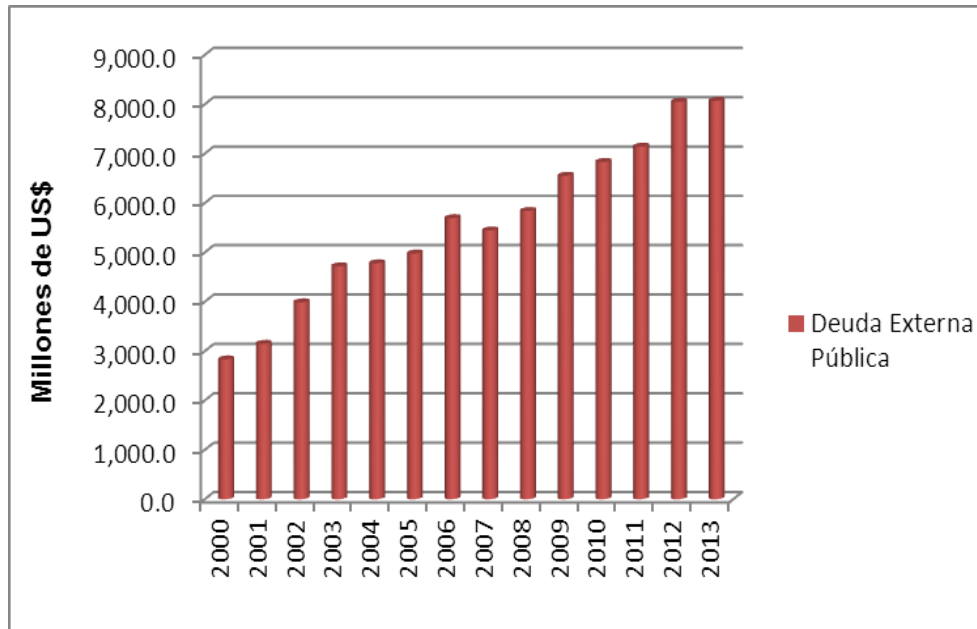
Al ver la tendencia del gráfico 31, se puede apreciar que la economía no ha tenido cambios significativos en términos de crecimiento. Para el 2001 el PIB constante tenía un valor de US\$7,659.60 y para el año 2013 el valor es de US\$9,610.10. Esto indica que la economía nacional ha aumentado su producción en US\$1,950.50 en un periodo de 12 años, ahora bien

si tomamos el valor del año 2004 antes de la entrada en vigencia del TLC el valor absoluto del PIB constante es US\$8,167.80 y si se compara con el año 2013 el crecimiento ha sido de US\$1,442.30. Esto tiene una gran incidencia ya que al analizar la tendencia del PIB constante, la idea que se nos da es que efectivamente el CAFTA-DR ha ayudado a mejorar la producción nacional. Por otro lado en 2001 el PIB corriente tiene un valor de US\$13,812.80 y en 2013 US\$24,259.30 esto implica un aumento de US\$10,446.5, y si hacemos la comparación antes de la entrada del CAFTA-DR, 2004 tenemos un valor de US\$8,167.80 con el año 2013 existe una diferencia de US\$8,461.10.

Esto lleva al punto de afirmar que lo que ha aumentado no es la producción, sino más bien, los precios al interior de la economía han ido hacia el alza, hay una inflación relativamente alta, lo que implica que el CAFTA-DR no cumplió con uno de los objetivos por los que se firmó, el cual era generar más competencia en los mercados internos y por lo tanto los precios de los productos tenderían hacia la baja.

Como resultado de la disminución de los gravámenes a las importaciones, El Salvador se ha encaminado a un mayor déficit entre sus ingresos y gastos, y por tanto ha tenido que recurrir al endeudamiento externo. Todo ello afecta la operatividad del Estado salvadoreño, ya que se deja de invertir en servicios esenciales de la población, como salud y educación, ya que para ser productivos, tener mejores salarios, el país requiere que una buena parte de sus ingresos se destinen a mejorar la educación. Pero no es así, ya que como se vio en los efectos fiscales, los ingresos fiscales no cubren el total de gastos y por lo tanto se debe recurrir a préstamos que se destinan a gastos improductivos, como de subsidios, a la electricidad, transporte, gas licuado, entre otros. En el gráfico siguiente, se puede observar cómo ha ido en aumento la deuda externa.

**Gráfico 32: El Salvador. Evolución de la Deuda Externa Pública, 2000-2013. (En millones de US\$)**



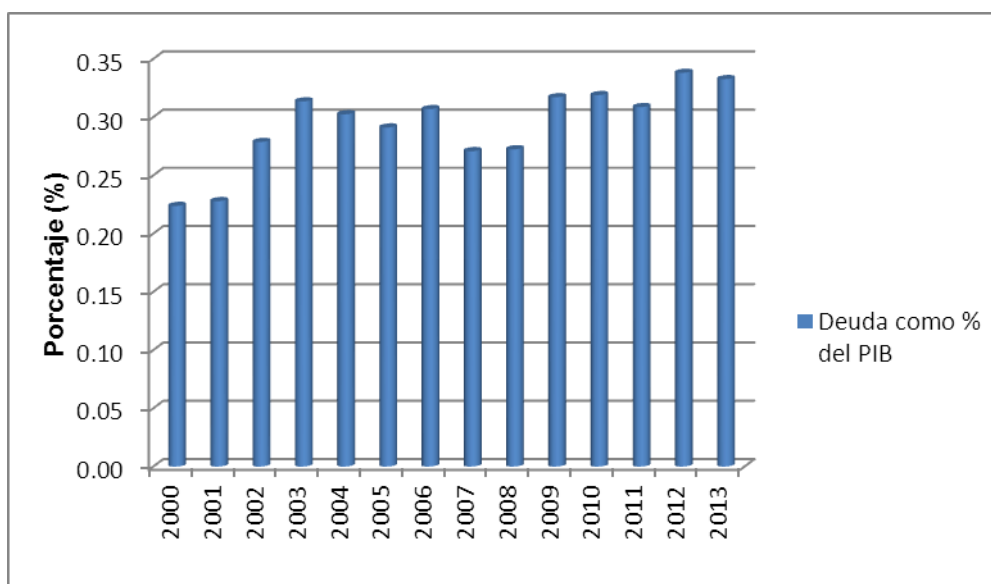
Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

Al observar el gráfico podemos ver que con la entrada en vigencia del CAFTA-DR, la deuda externa ha aumentado. En 2005 la deuda externa es de US\$4,976.1 millones, para el año 2012 la deuda externa llegó a niveles altos, incluso casi por el doble de lo que se tenía en 2005, en 2012 el monto de la deuda externa fue de US\$8,050.3 millones.

Lo anterior es de suma preocupación, debido a que en el futuro, se deben de pagar estos préstamos, y si la economía no mejora, se puede caer en un impago, o pagar la deuda a costa de sacrificar servicios básicos y elementales que necesita la gente, como salud, servicios de agua potable, entre otros. Es importante abordar la tasa de endeudamiento que se obtiene a partir de la deuda externa pública dividida entre el PIB.



**Gráfico 33: El Salvador. Deuda como porcentaje del PIB, 2000-2013.**



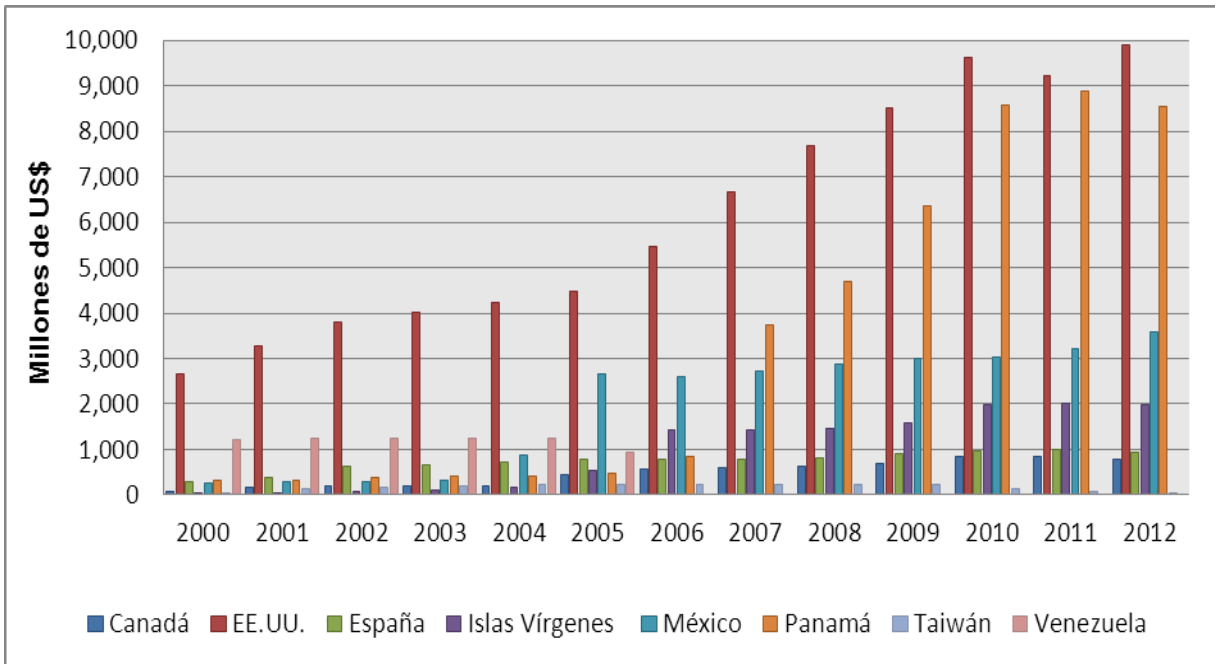
Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

En 2005 la tasa de endeudamiento es de 29.11%, en 2012 se llega a niveles de 33.81%, esto nos dice que con el TLC la tasa de endeudamiento ha aumentado. Y si a ello le sumamos que la estructura impositiva regresiva de la economía ha deteriorado las condiciones de vida de los trabajadores salvadoreños, y estos se verán afectados porque se debe pagar en el largo o mediano plazo las deudas contraídas.

Las condiciones de los trabajadores no son muy alentadoras. A pesar de esto, los empresarios salvadoreños y extranjeros se han beneficiado de una carga impositiva baja, mientras que los problemas sociales se han acrecentado por lo cual se ha recurrido a deuda para lograr solventar todos los gastos necesarios para paliar los problemas sociales de El Salvador.

Otro punto importante a destacar es el impacto que representa el flujo de inversión extranjera directa hacia nuestro país. A continuación se presenta la IED procedente de los principales socios comerciales de EL Salvador (ver gráfico 34).

**Gráfico 34: El Salvador. IED por país de procedencia, 2000-2012. (En millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL.

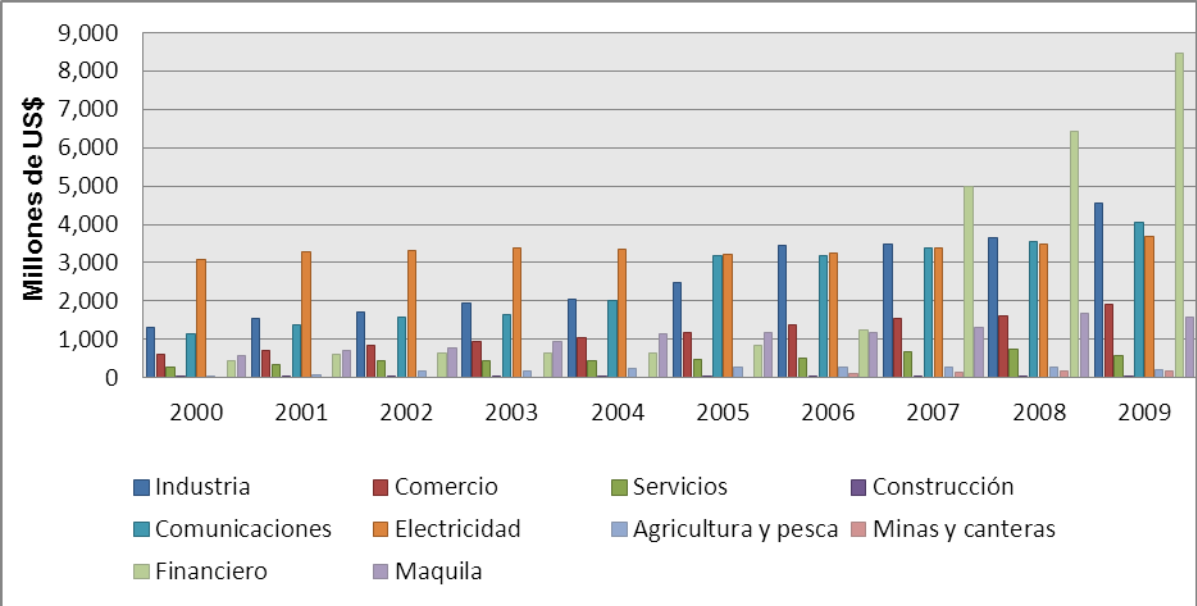
En el gráfico 34, se puede apreciar el crecimiento absoluto de la inversión extranjera directa por país de origen, donde el principal inversor dentro de El Salvador son los Estados Unidos y en segundo lugar, Panamá. En tercer lugar se encuentra México, junto con Islas Vírgenes, luego Venezuela. Esto implica, que al realizar el tratado CAFTA-DR, muchos empresarios estadounidenses aprovecharon para obtener beneficios extraordinarios mediante una carga impositiva regresiva.

Por lo tanto los efectos comerciales en El Salvador han sido negativos con respecto al resto del mundo y en especial con los Estados Unidos, país con el que se tiene desventajas comerciales con la mayoría de productos que se obtienen del exterior.

Además estas inversiones no provocan transferencias de tecnologías, y se ubican en sectores que requieren poco nivel educativo, esto se puede apreciar en el siguiente gráfico, (ver gráfico 35) donde se muestra la IED por sector económico de destino.

La política comercial ha resultado ser ineficaz para que las exportaciones de bienes y servicios nacionales se diversifiquen y logren un mayor dinamismo. Más bien, ha creado las condiciones para que las importaciones aumenten y que las asimetrías en cuanto a productividad se profundicen, lo que deja en entre dicho la promesa divulgada por los promotores del modelo neoliberal, en cuanto a cerrar la brecha comercial y el de generar una mayor productividad en el sector exportador.

**Gráfico 35: El Salvador. IED por Sector Económico, 2000-2009. (En millones de US\$)**

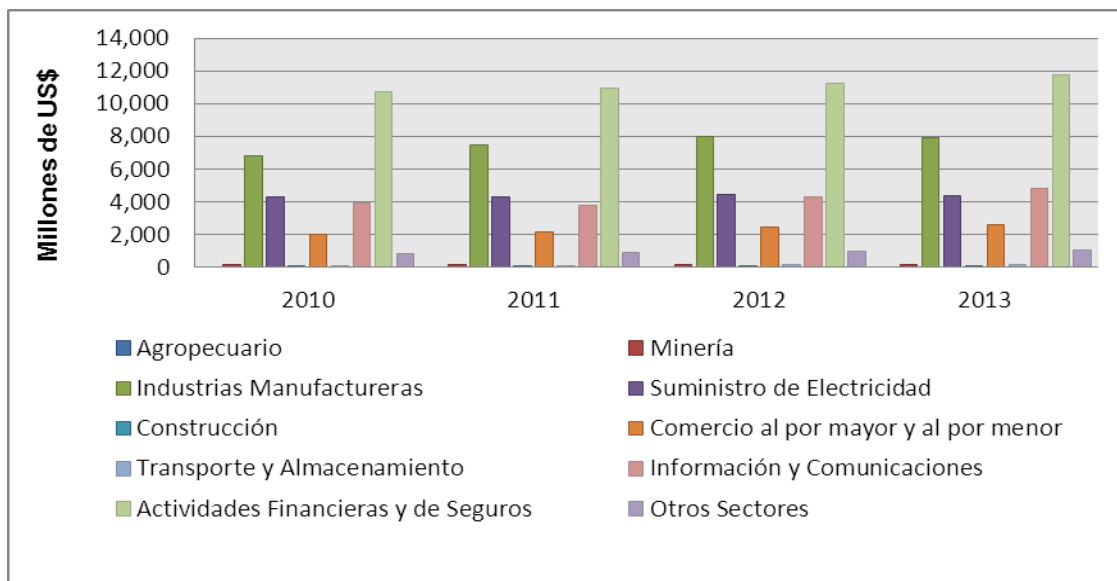


Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR

Como se puede ver, las mayores cuotas de IED se han dado en electricidad y en el sector financiero, que son sectores de la economía han sido privatizados, En 2007 la IED aumentó por los ingresos de venta de las instituciones financieras. Alas (2011) estima que en el sector financiero, las ventas de bancos salvadoreños a capital extranjero comenzaron en 1997, cuando The Bank of Nova Scotia adquirió el 53% del Banco Ahorromet, en 1997, el Banco de América Central al fusionarse con Grupo Credomatic.

En 2006, Banistmo de Panamá compró el 56% de las acciones del Banco Salvadoreño; y en ese mismo año, HSBC compró Banistmo, entre 2006 y 2007, Bancolombia compró el 99% del Banco Agrícola; y en 2007, Citibank adquirió el Grupo Cuscatlán y el Grupo Financiero Uno.

**Gráfico 36: El Salvador. IED por Sector Económico, 2010-2013. (En millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

La actividad financiera, la industria manufacturera, el sector eléctrico y el comercio son los sectores donde se maneja una mayor inversión, debido al mayor grado de rentabilidad en dichos sectores (ver gráfico 36). De aquí es donde surge la estructura productiva salvadoreña, donde el sector financiero tiene una amplia capacidad para determinar el movimientos de capitales entre sectores, así como la continuación de la dependencia en el sector comercial y en especial, el sector maquilero. También se observa un incremento en el sector de la información y las comunicaciones, así como el incremento en los Call Center y mayores inversiones en los medios informativos.

Como se pudo apreciar los efectos fiscales y comerciales no han mejorado con la entrada en vigencia del CAFTA-DR. Por el contrario, los efectos negativos se han profundizado; El Salvador se encuentra con bajos niveles de crecimiento, mientras que por otro lado, se ha profundizado el déficit comercial y la deuda externa ha incrementado.

### **3. Efectos sobre la Reproducción de la Fuerza de Trabajo.**

En este apartado se abordará, mediante diferentes indicadores económicos y sociales, los impactos del CAFTA-DR sobre la reproducción de la fuerza de trabajo; la finalidad es observar los efectos durante dos periodos, uno comprendido antes de la entrada en vigencia

del CAFTA-DR (2001-2005) y otro periodo que se analizará luego de que entrara en vigencia dicho tratado (2007-2012).

Hay que tener varios aspectos claros, uno de ellos es que nuestro país, El Salvador, es un país que está catalogado como superpoblado, lo cual crea diferentes presiones económicas y sociales por el uso de los recursos. Otro aspecto importante es que El Salvador es un país subdesarrollado designado en la división capitalista internacional del trabajo como un país productor de bienes primarios, cuya principal actividad económica se reduce a la excesiva explotación de la mano de obra, al punto de ser caracterizado como un país en el que su principal “ventaja comparativa” es su mano de obra barata (Montesino .C. 2011:58).

Debido a la presión demográfica que existe en el país surge la necesidad de crear las condiciones para que las personas cubran sus necesidades básicas y puedan asegurar la estabilidad económica y social. Por lo tanto, es importante analizar los impactos que tiene este tratado de libre comercio sobre la reproducción de la fuerza de trabajo, dado que en el periodo en que se firmó y se implementó dicho acuerdo, una de las principales ventajas que a priori se le atribuyeron fue la de dinamizar la economía y, con ello, mejorar la calidad de vida de la población.

Cuando analizamos la evolución de la población en El Salvador, nos encontramos con un primer fenómeno económico y social, la evolución de la tasa de crecimiento poblacional. Como se observa en la tabla 13, la tendencia de los últimos años muestra una clara reducción, y presentando sus tasas más bajas entre 2007-2012, siendo éste un primer indicador que muestra la desaceleración de la reproducción de la fuerza de trabajo.

**Tabla 13: El Salvador. Tasa de crecimiento poblacional, 2001 – 2012**

<b>Tasa de crecimiento poblacional, El Salvador 2001 – 2012. (Promedios trianuales)</b>			
<b>2001-20023</b>	<b>2004-2006</b>	<b>2007*-2009</b>	<b>2010-2012</b>
1.68	1.65	0.46	0.53

\*Promedio exceptuando 2007 y 2008, debido a la caída drástica de los datos de población, explicado por la realización en 2007 del VI Censo de Población y Vivienda.

Fuente: Elaboración propia con datos de la EHPM (varios años).

### **3.1. Efectos laborales.**

Entre los efectos laborales, vamos a considerar los siguientes indicadores: tasa de desempleo y subempleo, salario mínimo nominal y real tanto para el área urbana como para el área rural, así como también el número de juicios laborales y su favorabilidad con respecto a la clase trabajadora.

#### **3.1.1. Desempleo y subempleo.**

Las condiciones del empleo en El Salvador poco a poco son más precarias. En la Tabla 14, se muestra la evolución de la calidad del empleo; si bien es cierto se muestra una pequeña disminución del desempleo, exceptuando 2009 y 2010 se tienen los niveles de desempleo más altos (7.3% y 7.1% respectivamente), y dichos niveles de desempleo se encuentran luego de que el CAFTA-DR entrase en vigencia. Por lo tanto no se puede hablar de estabilidad laboral, ya que un gran porcentaje de salvadoreños y salvadoreñas se encuentra en situación de subempleo.

El mecanismo de transmisión que explica esta situación se origina en que la inversión extranjera o, más bien, la exportación de capitales, cuando se afianza en el país de destino, tiende a desplazar a la inversión autóctona debido a las mayores capacidades competitivas de aquella. Debido a que la composición orgánica del capital extranjero es mayor, la tasa de incorporación laboral se reduce y la del ejército laboral en activo tiende a presentar una reducción más o menos importante.

Además de ello, hay que tener en cuenta también que la apertura indiscriminada de la economía, se ha ejecutado en paralelo con otras medidas de corte neoliberal que han ido a favor de la inversión privada y en detrimento de la fuerza de trabajo. Por ejemplo, no han existido regulaciones a la inversión privada sobre las condiciones de trabajo en las que se desempeñan los empleados y empleadas, no hay una obligatoriedad expresa de que los contratos sean duraderos, o que existan prestaciones dignas. De ahí muchas personas, a pesar de tener un empleo formal, desertan de él, a causas de las condiciones de trabajo demasiado precarias.

El subempleo lo define la EHPM como aquellos ocupados que tienen dificultad para trabajar un número determinado de horas semanales, así como para obtener una retribución que alcance al menos, el salario mínimo (EHPM). En esta categoría entrarían muchos empleados del sector privado que cumplen con esos criterios, así como muchos cuentapropistas de pequeña escala (o lo que oficialmente se denomina como micro empresa de subsistencia o de reproducción simple).

**Tabla 14: El Salvador. Desempleo, Subempleo y Precariedad laboral.**

Año	Tasa de Subempleo (%)	Tasa de Desempleo (%)	*Precariedad laboral (%)
2000	26.3	7.0	33.3
2001	27.8	7.0	34.8
2002	29.8	6.2	36.0
2003	37.1	6.9	44.0
2004	35.4	6.8	42.2
2005	32.1	7.2	39.3
2006	36.9	6.6	43.5
2007	28.4	6.3	34.7
2008	32.1	5.9	38.0
2009	34.0	7.3	41.3
2010	28.9	7.1	36.0
2011	32.7	6.6	39.3
2012	30.7	6.1	36.8

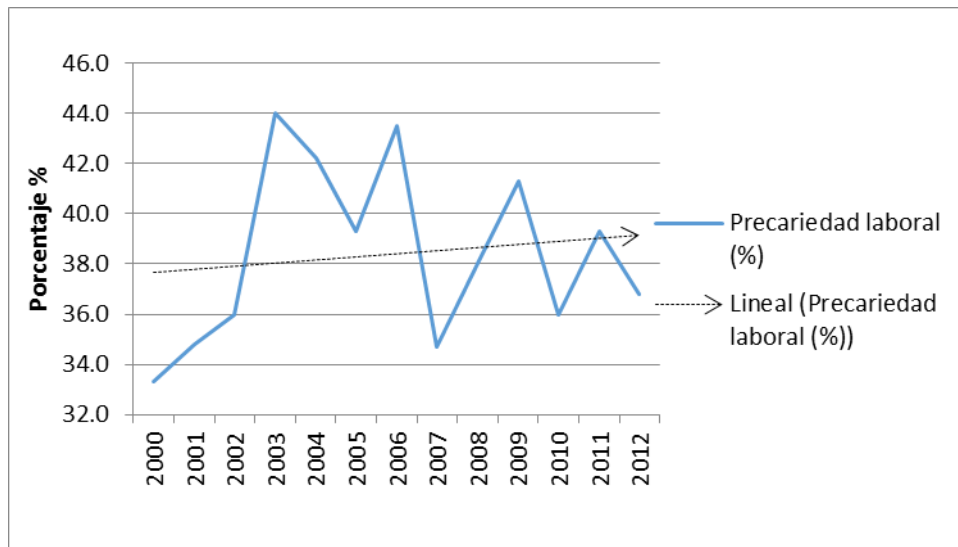
Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM (varios años)

\* Tasa de precariedad laboral= tasa de subempleo + tasa de desempleo.

En el caso del subempleo, no sólo la jornada de trabajo o la remuneración forman parte de los parámetros para su identificación. Hay otros fenómenos que tienden a esconderse en las cifras oficiales, como es la escasa o nula cobertura que en este tipo de empleo tienen los trabajadores respecto a la seguridad social y otras prestaciones laborales importantes. Luego de entrada en vigencia del CAFTA-DR en el año 2006, en la Tabla 11, se puede observar que la tasa de precariedad laboral ha ido al alza, pasando de 34.7% en 2007 a 39.3% en 2011.

Así mismo en el gráfico 37, tenemos la evolución de la tasa de precariedad, siendo ésta la deficiencia de la capacidad de generar empleos en el mercado de trabajo de nuestro país, la tasa de precariedad no es más que la suma de la tasa del desempleo y de subempleo (Alvarado, Gonzales y Mejía, 2011)

**Gráfico 37: El Salvador. Evolución de la precariedad laboral, 2000 – 2012.**



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla 14.

De igual forma, se puede observar que la tendencia de la tasa de precariedad es creciente y promedia cerca del 40%, con lo que está afectando negativamente a la clase trabajadora al no tener estabilidad laboral.

En general, difícilmente se puede decir que con la entrada en vigencia del CAFTA-DR, los indicadores de absorción laboral han mejorado para la población. Al contrario, los indicadores muestran una estabilidad en torno a los mismos niveles tanto para el periodo 2000 – 2005 (previo a la firma del CAFTA-DR) como para el periodo 2006 – 2012 (cuando el tratado ya está en vigencia).

Si bien es cierto que la tasa de desempleo ha tendido a disminuir, dicho indicador ha sido cuestionado sustancialmente desde hace años debido a que único criterio es que una persona haya realizado por lo menos dos horas de trabajo, remunerado o no, en las dos semanas anteriores al momentos de realizar la encuesta. De igual forma, no se considera



como desempleada a una persona que, sin haber realizado alguna clase de trabajo, no esté buscando empleo activamente.

Además, en dicha disminución pesa de forma sustantiva los contingentes de migración internacional, principalmente hacia los Estados Unidos. Dicha masa de fuerza de trabajo que sale del país en busca de trabajo, tiende a disminuir el número de personas que buscan un empleo al interior del país, por lo que dicho indicador se ve presionado hacia la baja.

La poca disponibilidad de fuentes de empleo dignas, incide negativamente en la reproducción de la fuerza de trabajo, debido a que obstaculiza sustancialmente el acceso de las y los trabajadores a fuentes de ingresos sostenibles y seguros, que les permitan a su vez acceder a bienes y servicios fundamentales para su reproducción material. En este sentido, al no tener un empleo, se carece de ingresos para acceder a bienes alimenticios, educativos, de salud, entre otros.

En el caso de los empleos formales, la situación de los ingresos no es siempre mejor dado que un incremento en la masa del ejército laboral de reserva (como producto de la destrucción de fuentes de empleo en la inversión autóctona y la generalización de una composición orgánica mayor a la local), permite disminuir los niveles de los salarios mínimos. Ello se analiza a continuación.

### **3.1.2. Salarios mínimos.**

Para el análisis del impacto del CAFTA-DR sobre los efectos laborales, el salario mínimo es uno de los indicadores más importantes y con mayor peso a la hora de deliberar sobre la incidencia sobre la reproducción de la fuerza de trabajo, ya que es el medio con el cual los trabajadores subsisten y reproducen su fuerza de trabajo, por lo tanto traemos a colación los siguientes indicadores: Salario nominal para el área urbana y rural, salario real para el área urbana y rural. A pesar de que El Salvador se ha caracterizado por una política salarial rígida, los salarios nominales han tenido un pequeño incremento durante los últimos años. Podemos ver en la Tabla 15, que para el período de 2000 al 2005 el salario nominal urbano se incrementó en apenas US\$13, luego para el periodo de 2007 al 2010 se incrementó en US\$27.50. Sin embargo, observando la evolución del salario mínimo real en la zona urbana, ese incremento nominal del salario no ha favorecido a la clase trabajadora, ya el salario real

no crece en la misma proporción que el salario nominal, traduciéndose en pérdida de la capacidad adquisitiva del trabajador.

Es importante señalar que los salarios mínimos ya venían de tener un desgaste secular de singular importancia en la década de los noventa, cuando se producen, a la par de las tasas de crecimiento más altas de la época neoliberal, las tasas más altas de inflación. Esta pérdida en la capacidad adquisitiva se traduce en incapacidad de los trabajadores de acceder a los bienes fundamentales para su reproducción material (esto se analiza en el apartado correspondiente).

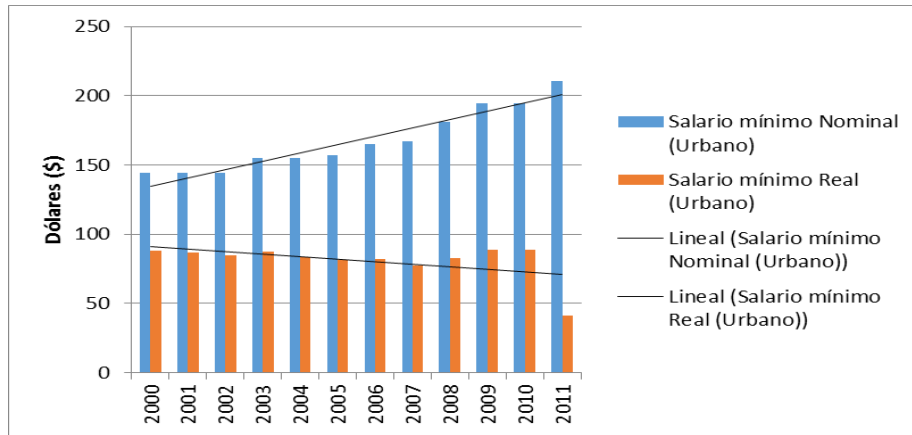
**Tabla 15: El Salvador. Salario mínimo: nominales y reales tanto para el área urbana como para el área rural, 2000 – 2011. (En US\$)**

Años	Salario mínimo Nominal (Urbano)	Salario mínimo Real (Urbano)	Salario mínimo Nominal (Rural)	Salario mínimo Real (Rural)
2000	144	88.3	74.1	45.4
2001	144	86.8	74.1	44.6
2002	144	84.9	74.1	43.7
2003	154.7	87.5	74.1	41.9
2004	154.7	83.5	74.1	40
2005	157	81.6	74.1	38.5
2006	165.3	82.1	74.1	36.8
2007	167.3	77.5	81.6	37.8
2008	180.8	82.9	90	41.3
2009	194.8	88.5	97.2	44.2
2010	194.8	88.5	97.2	44.2
2011	210.4	41.3	105	20.6

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Trabajo y Prevención Social DIGESTYC.

Lo anterior también es evidente en el gráfico 38, donde se observa la tendencia al alza de los salarios nominales, paralelamente se presenta una tendencia decreciente de los salarios reales para la zona urbana. La tendencia contradictoria entre los salarios nominales y reales se explica por la incongruencia que han tenido los aumentos de salario en relación a los incrementos en el precio de los bienes de la canasta básica y que se concreta en el aumento sostenido del Índice de Precios al Consumidor, IPC.

**Gráfico 38. El Salvador. Salario mínimo nominal y real para la zona urbana, 2000 – 2011**  
(en US\$).

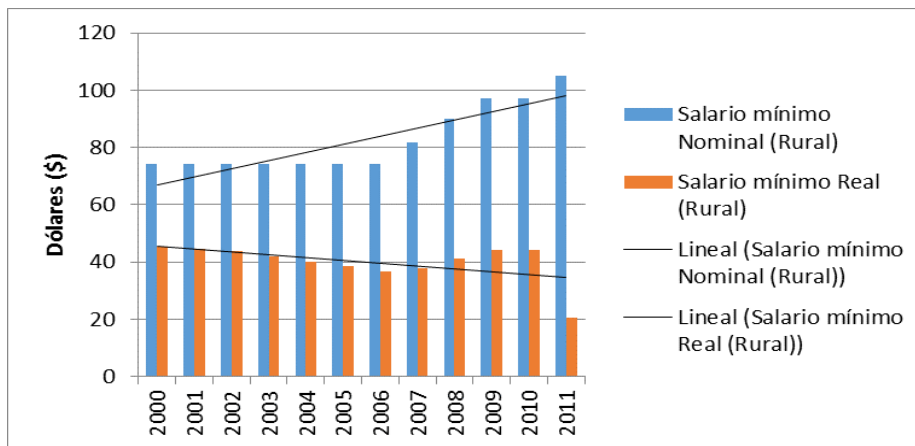


Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 15.

En el área rural sucede el mismo fenómeno, aumentos nominales en el salario no se traducen en aumentos proporcionales de los salarios reales. Para el periodo 2006 a 2011 el salario nominal rural se incrementó en US\$30, mientras que para el mismo periodo el salario real prácticamente no había variado en promedio.

Ello es evidente en el gráfico 39, donde se observa la tendencia al alza de los salarios nominales, paralelamente se presenta una tendencia decreciente de los salarios reales para la zona rural. Como ya se mencionó, a la base de este fenómeno se encuentra la discrepancia entre aumento de los salarios y aumento de los índices de inflación.

**Gráfico 39: El Salvador. Salario mínimo nominal y real para la zona rural. 2000 – 2011**  
(en US\$)



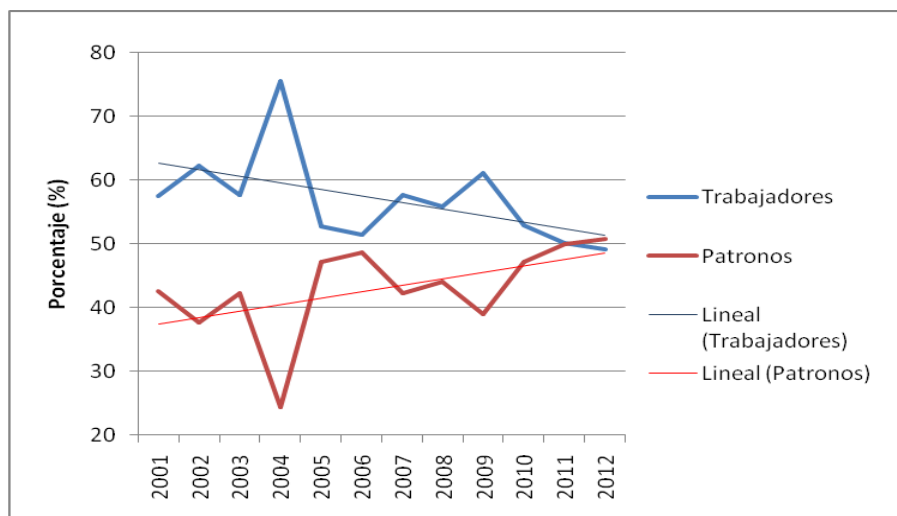
Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 15.

Si bien es cierto que las tendencias mencionadas anteriormente comienzan antes de la implementación del CAFTA-DR (2000-2005), éstas se han profundizado luego de la aplicación de dicho tratado (2007-2012). Es decir, la aplicación del CAFTA-DR ha venido a erosionar y a debilitar la situación de la fuerza de trabajo. Si bien el efecto sobre los salarios no es directo en el sentido de que no hay cláusulas en el CAFTA-DR que expresen que los salarios deban mantenerse en niveles bajos, es con este tratado que muchos bienes fundamentales para la vida de las personas se ven encarecidos, ya sea porque estos se vuelven más escasos o porque la competencia extranjera destruye, en el ámbito de la comercialización; a las pequeñas empresas cuyo margen de ganancia y capacidad competitiva es menor, de este modo los precios incrementan y se erosiona la capacidad adquisitiva de los salarios.

### 3.1.3. Juicios laborales.

En cuanto a la evolución de los juicios laborales el Código de Trabajo, en el artículo 14 de sus disposiciones generales, establece que cualquier juicio laboral tendrá como prerrogativa el interés del trabajador y no del patrono (AEE, 2012). Sin embargo, a pesar de esto, en cuanto a las partes favorecidas, en el gráfico 40, se puede observar que la tendencia de los juicios que favorecen a los patronos es creciente, mientras que los juicios que favorecen a los trabajadores es decreciente.

**Gráfico 40: El Salvador. Juicios labores por parte favorecida, 2001 – 2012.**



Fuente: Elaboración propia en base a Anexo 26.

En este sentido, la favorabilidad de los juicios laborales es uno de los indicadores de los efectos laborales negativos del CAFTA-DR, mostrando la desigualdad a la hora de aplicar la justicia y la vulneración de los derechos de la clase trabajadora.

### 3.2. Efectos sobre la calidad de vida de la fuerza de trabajo.

Dentro de los efectos sobre la calidad de vida de la fuerza de trabajo, se considerarán los siguientes indicadores: Tasa de pobreza extrema y relativa tanto para el área urbana como para el área rural, valor de la canasta básica alimentaria, ampliada y de mercado, así como también el acceso de los hogares a servicios de electricidad y agua por cañería.

#### 3.2.1. Pobreza.

Según la EHPM la pobreza extrema es aquella en la que se ubican los hogares que con su ingreso no alcanzan a cubrir el costo de la Canasta Básica Alimentaria (CBA). En cuanto a la pobreza extrema, en la tabla 16, se puede observar la evolución de los indicadores, para los años 2000 a 2006. La pobreza extrema paso de 16% a 9.6% respectivamente, es decir que es ese periodo los hogares en extrema pobreza se redujeron en casi siete puntos porcentuales. Luego para el periodo comprendido de 2007 a 2012, tras la implementación del CAFTA-DR se tuvieron pequeñas alzas y disminuciones de este indicador, es decir sin un patrón definido.

**Tabla 16: El Salvador. Pobreza extrema en el área rural y en el área urbana, 2000 – 2012.**

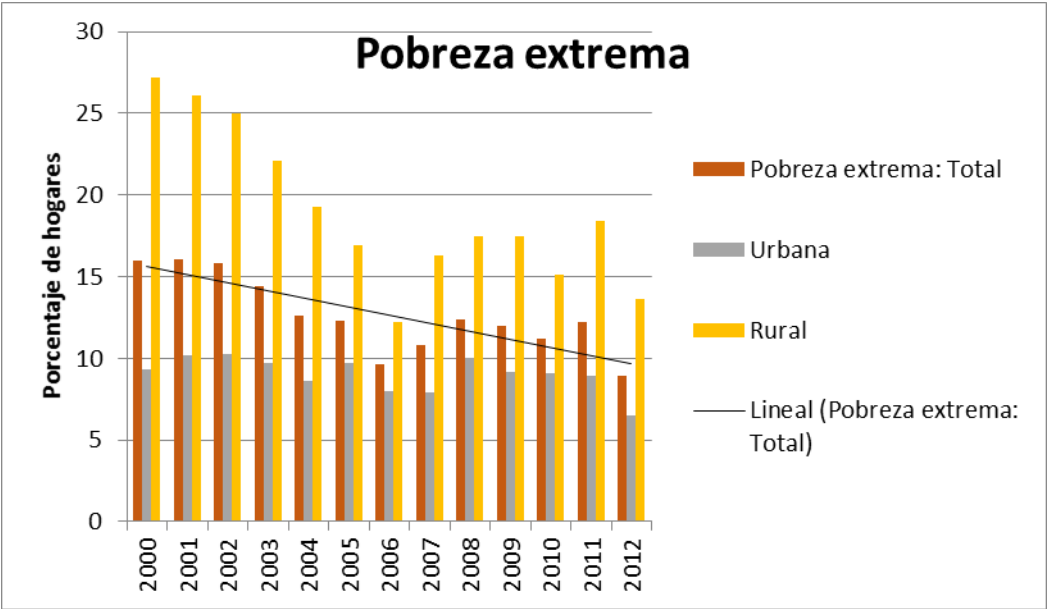
Pobreza extrema													
Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Pobreza extrema: Total</b>	16.0	16.1	15.8	14.4	12.6	12.3	9.6	10.8	12.4	12.0	11.2	12.2	8.9
<b>Urbana</b>	9.3	10.2	10.3	9.7	8.6	9.7	8.0	7.9	10.0	9.2	9.1	8.9	6.5
<b>Rural</b>	27.2	26.1	25.0	22.1	19.3	16.9	12.2	16.3	17.5	17.5	15.1	18.4	13.6

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

Para el área urbana la pobreza extrema ha tenido pequeñas fluctuaciones, es decir no ha habido cambios significativos. Sin embargo, es de destacar que la pobreza extrema en el área urbana para el año 2006 era de 8% y para los años venideros comenzó a subir, llegando a 2008 a 10%, claro está que esto puede deberse a la crisis económica que se gestó en Estados Unidos.

Lo que sucede para el área rural es interesante dado que para el periodo comprendido entre 2000 a 2006, la pobreza extrema rural cayó en 15 puntos porcentuales, lo cual puede considerarse como un claro avance en lo que respecta a la reducción de la pobreza en dicha área. Sin embargo, para los años posteriores, la pobreza extrema en el área rural comenzó a subir, de 12.2% en 2006 a 18.4% en 2011.

**Gráfico 41: El Salvador. Tendencia de la pobreza extrema, 2000 – 2012.**



Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 16.

En términos generales, la pobreza extrema total muestra una tendencia a la baja, sin embargo dicha tendencia se ha “desacelerado” luego de la implementación del CAFTA-DR (ver gráfico 41). La reducción de las tasas de pobreza entre los años 2006 y 2012 es de apenas 0.7%, ello a pesar de que a partir de 2007, bajo la administración presidencial de Antonio Saca, se comenzó a ejecutar el programa de transferencias monetarias condicionadas llamada “Red Solidaria”, y que fue continuado por la administración de Mauricio Funes bajo el nombre de “Comunidades rurales y urbanas solidarias”. El efecto de

estos programas ha mostrado ser escaso para reducir sustancialmente la pobreza, precisamente porque detrás de este indicador se encuentran condiciones estructurales, entre las cuales se puede mencionar la apertura de la economía y la desestructuración del aparato productivo que ella trae aparejada.

Respecto a la pobreza relativa, la EHPM la define como aquella situación en la que se ubican los hogares que con su ingreso no alcanzan a cubrir el costo de la CBA Ampliada (dos veces el valor de la CBA)

En cuanto a la pobreza relativa, en la tabla 17, se puede observar la evolución de dicho indicador. En total, la pobreza relativa ha venido al alza; para el periodo comprendido de 2000 a 2006 la pobreza relativa paso de 22.8% a 21.2% respectivamente. Es decir la pobreza casi se mantuvo constante; para el periodo de 2006 a 2011, se tuvo un incremento significativo en la pobreza relativa, en 2011 la pobreza relativa alcanzó su nivel más alto en la última década con 28.3% de hogares en pobreza relativa.

**Tabla 17: El Salvador. Pobreza relativa en el área urbana y en el área rural, 2000 – 2012.**

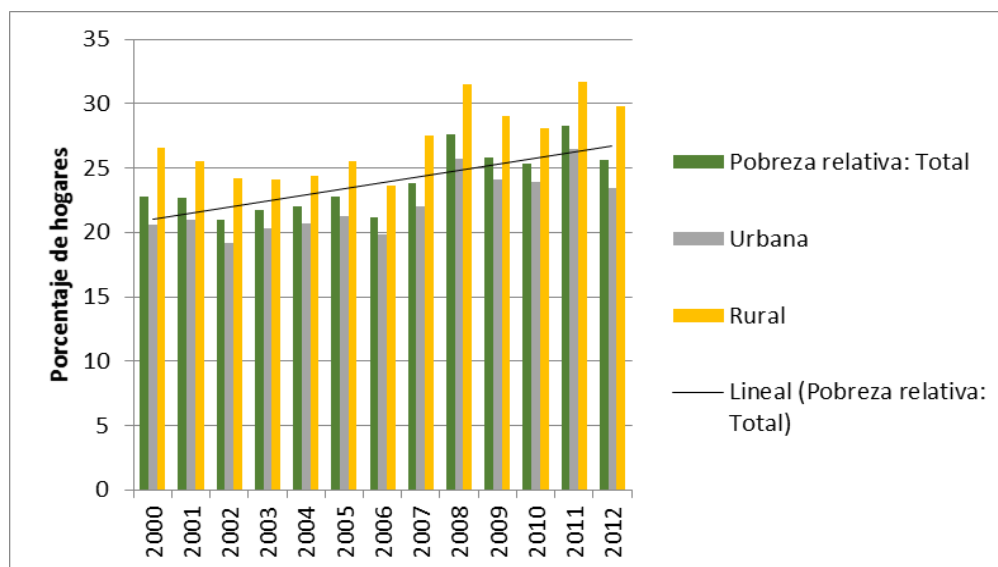
<b>Pobreza relativa.</b>													
<b>Año</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Pobreza relativa: Total</b>	22.8	22.7	21.0	21.7	22.0	22.8	21.2	23.8	27.6	25.8	25.3	28.3	25.6
<b>Urbana</b>	20.6	21.0	19.2	20.3	20.7	21.3	19.8	22.0	25.7	24.1	23.9	26.5	23.4
<b>Rural</b>	26.6	25.5	24.2	24.1	24.4	25.5	23.6	27.5	31.5	29.0	28.1	31.7	29.8

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

Para el área urbana, la pobreza relativa no ha tenido cambios significativos, en 2006 la pobreza relativa era de 19.8% y ya para el año 2011 se incrementó a 26.5%, es decir el 26.5% de los hogares no alcanzaba a cubrir el costo de la canasta básica ampliada.

Para el área rural, en 2006 la pobreza relativa llegó a 23.6% de los hogares, a partir de ahí se tuvieron incrementos significativos (31.5% para 2008, 31.7% para 2011). El CAFTA-DR no ayudó en los últimos años a erradicar, o por lo menos, acortar los niveles de pobreza del país.

**Gráfico 42: Tendencia de la pobreza relativa. El Salvador, 2000 – 2012.**



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla 17.

A partir de 2006, la pobreza relativa se acentuó (ver gráfico 42), con mayores niveles de hogares salvadoreños, lo que refuerza la hipótesis de que los efectos del CAFTA-DR han sido netamente negativos para la fuerza de trabajo salvadoreña.

En cuanto a la pobreza total -pobreza extrema más pobreza relativa-, en la tabla 18, se observa como para el periodo de 2000 a 2006, la pobreza total disminuía, de 38.8% paso a 30.8% respectivamente. Sin embargo, para el año 2007 comienza a crecer llegando a su mayor nivel en 2011 con 40.6% de hogares en pobreza.

**Tabla 18: El Salvador. Pobreza total en el área urbana y rural, 2000 – 2012.**

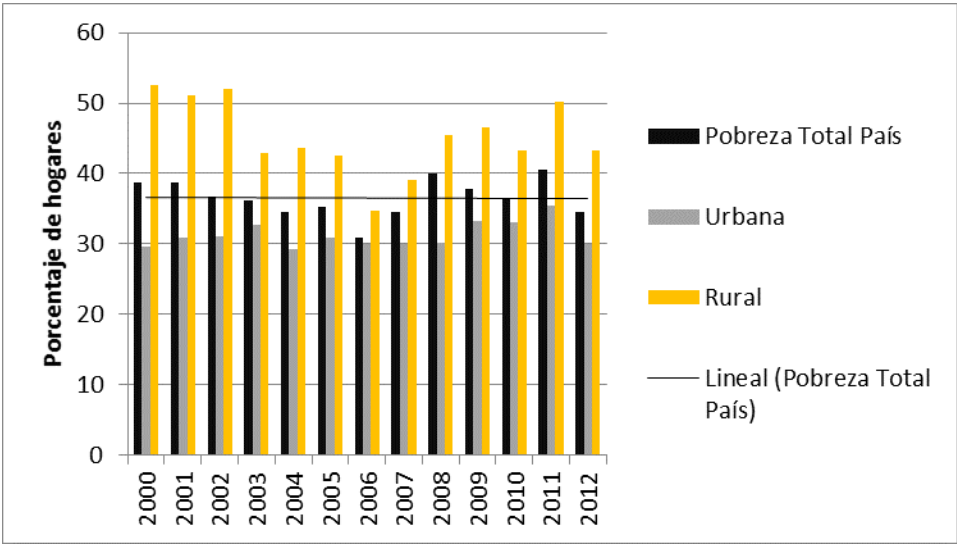
Pobreza total.													
Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Pobreza Total País</b>	38.8	38.8	36.8	36.1	34.6	35.2	30.8	34.59	40.0	37.8	36.5	40.6	34.5
<b>Urbana</b>	29.7	30.8	31.0	32.8	29.2	30.9	29.9	30.0	30.1	33.3	33.0	35.4	29.9
<b>Rural</b>	52.6	51.1	52.1	42.9	43.7	42.5	34.8	39.0	45.4	46.5	43.2	50.2	43.3

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



Para el área urbana el CAFTA-DR no ha tenido impactos significativos, la pobreza se mantiene casi constante, sin embargo, en 2011 presenta un alto nivel con 35.4% de hogares pobres. Para el área rural en cambio es evidente el impacto del CAFTA-DR, en el periodo comprendido entre 2000 a 2006 la pobreza pasó de 52.6% a 34.8% respectivamente, una fuerte caída de la pobreza. Sin embargo, para los años de 2007 a 2012 se observa un alza en los porcentajes de hogares en pobreza. La discrepancia en el comportamiento de la pobreza entre el área urbana y la rural obedece al hecho de que, uno de los principales efectos nocivos del CAFTA-DR, es la desarticulación y eliminación de los pequeños productores sobre todo del área rural, donde la principal actividad económica está relacionada con la agricultura. Cabe recordar a este respecto que el sector agrícola de los Estados Unidos cuenta con subsidios de hasta el 81% del coste de producción de algunos productos, a diferencia del sector agrícola salvadoreño, que prácticamente no recibe subsidios.

**Gráfico 43: Tendencia de la pobreza total. El Salvador, 2000 – 2012.**



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla 18.

En cuanto a la tendencia de la pobreza total, como se puede ver en el gráfico 43, tiene una tendencia constante, la disminución en la pobreza extrema, se compensa con el aumento en la pobreza relativa, sin embargo es evidente que, en su totalidad se mantienen altos índices de pobreza en nuestro país.

### 3.2.2. Acceso a Canasta Básica de alimentos.

Según la DIGESTYC, la canasta básica alimentaria, es la cantidad de alimentos básicos que conforman la dieta usual de una población, en cantidades suficientes para cubrir adecuadamente, por lo menos las necesidades energéticas de todo individuo (DIGESTYC); es decir lo mínimo que una persona tiene que consumir para estar en óptimas condiciones físicas y de esta forma desarrollar sus actividades diarias.

Al analizar la evolución de la canasta básica alimentaria (ver tabla 19), se observa que del año 2001 al 2006, la canasta básica alimentaria para el área urbana se incremento en US\$10.1, y del año 2006 al 2012 había incrementado en US\$36.4, es decir el triple de un periodo a otro.

**Tabla 19: Canasta básica alimentaria (CBA) y canasta básica ampliada (CBAA), El Salvador 2001 – 2012 (en US\$).**

<b>Año</b>	<b>CBA urbana</b>	<b>CBA rural</b>	<b>CBAA urbana</b>	<b>CBAA rural</b>
<b>2001</b>	128.4	96.8	256.8	193.6
<b>2002</b>	127.3	92.9	254.6	185.8
<b>2003</b>	126.9	89.8	253.8	179.6
<b>2004</b>	129.6	96.8	259.2	193.6
<b>2005</b>	135.5	101.0	271.0	202.0
<b>2006</b>	138.2	99.2	276.4	198.4
<b>2007</b>	146.5	110.8	293.0	221.6
<b>2008</b>	171.2	127.9	342.4	255.8
<b>2009</b>	168.0	120.9	336.0	241.8
<b>2010</b>	168.3	118.4	336.6	236.8
<b>2011</b>	183.0	144.4	366.0	288.8
<b>2012</b>	174.6	133.3	349.2	266.6

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

Para el caso del área rural se observa que del año 2001 al 2006, la canasta básica alimentaria sólo incrementó en US\$2.4, y del año 2006 al 2012 sufrió un incremento de

\$34.1. Este mismo fenómeno se manifiesta en la canasta básica alimentaria ampliada, -cuyo valor es el doble de la canasta básica alimentaria- donde es evidente el incremento de dicha canasta, ya que del 2001 al 2006 el precio de la canasta básica alimentaria ampliada para el área urbana incrementó en US\$19.6, mientras que del 2006 al 2012 incrementó en US\$72.8.

Ahora bien, es necesario hacer un análisis sobre la capacidad de cobertura del salario con respecto a la canasta básica alimentaria antes y después del CAFTA-DR, es decir que porcentaje de la canasta básica es cubierta por los salarios mínimos en esos dos periodos.

**Cuadro 5: El Salvador. Relación de la Canasta básica alimentaria y el salario mínimo nominal, para los periodos (2001-2006) y (2007-2012) en el área urbana.**

Periodo (2001-2006) Zona Urbana.			Periodo (2007-2012) Zona Urbana.		
CBA urbana (Promedio en US\$)	Salario mínimo nominal urbano (Promedio en US\$)	Porcentaje de relación (%)	CBA urbana (Promedio en US\$)	Salario mínimo nominal urbano (Promedio en US\$)	Porcentaje de relación (%)
130.9	153.3	85	168.6	189.6	88

Fuente: Elaboración propia en base a tabla 15 y tabla 19.

Para la zona urbana, como puede observarse en el cuadro 5, para el periodo (2001-2006) la canasta básica alimentaria representa un 85% -en promedio- de los salarios mínimos, mientras que para el periodo (2007-2012) incrementó a un 88%. Esto significa que, con lo que queda del salario mínimo no alcanzaría para cancelar servicios básicos como, agua, teléfono, energía eléctrica, etc.

**Cuadro 6: El Salvador, Relación de la Canasta básica alimentaria y el salario mínimo nominal, para los periodos (2001-2006) y (2007-2012) en el área rural.**

Periodo (2001-2006) Zona Rural.			Periodo (2007-2012) Zona Rural.		
CBA rural (Promedio en US\$)	Salario mínimo nominal rural (Promedio en US\$)	Porcentaje de relación (%)	CBA rural (Promedio en US\$)	Salario mínimo nominal rural (Promedio en US\$)	Porcentaje de relación (%)
96.1	74.1	129	125.9	94.2	133

Fuente: Elaboración propia en base a tabla 15 y tabla 19.

Para la zona rural, como puede observarse en el cuadro 6, para el periodo (2001-2006) la canasta básica alimentaria representa un 129% -en promedio- de los salarios mínimos, es decir, ni tan siquiera alcanza a cubrir la canasta básica alimentaria, mientras que para el periodo (2007-2012) incrementó a 133%. De igual forma no alcanza a cubrir el valor de la canasta básica, esto significa que, los salarios deberían aumentarse en 33% para que alcance a cubrirse la canasta básica alimentaria en el área rural.

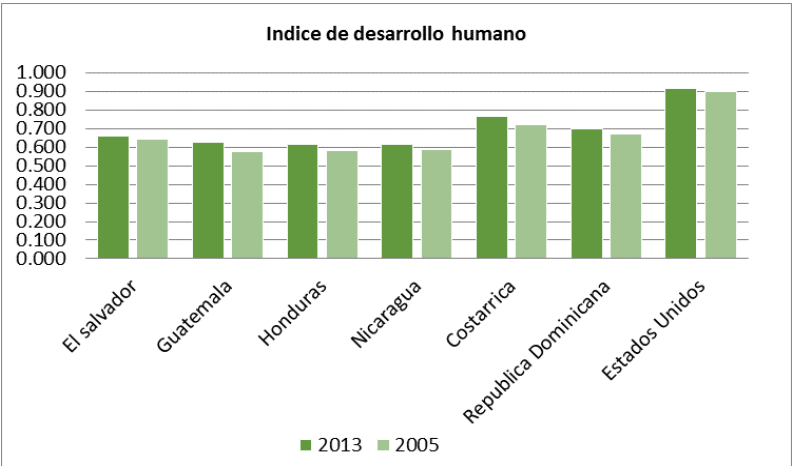
### **3.2.3. Acceso a servicios Básicos**

Considerando de manera integral el impacto de la entrada en vigencia del CAFTA-DR sobre la calidad de vida de la población salvadoreña, hay que mencionar que el simple acceso a la canasta básica no es indicador suficiente para medir la calidad de vida de la población. Por tanto existen otros elementos que también son indispensables para tener una vida digna, así es importante que analicemos la pobreza desde una perspectiva multidimensional, para tener un panorama más claro de los impactos de dicho acuerdo comercial sobre la reproducción de la fuerza de trabajo.

Ante esta necesidad se creó el Índice de Desarrollo Humano, que permite ver la pobreza como un aspecto multidimensional, donde no sólo es de ingreso, sino también es acceso a educación, el tener una vida larga y saludable, y finalmente tener un nivel de vida digno, donde se habla términos de privaciones y acceso a bienes y servicios básicos como salud, agua potable, electricidad, y vivienda.

En este sentido, cabe hacer una breve revisión del Índice de Desarrollo Humano para los países del CAFTA-DR, dicho índice mide el nivel de desarrollo humano en base a los expuesto anteriormente, donde uno es el máximo nivel de desarrollo humano, y cero el nulo nivel de desarrollo humano. En términos generales se puede concluir que Estados Unidos tiene un nivel muy alto de desarrollo humano, Costa Rica y República Dominicana tienen un nivel alto de desarrollo humano, y el resto países (El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras) registran un nivel de desarrollo humano moderado.

**Gráfico 44: Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana. Índice de Desarrollo Humano, 2005 y 2013.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del PNUD.

De acuerdo al gráfico anterior (gráfico 44), dicho índice refleja que luego de la entrada en vigor del CAFTA-DR no ha existido una mejora sustancial en la calidad de vida de las personas en los países miembros. Es decir, que si se compara el año 2005 con el año 2013, no hay diferencias significativas, por lo tanto el tratado de libre comercio no ha mejorado la calidad de vida de las personas. No obstante, hay que desagregar de dicho análisis multidimensional de la pobreza, aquellos elementos que consideramos los servicios más básicos para tener una vida digna, los cuales son: el acceso a la electricidad y agua potable. Así la ausencia o presencia de dichos elementos puede indicar por si sola una situación de pobreza o solvencia, de precariedad o de satisfacción de las necesidades básicas.

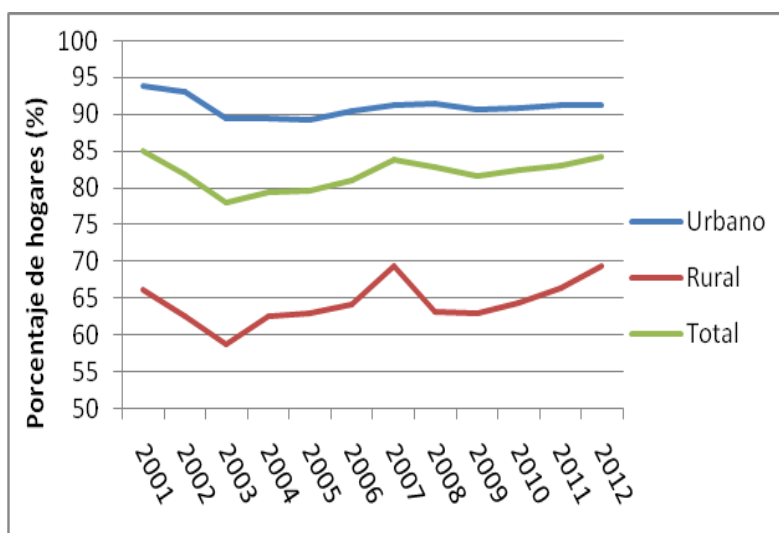
En el caso del acceso al agua potable, es comprensible cómo este elemento determina si existe una buena calidad de vida o no; Pero en el caso del acceso a la electricidad, refleja

entre otras cosas si existen condiciones dignas en la vivienda de los individuos, ya que además de luz, brinda la facilidad para conservar alimentos más tiempo (refrigerador). Por esto y muchas cosas más, a continuación se analizará el acceso a estos servicios básicos en El Salvador.

### 3.2.3.1. Acceso a energía eléctrica.

En cuanto al acceso de la energía eléctrica, se observa un estancamiento (ver anexo 27), para el año 2001 al 2006, el total de hogares con acceso a energía eléctrica promedia un 80.8%, mientras que para el periodo 2007 al 2012 promedia un 83%. La tendencia de los hogares con acceso a energía eléctrica, prácticamente es plana, como puede verse en el gráfico 45, a partir del 2007 no ha habido un avance significativo, o mejoras en cuanto al acceso de este servicio básico en los hogares salvadoreños.

**Gráfico 45: El Salvador. Tendencia del acceso a energía eléctrica, 2001 – 2012.**

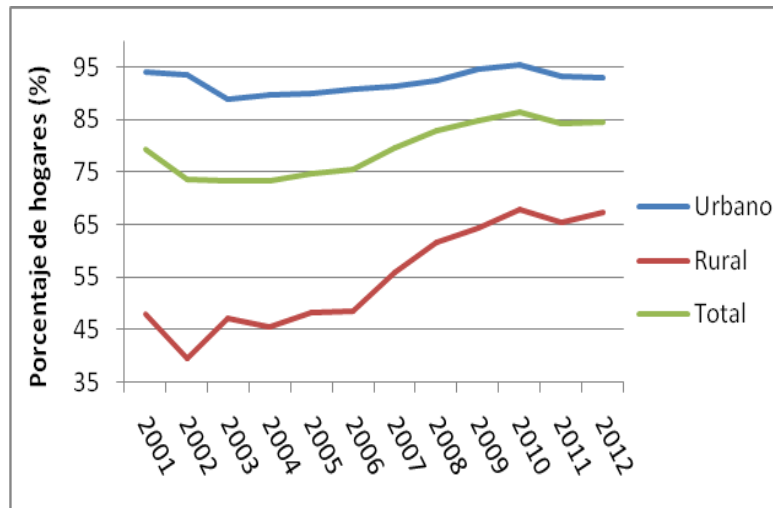


Fuente: Elaboración propia en base a Anexo 27.

### 3.2.3.2. Acceso a agua por cañería.

En el caso de los hogares con acceso a agua por cañería, se observa una leve mejoría, (ver anexo 27), en 2006 el 75.6% de los hogares salvadoreños tenía acceso a agua por cañería, y del 2007 a 2012 ese porcentaje se incrementó en casi cinco puntos porcentuales. Sin embargo en los últimos años en el área urbana, ha existido una reducción del porcentaje de hogares con acceso a dicho servicio.

**Gráfico 46: El Salvador. Tendencia del acceso a agua por cañería, 2001 – 2012.**



Fuente: Elaboración propia en base a Anexo 27

La tendencia de los hogares con acceso a agua por cañería (ver gráfico 46), muestra un pequeño incremento, el área rural ha sido la más favorecida en los últimos años, esto puede deberse a políticas sociales por parte del gobierno, mientras que el área urbana se observa un estancamiento en cuanto al acceso del servicio básico.





## CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES.

---

### 1. Conclusiones.

Con la entrada en vigencia del TLC firmado entre El Salvador y Estados Unidos se esperaba mejorar en muchos aspectos económicos, comerciales, productivos y sociales, pero a ocho años de la entrada en vigor del CAFTA-DR, dicho tratado, para El Salvador, no ha significado adelanto en ninguno de dichos aspectos. No mejoró sustancialmente la calidad de vida de la población, el país ha entrado en un estancamiento económico, y no ha mejorado la balanza comercial; y lo más importante, no ha mejorado las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo tal como se postulaba. La hipótesis de trabajo que se planteó al inicio de esta investigación se da por corroborada, ya que el CAFTA-DR empeoró las condiciones de reproducción de la clase trabajadora.

En el contexto de la aplicación del CAFTA-DR muchas personas estaban a favor y en contra de su entrada en vigencia. Los grupos que estaban a favor hablaban sobre los beneficios que dicho acuerdo traería consigo, por el lado de los consumidores se esperaba que los precios de los productos disminuyeran y que hubiera una mayor cantidad de mercancías para escoger y de mejor calidad. Con respecto a los productores se les vendía la idea que podrían exportar sus productos a un mercado grande y estable, sin tantas trabas. Pero la realidad es que con la entrada en vigencia del TLC, el costo de la canasta básica alimentaria ha aumentado y la clase trabajadora se encuentra en peores condiciones que antes, debido a que el TLC tiene cláusulas que afectan el mejor desempeño del mercado laboral.

Lo anterior se deduce empíricamente de la realidad del país, basta observar la realidad objetiva en que vive la mayoría de personas; no obstante, se hará una retroalimentación de aquellas variables económicas que según la teoría debieron verse significativamente mejoradas por la entrada en vigor del CAFTA-DR, pero que en la realidad desmejoraron o bien sólo se mantuvieron estáticas. Por lo tanto, no impactaron positivamente en la economía ni trajeron el desarrollo esperado, entre dichas variables se encuentran: las exportaciones netas, la generación de empleos y la pobreza en el país.

Los ajustes drásticos y visibles son los cambios en las legislaciones y la cada vez más marcada impunidad en el tema de violación de los derechos laborales, los cuales sufren

golpes severos por la implementación de agendas paralelas a las establecidas por el CAFTA-DR. Pero no sólo este tipo de medidas afecta a la clase trabajadora, medidas como la propiedad intelectual, que supone peligro para miles de familias que subsisten a costa de pertenecer al sector informal. La puesta en marcha del capítulo de propiedad intelectual, requirió la reforma de al menos tres leyes, incluyendo los códigos penal y procesal penal, a partir de los cuales se establecieron procedimientos y sanciones penales por violaciones a los derechos de propiedad intelectual, a partir de los cuales se criminalizó al sector informal. Esta situación ha generado acciones represivas, como refleja el reportaje de el diario de hoy de fecha 5 de julio de 2012, según el cual se decomisaron más de 150 mil discos piratas y se capturó a seis personas, el diario Colatino presentó una nota (de fecha 8 de abril de 2009) en que se aprecian disturbios en el centro de San Salvador por decomiso de CD, en este operativo la PNC decomisó al menos 500 CD y se detuvo a 5 personas lo que provocó que los vendedores se agruparan y se manifestaran, quemando incluso una unidad de transporte.

Como señala Salazar: “Más de 20 mil personas que ante la falta de oportunidades para incorporarse al mercado laboral se ven obligadas a trabajar en el comercio de artículos no autorizados o de marcas imitadas se encuentran amenazadas de entre cuatro a seis años de cárcel por violación de derechos de propiedad intelectual” (Salazar, O. et al., 2008).

#### **A. Exportaciones Netas.**

El CAFTA-DR no mejoró la balanza comercial salvadoreña. Las exportaciones de productos tradicionales y de no tradicionales no crecieron significativamente como se esperaba, lo cual refleja que El Salvador no tiene un aparato productivo con capacidad de aprovechar las oportunidades de un TLC. En general empresas locales no están en condiciones de penetrar y competir en el mercado mundial, sobre todo con la primera economía del mundo. Las exportaciones tienen un comportamiento estable, pero las importaciones crecieron.

Por tanto los beneficios del TLC no se traducen en incentivar las exportaciones, la producción nacional y generar más empleos; sino que los beneficios fueron para los importadores y las elites capitalistas que obtienen millonarias ganancias, en detrimento de la población salvadoreña.

La balanza comercial desmejora, año con año la brecha de importaciones menos exportaciones aumenta, por ejemplo en el año 2005 antes de la entrada en vigor del CAFTA-DR el déficit comercial para El Salvador era de US\$3,372.6 millones y en el año 2008 (año previo a la crisis económica mundial) ascendía a US\$5,176.5 millones. No obstante en el año 2009 se reduce el monto del déficit comercial, pero se debe a que en ese año tanto las exportaciones como las importaciones se redujeron en su cuantía, gracias a la crisis económica mundial, sin embargo del año 2010 en adelante continúa la tendencia a incrementarse el déficit comercial. Con lo que se demuestra que el TLC benefició a sólo a un país: Estados Unidos.

A manera de conclusión, la balanza comercial no mejora en primer lugar por el poco desarrollo del aparato productivo nacional el cual es incapaz de competir en un mercado como el de Estados Unidos, dada su baja productividad y calidad (producto de una baja composición orgánica de los capitales salvadoreños, bajos niveles educativos en la población, entre otros factores).

Hay también que reconocer las condiciones unilaterales que estableció Estados Unidos, donde se agravan las asimetrías existentes entre El Salvador y los EE.UU., ya que si bien es cierto el TLC trata de desgravación arancelaria, existen barreras técnicas para ingresar al mercado Estadounidense, como las medidas fitosanitarias y zoonosanitarias, además las políticas de apoyo que tiene EE.UU. a su sector agrícola como los subsidios y los pagos directos (elementos que EE.UU. se negó a negociar). No obstante, el CAFTA-DR prohíbe dichas prácticas proteccionistas en los países de Centroamérica y República Dominicana.

La inversión extranjera directa, procedente de Estados Unidos, aumentó considerablemente, en 2005 se tenía un monto de US\$4,484.5, y en 2012 un monto de US\$9,885.9, esto es de suma preocupación ya que estas inversiones regresarán a su país de origen en forma de ganancias, cabe destacar que muchas de las inversiones no han creado nueva capacidad productiva, más bien lo que ha ocurrido es que se han comprado empresas ya existentes, sin aumentar tampoco el número de empleos. El CAFTA-DR no cumplió con las expectativas de crear nuevas empresas. Los flujos de inversión extranjera, van destinadas a actividades poco productivas y de bajo impacto a la economía ya que generan pocos empleos como las actividades financieras, o generan subempleos en condiciones deplorables como en las maquilas.

## **B. Generación de empleos.**

Desde antes del CAFTA-DR El Salvador no ha tenido una política pública bien definida y bien pensada, en cuanto a cómo combatir efectivamente los altos niveles de desempleo que siempre han existido, pero cuando se promovía el CAFTA-DR se veía (y se vendía) como la solución al problema de la falta de empleo.

La teoría sugería que al abrir la economía a las inversiones extranjeras y fomentar la producción nacional, mediante el aumento de las exportaciones, se iban a generar más y mejores empleos, y de paso dinamizar el crecimiento de la economía salvadoreña. En otras palabras, la única política del gobierno (en cuanto al empleo) era confiar en que el CAFTA-DR iba a solucionar los problemas de empleo. En la tabla 11 se puede observar que la precariedad laboral disminuyó pero no como se esperaba, en 2005 se tiene una precariedad laboral de 39.3% y en 2012 se reduce al 36.8% una disminución muy cuestionable.

Lo cierto es que si hubo una tendencia decreciente de la tasa de desempleo, ya que según datos del Banco Mundial, la tasa de paro fue de 7.2% en 2005 y de 5.9% en 2008 (año previo a la crisis). Pero son variaciones muy mínimas, de hecho el impacto de la entrada en vigor del CAFTA es muy mínimo (tomando en cuenta que la fue la única “política pública” que se manejó en ese momento para paliar la tasa de paro en el país), no hubo un impacto real para mejorar sustancialmente la situación del empleo. Otro caso muy importante a tener en cuenta es que la disminución del desempleo se le puede atribuir a la política económica con programas como el PATI iniciado en 2009, esta se convierte en una estrategia para disminuir los efectos del CAFTA-DR y de otras políticas públicas que siguen la lógica neoliberal. La convergencia entre los intereses del gobierno de disminuir dichos efectos y los intereses de los Estados Unidos se hacen visibles al considerar la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) otorgó US\$14 millones con la meta de beneficiar a más de 15 mil personas. (Dueñas, V. 2012)

Según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de la DIGESTYC, para el año 2013, dentro la población económicamente activa, se encuentran aquellas que están ocupadas (lo que sí tienen trabajo), y de ellos el 32.49% se encuentran en condición de subempleo. Por lo que estar empleado no basta, si las condiciones son deplorables, ya que más de un tercio de la población ocupada tiene dificultades para trabajar un número determinado de horas

semanales, así como también tienen dificultades para obtener una retribución que al menos alcance el salario mínimo.

Desde antes del CAFTA-DR, esta ha sido el caracterización típica de la fuerza de trabajo salvadoreña ya que según datos de la DIGESTYC, entre el año 2000 y el año 2013, en promedio la tasa de subempleo ha sido de 31.8%. Por lo tanto, la entrada en vigor del TLC no tuvo ningún efecto positivo en la condición del empleo en El Salvador.

### **C. Pobreza.**

Al existir mayor deterioro en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, como consecuencia de la poca generación de empleos y de las condiciones precarias en formas como el subempleo, se generó que en El Salvador aumentara la tasa de los hogares en condición de pobreza. Hay que mencionar que como no existían más políticas públicas que trataran el tema de la alta tasa de paro que tenía (y aún tiene) el país, la única política pública fue abrir la economía a las inversiones extranjeras y potenciar la iniciativa privada, y dejar que el CAFTA-DR, vía la liberalización y desregulación de las inversiones, permitiera la generación de más empleos, y de esa forma resolver el problema de los bajos ingresos y la pobreza en el país.

Cabe mencionar que según datos de la DYGESTIC (Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples) los hogares en condición de pobreza aumentaron después de la entrada en vigor del CAFTA-DR. En 2006 el 30.7% de los hogares estaban en condición de pobreza, mientras que en 2008 representaban el 40%<sup>4</sup>. No obstante, entre el año 2000 y el 2013 un tercio de los hogares salvadoreños estaban en condición de pobreza, por lo tanto los niveles de pobreza se han mantenido altos.

---

<sup>4</sup>. Se ha tomado como referencia del año 2006 al 2008, ya que después los datos pueden verse influidos por el efecto de la crisis internacional.

Esto lleva a la interrogante sobre las causas del aumento de la pobreza en el país, considerando que la tasa de desempleo cayó del 6.6 % en 2006 al 5.9% en 2008, según estadísticas del Banco Mundial. Para ello, es necesario apuntar primero que si bien el empleo aumentó (mínimamente), se trata de empleos en condiciones precarias o, más bien, de subempleo; es decir, un empleo generalmente acompañado de bajos ingresos, jornadas laborales más extensas, ausencia de prestaciones laborales, entre otras condiciones.

Si a esto se agrega que las tasas de inflación crecieron aceleradamente después de la entrada en vigor del CAFTA-DR<sup>5</sup>, era lógico que la mayoría de los hogares cayeran en la situación de pobreza.

Tomando en cuenta que en una situación donde domina el empleo informal y el subempleo, aumentan los hogares en condición de pobreza, también hay que tomar en cuenta que los datos de pobreza y desempleo serían mayores si no existiera el flujo de personas que emigran del país. Según datos del Viceministerio de Salvadoreños en el Exterior, para 2014 alrededor de 276 personas emigran del país al día. Complementariamente, el dato de los hogares en condiciones de pobreza sería mayor si no existiera el flujo de las remesas del exterior, ya que según datos de la revista trimestral del BCR de marzo 2014, en el año 2013 el flujo de remesas fue de \$3,969.1 millones de dólares. Lo que significa que la situación de la pobreza en El Salvador sería peor si estos trabajadores desempleados no emigraran y si no enviarían ese flujo de remesas.

El problema de la pobreza en El Salvador carece de una verdadera política pública orientada a tratarlo en sus dimensiones estructurales, sólo han existido programas asistencialistas que calmaban dicha situación en ciertos municipios, pero nunca se intentó resolver desde sus causas, las cuales no se limitan a la falta de ingreso. La idea que se vendió, fue que al entrar en vigor el CAFTA-DR, traería más empleos, por ende más ingresos, y por lo tanto la pobreza se iría reduciendo considerablemente, pero no se pensó en que el problema tiene entre sus principales causas estructurales, la profunda y creciente desigualdad en el ingreso que predomina en el país.

---

<sup>5</sup>. Según datos del banco mundial la tasa de inflación paso de ser el 4% en 2006 a ser el 6.7% en 2008.

Está claro que el CAFTA-DR sólo beneficia a los grandes importadores, protege a las empresas extranjeras en cuanto al tema de patentes, y da facilidades para que los productos de estas empresas copen el mercado interno; Por otra parte, desprotege la agricultura y las pequeñas industrias del país.

Hay que mencionar que sobre el papel existe una leve mejoría, en la distribución del ingreso, pero se debe principalmente al flujo de las remesas familiares y a los programas asistencialistas de transferencias monetarias condicionadas, según la Encuesta de Hogares de Propósitos múltiples El Salvador 2013, entre el año 2008 y el año 2013, el coeficiente Gini en nuestro país ha tenido un promedio de 0.445, lo que significa que la concentración del ingreso se ha mantenido en niveles altos de alta concentración del ingreso.

## **2. ¿Por qué el CAFTA-DR no trajo los beneficios esperados?**

- **Comercio desigual.**

Se profundizan las asimetrías de los socios comerciales (Estados Unidos versus Centroamérica y República Dominicana), ampliando el comercio desigual; Por tanto la liberalización comercial benefició principalmente a los Estados Unidos, lo cuales han aumentado sus exportaciones a Centroamérica y República Dominicana (facilitando la penetración de sus productos en los mercados de estos últimos países). Por otro lado, al profundizarse las importaciones, los beneficiados son los sectores importadores, pero cabe mencionar que cada vez crecen más las importaciones de cereales, lo cual no sólo supone beneficio a sus distribuidores (acaparadores), si no también es una pérdida progresiva de la soberanía alimentaria del país.

Mientras tanto, las exportaciones salvadoreñas o bien se han estancado o han decaído, ya que no se cuenta con la estructura productiva que permita a los productores locales menores costos (rezago tecnológico), para que sus productos sean competitivos en el mercado Estadounidense. Por tanto, son pocos los sectores exportadores que se han beneficiado: El sector de pesca industrial (atún), azucarero, sector textil y confección (sectores isla con poco consumo intermedio), sector químico farmacéutico (sector oligopólico) y los productos de plástico. Esto se debe a la poca diversificación del aparato productivo nacional, pero también

a las cláusulas que obligan al país a no tener políticas proteccionistas o de fomento, como subsidios y apoyo a los potenciales sectores estratégicos de la economía.

Además el comercio se mantiene desigual, debido a que los EE.UU. mantienen barreras técnicas a los productos centroamericanos (como normas fitosanitarias, políticas proteccionistas a sectores agrícolas). Por tanto la balanza comercial del país ha empeorado, así como el relativo aumento de las exportaciones coadyuva a profundizar las desigualdades económicas y sociales ya que en cuanto a las exportaciones, sólo obtienen beneficios las grandes empresas capitalistas nacionales.

- **Bajo impacto del consumo en la economía.**

El poco ingreso nacional y los importantes flujos de remesas, se destinan casi en su totalidad al consumo (bienes que en su mayoría son importados), existe poca cultura de ahorro, producto de los pocos incentivos para la inversión privada no capitalista (ya que no existen políticas de fomento de sectores estratégicos o formas de organización económica alternativa).

Lo anterior consecuentemente lleva a que la gran mayoría del gasto en consumo de los hogares sea en productos importados de empresas extranjeras, que de igual manera repatrían las utilidades obtenidas en El Salvador hacia sus países de origen. Por lo tanto esos flujos no se reinvierten en el país y el efecto del consumo como dinamizador de la economía es muy bajo.

- **Desprotección de sectores estratégicos.**

Existe una total desprotección del sector agrícola nacional frente a los productos agrícolas extranjeros, y de las manufacturas frente a las empresas extranjeras, ya que como sabemos el sector agrícola y el manufacturero son sectores estratégicos con capacidad de reactivar la economía. El CAFTA-DR incluye cláusulas como mayor protección a los derechos de propiedad intelectual y la ley del trato nacional, que establece que el Estado debe dar las mismas condiciones a las inversiones extranjeras como a las nacionales; prohibiendo aquellas políticas proteccionistas a las incipientes industrias nacionales y/o al sector agrícola, como subsidios, exenciones de impuesto, preferencia en concesión de créditos. Ello deja



desprotegidos a los sectores estratégicos nacionales frente a sus homólogos extranjeros (mejor preparados tecnológica y financieramente). Esto se traduce en una baja producción agrícola (granos básicos) y como un resultado adicional, la pérdida de la soberanía alimentaria.

- **La baja tasa de inversión y el bajo consumo intermedio.**

Al no existir sectores productivos (sectores estratégicos) que sean rentables, se reducen las posibilidades de inversión, y esto aunado a la baja calificación de la mano de obra en el país, el mayor flujo de inversión extranjera va destinado a sectores con muy poco impacto en la actividad económica nacional, por ejemplo, una gran parte de la inversión extranjera va destinada a los “call centers” y al sector financiero, los cuales tienen muy poco consumo intermedio, es decir no contribuyen a fomentar mayor producción nacional.

El impacto real del TLC en la economía se deriva en una mayor tercerización de la economía y desvanece las perspectivas de un mayor dinamismo económico que permita un crecimiento sólido de la economía salvadoreña.

- **Pérdida de la soberanía nacional, incapacidad del Estado para influir en la economía.**

Por si no fuera significativa la pérdida de los instrumentos monetarios a partir de la dolarización de la economía salvadoreña, el país ha perdido otras formas de gestión e incidencia directa en la economía ya que la ley del trato nacional, obliga a dar la misma prioridad a las empresas foráneas como a las nacionales, incluso en las compras del Estado, por lo que se pierde el efecto dinamizador del gasto público; ciertamente, es más fácil que las licitaciones públicas las ganen las empresas extranjeras (mejor preparadas) y no las nacionales.

Además, si una empresa extranjera considera que se “irrespetan sus derechos”, en el marco de los acuerdos tomados en el CAFTA-DR, el país pierde su soberanía, al reconocer la autoridad de organismos de arbitraje supranacionales, los cuales deben mediar en casos de contradicción entre las empresas multinacionales y el Estado. Estos organismos o cortes internacionales, dictan lineamientos que deben acatarse por el país y que generalmente

contravienen con los cuerpos normativos nacionales, incluyendo la Constitución de la República.

- **Déficit Fiscal.**

Ya que no se tienen los resultados esperados sobre la actividad económica nacional, dado que no se ha aumentado el ingreso de empresas extranjeras en el país, y sólo se han beneficiado los sectores oligopólicos exportadores tradicionales, y paralelamente se han disminuido efectivamente los ingresos tributarios vía desgravación arancelaria a las importaciones, el déficit fiscal ha crecido en El Salvador luego de la entrada en vigencia del CAFTA-DR.

### **3. Alternativa.**

El planteamiento de alternativas a los lineamientos del CAFTA-DR sobrepasa los objetivos y alcances de este trabajo. No obstante, toda iniciativa de construir políticas públicas y agendas de acción social y política desde la sociedad civil, debe partir de considerar que el CAFTA-DR no se presenta realmente como una manera de solucionar los problemas del país, más bien este busca disminuir la caída decreciente en la tasa de ganancia de las empresas capitalistas, en cuanto pueda sobreexplotar a la clase trabajadora, obtener de manera fácil y barata los recursos naturales de El Salvador, La IED seguirá buscando nuevos países, territorios en donde invertir.

Las soluciones a los grandes problemas de El Salvador, podrían estar ligadas hacia el sur, es decir, hacia Suramérica, en el que existen economías que tienen un aparato productivo semejante al de El Salvador, ya se ha dado un primer paso al ingresar a Petrocaribe; dar mayor incentivo a los productores nacionales, seguir promoviendo programas como la entrega de títulos de propiedad a familias productoras, ya que con ello se garantiza no sólo seguridad alimentaria para El Salvador, sino que se mejoran las condiciones de vida de la clase trabajadora, afectada con la entrada en vigencia del CAFTA-DR.

Entre las alternativas que se tienen podemos mencionar el ALBA, que es un tratado que tienen diferentes cláusulas, ya que es un tratado de comercio cooperativo enfocado en el desarrollo de las políticas de mutuo beneficio, evitando las promesas falsas del

neoliberalismo; con el paso de los años las promesas del CAFTA-DR se han ido desmitificando, el efecto continúa en la economía y a la gente salvadoreña, promoviendo más migración y aumentando las desigualdades económicas que ya existen en El Salvador, sin cambios al modelo económico actual y mejoramientos en la infraestructura, las oportunidades de empleo seguirán siendo escasas, las clases más pobres empeorarán sus condiciones actuales mientras que las clases más ricas acrecentarán más riquezas.

## BIBLIOGRAFÍA.

- Alas, Carolina., (2011) “Tratados de Libre Comercio e Inversión Extranjera Directa en El Salvador” serie de investigación 3, Departamento de Estudios Económicos y Sociales DEES, Antiguo Cuscatlán, El Salvador. FUSADES.
- Alvarado. K, Gonzales. C y E. Mejía, (2011) *La Flexibilidad del Mercado Laboral y Empleo en El Salvador 1995-2009 Caso de estudio: Subsector Telecomunicaciones*. Tesis de Licenciatura en Economía, San Salvador, Universidad de El Salvador.
- Álvaro Calderón, et al, “la Inversión Extranjera Directa: en América Latina y el Caribe” (2013), Naciones Unidas CEPAL.
- Arias, S., (2008) *Derrumbe del Neoliberalismo. Lineamientos de un modelo alternativo*. San Salvador. Editorial Universitaria.
- Asociación de Estudiantes de Economía de la Universidad de El Salvador -AEE- (2012), *Impactos del CAFTA-DR en la vida de las trabajadoras y los trabajadores salvadoreños*, San Salvador, Universidad de El Salvador.
- Banco Central de Reserva –BCR-. (2014). “Base de datos” [En línea]. disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/esp/> [Accedido el 18 de Agosto 2014].
- Banco Mundial –BM- (2014). “Base de datos” [En línea]. disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Accedido el 10 de Agosto 2014].
- Barillas. A, C. Salguero, Palacios. E y N. Rivera. (2007) *Sostenibilidad de la deuda externa pública en El Salvador, período 1990-2005*. Tesis de licenciatura. San Salvador. UCA.
- Barrera. S, J. Menéndez, Martínez. R y Montoya. J. (2008). *Modelos de acumulación de capital y estructura laboral en El Salvador*. Tesis de Licenciatura en Economía, San Salvador, UCA.

- Bustelo, Pablo. (1999) “Globalización financiera y riesgo sistémico: algunas implicaciones de las crisis asiáticas”. Reunión de economía mundial.
- Candell. R., (1993). *El Salvador: política industrial, comportamiento empresarial y orientaciones para la transformación industrial*. San Salvador. Revista Realidad.
- Canjura. L., (1973). *El proceso de industrialización y la dependencia económica*. Tesis de Licenciatura en Economía, San Salvador, Universidad de El Salvador.
- Chonchol, J., (1997) “El Pensamiento Neoliberal puede resumirse en once puntos”. [En línea]. Cochabamba, Bolivia disponible en: [Accesado el día 05 de julio de 2014] <http://www.cristianismeijusticia.net/sites/www.cristianismeijusticia.net/files/pap4es.pdf>.
- Comisión Económica para América Latina-CEPAL-, (2014) “Base de datos macroeconómicos” [En línea]. Disponible en: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/de/noticias/paginas/7/8597/P8597.xml&xsl=/de/tpl/p18f.xsl> [Accedido el día 5 de Agosto de 2004].
- Comisión Económica para América Latina-CEPAL-, (2013) *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, Chile, Naciones Unidas.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo -UNCTAD-, (2013) *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2013*, Nueva York, Naciones Unidas.
- Critica Marxista-Leninista (2014). “Notas sobre la exportación de capitales del imperialismo Ruso” en *Blogspot*. [En línea]. Disponible en: <http://criticamarxista-leninista.blogspot.com/2014/04/notas-sobre-la-exportacion-de-capitales-del-imperialismo-ruso.html> [Accedido el día 16 de julio de 2004]
- Dávalos, P., (2010) “Inversión extranjera directa y Estado de derecho: Amenazas a la democracia y a la sociedad” disponible en:

[www.iela.ufsc.br/uploads/uploadsFCkEditor/File/pablo.pdf](http://www.iela.ufsc.br/uploads/uploadsFCkEditor/File/pablo.pdf), (Accesado el día 5 de junio de 2014)

- Diccionario Marxista. (2014) “Clases sociales” [En línea]. Chile, disponible en: [http://www.apocatasis.com/diccionario-glosario-marxismo-marxista.php#clases\\_sociales](http://www.apocatasis.com/diccionario-glosario-marxismo-marxista.php#clases_sociales) [Accedido el 28 de Julio 2014].
- Dirección General de Estadísticas y Censos -DIGESTYC- (2014), “EHPM” [En línea]. San Salvador, disponible en: <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/ehpm/publicaciones-ehpm.html>. [Accedido el 30 de Julio 2014].
- Dueñas, V., (2012), Diario la pagina [En línea]. Disponible en: [Accesado el día 15 de agosto de 2014] <http://www.lapagina.com.sv/nacionales/66911/2012/05/26/Funes-asiste-a-graduacion-de-mas-de-17-mil-personas-apoyadas-por-programa-PATI>.
- Durán Saravia, Tania María et al. (2010) Las políticas de ajuste estructural en El Salvador: impacto sobre la inversión y distribución (1990 – 2010). Tesis para optar al grado de licenciatura en economía, UCA. San Salvador, El Salvador.
- Engels, F., (1845) *La situación de la clase obrera en Inglaterra*.
- Ezequiel, G. y F. Larraín, (2001) “¿Cómo Atraer Inversión Extranjera Directa?”, Trabajo preparado como parte del Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la Corporación Andina de Fomento (CAF). Disponible en: [http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/fdi/fdi\\_esquivel\\_larraín.pdf](http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/fdi/fdi_esquivel_larraín.pdf), [Accesado el día 29 de mayo de 2014].
- Flores. G., (2013) “ANEP: Problemas estructurales de economía no se han resuelto”. La Prensa Gráfica [Medio electrónico]. Disponible en: <http://www.laprensagrafica.com/anep--problemas-estructurales-de-economia-no-se-han-resuelto> [Accesado el día 14 de Agosto 2014].

- Fundación Nacional para el Desarrollo –FUNDE- (2013) *Análisis de sostenibilidad fiscal*. San Salvador. 1era edición.
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social –FUSADES- (2011) *Tratados de libre comercio e inversión extranjera directa en El Salvador*. San Salvador. DEES.
- Góchez, R., (2008) “Evolución de los flujos comerciales de El Salvador-Estados Unidos antes y después del DR-CAFTA”, antiguo Cuscatlán, El salvador.
- Góchez, Roberto. (2008). “Evolución de los flujos comerciales de El Salvador y Estados Unidos, antes y después del CAFTA” en Pagina web de Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. [En línea]. Antiguo Cuscatlán, disponible en:[http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/ffa90f\\_investigacion2anoscaftarobertogoches.pdf](http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/ffa90f_investigacion2anoscaftarobertogoches.pdf) [Accesado el día 15 de mayo de 2014]
- Gouverneur, Jacques. (1999) “Quelles politiques économiques contre la crise et le chômage?”. En: Cahiers de la FOPES. Recherches. No. 1.
- Guidos, R., (1988). *El Ascenso del militarismo en El Salvador*. Cuarta edición. UCA Editores, San Salvador.
- Hinkelammert, F. y H. Jiménez, (2008) “Hacia una economía para la vida: Preludio a una nueva reconstrucción de la economía”, segunda edición, Cartago, Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- krugman, P.; Obstfeld, M. y Melitz, M., (2012) “Economía Internacional: Teoría y Política” 9ª Edición, Pearson Educación, S.A., Madrid.
- Lenin. V., (2006) “Imperialismo, etapa superior del capitalismo” *Biblioteca virtual universal*. [En línea]. Argentina, disponible en: <http://www.biblioteca.org.ar/libros/131837.pdf> [Accedido el día 28 de junio de 2014]

- López, N. et al., (2004) “CAFTA DR, Impacto sobre los sectores sociales menos favorecidos en América Central”, Fundación Friedrich Ebert, Managua, Nicaragua.
- López, R., (1984). *Industrialización y urbanización en El Salvador 1969-1979*. San Salvador. UCA editores.
- Madisson, Angus, (1986) *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa*. México. Fondo de cultura económica.
- Madisson, Angus, (1991) *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*. Barcelona. Ariel.
- Martínez, Julia Evelyn, (2012) *Primera fase de la revolución industrial*. Cátedra de Historia del análisis económico, San Salvador, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Martínez, Julia Evelyn, (2013) *Historia del Análisis económico II*. Cátedra ciclo 02/2013. El Salvador, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas – Antiguo Cuscatlán.
- Marx, C., (1980) *El Capital* (tres tomos) Allende editores. México. DF.
- Marx, K. y F. Engels, (2012) *El manifiesto comunista*. Madrid. Nórdica libros.
- Marx, K., (1999) *El capital*. Tomo I. México. Fondo de cultura económica.
- Menjívar Larín, Rafael, (2005) *Acumulación originaria y desarrollo del capitalismo en El Salvador*. San Salvador. Abril uno.
- Ministerio de economía de El Salvador. (2010). “TLC Estados Unidos de América” en Pagina web del Ministerio de economía. [En línea]. San Salvador, disponible en:[http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com\\_phocadownload&view=category&id=14:tlc-usa&Itemid=63#](http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=14:tlc-usa&Itemid=63#) [Accesado el día 15 de mayo de 2014 a las 1:17 am.]
- Ministerio de Educación –MINED- (2009). *Estudios Sociales y Cívica 2, Historia económica reciente de El Salvador*. Perú. Quebecorworld.



- Ministerio de Trabajo y Prevención Social –MTPS- (2014), “Datos Estadísticos” [En línea]. San Salvador, disponible en: [http://www.mtps.gob.sv/index.php?option=com\\_content&view=article&id=115&Itemid=142](http://www.mtps.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=142). [Accedido el 25 de Julio 2014].
- Monterrey, A. y C. Orellana, (2007) “Las relaciones de poder en el actual modo de acumulación de capital y su incidencia en el modelo fiscal salvadoreño (1989-2006)”. Trabajo de graduación de la facultad de ciencias económicas y empresariales, Universidad centroamericana José Simeón Cañas. El Salvador.
- Montesino, Castro, (2011) *Economía y Desarrollo: Racionalidad Reproductiva y Valor de la Fuerza de Trabajo en la Gestión del Desarrollo*. San Salvador. UCA editores.
- Montesino, M. (2014) “Crítica a las Ortodoxias y Heterodoxias desde las Teorías de la Reproducción, el Valor de la Fuerza de Trabajo y la Economía para la Vida”, artículo.
- Moreno, R., (2004) *La globalización neoliberal en El Salvador, un análisis de sus impactos e implicaciones*. Barcelona, Fundación Món-3.
- Orozco. C, F. Bolaños, Peña. W y Villalta. F. (2011) *Los efectos de la competencia externa sobre el sector manufacturero*. Tesis de Licenciatura en Economía, San Salvador, UCA.
- Paunovic, I., (2005) “El tratado de libre comercio Centroamérica-Estados Unidos: implicaciones fiscales para los países Centroamericanos” [En línea]. México, D.F. disponible en: [Accesado el día 05 de julio de 2014] <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/21428/l661.pdf>.
- Pinilla, A., (2005) “El mercado de trabajo en El Salvador”. [En línea]. San Salvador, El Salvador, disponible en: [Accesado el día 07 de julio de 2014] [http://ceccsica.org/programas-accion/laboral/contenido\\_paises/El\\_Salvador/Productos/Observatorio/El\\_Salvador\\_Metodologia\\_Informe\\_Mercado\\_Trabajo.pdf](http://ceccsica.org/programas-accion/laboral/contenido_paises/El_Salvador/Productos/Observatorio/El_Salvador_Metodologia_Informe_Mercado_Trabajo.pdf).

- Quiñónez, A. (2012). “Situación de la clase trabajadora a seis años del CAFTA-DR”.
- Quiñónez, A., (2011) “Capital Extranjero y Desarrollo: una contradicción teórica”
- Quiñónez, A., (2012) *El rol del capital financiero en el patrón de acumulación neoliberal en El Salvador (1990 – 2010)*. Tesis de licenciatura. San Salvador, Universidad de El Salvador.
- Red Centroamericana de Monitoreo del DR- CAFTA (2011), “Centroamérica ¿Mercados o naciones? Impactos del DR-CAFTA en la región a cinco años de vigencia”, [En línea]. Guatemala. Disponible en: [Accesado el día 16 de julio de 2014] <http://www.ceicom.org.sv/pdf/5CAFTA-CA.pdf>
- Salazar, O. et al., (2008) “DR-CAFTA: Efectos y Alternativas”, tercer reporte anual de la Coalición Alto al CAFTA, diciembre 2008, [En línea]. Disponible en: [Accesado el día 08 de julio de 2014] [http://www.ghrc-usa.org/wp-content/uploads/2012/01/CAFTA\\_reporte\\_3.pdf](http://www.ghrc-usa.org/wp-content/uploads/2012/01/CAFTA_reporte_3.pdf).
- Stiglitz, J. y A. Charlton, (2007) “Comercio Justo para Todos”, México DF, Santillana ediciones generales.
- UAH, (2014) “*Revolución industrial*”. Seminario historia contemporánea. Universidad de Alcalá. [En línea]. España, disponible en: [https://portal.uah.es/portal/page/portal/universidad\\_mayores/apuntes/seminarios/historia\\_contemporanea\\_guadalajara/LA%20REVOLUCI%20INDUSTRIAL.pdf](https://portal.uah.es/portal/page/portal/universidad_mayores/apuntes/seminarios/historia_contemporanea_guadalajara/LA%20REVOLUCI%20INDUSTRIAL.pdf) [Accedido el día 20 de Junio de 2014].

## ANEXOS.

### Anexo 1: El Salvador. Principales productos de exportación, 1901-1946. (En porcentajes)

Año	Café	Añil	Azúcar	Bálsamo	otros
1901	76.0	11.1	4.0	2.0	6.9
1903	74.2	5.6	1.8	1.6	16.8
1910	81.8	1.9	3.9	0.7	11.7
1914	83.5	0.9	0.7	0.8	14.1
1920	69.1	1.2	6.2	1.9	21.6
1923	86.2	0.8	10.3	1.1	1.6
1927	89.2	0.2	7.0	0.8	2.8
1934	94.9	0.2	0.4	0.8	3.8
1935	89.4	0.1	0.0	1.0	9.5
1939	83.7	0.2	2.2	0.7	13.4
1941	75.5	0.0	0.0	0.0	24.5
1944	84.0	0.2	1.8	0.6	13.5
1946	78.9	0.2	1.8	0.6	18.5

Fuente: extraído de (Barrera, Menéndez, Martínez y Montoya, 2008: 32)

### Anexo 2: El Salvador. Precios promedios del quintal de café, 1922-1935. (En pesos salvadoreños)

Año	Precio promedio por quintal
1922	30.51
1923	32.68
1924	42.82
1925	43.56
1926	42.45
1927	32.07
1928	39.39
1929	33.52
1930	18.57
1931	18.27
1932	14.92
1933	15.97
1934	21.05
1935	22.26

Fuente: extraído de (Barrera, Menéndez, Martínez y Montoya, 2008: 30)

**Anexo 3: El Salvador. Distribución sectorial de la inversión extranjera, 1963-1969 (En porcentajes)**

Año	Total		Industria manufacturera		Servicios		Comercio		Agropecuario		Otros	
	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%
1963	54.2	100	34.4	63.5	7.2	13.3	7.2	13.3	1.7	3.1	3.7	6.8
1964	66.4	100	42.4	63.9	7.8	11.7	11.2	16.9	1.8	2.7	3.2	4.8
1965	87.4	100	51.3	58.7	16.7	19.1	13.1	15.0	2.1	2.4	4.2	4.8
1966	105.4	100	60.2	57.1	25.5	24.2	14.3	13.6	1.6	1.5	3.8	3.6
1967	111.1	100	61.9	55.7	25.9	23.3	17.2	15.5	1.3	1.2	4.8	4.3
1968	113.3	100	68.3	60.3	25.4	22.4	13.6	12.0	1.5	1.3	4.5	4.0
1969	128.1	100	77.8	60.7	27.4	21.4	15.2	11.9	1.8	1.4	5.9	4.6

Fuente: Elaboración propia con datos de (Canjura. L., 1973).

**Anexo 4: Salvador. PIB a precios de 1962, para el período de 1980-1990. (US\$ Millones de dólares)**

Años	PIB
1979	1,441
1980	1,316
1981	1,207
1982	1,139
1983	1,148
1984	1,174
1985	1,197
1986	603
1987	619
1988	629
1989	635
1990	409

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI.

**Anexo 5: El Salvador. Composición sectorial del PIB, período 1979-1990. (En colones salvadoreños)**

Sector	Agropecuario	Industria manufacturera	Comercio	Financiero	Otros	PIB a precios de mercado
1979	2,508,208	1,337,560	2,005,495	286,160	2,469,749	8,607,172
1980	2,480,219	1,339,449	2,037,705	301,900	2,757,327	8,916,600
1981	2,105,986	1,359,145	2,027,644	295,200	3,128,625	8,646,500
1982	2,075,434	1,381,843	2,088,808	330,781	3,039,734	8,966,191
1983	2,160,500	1,572,100	2,513,100	357,800	2,313,100	10,091,700
1984	2,354,900	1,767,500	2,924,400	392,100	1,477,700	11,409,800
1985	2,610,600	2,345,700	3,897,800	442,000	5,034,700	14,330,800
1986	3,968,900	3,085,700	5,626,500	564,000	1,085,700	19,762,900
1987	3,198,400	4,044,800	7,275,300	640,000	7,928,100	23,086,600
1988	3,800,800	4,808,500	8,721,300	729,200	5,026,800	27,315,800
1989	3,767,000	8,360,300	10,831,500	795,000	3,476,200	27,230,000
1990	4,599,000	7,647,200	14,289,800	923,600	13,549,600	41,009,200

Fuente: Elaboración propia en base a información del BCR.

**Anexo 6: El Salvador. Composición sectorial del PIB, período 1979-1990. (En porcentajes)**

Sector	Agropecuario	Industria manufacturera	Comercio	Financiero	Otros	PIB a precios de mercado
1979	29.1	15.5	23.3	3.3	28.7	100
1980	27.8	15.0	22.9	3.4	30.9	100
1981	24.4	15.7	23.5	3.4	36.2	100
1982	23.1	15.4	23.3	3.7	33.9	100
1983	21.4	15.6	24.9	3.5	22.9	100
1984	20.6	15.5	25.6	3.4	13.0	100
1985	18.2	16.4	27.2	3.1	35.1	100
1986	20.1	15.6	28.5	2.9	5.5	100
1987	13.9	17.5	31.5	2.8	34.3	100
1988	13.9	17.6	31.9	2.7	18.4	100
1989	13.8	30.7	39.8	2.9	12.8	100
1990	11.2	18.6	34.8	2.3	33.0	100

Fuente: Elaboración propia en base a información del BCR.

**Anexo 7: El Salvador. Deuda interna y externa, período 1980-1989.**

Año	Deuda Total	Deuda interna	Deuda externa
1980	344	385	475
1981	1,363	710	653
1982	1,706	890	816
1983	1,893	898	995
1984	2,202	1,116	1,086
1985	2,383	1,209	1,174
1986	1,878	624	1,254
1987	2,357	1,045	1,312
1988	2,273	899	1,374
1989	2,776	1,259	1,517

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI.

**Anexo 8: Balanza Comercial, para el período 1991-2010. (En US\$ Millones de dólares)**

Años	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)	Balanza Comercial
1991	724.8	1,516.30	-791.5
1992	795.8	1,854.70	-1,058.90
1993	1,032.10	2,144.70	-1,112.60
1994	1,249.50	2,575.40	-1,325.90
1995	1,652.10	3,329.10	-1,677.10
1996	1,788.40	3,221.40	-1,433.10
1997	2,426.10	3,744.40	-1,318.30
1998	2,441.10	3,968.10	-1,526.90
1999	2,510.00	4,094.70	-1,584.70
2000	2,941.30	4,948.30	-2,007.00
2001	2,863.80	5,026.80	-2,163.00
2002	2,995.00	5,184.50	-2,189.40
2003	3,128.00	5,754.30	-2,626.20
2004	3,304.60	6,328.90	-3,024.30
2005	3,436.50	6,809.10	-3,372.70
2006	3,730.00	7,762.70	-4,032.70
2007	4,014.50	8,820.60	-4,806.10
2008	4,641.10	9,817.70	-5,176.60
2009	3,866.10	7,325.40	-3,459.30
2010	4,499.20	8,416.20	-3,916.90

Fuente: Elaboración propia en base a información del BCR.

### Anexo 9: El Salvador. Montos de IED por sectores, 1997-2008 (Millones de US\$)

<b>Sectores</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Financiero</b>	37.8	77.2	104.6	120.4	161.8	173.9	161.1	148.1	250.4
<b>Industria</b>	196.4	286.9	304.6	336.5	401.1	447.8	496.1	536.9	853.5
<b>Comunicaciones</b>	3.5	254.5	288.6	291.0	352.6	401.2	411.3	746.0	793.8
<b>Electricidad</b>	0.0	598.4	723.5	806.9	821.5	848.2	848.2	800.2	800.2
<b>Maquila</b>	57.2	134.4	137.6	156.9	182.6	192.7	263.3	294.7	298.9
<b>Comercio</b>	106	124.6	142	169.1	190.2	225.9	239.2	278.3	305
<b>Servicios</b>	54.1	60.3	66.0	70.0	90.0	109.4	110.9	110.8	125.2
<b>Agricultura y Pesca</b>	0.0	21.0	21.0	10.0	40.0	48.5	46.8	68.6	67.1
<b>Minas y canteras</b>	14.0	15.6	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	1.5
<b>Construcción</b>	11.1	11.1	11.8	12.2	12.3	12.3	12.4	12.4	12.4
<b>Total</b>	480.1	1584	1,799.7	1,973.1	2,252.2	2,460.0	2,589.4	2,996.1	3,508.0

**Anexo 10: Centroamérica. Tasa de desempleo 1999 – 2006. (En porcentajes)**

País/Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
El Salvador	7.0	7.0	7.0	6.2	6.9	6.8	7.2	6.6
Guatemala	1.9	1.4	1.3	3.1	2.8	3.1	2.9	2.8
Honduras	3.9	3.9	4.1	3.9	5.2	6.0	4.2	3.1
Nicaragua	5.3	6.2	6.0	5.9	8.0	6.7	5.6	5.3
Costa Rica	6.0	5.2	6.1	6.4	6.7	6.5	6.6	6.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco mundial. <http://datos.bancomundial.org/>

**Anexo 11: El Salvador. Tasa de inflación, 1999-2006.**

Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Inflación	0.5	2.3	3.8	1.9	2.1	4.5	4.7	4.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco mundial.

**Anexo 12: Centroamérica y América Latina. Formación Bruta de Capital como porcentaje del PIB, 1999-2006.**

Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
El Salvador	16	17	17	16	17	16	16	17
Guatemala	17	18	20	21	20	21	20	21
Honduras	35	28	26	24	25	30	28	28
Nicaragua	42	30	27	25	24	27	29	26
Costa Rica	17	17	20	23	21	23	24	26
América Latina	20.1	20.8	19.9	19.1	18.6	19.8	19.8	20.7

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



**Anexo 13: El Salvador y América Latina. Tasa de Crecimiento del PIB a Precios constantes de 2005, 1999-2006. (En porcentaje)**

País	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Costa Rica	8.2	1.8	1.1	2.9	6.4	4.3	5.9	8.8
El Salvador	3.4	2.2	1.7	2.3	2.3	1.9	3.6	3.9
Guatemala	3.8	3.6	2.3	3.9	2.5	3.2	3.3	5.4
Honduras	-1.9	5.7	2.7	3.8	4.5	6.2	6.1	6.6
Nicaragua	7	4.1	3	0.8	2.5	5.3	4.3	4.2
América Latina	0.6	4.4	0.7	0.5	1.7	5.9	4.5	5.5

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

**Anexo 14: El Salvador. Estructura del PIB 2005. A Precios constantes 1990.**

Sector	2005
Agropecuario	11.8
Minas	0.4
Manufactura	23.2
Electricidad	0.7
Construcción	3.5
Comercio	19.7
Comunicaciones	9.5
Financiero	3.9
Inmuebles	3.3
Alquileres	8.1
Servicios comunales	4.9
Servicios del gobierno	4.9
Impuesto importaciones y valor agregado	6.1

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del BCR. Revista trimestral marzo 2006.

**Anexo 15: El Salvador. Ingresos corrientes, 1990-2013. (En millones de US\$)**

<b>Año</b>	<b>Ingresos por Importaciones</b>	<b>Año</b>	<b>Ingresos por Importaciones</b>
1990	61.2	2002	154.7
1991	80	2003	177.7
1992	101.2	2004	177.1
1993	136.9	2005	180.9
1994	171	2006	199.7
1995	199	2007	203.8
1996	163.1	2008	178.8
1997	145.9	2009	138
1998	145.8	2010	150.5
1999	148.1	2011	167.3
2000	140.6	2012	179.6
2001	146	2013	199.2

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

**Anexo 16: Ingreso por importaciones, importaciones de El Salvador provenientes de Estados Unidos, 2001-2013. (En millones US\$)**

<b>Año</b>	<b>Importaciones de ESA a USA</b>	<b>Ingresos por Importaciones</b>
2001	2,462.50	146
2002	2,569.10	154.7
2003	2,861.40	177.7
2004	2,969.70	177.1
2005	2,466.20	180.9
2006	2,708.70	199.7
2007	3,158.10	203.8
2008	3,365.90	178.8
2009	2,636.00	138
2010	3,109.20	150.5
2011	3,799.90	167.3
2012	3,873.70	179.6
2013	4,186.30	199.2

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

**Anexo 17: El Salvador. Porcentaje de participación de los impuestos, 2000-2012**

<b>Concepto</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Tributarios (netos)</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>1. Renta (neto)</b>	32%	30%	29%	29%	29%	31%	32%	34%	35%	36%	35%	35%	36%
<b>2. Transferencia de Propiedades</b>	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
<b>3. Importaciones</b>	10%	10%	10%	10%	10%	8%	8%	7%	6%	5%	5%	5%	5%
<b>4. Consumo de Productos</b>	4%	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	3%	4%	4%	4%	4%
<b>5. Impuesto al Valor Agregado (IVA) (neto)</b>	53%	56%	52%	52%	52%	52%	53%	51%	51%	48%	50%	49%	49%
<b>6. Otros</b>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	3%	3%	3%	3%
<b>7. Contribuciones Especiales (FOVIAL)</b>	0%	0%	4%	4%	4%	3%	3%	3%	2%	3%	2%	2%	2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

**Anexo 18: El Salvador. Saldo de la Balanza Comercial, 1991-2013. (En millones US\$)**

<b>Año</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Saldo Balanza comercial</b>
<b>1991</b>	724.80	1,516.30	(791.50)
<b>1992</b>	795.90	1,854.50	(1,058.60)
<b>1993</b>	1,032.10	2,144.80	(1,112.70)
<b>1994</b>	1,249.50	2,575.40	(1,325.90)
<b>1995</b>	1,652.00	3,328.90	(1,676.90)
<b>1996</b>	1,788.50	3,221.40	(1,432.90)
<b>1997</b>	2,426.10	3,744.50	(1,318.40)
<b>1998</b>	2,441.30	3,968.20	(1,526.90)
<b>1999</b>	2,510.10	4,094.90	(1,584.80)
<b>2000</b>	2,941.30	4,948.20	(2,006.90)
<b>2001</b>	2,863.80	5,026.70	(2,162.90)
<b>2002</b>	2,994.90	5,184.40	(2,189.50)
<b>2003</b>	3,128.10	5,754.30	(2,626.20)
<b>2004</b>	3,304.70	6,328.90	(3,024.20)
<b>2005</b>	3,436.60	6,809.20	(3,372.60)
<b>2006</b>	3,729.90	7,762.70	(4,032.80)
<b>2007</b>	4,014.50	8,820.60	(4,806.10)
<b>2008</b>	4,641.10	9,817.60	(5,176.50)
<b>2009</b>	3,866.20	7,325.40	(3,459.20)
<b>2010</b>	4,499.40	8,416.00	(3,916.60)
<b>2011</b>	5,308.30	9,964.50	(4,656.20)
<b>2012</b>	5,339.10	10,258.10	(4,919.00)
<b>2013</b>	5,491.10	10,772.10	(5,281.00)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

**Anexo 19: El Salvador. Saldo de la Balanza Comercial con Estados Unidos, 2001-2013.****(En millones de US\$)**

<b>Años</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Balanza Comercial</b>
2001	1,873.30	2,462.50	-589.20
2002	2,006.00	2,569.10	-563.10
2003	2,113.00	2,861.40	-748.40
2004	2,166.20	2,969.70	-803.50
2005	1,819.30	2,466.20	-646.90
2006	1,980.50	2,708.70	-728.20
2007	2,023.30	3,158.10	-1,134.80
2008	2,240.30	3,365.90	-1,125.60
2009	1,796.10	2,636.00	-839.90
2010	2,161.10	3,109.20	-948.10
2011	2,425.40	3,799.90	-1,374.50
2012	2,469.90	3,873.70	-1,403.80
2013	2,490.30	4,186.30	-1,696.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

**Anexo 20: El Salvador. PIB corriente y PIB constante, 2001-2013. (En millones de US\$)**

<b>Años</b>	<b>PIB Corriente</b>	<b>PIB Constante</b>
<b>2001</b>	13,812.80	7,659.60
<b>2002</b>	14,306.10	7,839.00
<b>2003</b>	15,046.50	8,019.40
<b>2004</b>	15,798.20	8,167.80
<b>2005</b>	17,093.50	8,458.90
<b>2006</b>	18,550.70	8,789.50
<b>2007</b>	20,104.90	9,127.40
<b>2008</b>	21,431.20	9,243.40
<b>2009</b>	20,661.00	8,953.70
<b>2010</b>	21,418.60	9,076.00
<b>2011</b>	23,139.10	9,276.90
<b>2012</b>	23,813.60	9,451.70
<b>2013</b>	24,259.30	9,610.10

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del BCR.

**Anexo 21: El Salvador. Deuda Externa Pública, y Deuda como porcentaje del PIB, 2000-2013. (En millones de US\$ y porcentajes)**

<b>Año</b>	<b>Deuda Externa Pública</b>	<b>PIB</b>	<b>Deuda como % del PIB</b>
<b>2000</b>	2,831.30	13,134.10	22.37%
<b>2001</b>	3,147.70	13,812.70	22.79%
<b>2002</b>	3,987.10	14,306.70	27.87%
<b>2003</b>	4,717.20	15,046.70	31.35%
<b>2004</b>	4,777.90	15,798.30	30.24%
<b>2005</b>	4,976.10	17,093.80	29.11%
<b>2006</b>	5,692.60	18,550.70	30.69%
<b>2007</b>	5,444.30	20,104.90	27.08%
<b>2008</b>	5,837.30	21,431.00	27.24%
<b>2009</b>	6,550.30	20,661.00	31.70%
<b>2010</b>	6,831.40	21,418.30	31.90%
<b>2011</b>	7,141.60	23,139.00	30.86%
<b>2012</b>	8,050.30	23,813.60	33.81%
<b>2013</b>	8,069.70	24,259.10	33.26%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

**Anexo 22: El Salvador. IED por país de procedencia, 2000-2012. (En millones de US\$)**

<b>Año</b>	<b>Canadá</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>España</b>	<b>Islas Vírgenes</b>	<b>México</b>	<b>Panamá</b>	<b>Taiwán</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Total general</b>
<b>2000</b>	70.40	2,652.60	273.60	16.80	266.80	306.40	47.50	1225.4	4859.5
<b>2001</b>	165.00	3,275.70	384.70	16.80	273.60	334.00	148.70	1238	5836.5
<b>2002</b>	180.80	3,804.50	627.00	70.60	281.20	384.80	166.90	1238	6753.8
<b>2003</b>	186.40	4,025.40	643.20	110.40	330.70	408.20	200.00	1238	7142.3
<b>2004</b>	195.80	4,221.30	732.20	178.60	869.90	405.50	229.00	1238	8070.3
<b>2005</b>	446.90	4,484.50	780.60	532.30	2,658.20	476.20	226.30	928.5	10533.5
<b>2006</b>	570.50	5,468.10	781.00	1,424.50	2,600.70	840.50	233.30	n.d.	11918.6
<b>2007</b>	600.50	6,664.70	791.30	1,424.30	2,722.70	3,725.50	227.50	n.d.	16156.5
<b>2008</b>	640.30	7,687.00	822.60	1,447.20	2,880.20	4,688.80	234.80	n.d.	18400.9
<b>2009</b>	702.40	8,503.80	903.40	1,584.20	2,990.90	6,355.10	218.60	n.d.	21258.4
<b>2010</b>	852.20	9,621.30	956.40	1,972.40	3,042.10	8,564.90	122.40	n.d.	25131.7
<b>2011</b>	844.80	9,210.10	1,005.50	1,998.20	3,204.40	8,877.50	71.90	n.d.	25212.4
<b>2012</b>	792.40	9,885.90	943.80	1,990.90	3,575.40	8,539.40	36.60	n.d.	25764.4

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL.

**Anexo 23: El Salvador. IED por Sector Económico, 2000-2009. (En millones de US\$)**

Sectores	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Industria</b>	1,304.7	1,555.3	1,716.1	1,949.6	2,040.8	2,493.3	3,463.1	3,470.0	3,641.9	4,552.0
<b>Comercio</b>	623.6	723.9	845.9	928.2	1,048.0	1,193.6	1,371.0	1,544.6	1,616.9	1,902.3
<b>Servicios</b>	268.0	344.9	433	442.2	441.4	465.0	519.1	681.3	740	580.4
<b>Construcción</b>	48.8	49.2	49.2	49.6	49.6	49.6	49.6	49.5	49.2	56.1
<b>Comunicaciones</b>	1,160.5	1,381.5	1,584.7	1,32.7	2,029.0	3,175.0	3,175.4	3,368.1	3,565.0	4,052.6
<b>Electricidad</b>	3,075.5	3,271.4	3,331.0	3,392.8	3,344.8	3,200.8	3,248.2	3,390.4	3,486.1	3,667.7
<b>Agricultura y pesca</b>	39	70	168.5	192.9	240.4	276.6	270.8	263.7	278.4	211.5
<b>Minas y canteras</b>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	107.2	137	164.6	172.6
<b>Financiero</b>	441.4	605.8	660.6	646.1	631.3	846.9	1,258.6	4,999.3	6,429.4	8,460.4
<b>Maquila</b>	578.7	710.2	766.5	941.4	1,160.9	1,193.8	1,192.9	1,299.2	1,678.1	1,584.1
<b>Total</b>	7,540.4	8,712.2	12,212.9	12,854.7	13,637.8	15,363.5	17,417.9	22,146.6	26,337.8	20,283.3

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR

**Anexo 24: El Salvador. IED por Sector Económico, 2010-2013. (En millones de US\$)**

Conceptos	2010	2011	2012	2013
<b>Agropecuario</b>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>Minería</b>	176.3	176.4	169.4	166.1
<b>Industrias Manufactureras</b>	6830.1	7501.2	7959.6	7909.9
<b>Suministro de Electricidad</b>	4272.3	4319.6	4413.3	4336.8
<b>Construcción</b>	78.2	84.1	89.7	95.7
<b>Comercio al por mayor y al por menor</b>	1971.2	2174.7	2434.1	2566.3
<b>Transporte y Almacenamiento</b>	58.6	113.3	133.8	136.5
<b>Información y Comunicaciones</b>	3909.7	3751.3	4299	4776.7
<b>Actividades Financieras y de Seguros</b>	10752	10933	11203.3	11766.2
<b>Otros Sectores</b>	827.6	923.8	971.7	1007.8
<b>Total</b>	28876	29977	31673.7	32762.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

**Anexo 25: El Salvador. Población Total y Población Económicamente Activa, 2001-2012.**

<b>Año</b>	<b>Población.</b>	<b>PEA.</b>
2001	6,428,672	2,634,800
2002	6,510,672	2,572,977
2003	6,639,010	2,707,272
2004	6,756,786	2,710,237
2005	6,864,080	2,792,632
2006	6,980,279	2,874,608
2007	5,744,575	2,320,946
2008	6,122,413	2,495,908
2009	6,150,953	2,551,667
2010	6,181,405	2,580,284
2011	6,213,730	2,641,133
2012	6,249,262	2,724,754

Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM (varios años).

**Anexo 26: El Salvador. Juicios laborales, por parte favorecida, 2001-2012. (En porcentajes)**

<b>Años</b>	<b>Conflictos individuales</b>	<b>Juicios laborales según parte favorecida (%)</b>		
		<b>Trabajadores</b>	<b>Patronos</b>	<b>Total</b>
2001	4038	57.5	42.5	100
2002	4,391	62.3	37.7	100
2003	4,592	57.7	42.3	100
2004	4,971	75.6	24.4	100
2005	4,112	52.8	47.2	100
2006	4,462	51.4	48.6	100
2007	5,601	57.7	42.3	100
2008	6,157	55.9	44.1	100
2009	7,078	61.1	38.9	100
2010	6,761	52.9	47.1	100
2011	6,567	50.1	49.9	100
2012	6,729	49.2	50.8	100

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Trabajo y Prevención Social.



**Anexo 27: El Salvador. Porcentaje de hogares con acceso a energía eléctrica y agua por cañería, 2001-2012. (En porcentajes)**

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Hogares con acceso a servicio de energía eléctrica</b>												
Urbano	93.9	93.0	89.4	89.3	89.2	90.5	91.1	91.4	90.6	90.9	91.1	91.1
Rural	66.2	62.5	58.7	62.5	62.9	64.1	69.4	63.1	63.0	64.4	66.3	69.3
Total	85.0	81.8	77.9	79.4	79.5	81.1	83.9	82.7	81.7	82.4	83.1	84.1
<b>Hogares con acceso a agua por cañería</b>												
Urbano	94.1	93.4	88.8	89.6	90.0	90.7	91.2	92.3	94.7	95.4	93.3	92.9
Rural	48.1	39.5	47.2	45.5	48.2	48.4	56.0	61.6	64.4	67.8	65.5	67.2
Total	79.4	73.6	73.3	73.4	74.6	75.6	79.5	82.9	84.9	86.5	84.3	84.6

Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM (varios años).