

**Investigación del sector
industria ante el TLC con USA**

**The industry and the
Free Trade Agreement with USA**

José Francisco Guzmán

REALIDAD Y REFLEXIÓN Reality and Reflection

27

Año 8, No. 27
Year 8, No. 27

San Salvador, El Salvador, Centroamérica
San Salvador, El Salvador, Central America

Revista Cuatrimestral
Quarterly Journal

Septiembre-Diciembre 2009
September - December 2009

INVESTIGACIÓN DEL SECTOR INDUSTRIA ANTE EL TLC CON USA

José Francisco Guzmán
Docente e Investigador de la UFG

En esta investigación, se presentan primero las teorías sobre comercio internacional en el marco de los tratados de libre comercio, luego se explica la importancia de los Tratados Comerciales y los Indicadores económicos que identifican el nivel de competitividad de los países en el marco de los Tratados Comerciales y se presentan las ventajas comparativas y diferencias estructurales del sector industria de El Salvador y los Estados Unidos de Norte América en el marco del tratado de libre comercio y la situación de la mediana empresa de El Salvador en el marco de los tratados de libre comercio.

In this research, the theories about international commerce in relation to the free trade agreements are presented, then is explained the importance of the commercial agreements and the commercial indicators that identify the competitiveness level of the countries related to the commercial agreements, are presented comparative advantages and the structural differences of the industry sector in El Salvador and the United States related to the Free Trade Agreement and the situation of the middle enterprises in El Salvador.

TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL EN EL MARCO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Los tratados comerciales poseen como base una política comercial que promueve el acceso a nuevas tecnologías y procesos productivos, la eliminación de obstáculos al comercio, la ampliación de los espacios comerciales en el ámbito regional y mundial, y propiciar un clima atractivo para realizar cambios en las estructuras productivas internas tendientes a la diversificación productiva, especialización, capacidad exportadora y la competitividad de las empresas.

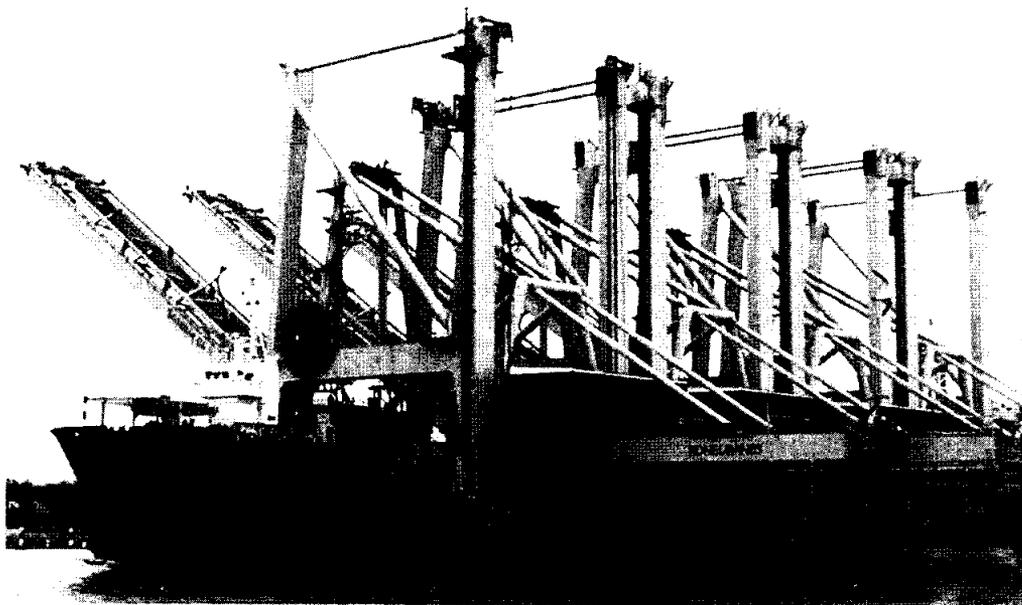
En este apartado se analiza el concepto de un Tratado de Libre Comercio, la importancia que tienen los TLC y los indicadores de competitividad como requerimiento de las economías para

participar en el intercambio de bienes y servicios y de esa forma beneficiarse de esos acuerdos comerciales.

1. Definición de Tratado de Libre Comercio

Un TLC es un convenio entre dos países que pactan para eliminar o reducir los aranceles de importación de los productos que se comercian entre si y para eliminar o reducir otras restricciones no arancelarias al comercio internacional. El dilema y la discusión sobre los TLC entre los países surge, no por el objetivo, sino por los motivos que tienen los países para pactar. Por un lado, la necesidad de los países de expandir su producción en mercados, y más gracias a la búsqueda de consumidores con gran poder adquisitivo.

Es ante esta situación de ampliación comercial y de los beneficios que se



obtendrían que se analizan las principales teorías sobre el comercio internacional.

1.1 Teoría de las Ventajas Absolutas¹

Según Adam Smith, el comercio entre dos naciones está basado en las ventajas absolutas y para que éstas comercien voluntariamente entre sí, ambas deben beneficiarse, ya que si una nación no gana simplemente rechazaría comerciar.

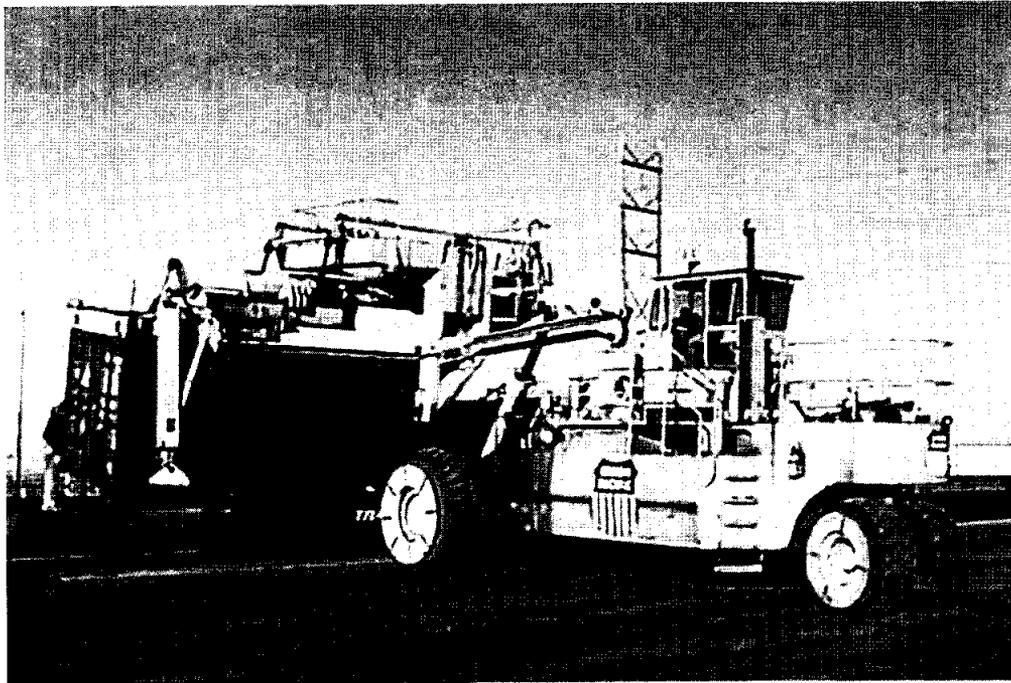
Planteaba Adam Smith, que el comercio entre dos naciones está basado en las ventajas absolutas, esto significa la eficiencia que una nación debe de tener sobre otra en la producción de una mercancía, pero de ser menos eficiente al producir una segunda mercancía, entonces ambas naciones pueden ganar, si se espe-

cializan en la producción de la mercancía donde tienen más ventaja absoluta.

Mediante este proceso se utilizan los recursos productivos de la manera más eficiente y la producción de las naciones aumenta y ambas se benefician del comercio. La ventaja absoluta se puede comprender de la forma siguiente: un país tiene ventaja absoluta en la producción de un bien, si al usar la misma cantidad de insumos que otro país, puede producir más de dicho bien.

1.2 Teoría de las Ventajas Comparativas²

Aún cuando una nación es menos eficiente que otra, o tiene una desventaja absoluta en la producción de ambas mercancías, queda todavía la posibilidad de comerciar y



beneficiarse mutuamente. Según David Ricardo, la primera nación debe especializarse en la producción y exportación de la mercancía en la que resulta menor su desventaja.

Esta teoría, advierte que en el intercambio comercial, los países deben poseer en la producción de un bien cierto nivel de especialización y esta sólo se logra cuando las personas y los países concentran sus esfuerzos en un conjunto particular de tareas; lo que le permite a cada persona y a cada país aprovechar al máximo las habilidades y recursos específicos de que disponen.

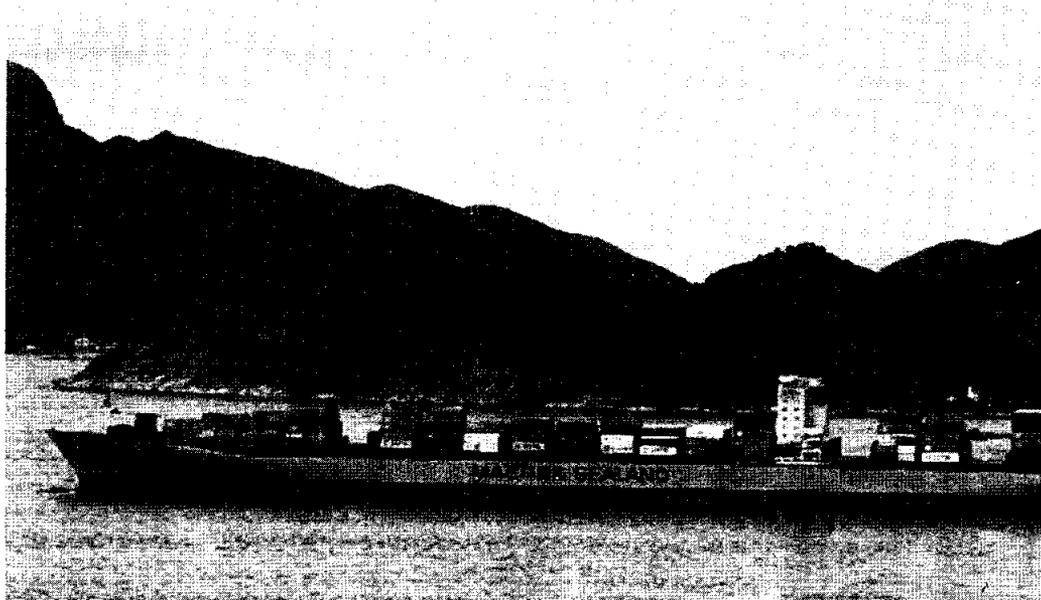
Por tanto, aún cuando una nación tiene una desventaja absoluta respecto a otra nación en la producción de ambas mercancías, existe una base para el intercambio mutuamente benéfico, salvo que la desventaja absoluta que una nación tiene

frente a otra, sea en la misma proporción en las dos mercancías.

Las ventajas comparativas de un país se comprenden como la comparación entre los productores de un bien de acuerdo con su costo de oportunidad.

Esto presupone que antes de un convenio comercial tiene que haber primero una especialización, por tanto, un país debe de especializarse en producir y exportar aquellos bienes que puede producir a un costo relativamente menor.

Por tanto, son las ventajas comparativas las que dictan las tendencias comerciales. De esta forma, un país tiene ventaja comparativa en una actividad si puede desempeñar esa actividad a un costo de oportunidad inferior al que incurriría cualquier otro país.



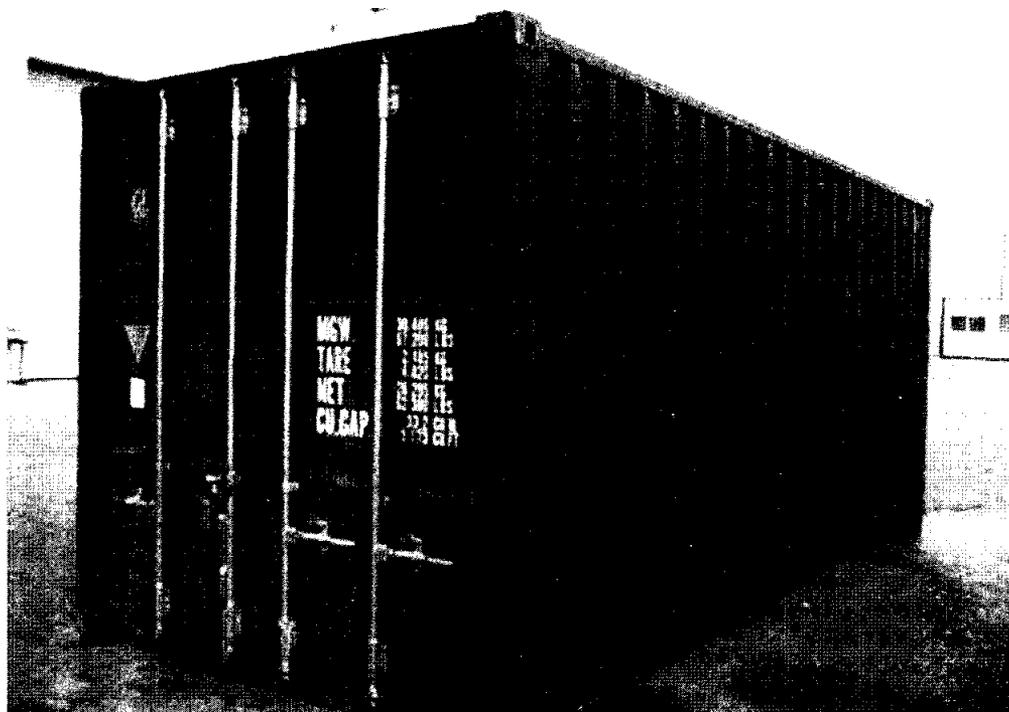
1.3 Teoría de Hecksher-Olins o dotación relativa de los recursos³

El aporte de esta teoría del comercio internacional consiste en explicar las razones y las ganancias del intercambio comercial a partir de las diferencias relativas en la disponibilidad de recursos de una nación comparándola con otra. Parte de dos principios, ajustados a la realidad económica de los países, como son:

- a. Las diferentes dotaciones estructurales de los recursos productivos, en términos de tierra, trabajo y capital.
- b. Las diferentes cantidades de recursos necesarios para la producción de diferentes productos.

Según esta teoría, el flujo de relaciones comerciales está dominado por la diferencia internacional en la dotación de factores: tierra, trabajo, capital y tecnología. Y es con base a esta teoría que se sustenta y analiza la participación de los países en los tratados comerciales; es decir, donde se ponen de manifiesto la existencia de las ventajas comparativas y competitivas; o sea, en la disponibilidad de sus recursos y en la especialización, porque son éstos los que motivan y estimulan las transformaciones externas, los que determinan las relaciones comerciales con el exterior; y estas relaciones son condicionadas por la influencia y poder de los países.

Por ejemplo, las reservas naturales que poseen algunos países explican el comercio



internacional de determinados productos o reservas, porque no todos los países cuentan con abundantes yacimientos minerales para las actividades básicas de producción: carbón mineral, acero, bauxita, cobre, hierro, petróleo entre otros minerales. Por tanto, se vuelve un factor determinante por que la disponibilidad es desigual en los distintos países.

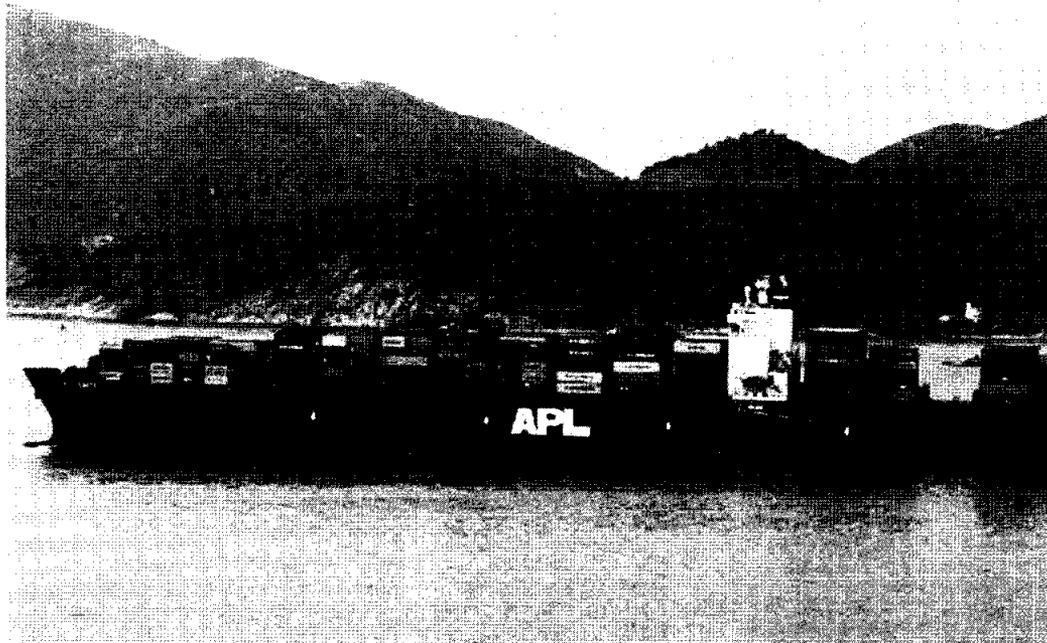
Otro aspecto importante para el intercambio comercial, es la influencia del suelo y el clima. La adaptación de determinados cultivos como frutas tropicales y frutas semitropicales, maderas, café, inducen a la especialización y a la producción de excedentes con miras al intercambio⁴.

La abundancia relativa de el capital y trabajo, son factores que de igual forma

inducen la especialización internacional, debido a que el capital y el trabajo no se combinan en iguales proporciones en las distintas economías. Hay países en que el capital es la base de los procesos de producción; en otros países, la abundancia de mano de obra conduce a la producción de bienes basados en procesos intensivos de mano obra.

Por ejemplo, países en que la mano de obra no es calificada se convierte en la base del proceso de producción; como el caso de algunas actividades agrícolas y el de las maquilas.

Otro factor productivo importante y determinante del intercambio comercial entre los países es la tecnología. La diversidad de avances tecnológicos impulsa



las relaciones económicas internacionales y es éste el que diferencia a los países y sobre todo entre desarrollados y no desarrollados; es este factor productivo el que contribuye al crecimiento y desarrollo y a la adopción de mejores técnicas de producción.

Los niveles tecnológicos alcanzados, sobre todo en sectores industriales en que cada país por razón de sus recursos y necesidades se concentra, motivan las transacciones internacionales.

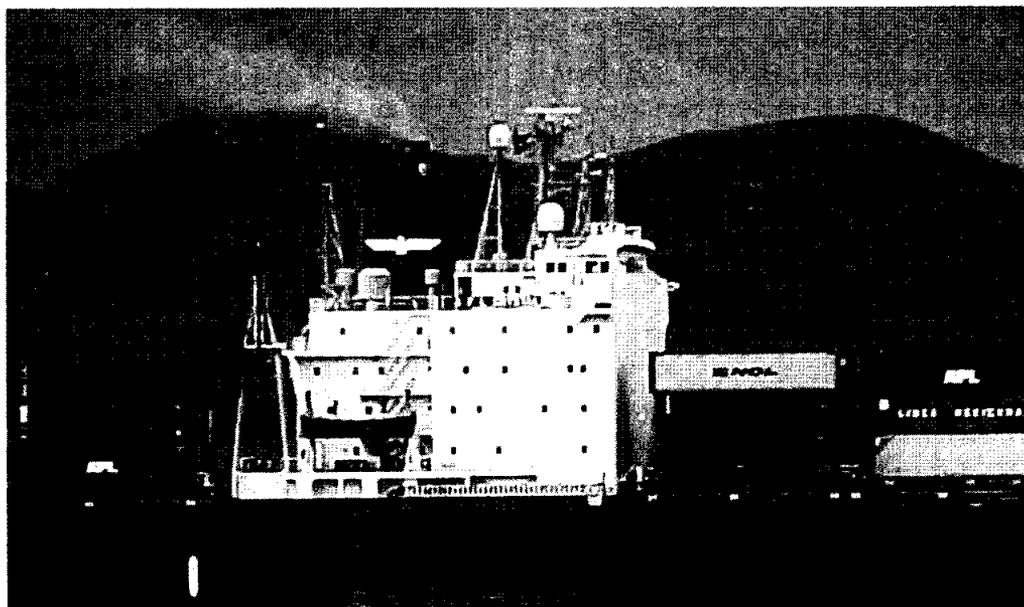
La diferencia de estos factores contribuye a la especialización y los intercambios, a la internacionalización de los procesos económicos y al aumento gradual de tasas de dependencia de cada país en relación con el resto del mundo.

Tal como se plantea en estas teorías, la dinámica del comercio internacional, se

observa, no solo en su evolución, si no que ubican y sitúan en la comprensión de las propias realidades económicas y sociales de los países ante el intercambio comercial; por lo que se considera, importante el aporte de cada una de ellas y en especial para el desarrollo del presente estudio.

La importancia de la teoría de Hecksher-Olins como la base teórica de la investigación, es que permite vincular la teoría de las ventajas comparativas con la dotación de factores productivos que son los que posibilitan o contribuyen a la especialización en la producción de determinados bienes y servicios; si un país cuenta con mucha tierra fértil probablemente tendrá una ventaja comparativa en la agricultura.

Si posee grandes stock de capital y tecnología probablemente tendrá una



cumplir con indicadores que establecen la capacidad competitiva que tiene un país en sus factores productivos y mientras más dotados y desarrollados sean éstos, mayores ventajas comparativas y competitivas tendrá un país sobre los otros. Por ejemplo:

- a) Existencia y óptima combinación de recursos económicos ya sean estos naturales y minerales;
- b) Industrias tecnificadas y diversificadas en la producción de bienes y servicios;
- c) Sector manufacturero desarrollado y diversificado, con capacidad de producir bienes tecnológicos;
- d) Constantes cambios tecnológicos, es decir, cambios en los procesos de producción, que permita o posibilite obtener más y mejores productos, a partir del mismo conjunto de insumos,
- e) Sector industrial altamente tecnificado, diversificado y tecnológicamente avanzado;
- f) Disponer de equipo de capital para realizar actividades especializadas, que permita ganar ingresos más altos; y,
- g) Disponer de una infraestructura básica.

Se considera que para competir con países estructuralmente fuertes, estos son algunos de los requisitos y condiciones mínimas que posibilitan o permiten beneficiarse de un tratado de libre comercio y del intercambio beneficioso de bienes. Es necesario que un país como se indica anteriormente, posea ventajas

comparativas como soporte, sino es así se verá con ciertas restricciones y desventajas en el intercambio comercial, dicho de otra manera, con marcadas desigualdades económicas y competitivas.

PARTE II

VENTAJAS COMPARATIVAS Y DIFERENCIAS ESTRUCTURALES DEL SECTOR INDUSTRIA DE EL SALVADOR Y LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

2.1 Aspectos generales

Para tener un punto de vista más claro del significado y magnitud de las ventajas comparativas y de las diferencias estructurales entre los sectores industria de los Estados Unidos de Norte América y de El Salvador –en adelante EE.UU. y ES respectivamente-, se compara el desarrollo económico sectorial, la disponibilidad y dotación de factores productivos, las posibilidades de competir y ganar económicamente en el mercado internacional.

Con lo anteriormente expuesto, cabe preguntarse lo siguiente: ¿Cuál es el flujo de bienes exportables y que ventajas posee ES ante las nuevas oportunidades comerciales?; ¿Cuáles son los productos industriales ejes acumuladores de riqueza con que se cuenta?; ¿Cuáles y de que tipo son las ventajas comparativas y la disponibilidad de recursos productivos de la economía de ES y en particular el sector industria en el marco del tratado comercial con los EE.UU.? ¿Cuáles son las diferencias económicas estructurales de ambos países?

Para conocer la respuesta de estas interrogantes se realiza un análisis comparativo de la disponibilidad y calidad de los recursos productivos, de las ventajas comparativas y de la dotación de recursos de cada una de las economías y sector productivo en estudio.

Principalmente, las ventajas comparativas y la capacidad competitiva de la mediana empresa del sector industria ES, a sabiendas de que los EE.UU. es la primera potencia económica a nivel mundial.

Que existan motivaciones tan distantes no es de sorprenderse, si se considera que las economías de El Salvador y EE.UU. son extremadamente diferentes. Pero es precisamente esta realidad la que genera la principal razón para analizar el porque ES se interesa en un TLC con los EE.UU..

La preocupación del análisis surge de las oportunidades o ventajas que puedan tener los productores industriales salvadoreños ante los estadounidenses, ya que estos producen bienes subsidiados por el gobierno; caso contrario con los productores industriales salvadoreños que muy poco se benefician de este tipo de ayuda gubernamental.

Este tipo de situación limita, crea desventajas comparativas y competitivas y disminuye las posibilidades de competir con la producción y la obtención de los beneficios derivados del intercambio.

Por otro lado, el ingreso de productos provenientes de un país desarrollado como el norteamericano, implica la entrada de bienes que posiblemente sean mucho más

baratos, asimismo, que su producción esté regida bajo los estándares de alta calidad.

Lo que significa que el consumidor de un país con menos desarrollo como el caso de El Salvador, no solo tendrá acceso a productos industriales baratos, sino que también de mejor calidad.

Sin embargo, no hay que olvidar que con el TLC, no sólo se importa, sino también se exporta, aunque los productos salvadoreños con mayores posibilidades de entrar al mercado estadounidense como el caso de las manufacturas tabaco, refinería de azúcar, cerveza, industria química y textil entre otros; tendrán que competir con los productos similares de los países vecinos centroamericanos en el mercado de EE.UU..

De igual manera, los productos que gozan de alguna ventaja comparativa, entrarán con más intensidad al mercado de los EE.UU., generando teóricamente en la economía salvadoreña, más empleos diferentes al de maquila, empleos de calidad, con mejores salarios y con oportunidades de desarrollo.

2.2 Características generales del sector industria de los EE.UU. en el marco del Tratado de Libre Comercio⁵.

2.2.1 Producción nacional

Para el año 2006, la población total de EE.UU. era de 300 millones de habitantes, de los cuales 12 millones son inmigrantes ilegales⁶. Tiene una densidad poblacional de 29 habitantes por km², siendo la tasa de crecimiento de 0.9%.

En el mismo año, el PIB de los EE.UU. fue un poco más de \$13 billones, aproximadamente el 25,5% del PIB mundial a tipos de cambio del mercado y más del 19% del PIB mundial en paridad de poder adquisitivo (PPA). Es el PIB nacional más grande en el mundo, siendo similar al PIB PPA combinado de la Unión Europea.

Los EE.UU. ocupan el undécimo lugar en la lista de países con PIB nominal per cápita más alto y el octavo en países con PIB a valores de PPA per cápita.

La renta per cápita de EE.UU. es 17 veces mayor que la renta per cápita de El Salvador y el PIB es 754 veces mayor.

Los EE.UU. se encuentran entre los países con mejores índices de desarrollo humano (IDH) de acuerdo al Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas PNUD.

Las actividades económicas del sector primario contribuyeron en un 2% al PIB. El sector secundario contribuye con un 25% del PIB mientras que las actividades económicas del sector terciario (comercio mayorista y minorista, banca, función pública y transporte) aportaron el 73%. Esta participación sectorial caracteriza a los países altamente desarrollados.

El sector industrial altamente diversificado y tecnológicamente avanzado, en los cuales se manifiesta constantemente el progreso técnico, generando cambios en los procesos productivos que han permitido incrementar la eficiencia en la utilización de los recursos y a la vez, la introducción de nuevos productos capaces de adicionarse a la canasta de bienes de consumo y servicios⁷.

Los avances tecnológicos desarrollados en las últimas décadas, han sido la base de su crecimiento y desarrollo económico, fundamentalmente a la cantidad y disponibilidad de recursos productivos, con que cuenta lo que permite su desarrollo industrial.

2.2.2. Riqueza mineral y energética

Sus yacimientos proporcionan cantidades importantes a la producción mundial; es el primer productor mundial de hierro, cobre, cinc, plomo, azufre y magnesio y posee importantes yacimientos de fosfato, oro, plata, bauxita y carbón, entre otros.

A pesar de las grandes reservas de petróleo la producción es insuficiente para satisfacer la demanda por lo que tiene que importar. El petróleo supone casi la mitad de la producción de combustible estadounidense y el 38% del valor anual de toda la producción minera. Para el año 2001, el petróleo proporcionaba un 41% de la energía consumida por los EE.UU. y el 97% de la energía usada para mover el sistema de transportes y para calentar millones de hogares y fábricas.

EE.UU. figura entre los líderes mundiales en la producción mineral. El sector contribuye en un 1,8% al PIB anual y emplea un 0,6% de la mano de obra. Los tres principales productos minerales (petróleo, gas natural y carbón) son combustibles.

A finales de la década de los ochentas produjo el 24% del gas natural del mundo (el segundo mineral más valioso de la nación), el 19% de carbón y el 13% de crudo de petróleo. El 60% del gas natural, se

produce en Texas y Luisiana. El carbón, es el tercer mineral importante. La energía nuclear, es utilizada para complementar al petróleo, el gas natural y el carbón, se produce a partir del uranio.

El gas natural es y sigue siendo fuente energética, en cuanto que aporta el 24% de la energía consumida para uso industrial y doméstico, mientras que el carbón proporciona el 23% de la misma; sus usos principales son para generar electricidad, que usa más de tres cuartos de todo el carbón consumido, y para alimentar las fábricas siderúrgicas.

La producción de gas natural es de 584.923 millones de metros cúbicos y la de carbón de 1.023.022 millones de toneladas.

Las instalaciones hidráulicas generan el 4% y las plantas nucleares el 8% de la energía de la nación; ambas se utilizan sobre todo para producir electricidad de uso residencial e industrial.

Más de un tercio de la energía consumida en EE.UU. se utiliza en la generación de electricidad. Las plantas generadoras tienen una capacidad instalada de 690 millones de kilo Wats y producen 3.719.485 millones de Kilo Wats hora de electricidad al año.

Las plantas de generación eléctrica utilizan el carbón como combustible habitual, y las plantas que consumen carbón generan más de la mitad de la electricidad anual de la nación.

Se explotan cada año, importantes minerales no combustibles tales como: cobre (1,34 millones de toneladas), oro (335.000 kilogramos), hierro (29,3 millones de toneladas), arcillas, fosfatos (31,9 millones de toneladas), cal, cinc (842.000 toneladas), sal y materiales de construcción como piedra, cemento, arena y grava.

A finales de la década de los ochentas, EE.UU. producía un 55% del molibdeno



mundial, el 51% de mica, 40% de magnesio, 30% de fosfato, 23% de aluminio, 22% de plomo y 20% de sulfuro básico.

Más de cuatro quintas partes del potasio de la nación se producen en Nuevo México. Nevada, Idaho, Alaska y Montana son importantes fuentes de plata, mientras que Nevada, California, Utah y Dakota del Sur son los principales productores de oro.

2.2.3 Sector Industria

EE.UU. es uno de los países industriales mayores del mundo. El sector genera el 25% del PIB anual y emplea a un 23% de la población económicamente activa de la nación.

A mediados de la década de los noventas, el valor neto de las manufacturas (es decir,

el precio de los productos acabados menos el costo de las materias primas utilizadas en su fabricación) fue de 1,6 billones de dólares al año.

Aunque el sector continúa siendo un componente clave en la economía estadounidense, desde finales de la década de los setentas ha disminuido su importancia relativa⁸.

Las principales actividades productivas de la industria manufacturera de los EE.UU. son la producción de químicos, equipos de transporte, alimentos procesados, maquinaria industrial y equipos electrónicos.

Todas las variedades de maquinaria industrial, también equipos de oficina e



informática, suponen un porcentaje importante de la producción industrial.

La maquinaria industrial la componen motores, equipos agrícolas, maquinaria de construcción, máquinas de oficina y equipos de refrigeración.

Los equipos de transporte lo componen automóviles, camiones, aviones, vehículos espaciales, buques, barcos y material ferroviario.

La industria de equipos electrónicos comprende la manufactura de aparatos industriales eléctricos, electrodomésticos, equipos de radio y televisión, componentes electrónicos y aparatos de comunicación.

La manufactura de metal fabricado y metal primario, y la industria de caucho y plásticos se concentran en la región que conforma el núcleo industrial de Estados Unidos.

Las artes gráficas y las editoriales son industrias muy extendidas, pues se publican periódicos por todo el país. La manufactura de los productos del papel es importante, en especial, en aquellos estados con considerables recursos madereros, especialmente de árboles de madera blanda usados para hacer la mayoría del papel.

Otras actividades industriales importantes son el textil, el sector de la moda, instrumentos de precisión, madera, mueble, productos del tabaco, cuero, y artículos de piedra, arcilla y vidrio.

2.2.4 Regiones industriales

Uno de los cambios más importantes producido en las últimas décadas ha sido el crecimiento de zonas manufactureras fuera de las tradicionales regiones del noreste y de la zona central del norte. El núcleo industrial de la nación se desarrolló en el noreste que, aunque mantiene la mayor concentración industrial, es menos significativa que en el pasado.

Dentro del norte, la manufactura se centra en los estados del atlántico medio y de los estados centrales del noreste, que contribuyen con el 37% del valor anual de toda la industria en EE.UU.. En esta área se localizan cinco de los mayores estados industriales —Nueva York, Ohio, Illinois, Michigan y Pensilvania— que en conjunto alcanzan el 28% del valor anual de toda la producción industrial del país.

El mayor aumento del sector industrial en el sur se ha producido en Texas, y el más espectacular crecimiento en el oeste se ha dado en California, que a comienzos de la década de los noventa era el principal estado industrial, alcanzando más del 10% del valor anual de la producción estadounidense total.

En resumen, EE.UU. tiene ricos recursos minerales con extensos yacimientos de oro, petróleo, carbón, uranio, gas natural, hierro, mineral, cobre, lignito, bauxita, uranio, fosfato y sales potásicas.

Se puede observar, la existencia, abundancia y dotación de factores, que dan ventajas comparativas sobre otros sistemas económicos, reflejadas en la posesión de

recursos y altos niveles de especialización para la producción de una gran variedad de bienes de complejo procesamiento; característica que la convierten en una economía altamente competitiva y que la ha llevado al desarrollo de una industria extraordinariamente potente y diversificada, dominada por grandes Trusts.

Por tanto, EE.UU. conserva una reserva capaz de mantener la hegemonía económica en épocas de crisis.

2.2.5 Área comercial

Los EE.UU. es el mayor importador de bienes y tercer mayor exportador. Es el principal país del mundo en términos comerciales; los principales productos de exportación son entre otros: Los equipos de maquinaria y transporte, suponen en conjunto más del 40% del valor de todas las exportaciones.

Otros artículos exportados de importancia son bienes manufacturados, como tejidos, hierro y acero; los alimentos procesados, materias sin transformar como algodón, soja y minerales de metal, productos químicos, combustibles minerales y lubricantes.

Canadá y Japón son los socios comerciales más importantes del país: absorben el 32% del total anual de las exportaciones de EE.UU. y son el punto de origen del 37% de las importaciones. Otros socios comerciales importantes son México, Alemania, China, Gran Bretaña y Corea del Sur.

Las principales importaciones son: aceite crudo, y productos de petróleo refinado, maquinaria, automóviles, bienes de

consumo, materias primas, industriales; alimentos y bebidas.

Un factor que le permite ser competitivo a nivel internacional es la mano de obra calificada, aparte de la infraestructura, seguridad jurídica y ciudadana y la protección y subsidios que brinda el gobierno a determinados sectores productivos.

Con estos datos se observa que una economía industrializada como los EE.UU. produce una gran variedad y cantidad de bienes de consumo final y de capital. Es decir, una cantidad neta de existencias de capital valorada es más de treinta billones de dólares, incluidos el capital estatal, el empresarial y el residencial, lo que equivale a más de 110,000 dólares por habitante.

La posesión de una gran cantidad de equipo de capital y realización de actividades sumamente especializadas, le permite a la población obtener ingresos per cápita altos.

2.3 Características generales del sector industria de El Salvador en el marco del Tratado de Libre Comercio⁹

2.3.1 Producción nacional y su composición

El año 2006, el PIB a precios corrientes de ES era aproximadamente de \$18,653 millones, el PIB per cápita de \$2,668 a precios corrientes, la economía creció a una tasa del 4.2%. En el 2007, según datos del Banco Central de Reserva (BCR), la inflación punto a punto fue de 4.9%.

La economía depende aproximadamente de un 60% del sector terciario,

anteriormente el país dependía de la agricultura, fundamentalmente del cultivo del café, el algodón, caña de azúcar y de granos básicos. El sector agropecuario, se ha visto debilitado en su ritmo productivo desde hace más de quince años, debido a la orientación de la política económica que privilegió otros sectores.

Aunque no se debió solo al poco apoyo del gobierno, sino a otros factores como el conflicto armado y la reforma agraria que se desarrolló en medio del conflicto, por lo que se empieza a agotar el modelo agroexportador fundamentado en la agricultura¹⁰.

El Salvador es el segundo país de América Latina más deforestado, después de Haití; solo tiene de bosque un 5% de su territorio¹¹. No considerando, el bosque cafetero, los manglares, las coníferas y las latifoliadas.

La deforestación ha sido el resultado de la tala de bosques por parte de los agricultores que se dedican al cultivo de ciertos productos como el algodón, caña de azúcar y granos básicos; también a la gente pobre que corta árboles para convertirlos en leña para cocinar porque carece de otra fuente de energía.

En el área tecnológica ES, muestra niveles de rezago, cuando se evalúa su nivel de competitividad, debido a que las empresas privadas invierten poco en investigación y desarrollo y de esa forma no hay transferencia de conocimientos tecnológicos; impactando negativamente en la producción industrial.

Debido a la situación anterior, el sector terciario ha tendido a crecer, en el 2006 el porcentaje de participación en el PIB es de 60%; agropecuario el 16.6%, industria 15.8% y sector construcción el 7.6%, indicando esos datos que la economía dejó de ser agropecuaria y que en la actualidad el principal sector que dinamiza la economía es el sector terciario.

La infraestructura económica con que cuenta el país (carreteras, caminos, la infraestructura de energía eléctrica, puertos y aeropuertos) es todavía deficitaria. Aunque desde mediados de la década de 1960 el país ha experimentado un desarrollo en dicha infraestructura.

2.3.2 Características demográficas y sociales

Según estimaciones de la DIGESTYC para el 2003, ES tenía una población de 6.47 millones de habitantes y para el 2005 de 6.7 millones de habitantes, con una densidad poblacional 329 hab./km² la más alta de Centroamérica.

Cálculos del PNUD, indican que la esperanza de vida es de 67 años para los hombres y de 74 años para las mujeres. La mayoría de la población salvadoreña habita en las áreas urbanas.

Para el año 2006, un aproximado de 529,000 hogares se encontraban en condiciones de pobreza; es decir, cerca de 2,6 millones de personas, en términos porcentuales esa cifra representa el 30% del total de hogares.

En el 2007, según el Censo de Población y Vivienda, la población es de 5,74 millones de habitantes, inferior a la proyectada debido a la fuerte emigración de salvadoreños hacia los EE.UU., principalmente.

2.3.3 Minería y energía

La extracción minera es muy poco desarrollada y prácticamente inactiva. Los sectores industriales principales son aquellos sectores dedicados a la transformación de productos agrícolas: manufactura de tabaco, refinería de azúcar, cerveza, etc.

La actividad gira en torno a los tejidos e hilados de algodón, industria química y cemento. El país no cuenta con recursos minerales considerables; se extrae oro, plata, carbón, cobre y plomo en cantidades sumamente limitadas.

En cuanto a capacidad energética, las plantas de energía hidroeléctrica incrementaron la producción de 50.800 kilo Wats en 1956 a 233.000 kilo Wats a principios de la

década de 1990. La producción anual de electricidad es de 3.729 millones de Kilo Wats hora; cerca del 30,89% se genera en centrales hidroeléctricas.

Las generadoras eléctricas que dinamizan la producción y la economía son la geotérmica, hidroeléctrica, termoeléctrica y la importada; con el proceso de privatización se esperaba que incrementara la cobertura en el servicio, la competitividad, disminuyeran los precios al consumidor, que se mejorara el servicio.

Uno de los problemas que enfrentará la Comisión Ejecutiva del Río Lempa (CEL), es que la poca inversión en este sector provocará déficit de energía en el corto plazo, aparte de la insostenibilidad financiera, por los subsidios actuales.

Una de las medidas que se pretende implementar es eliminar el subsidio a las empresas y familias con altos niveles de consumo.



2.3.4 Industria

El comportamiento del PIB industrial manufacturero en los últimos periodos ha sido variable pero más que todo decreciente ya que para el 2001 creció el 4.0%; el 2003 el 2.2%; 2005 el 1.5% y el 2006 el 3.2%¹².

Los datos respecto al estado de la industria nos indican que este sector productivo es débil en cuanto a su contribución al PIB, capacidad y desarrollo, lo cual representa un punto de desventaja comparativa con respecto a la industria estadounidense.

Los principales bienes que produce el sector industrial son: productos derivados del petróleo, químicos, confección y textiles, alimentos y bebidas, calzado, cemento, abonos y cigarrillos.

Las importaciones del sector industria en bienes intermedios presentan una tendencia creciente, ya que el 2005 la importación de este tipo de bienes fue de \$2,344 millones de dólares; en el 2006 \$2,872 millones y en el 2007 de \$3,300 millones de dólares.

En bienes de capital, para el mismo periodo, las importaciones pasaron de \$1,088 millones para el 2005, a \$353 en el 2006 y 424 millones para el 2007

Datos que reflejan importaciones destinadas a la formación bruta de capital relativamente bajas para una industria comprometida en TLC.



2.3.5 Sectores y ramas productivas de la economía salvadoreña¹³.

Las ramas de mayor peso relativo en el consumo intermedio son: la industria alimentaria, entre ellas productos de molinería y panadería y otros productos alimenticios elaborados; industrias químicas, como los productos farmacéuticos, refinado de petróleo, caucho, plástico, minerales no metálicos y productos metálicos.

Estas ramas garantizan el suministro del consumo intermedio del valor bruto de la producción, es decir, son las ramas estratégicas en la estructura productiva salvadoreña. Pero de la mediana, pequeña y microempresa principalmente.

Resalta la elevada dependencia de las importaciones en dichas ramas. En promedio la demanda nacional es abastecida por importaciones, lo cual significa que entre las ramas de mayor peso relativo del consumo intermedio, se encuentran algunas altamente importadoras y otras que dinamizan especialmente la producción nacional: las ramas agrícolas, agropecuarias, industrias alimentarias, textiles y productos minerales no metálicos que son ramas esencialmente nacionales. Mientras que la industria papelera, químicas y metálicas son altamente importadoras.

Para identificar la centralización de la oferta para cada rama, se observa que las ramas que más aportan al valor bruto de la producción son las que dominan la producción intermedia. Con este criterio, aparecen las siguientes ramas: otros

productos alimenticios elaborados, productos textiles, productos químicos, productos de la refinación de petróleo, productos minerales no metálicos elaborados, productos de base y elaborados, otros.

Las ramas que más dinamizan la producción de otras ramas son: café, granos básicos, ganadería, avicultura, productos de molinería y panadería, azúcar, otros productos alimenticios elaborados, bebidas, tabaco, textiles y productos textiles, prendas de vestir, cuero y sus productos, productos químicos, productos de caucho y plástico, productos no metálicos y no metálicos, otros.

Esta lista de ramas productivas permiten identificar los ejes de dinamismo en la economía nacional en industria ligera: el complejo alimentario y la rama textil con la característica de ser industrias ligeras.

2.3.6 Actividades comerciales

Entre los productos que representan la oferta exportable del sector industrial se destacan: calzado de cuero, tamal de elote, shorts, langosta congelada, dulce de panela, palas, frijoles rojos, velas, quesos, néctares, estuches para joyas, pan dulce, bolsas de papel, galletas y frutas congeladas.

Otros productos de exportación de origen agropecuario son: productos de consumo étnico: marañón, jocotes, mango o mamey, zapote, níspero, nance, pacaya, flor de izote, hoja de plátano, frijol rojo, chile, dulce de panela, horchata y chuco en polvo, semillas, azúcar de caña, cerveza de malta, carteras de plástico.

Sin embargo, las principales exportaciones de ES son los productos tradicionales como café, camarón y azúcar y productos no tradicionales como productos químicos e hilados y tejidos. Las exportaciones del año 2006 ascendieron a \$3,705 millones y las importaciones superaron los \$7,600 millones. Según datos del BCR, en dicho año, el déficit comercial se acercó a los \$4,000 millones. ES importó el doble de los productos que logró vender fuera del territorio, posicionándose ES en el puesto catorce en el mundo como de los países con más alto déficit comercial¹⁴.

Las importaciones de productos estadounidenses llegaron en el 2006 a \$2,712 millones y las exportaciones hacia dicho mercado fueron de \$1,980 millones¹⁵. Lo que significa un déficit comercial de dicho país. Las principales importaciones son bienes de capital, petróleo crudo,

productos alimentarios, maquinaria y productos de hierro y acero.

Los principales socios comerciales de ES, por el lado de las exportaciones son Estados Unidos de América, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Por el lado de las importaciones: Estados Unidos de América, Guatemala, México, Costa Rica, Honduras, Panamá y Japón.

2.3.7 Ventajas comparativas y capacidad competitiva del sector industria de El Salvador.

Los datos anteriores, sirven para comparar y analizar la diferencia que existe en las transacciones comerciales dado los tipos de bienes que produce cada país, de la misma forma la complejidad de esos bienes en el proceso de producción, dada la dotación de factores productivos y las



diferencias estructurales de cada economía. Estas diferencias permiten tener ideas claras sobre las ventajas comparativas y competitivas que posee un país sobre otro.

Algunas de las ventajas de los EE.UU. se derivan de las diferencias estructurales y en las disponibilidades relativas de recursos productivos, donde en términos cuantitativos su abundante riqueza mineral, es superior a la escasez y limitada explotación que presenta ES en sus escasos yacimientos, convirtiéndose en un importador neto del recurso petróleo y de algunos de sus derivados.

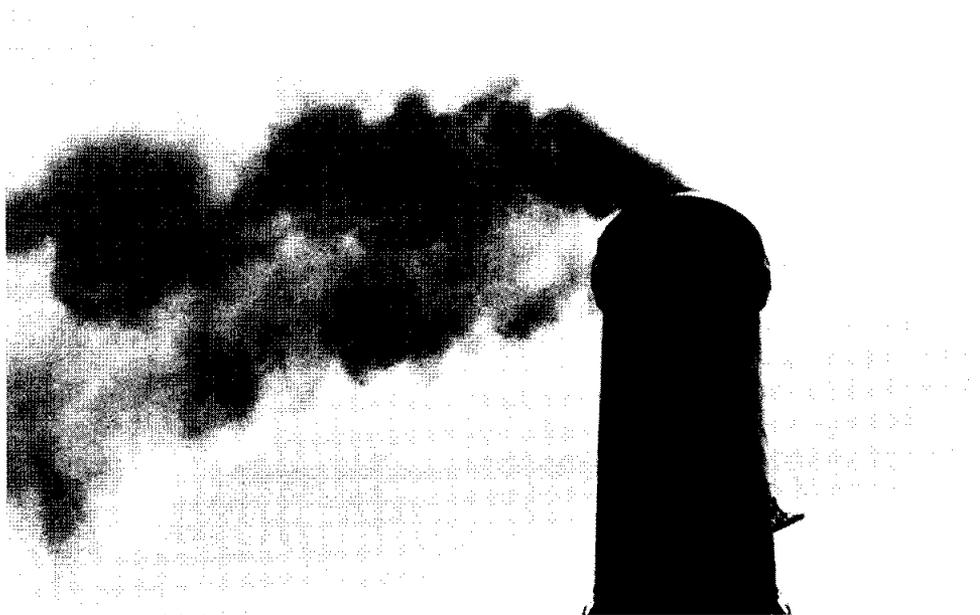
En segundo lugar las regiones industriales de los EE.UU. establecidas en distintos estados; acompañado del desarrollo de las industrias manufactureras y la diversidad de los bienes producidos; son indicadores

de ventajas comparativas y competitivas en el intercambio, contrario a ES.

Otro aspecto son los bienes producidos; que incorporan elementos tales como desarrollo científico y tecnológico, economías de escala, alto nivel de productividad, eficiencia productiva, tipo de productos, nivel de especialización, calificación de mano de obra, entre otros.

El tipo de bienes y servicios que produce la economía de EE.UU. indica que la industria es sumamente avanzada en aspectos técnicos y tecnológicos y para diferenciarlo no es necesario hacer estudios más complejos.

Las diferencias estructurales mencionadas, se convierten en factores determinantes de las relaciones con el exterior y de esta forma en motivos dominantes y de ventaja a la hora de comerciar.



Una desventaja importante de señalar para el caso del sector industria de ES, es que desde la década de los ochentas; la orientación de la política económica y sectorial, ha influido en el debilitamiento del sector y de sus ramas, en la que no se desarrollaron inversiones y proyectos productivos importantes.

Actualmente, el interés de la política económica gubernamental le apuesta al fortalecimiento y desarrollo del sector servicios con la construcción de infraestructura productiva y básica, reflejándose en la orientación, mejora y construcción de la conectividad en la red vial, consistente en una estructura conformada por un tejido de corredores que sirven para movilizar bienes y servicios, información y personas entre diferentes puntos del territorio nacional.

No obstante lo anterior, la oferta exportable de ES, presenta algunas ventajas comparativas con respecto a los EE.UU., debido a que el clima de ES le posibilita producir una variedad de bienes agrícolas clasificados como étnicos, con procesamiento industrial, convirtiéndose para algunos productores industriales en oportunidad ya que muchos salvadoreños residen en los EE.UU., cantidad importante y esto lo pueden aprovechar satisfaciendo esa demanda.

2.3.7.1 Ventajas competitivas del sector industria salvadoreño en el marco del TLC con los Estados Unidos de América.

Uno de los aspectos importantes de la mediana empresa industrial de ES es la generación de empleo. Sin embargo, la

amenaza de este sector cualquiera que sea su tamaño y/o especialidad es el rezago tecnológico; en comparación a la industria estadounidense, que se debilitará si no se reconvierte en la medida que avance el TLC¹⁶.

Una de las características de la estructura económica son los elevados niveles de desarticulación del aparato productivo, donde el sector industrial es severamente débil; debido a los bajos niveles de inversión, la alta propensión marginal a importar y principalmente a la orientación de la política económica implementada desde los años ochentas.

Otro elemento que indica la baja capacidad competitiva, es la orientación preferencial de la inversión hacia actividades de servicios que generan poco valor agregado y baja productividad.

Estas son algunas de las características, que revelan que el flujo de relaciones comerciales entre ES y los EE.UU., está dominado por las diferencias cuantitativas y cualitativas en la disponibilidad y dotación de factores productivos, que limitan elevar la competitividad de las empresas salvadoreñas y a la capacidad de sustituir las importaciones y de participar con éxito en el mercado internacional.

En cambio las ventajas competitivas del sector industria de los EE.UU. ante su socio comercial; se reflejan en el volumen y valor de las unidades producidas, en la mecanización y difusión de técnicas de producción, diversificación productiva, en la disponibilidad de recursos naturales,

riqueza mineral y energética; recursos del subsuelo; minería, entre otros.

Hay que tomar en cuenta que el TLC no se aplica entre iguales, sino entre desiguales, con importantes desproporciones y diferencias en cuanto a escasez y disponibilidad de recursos productivos, desarrollo, producción, territorio, pobreza, competitividad, población, poder de compra, marcos jurídicos e institucionales y cultura.

2.4 Algunas diferencias estructurales de El Salvador y los Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio.

Según los datos anteriores, la situación del sector industria salvadoreño, presenta algunas diferencias estructurales con respecto a los EE.UU., las cuales se manifiestan en lo siguiente:

- a. Elevados niveles de desarticulación del aparato productivo, donde el sector industrial es severamente débil. Debido a los problemas internos políticos, económicos y sociales, al descuido gubernamental y a la orientación de la política económica dirigida al fortalecimiento del sector servicios desde los años ochentas.
- b. Altos niveles y desarrollos tecnológicos con que cuenta los EE.UU., como la mecanización y difusión de técnicas científicas. Esa capacidad y disponibilidad de recursos tecnológicos, les permite obtener volúmenes significativos de bienes producidos.

Por tanto, esta ventaja tecnológica y desventaja para el caso de ES, sirve de

base para analizar que competir frente a frente con empresas estadounidenses es causa de desventaja estratégica.

Está el desarrollo tecnológico con que cuenta los EE.UU. en sus ramas industriales, es un factor de desigualdad si lo comparamos con el caso de ES, porque EE.UU. produce bienes de complejo procesamiento como la diversidad de bienes de capital, lo que impacta negativamente en los niveles de competitividad y por tanto en la capacidad de producir y comerciar.

Esa desventaja viene derivada en parte, porque en ES no existen institutos de investigación científica, tampoco vínculos universidad-empresa.

Esa ausencia de relaciones impacta en las destrezas y habilidades tecnológicas necesarias para incentivar la productividad, en función de mejorar las expectativas de crecimiento y de desarrollo económico-social.

- c. EE.UU. apoya al sector productivo con subsidios, créditos, programas de mercado para potenciar las exportaciones de productos alimenticios procesados de los distintos sectores y ramas industriales.

Esas diferencias, entre ambas economías presentan más criterios para comprender la posición de una economía, sus estructuras, sus ventajas y desventajas y las posibilidades de beneficiarse a la hora de establecer acuerdos o pactos en el intercambio comercial.

2.5. Acuerdos establecidos entre El Salvador y los Estados Unidos en las ramas textil e industria químico-farmacéutico en el marco del TLC.

Pese a las asimetrías entre las dos economías derivadas de la disponibilidad y dotación de recursos productivos tierra, trabajo, capital, tecnología, entre otros factores, ES negoció acuerdos comerciales, en ese marco desigual y con desventajas ante la economía de los EE.UU..

Para el caso de la industria textil, las cualidades y condiciones que se observan en los acuerdos para la producción y el intercambio se presenta en lo siguiente: Cualquier prenda elaborada con tela, hilaza y algodón regional ingresará al mercado de los EE.UU. gozando de arancel cero; sin embargo, para gozar de esta preferencia arancelaria, la industria textil debe cumplir con reglas específicas de origen que consisten en determinar el país al que se le atribuirá la fabricación de un producto, con el objetivo de verificar si es o no sujeto de aplicación de desgravación arancelaria en el marco del tratado.

Ante esa condición, un producto es considerado como originario de la región cuando se trate de mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes, cuando haya sido producida a partir de insumos o materiales originarios y producción de la mercancía a partir de insumos o materiales no originarios, siempre que se demuestre que el producto contiene al menos el 45% de materia originaria.

Hay que considerar que existen excepciones a la regla, permitiendo las importaciones de algunos productos como calzado, lápices y hierro sin que cumplan con la regla de origen¹⁷.

Nominalmente, todos los productos sometidos a este régimen gozan de la exclusión de aranceles, tal como se dispone en el TLC que en su mayoría permiten importar la fibra para procesarla localmente, posteriormente elaborar la hilaza, la tela y finalmente confeccionar la prenda.

Un aspecto importante de señalar, es que el 99.73% de los productos industriales salvadoreños tienen la posibilidad de entrar sin impuestos a los EE.UU., abarcando el 100% de productos que actualmente se exportan, versus el 77.97% de los productos industriales de los EE.UU.¹⁸.

Algunos de los productos que se ven beneficiados con el TLC son los elaborados con algodón, porque permite exportar prendas de vestir producidas con tela salvadoreña sin impuestos de entrada (cadena de textil y confección) y las máquinas aparatos y artefactos mecánicos.

Por tanto el ámbito es amplio en la cobertura del rubro textil, ya que existe un acceso libre para los productos que cumplan con los requisitos establecidos con el tratado. En cuanto a las reglas de origen, la regla de fibra para tejidos de punto e hilos de coser tiene que ser totalmente obtenido utilizando materias primas de Centroamérica o de los EE.UU..

Todos los productos textiles y de la confección ingresarán al mercado de los EE.UU. con cero arancel desde el primer día de vigencia del TLC, lo cual genera enormes posibilidades de crecimiento para este sector. Sin embargo al revisar el listado arancelario de compras tanto de algunos bienes finales como de algunos insumos y materias primas utilizados por este sector en las categorías de desgravación: A, B, C, G y M; se observan bases arancelarias que oscilan desde 5% hasta el 25%¹⁹.

En el Cuadro No.1, se presentan las categorías de desgravación, las compras

que realiza Los EE.UU. a ES; en el cual pueden observarse aranceles más bajos en algunos bienes finales, materias primas e insumos.

Para el caso del sector de la industria química-farmacéutica, se presenta la lista de desgravación arancelaria entre ambos países; en la cual se muestra el número de bienes que exportará cada uno de los países y las categorías de desgravación.

El porcentaje de productos restantes, se desgravará en periodos de cinco y diez años y en algunos casos la desgravación es

Cuadro No.1
LISTA ARANCELARIA ESTADOS UNIDOS – EL SALVADOR
Industria Químico-farmacéutica

CATEGORIAS DE DESGRAVACION	EL SALVADOR No. BIENES COMPRADOS A LOS ESTADOS UNIDOS	ARANCEL BASE	ESTADOS UNIDOS No. BIENES COMPRADOS A EL SALVADOR	ARANCEL BASE
A	76	Desde 1, 5, hasta 10%	1,250	Desde 0.1 hasta 6.5%
B	46	5, 10 y 15%	0	
C	67	5, 10 y 15%	0	
D	0		0	
E	0		0	
F	0		0	
G	716	Libre	515	Libre
H	0		0	
M	4	15	0	
N	0		0	
O	0		0	
P	0		0	
Q	0		0	

Elaboración propia. Con base a datos del Tratado de Libre Comercio y la lista arancelaria de ambos países.

menor en los primeros años y mayor al final del plazo.

Las categorías y plazos de desgravación que presenta el Cuadro No.1, se explican a continuación:

A: representan aquellos productos que serán eliminados íntegramente y quedan libres de arancel aduanero a partir de la entrada en vigor de este Tratado.

B: Productos que serán eliminados en cinco etapas anuales iguales, comenzando el 1 de enero del año uno (libres a partir del 1 de enero del año 5)

C: Productos que serán eliminados en diez etapas anuales iguales, comenzando el 1 de enero del año uno (libres a partir de 1 de enero del año 10).

G: Productos que continuarán recibiendo un tratamiento de libre comercio.

M: serán eliminados en diez etapas. A partir de la fecha en que el tratado entre en vigor, los aranceles se reducirán en 1% anual hasta el 1 de enero del año dos.

A partir del 1 de enero del año tres los aranceles se reducirán en un ocho por ciento adicional anual hasta el año seis.

A partir del 1 de enero del año siete los aranceles se reducirán en un 10% y 6% adicional anual (libres a partir del 1 de enero del año 10).

En el mismo cuadro, puede observarse la desigualdad en cantidades y la irregularidad en la capacidad de compra de ambos países.

Hay que hacer notar que los aranceles varían de 0.1%, 1.5, 1.7, 3.0, 3.4, 3.7, 4.2, 5.5, hasta 6.5% dependiendo del tipo de producto.

Además, que en el TLC no se están comprando por parte de los EE.UU. toda esa cantidad de bienes.

Por tanto, hay que ver que la canasta de bienes que compra ES, de las categorías A, B, C y M están en su mayoría gravadas, por lo que es un indicador de desventaja para el caso de ES; contradiciendo lo que se dice anteriormente.

Mientras que los EE.UU. compra en su mayoría solo bienes de la canasta A, y otro tipo de productos que son necesarios para la industria de este sistema económico, bienes como: fluor, cloro, bromo, yodo; cloruros, oxiclорuros, yoduros, óxidos, hidróxidos, óxidos e hidróxidos de cromo; cloratos y percloratos, bromatos, yodatos y peryodatos, entre otros que están libres de aranceles.

Lo que significa que entrar al mercado estadounidense no es tan fácil para una parte importante de medianos empresarios salvadoreños pertenecientes a este sector y rama productiva.

Sin embargo la entrada de productos estadounidenses al mercado salvadoreño no presentan mayores barreras.

Cabe mencionar que según la lista, muchos de los productos que son necesarios y que más demandan las industrias del sistema económico de los EE.UU., están libres de aranceles; es decir, aquel tipo de productos

que no se producen a gran escala en la economía salvadoreña.

Como se analiza anteriormente, para el caso de ES, las ramas de mayor peso relativo en el consumo intermedio garantizan el suministro para el valor bruto de la producción; ramas estratégicas en la estructura productiva salvadoreña.

Pero con la cualidad de que la mayoría de insumos y materias primas que utiliza son importados, lo mismo el origen de la maquinaria y equipo ya que son de origen extranjero, situación que pone en desventaja a estas ramas industriales debido a los altos costos que representa la importación de este tipo de bienes.

2.5.1 Experiencia comercial de El Salvador y los Estados Unidos antes y durante el TLC.

El TLC en ambos países, tiene entre sus objetivos fundamentales estimular la expansión y diversificación del comercio en la región, eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios, promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio, aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión y hacer valer los derechos de propiedad intelectual²⁰.

Dado que se trata de objetivos planteados de manera oficial, debe tenerse en cuenta que el cumplimiento está sujeto a diversos factores como la voluntad política de los gobiernos, las condiciones económicas de

los países y las coyunturas de aplicación de las normas dispuestas por el tratado.

El Salvador fue el primer país del área centroamericana, en ratificar el TLC. Según datos del Ministerio de Economía y el Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA), más del 50% de las exportaciones salvadoreñas tienen como destino el mercado de EE.UU.; mientras que más del 60% de lo que ES compra al mundo proviene de los EE.UU.²¹.

Las exportaciones hacia los EE.UU. para el año 2004, fueron según el BCR, de \$1,621 millones de dólares; mientras que las importaciones procedentes de ese país, fueron de \$2,174 millones. Para el 2005 las exportaciones disminuyeron en \$1,819 millones de dólares y las importaciones aumentaron en \$2,466 millones de dólares.

Con TLC, el déficit comercial no ha variado mucho. Es decir, que a pesar de que se habla mucho por parte de las instituciones gubernamentales de los beneficios generados por este tratado, hasta este momento del pacto comercial no se ven los frutos esperados²².

En términos generales se observa en el cuadro No.2, que al comparar el año 2005, cuando no había TLC, con el 2006 y 2007, las exportaciones cayeron en \$32 millones y las importaciones crecieron en \$162 millones, o sea, que hoy El Salvador vende menos a EE.UU. y compra más a ese país²³. El saldo comercial es más favorable para EE.UU. que antes del TLC.

Cuadro No. 2
Comercio de El Salvador con Estados Unidos de Norte América
(En millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO COMERCIAL
2005	1,819	2,466	-647
2006	1,980	2,712	-732
2007	2,023	3,091	-1,068

Elaboración propia con datos del BCR.

Un aspecto importante a destacar, es que según datos del BCR, las exportaciones salvadoreñas no se diversificaron, pues el 80% se concentró en cuatro rubros tradicionales: café, azúcar y derivados, productos de pescados y mariscos. En el año 2005 esos productos habían aportado el 81% del total exportado.

Según el cuadro No.3 en el 2006 las exportaciones de bienes industriales cayeron 2% y las importaciones crecieron 4% ampliando el déficit comercial.

En el año 2007, las exportaciones de bienes industriales cayeron en 1.2%. La reducción no fue tan alta porque aumentó en \$142 millones la venta de alcohol etílico proveniente de Brasil y se reexporta a los EE.UU. aprovechando una cuota otorgada por el TLC. Las importaciones también bajaron debido a la menor compra de telas por parte de las industrias maquiladoras.

Cuadro No. 3
Comercio de bienes industriales de El Salvador
con Estados Unidos de Norte América
(en millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO COMERCIAL
2005	1,890	2,688	- 798
2006	1,847	2,907	- 1060
2007	1,824	2,741	- 917

Fuente: Tomado del artículo: El Salvador: Promesas y fracasos del TLC con Estados Unidos. Por: César Augusto Sención. Fecha de publicación: 27/03/08

La situación anterior, demuestra que hasta este momento, no se ha cumplido uno de los objetivos fundamentales de este tratado; que es el de ampliar la oferta de bienes exportables y de esa forma las posibilidades de crecimiento y desarrollo económico de los países, de los sectores productivos y de elevar el nivel de empleo.

Vale mencionar que la balanza comercial de ES con respecto a los EE.UU. está fuertemente determinada por la producción de bienes maquilados. Donde el total de exportaciones de ES hacia los EE.UU. en más del 88% son bienes maquilados, que corresponde casi en su totalidad a prendas y complementos de vestir en un 78%. Mientras que por el lado de las importaciones, destacan también, las prendas y complementos de vestir. En el año 2006, las importaciones crecieron en los tipos de bienes intermedios y de capital.

En términos específicos, por el lado de las exportaciones de la industria químico-farmacéutica, los principales productos además del alcohol etílico fueron los medicamentos preparados.

Para el año 2006, las exportaciones totales de esta rama alcanzaron \$58.2 millones. Para el año 2007²⁴, las exportaciones fueron de \$63.4 millones incrementando 9% con respecto al año anterior. Los principales destinos de las exportaciones de productos farmacéuticos se presentan en el orden de importancia, en el cuadro siguiente.

Cuadro No.4
Principales destinos de las exportaciones de productos farmacéuticos

PAIS	Año 2006 Valor en millones de \$	Año 2007 Valor en millones de \$
Guatemala	15.40	16.40
Honduras	11.40	11.20
Nicaragua	7.40	9.80
Panamá	6.20	10.60
Costa Rica	5.20	4.30
República Dominicana	4.50	3.60
México	3.10	3.10

Elaboración propia con base a datos del Informe económico 2007. De la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI).

Puede observarse que a más de un año de TLC con los EE.UU., el mercado de éste país todavía no asimila y arroja los resultados

esperados con el intercambio; es decir, no es relevante el pacto comercial y que es insignificante el comercio de los productos salvadoreños. Un factor que ha incidido es que la industria farmacéutica salvadoreña enfrenta una fuerte competencia con los medicamentos exportados, ya que se registra una importación de \$137 millones de dólares.

Las exportaciones hacia los EE.UU., no son relevantes, pero si lo son las importaciones, ya que según el cuadro No.5, ES compra a los EE.UU., cantidades importantes de bienes.

Cuadro No.5
Principales países de procedencia de las importaciones de productos farmacéuticos (en millones de dólares)

PAÍSES	Año 2006	Año 2007
México	19.6	25.8
Estados Unidos	24.3	21.0
Alemania	13.8	16.1
Guatemala	14.4	12.6
Suiza	9.6	8.7
Colombia	6.0	7.8
Francia	5.2	6.1
España	5.5	4.7
Brasil	4.0	4.2

Elaboración propia con base a datos del Informe económico 2007. De la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI).

Con TLC, las importaciones para el caso ES-México, han sufrido un aumento de 6.2 millones de dólares; mientras que con los EE.UU. se han reducido en \$3.3 millones de dólares, indicando una disminución muy leve en contexto de intercambio comercial.

En cuanto al saldo de la balanza comercial de productos farmacéuticos, éste registra un saldo negativo de \$73.6 millones en enero-agosto de 2007²⁵.

Sin embargo, la industria de productos químicos, es una de las actividades industriales que mostraron mayor dinamismo en el 2007; ya que las exportaciones de dicha rama crecieron en 8.3% en el período enero-agosto de ese mismo año.

Entre los principales productos exportados están: Abonos minerales o químicos fosfatados, preparaciones de belleza y otros cosméticos; y las exportaciones de masilla y otros productos utilizados en pintura.

Una característica de estas exportaciones es su valor insignificante y se destinan en mayor proporción a Honduras; tal como lo muestra el Cuadro No.6.

Cabe mencionar que la industria nacional se enfrenta a la competencia de otros países por medio de las importaciones de productos.

La balanza comercial de productos químicos se mantiene desfavorable, aunque el saldo negativo se ha reducido ya que ha pasó de \$129 millones a \$100 millones de dólares.

Cuadro No.6
Principales destinos de las exportaciones de preparaciones de belleza y otros cosméticos

PAÍSES	AÑO 2006 Valor en millones de \$	AÑO 2007 Valor en millones de \$
Guatemala	0.17	0.3
Honduras	0.035	0.065
Nicaragua	0.044	0.06
Estados Unidos	0.029	0.052

Elaboración propia con base a datos del Informe económico 2007. De la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI).

Los principales productos químicos importados son:

Perfumes y aguas de tocador, preparaciones para afeitar o para antes o después del afeitado, desodorantes corporales; preparaciones para higiene bucal o dental incluidos los polvos; mezclas de sustancias odoríferas y mezclas a base de una o varias de éstas sustancias; preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto medicamentos; aceites esenciales incluidos los concretos o absolutos, resinoides; preparaciones capilares y las demás pinturas y barnices.

La industria textil, es una de las ramas principales de la producción nacional, las exportaciones en el período enero-agosto de 2006 y 2007, pasaron de \$36.6 a \$37.9 millones de dólares.

Los principales productos de exportación son: hilados de algodón, con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, sin acondicionar la venta al por menor; tejidos de punto teñidos; mezclas exclusivas o principalmente con fibras discontinuas de rayón viscosa; tejidos de fibra sencillos discontinuas; tejidos de hilados de filamentos sintéticos y tejidos de punto de anchura.

El principal destino de la exportación de hilados de algodón, es Guatemala, representando el 50% de la exportación total de este producto, otros mercados importantes son México y Honduras.

El segundo producto de importancia son los demás tejidos de punto, aunque para el año 2007 a experimentado una reducción.

En el caso de las importaciones de productos textiles, se registra un monto de \$45 millones en el periodo enero-agosto de 2007, menores a las realizadas el año anterior. Esa caída de las importaciones se debe a una reducción en las importaciones de hilados de algodón de fibras sencillas provenientes de los Estados Unidos.

Siempre en el mismo año, los principales productos textiles que el país importa son: Hilados de filamentos sintéticos, con un valor importado de \$15.9 millones de dólares, monto menor que el importado el mismo periodo en el 2006.

Entre los productos importados de los EE.UU., se destacan los poliésteres; hilados de algodón, se han importado \$10 millones de dólares que en relación al 2006.

El tercer principal rubro de productos textiles importados son los tejidos especiales, superficies textiles con mechón insertado, encajes, tapicería, entre otros.

La balanza comercial de textiles es deficitaria en el periodo enero-agosto de 2007, por \$7.1 millones de dólares, menor al déficit registrado en el 2006²⁶.

La industria de la confección ha enfrentado en los últimos años la fuerte competencia de China, impacto que se refleja en la evolución de las exportaciones del sector (sin incluir maquila), las cuales han sufrido disminución de \$3.6 millones en el periodo enero-agosto de 2007 con respecto al año anterior; pasando de \$43 millones a \$39.4 millones, lo que equivale a una caída en términos porcentuales de 8.4%

Los principales productos exportados de la rama de la confección son: toallas, camisas y camisetas de mujeres o niñas y camisetas, calzoncillos y pijamas para hombres. Representando en conjunto el 50% del total de las exportaciones.

El principal destino de exportación para las toallas es EE.UU., pero se destacan las exportaciones a Guatemala. Por otra parte, las importaciones de productos de la confección crecieron en el 2007 con respecto al año anterior.

Entre los principales productos importados destacan los trajes sastres, conjuntos sacos, vestidos; el 45% de estas importaciones proceden de Panamá.

La balanza comercial de estos productos, no sólo se mantiene negativa, sino que también el saldo deficitario va aumentan-

do, pasando de \$25.3 millones en enero-agosto de 2006 a \$38.7 millones en el 2007.

2.5.2 Experiencia comercial de El Salvador en el marco de tratados de libre comercio con otros países²⁷.

Como resultado a los datos anteriores, se presenta en este apartado un panorama de las transacciones y saldos comerciales del último quinquenio, aunque no se trata de extenderse en las experiencias comerciales

de ES con otros países, como el de la integración centroamericana de los años sesentas, sino de conocer experiencias comerciales recientes con países que presentan condiciones semejantes o mejores a la economía de ES como son: México, Chile, República Dominicana, y Panamá.

En el caso de México, desde el año 2001 la balanza comercial presenta un saldo desfavorable, las importaciones con este

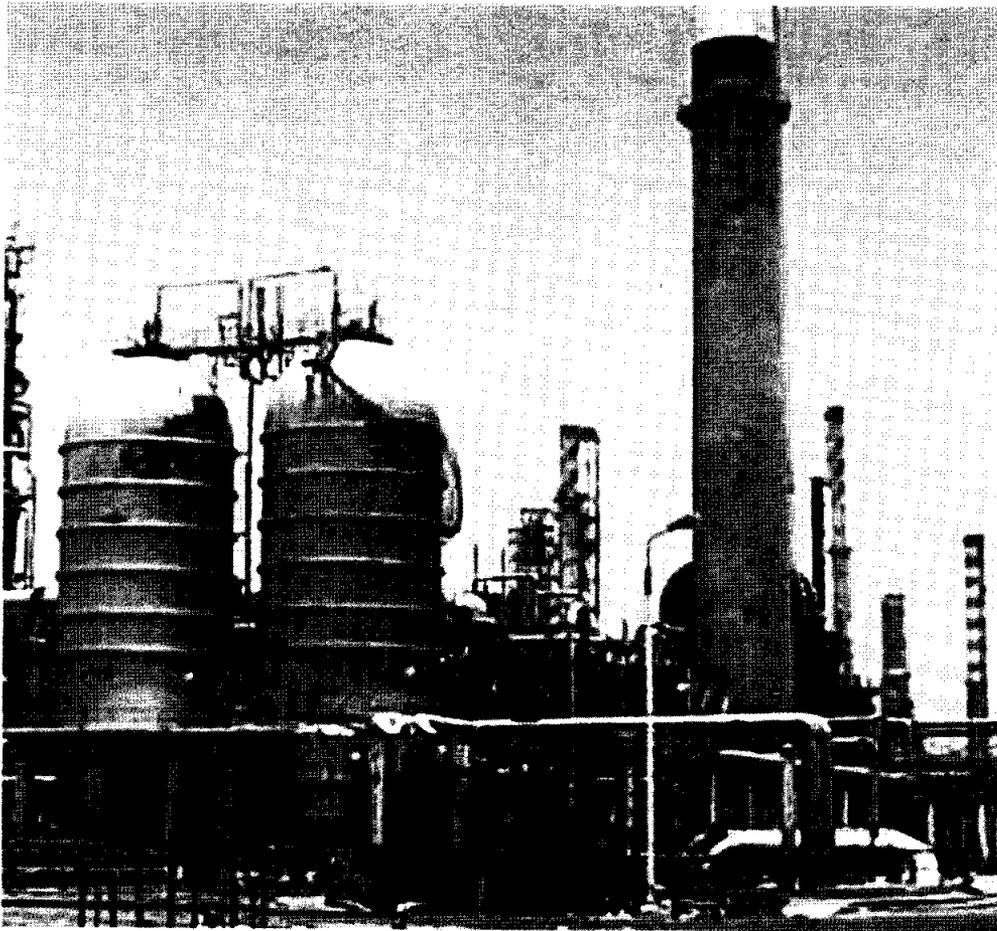


país fueron de \$313.8 millones en comparación a las exportaciones de \$26.1 millones. En el 2004, se incrementan sensiblemente las importaciones (\$374 millones) y levemente la exportaciones (\$37.7 millones)²⁸. Basta con desarrollar unos cálculos simples para apreciar que las importaciones han crecido más que las exportaciones.

La experiencia comercial con Chile es más significativa en cuanto a la brecha entre las

exportaciones e importaciones. Para el año 2001, las exportaciones alcanzaron \$1.9 millones, mientras que las importaciones \$16.0 millones. En el 2004 las importaciones llegaron a \$73.7 millones y las exportaciones \$3.0 millones.

Con estas dos experiencias comerciales se puede apreciar el comercio desfavorable de ES debido a que estos países cuentan con más niveles de competitividad y que ES en los últimos años se ha convertido en un



importador neto, que no tiene capacidad productiva para sustituir importaciones.

Con República Dominicana y Panamá la situación es diferente respecto a la experiencia con México y Chile. Con República Dominicana las exportaciones para el año 2001 alcanzan un valor de \$12.4 millones y las importaciones \$1.3 millones; para el 2004 las exportaciones suben a \$25.2 y las importaciones a \$3.7 ampliándose el saldo de la balanza comercial. Con Panamá, en el año 2001, las exportaciones fueron de \$50.0 millones, mientras que las importaciones de \$6.8 millones; Para el 2004 las importaciones subieron a 6.7 millones y las exportaciones bajaron a \$42.4 reduciéndose la balanza comercial.

2.5.3 Algunas consecuencias negativas sobre el saldo comercial de El Salvador en el marco del los Tratados de Libre Comercio

Tal como establece un estudio sobre competitividad de los sectores productivos salvadoreños, la contribución de la productividad al crecimiento económico ha sido casi nula durante la segunda mitad del siglo XX²⁹.

Un crecimiento limitado por la falta de desarrollo tecnológico, asociado al fuerte flujo de las remesas familiares que le dan sustento a la economía; trae como consecuencia competir en los mercados internacionales en condiciones económicas iguales a la de los años noventas; es decir, una situación de poca competitividad, debido a la baja productividad, con coyuntura adversa para el caso de los términos de intercambio, con la caída de

los precios del café y de los productos textiles y el aumento de los precios del petróleo.

Como si fuera poco, ES crece menos que los vecinos centroamericanos, aunque haya algunas proyecciones optimistas con la entrada del TLC.

En el ámbito externo obstaculiza el crecimiento económico del sector industria, el aumento del precio del petróleo, la competencia China y otros aspectos comerciales y formales con la Organización Mundial del Comercio (OMC). Entre los aspectos internos que obstaculizan el crecimiento del sector industria es la inestabilidad política, el déficit fiscal que oscila en 1,5% del PIB y las limitaciones para frenar los niveles de consumo³⁰.

En cuanto a la competitividad de los sectores productivos de ES, se hace constar su bajo nivel, en primer lugar porque, para ser competitivo primero hay que ser productivo.

Si bien es cierto que en el comercio internacional los participantes obtienen ganancias, también es cierto que estas se van a obtener, siempre y cuando existan ventajas comparativas y competitivas; pero tal como se puede observar, ES no tiene suficientes ventajas comparativas y competitivas con respecto a la economía de EE.UU..

Uno de los factores que indican la desventaja entre ambos países, es que el comercio generado no es entre bienes similares; es decir, bienes industriales y tecnológicos por bienes que no tienen

procesamientos de producción complejas, respecto a los tipos de insumos y bienes industriales demandados por los EE.UU., ES no posee ni tiene la capacidad de producirlos, debido a que los sectores productivos salvadoreños no gozan de tecnología suficiente y avanzada para poder competir y suplir este tipo de demanda.

Por tanto, esa relación comercial, enmarca la existencia de desventajas comparativas y competitivas expresándose en la producción y tipo de bienes nacionales; debido al rezago tecnológico existente, lo que posibilita a que no se produzca a costos de oportunidad menores como se le facilita producir a los EE.UU.. Y son estas diferencias de costos de oportunidad y ventajas comparativas las que posibilitan generar ganancias en el comercio internacional.

Otro aspecto importante de hacer notar es que el comercio entre ambos países no es equilibrado, ya que ES exporta menos e importa más, posicionando a el país en una situación de consumista. Como es conocido, los sectores productivos de los EE.UU. tienen acceso a la mejor tecnología disponible para producir una gama de bienes, a la par de esta ventaja, se deduce que los trabajadores de las industrias son tecnificados y de esa forma más productivos.

Sumado a lo anterior, el sector industria de los EE.UU. recibe beneficios en subsidios y protección por parte del gobierno. En el caso de los subsidios, el gobierno paga una cantidad a los productores dependiendo del nivel de producción. Al

subsidiar las actividades de los sectores productivos, el gobierno estimula a que las decisiones privadas se tomen considerando el interés público.

Además de esto los cambios tecnológicos le han brindado otras ventajas adicionales, ya que acrecientan las ventajas comparativas y competitivas de los EE.UU. como lo es el satélite, lo que le ha permitido desarrollar las comunicaciones globales en una escala mayor.

PARTE III

SITUACIÓN DE LA MEDIANA EMPRESA DE EL SALVADOR EN EL MARCO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO. CASO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y QUIMICO-FARMACEÚTICO

3. Aspectos generales

Las situaciones de ventaja o desventaja comparativa y competitiva del sector industria salvadoreño ante el estadounidense señaladas anteriormente, sirven de base para el presente análisis. A sabiendas que el sector industrial de los EE.UU. es altamente competitivo en comparación del salvadoreño; y para no exceder en el razonamiento realizado, este apartado, se limita al análisis cualitativo de la mediana empresa salvadoreña, en las ramas textiles y químico farmacéutico.

Se centra el análisis, en las cualidades y características estructurales de la empresa, en cuanto su desarrollo organizacional, producción, mercadeo y venta, de exportaciones, financiera y contable, de personal, entorno empresarial y

capacitación y asistencia técnica. Esas cualidades se detallan con el objeto de tener elementos de análisis de algunos factores críticos que limitan la competitividad de la mediana empresa industrial salvadoreña.

3.1 Situación actual del sector industrial salvadoreño ante el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América

En este apartado se realiza un análisis de la situación económica actual del sector industrial salvadoreño y se centra en la mediana empresa textil y químico farmacéutico, debido a que en el capítulo anterior se detalla en términos generales la situación de cada sector, con el objetivo de hacer relevante las ventajas y desventajas

comparativas y las diferencias estructurales de los productores salvadoreños ante los estadounidenses.

Según los datos del capítulo anterior, las condiciones en que operan los productores salvadoreños, son consideradas condiciones de desventaja, derivadas en parte de los problemas estructurales y de disponibilidad de recursos que padecen algunos de los sectores y ramas productivas de la economía.

3.2 Importancia de la mediana empresa salvadoreña.

Se aclara que no se considera objeto de estudio a la gran empresa, debido a que a diferencia de la mediana presenta mejores condiciones económicas como los



siguientes: tenencia de recursos financieros, acceso a todos los activos productivos, posee experiencia, invierte, tiene contactos en el extranjero, tiene acceso oportuno a la información, exporta, importa, conoce los mercados internacionales, posee recursos tecnológicos, goza en forma directa e indirecta de las políticas económicas del gobierno.

Empresas como: CESSA, ADOC, IMACASA, INDUSTRIAS LA CONSTANCIA, INQUIFAR, PRODUCTOS ALIMENTICIOS SELLO DE ORO, GRUPO SIGMA/Q, GRUPO IBERPLASTICK GARBAL, ASICARNE, GRUPO LIZA, BOCADELI, TEXTILES LOURDES, son ejemplo de ello³¹.

Además, que ES logra un tratamiento preferencial en materia arancelaria para la producción de cemento, cerveza, azúcar, importación de vehículos y líneas aéreas, actividades controladas por estructuras monopólicas y oligopólicas. El resto de actividades productivas tienen escasa o nula relevancia en las negociaciones.

De esa misma forma, las grandes empresas controlan un importante entramado económico de algunas ramas con potencial de beneficiarse con el TLC como las industrias alimenticias, papel, cartón y sus derivados, industrias químicas y medicamentos, industria textil y de confección, servicios industriales de maquila, azúcar, bebidas y las industrias plásticas.

Por esta razón, en este capítulo, se presenta elementos que se enfocan a la realidad económica de la mediana empresa industrial y de esa forma se explica en

términos cualitativos las posibilidades en cuanto a ventajas comparativas y competitivas, así como diferencias con la industria de los EE.UU..

En primer lugar se mencionan, algunos aspectos que la caracterizan; en segundo lugar, un antecedente general de la situación económica de los sectores productivos principalmente el sector industria de la mediana empresa realizada en 1992, por la Asociación Salvadoreña de Industriales de El Salvador (ASI); en tercer lugar, los resultados de una encuesta realizada por el Ministerio de Economía en 1998, donde describe la situación de la mediana empresa y por último un diagnóstico o situación económica actual de los sectores industria textil y farmacéutica.

Se destaca como sujeto de análisis a la mediana empresa industrial porque, dentro del contexto de globalización, las medianas empresas se convierten en uno de los motores principales para el crecimiento de la inversión, del empleo y para el desarrollo de la competitividad, realidad que confirman diversos estudios y experiencias en distintos países y además por su contribución al PIB, aspectos que evidencian la importancia del sector en la economía.

En la generación de empleo, el sector asimila una parte importante de la Población Económicamente Activa (PEA). Tomando en cuenta lo anterior y enfocándonos a un mercado en el que el cambio de reglas del juego se efectúa de manera rápida, es necesario un diagnóstico que facilite la comprensión dentro de la economía globalizada y en especial en el marco del TLC.

3.2.2 Características de la mediana empresa salvadoreña

El impacto económico de las empresas puede determinarse por su contribución a la producción, el empleo, los ingresos, la inversión, las exportaciones y otros indicadores económicos de importancia. Estudios e informes regionales han confirmado que las medianas empresas tienen las siguientes características:

Una gran mayoría de trabajadores labora en empresas de pequeña escala, particularmente en industrias familiares; contribución significativa a la producción total en el sector manufacturero, están ubicadas en áreas rurales, donde las industrias artesanales y caseras constituyen una fuente importante de empleo.

Utilizan relativamente menos material y equipo importado; constituyen la fuente principal de productos nuevos e innovadores. En cuanto al capital, este es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad. Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa, su administración es empírica. Utiliza maquinaria y equipo aunque se apoyan más en el factor trabajo que en el capital.

Dominan y abastecen un mercado amplio aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el internacional. Están en proceso de crecimiento, aspirando a ser gran empresa.

Obtiene algunas ventajas fiscales por parte del Estado.

3.3 Estudios recientes sobre la mediana empresa industrial salvadoreña

La industria manufacturera en ES, en términos generales cuenta con más de 50 años de experiencia en el desarrollo de sus actividades, siendo los sectores de la industria textil y química-farmacéutica una de las ramas con una trayectoria de aproximadamente 30 años de operación.

Un estudio realizado por la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) en 1992, señala que el tipo de producción de la mediana empresa en el área de tecnología utilizada, 35% de las empresas manifestaba que hacía uso intensivo de mano de obra y 18% intensiva en el uso de capital.

En las deficiencias del equipo detectadas, el 34% de las empresas entrevistadas manifiestan la falta de repuestos, 20% en el manejo delicado, 16% falta de estabilidad y 15% obsolescencia, entre otras deficiencias de importancia.

En relación a la fuente inicial de tecnología adquirida, la mayoría es de origen extranjero: específicamente el de proveedores de maquinaria y equipo, el 12% de origen multinacional y el 11% proveedor de materia prima. En el mismo orden el 22% por parte del proveedor de maquinaria y equipo y el 6% la materia prima. En cuanto a los sistemas de información utilizada el 47% son de uso manual, 21% mecanizada y 32% ambos. El 54% de la planificación utilizada es de tipo formal, 45% informal y 1% ninguna. La capacitación de personal de la mediana empresa, el 34% manifiesta que es de tipo formal, 63% informal y 2% no se capacita.

Según los resultados de una encuesta económica realizada por el Ministerio de Economía correspondiente a 1998, se describe el comportamiento del sector de la mediana empresa y sus características, en la cual se detalla la siguiente situación: la tecnología utilizada por las empresas era de 47% tanto en el uso de mano de obra y de capital, 35% intensiva en mano de obra y 18% en uso de capital.

El equipo utilizado en la producción, 69% sostiene que moderado, 20% y 12% alta. Las deficiencias en el equipo entre las más relevantes estaban: 24% falta de repuestos, manejo delicado 20%, obsoleto 15%, operación defectuosa 10% de las empresas.

La fuente inicial de tecnología, 41% de las empresas manifiestan que los proveedores de maquinaria y equipo son de origen extranjero y 22% de origen nacional.

Los sistemas de información utilizada por la mayoría de las empresas entrevistadas eran 47% manuales, 21% mecanizadas y 32% ambos. Tipo de planificación utilizada; 54% de tipo formal y 45% informal. Capacitación de personal 63% de tipo informal y 34% de tipo formal.

Un aspecto importante a considerar de la mediana empresa es que el destino de su producción, para 1997 era el siguiente: 80.7% al mercado interno, Centro América 7.6%, EE.UU. 4.4%; México 0.1% y el resto del mundo 7.2%.

Para 1999 el 94.0% de las ventas de la mediana empresa fueron para el mercado interno. Hacia el área metropolitana 60.0%; hacia otras áreas y 34.0% y al mercado externo 6.0%

La mediana empresa salvadoreña tiene la característica fundamental de conceder créditos a sus clientes, para 1997 el 86.4% de las empresas realizan este tipo de financiamiento; y para 1999 el 71.2% en comparación con la pequeña y gran empresa³².

Para el año 2001³³, debido al poco conocimiento que se tiene en El Salvador, sobre esta rama industrial, la Junta directiva de Las Industrias Químicas Farmacéutica (INQUIFAR) decidió realizar un estudio del sector, el cual contiene un análisis estadístico del comercio, producción, mercado aparente y otros aspectos relacionados a la situación de la industria.

Los resultados del estudio son entre otros y los de más relevancia los siguientes: 100% de los laboratorios hacen estricto control de calidad, el 91% expresó que los precios a que venden sus productos son menores o iguales a los importados.

El 22.86% son medianas empresas, ya que emplean entre 40 a 59 empleados. El 67% de las empresas tiene producción semiautomática, el 63% exportan sus productos; el 59% su principal mercado es Centro América; el 78% de los trabajadores son calificados.

En cuanto a problemas y riesgos del sector, 97% de las empresas le afectan la situación económica del país; al 93% le afectan las decisiones del gobierno; 64% expresa que la situación económica imperante genera menores ventas; el 54% sostiene que el problema principal es de mercado; 31% menciona que el principal riesgo del sector es la competencia desleal.

El 95% de las empresas trabaja como sociedad anónima; 91% dice que sus productos son iguales a los estándares internacionales, 97% no tiene conflictos laborales, 100% de las empresas no tienen sindicato.

3.4 Situación actual de la mediana empresa de la industria textil y químico-farmacéutica de El Salvador en el marco del Tratado de Libre Comercio.

Resultados de estudios relacionados con el sector industria química-farmacéutica, presentan que los problemas y la situación del sector se concentra en los siguientes aspectos estructurales:

- a) desarticulación sectorial,
- b) marginación y exclusión de la política económica,
- c) escasez, obsolescencia y baja tecnología,
- d) baja productividad e incapacidad para suplir la demanda interna,
- e) problemas de acceso a crédito,
- f) incumplimiento de algunas medidas sanitarias para algunos productos agropecuarios,
- g) falta de apoyo gubernamental (como los subsidios), h) escasez de técnicas avanzadas de producción,
- i) falta de innovación y de opciones creativas,
- j) insumos caros.

Tomando como base los antecedentes y actividades productivas de los productores industriales y para tener una mejor

perspectiva sobre la situación económica de los sectores en estudio, y referente a las ventajas comparativas y competitivas en el marco del TLC con los EE.UU.; se analiza cuantitativa y cualitativamente la situación actual que enfrenta el sector de la mediana empresa del Área Metropolitana de San Salvador, en las áreas siguientes: organizacional, producción, mercadeo y venta, de exportaciones, financiera y contable, de personal, entorno empresarial y capacitación y asistencia técnica.

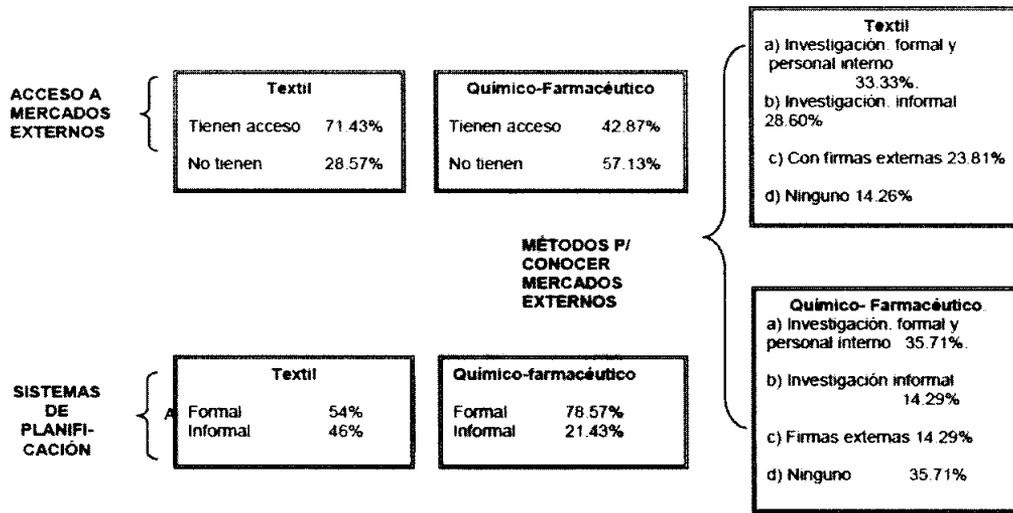
Específicamente la situación de la industria textil y química-farmacéutica que son los sectores más desarrollados y modernos del sector de la mediana empresa salvadoreña. Los elementos de análisis y los resultados de esta investigación también son considerados comunes y críticos para otros subsectores y ramas del sector industria.

Los mapas conceptuales siguientes presentan, un panorama en el cual se señalan algunos indicadores de competitividad de los sectores industria textil y químico-farmacéutico de El Salvador en el marco del tratado de libre comercio con los Estados Unidos de América; donde muchas industrias se organizan de manera diferente, distinguiéndose no solo por su tamaño, sino también por la complejidad de su estructura jerárquica y los niveles gerenciales que integran la organización de la empresa.

Las áreas en las que se explican los distintos indicadores son: Áreas organizativa, de producción, mercadeo y ventas, de exportaciones, financiera contable, de personal, entorno empresarial y de asistencia técnica.

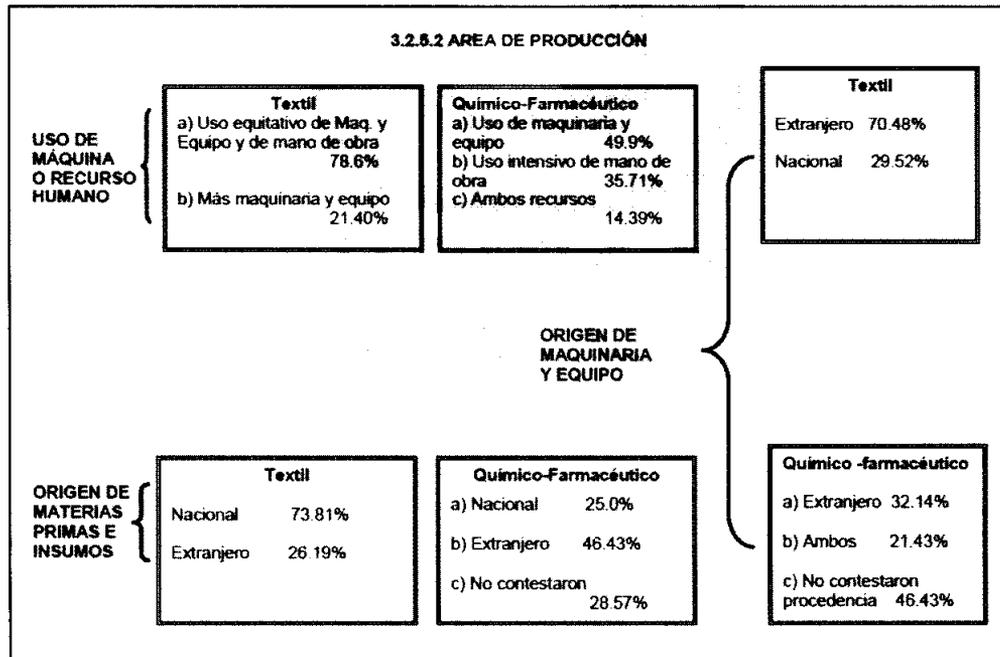
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LOS SECTORES INDUSTRIA TEXTIL Y QUIMICO FARMACEÚTICO DE EL SALVADOR EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

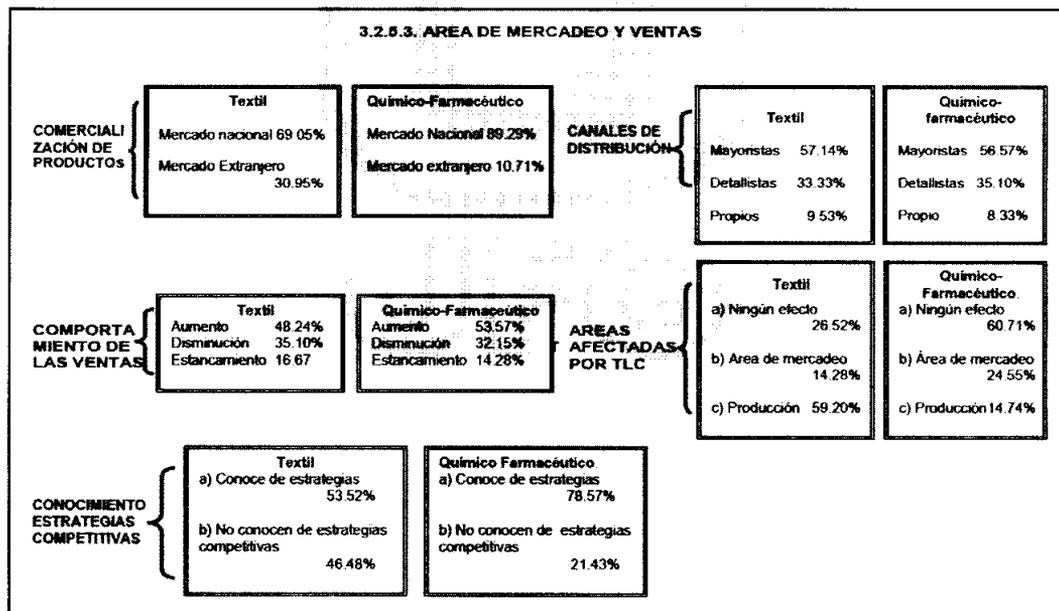
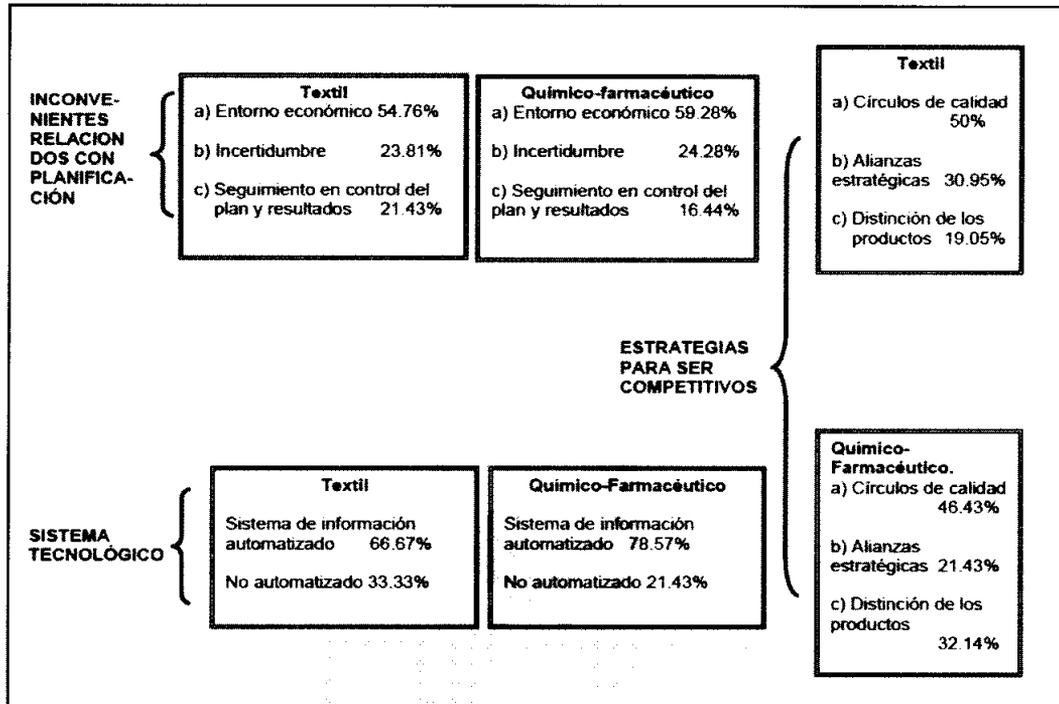
3.2.5.1. AREA ORGANIZATIVA

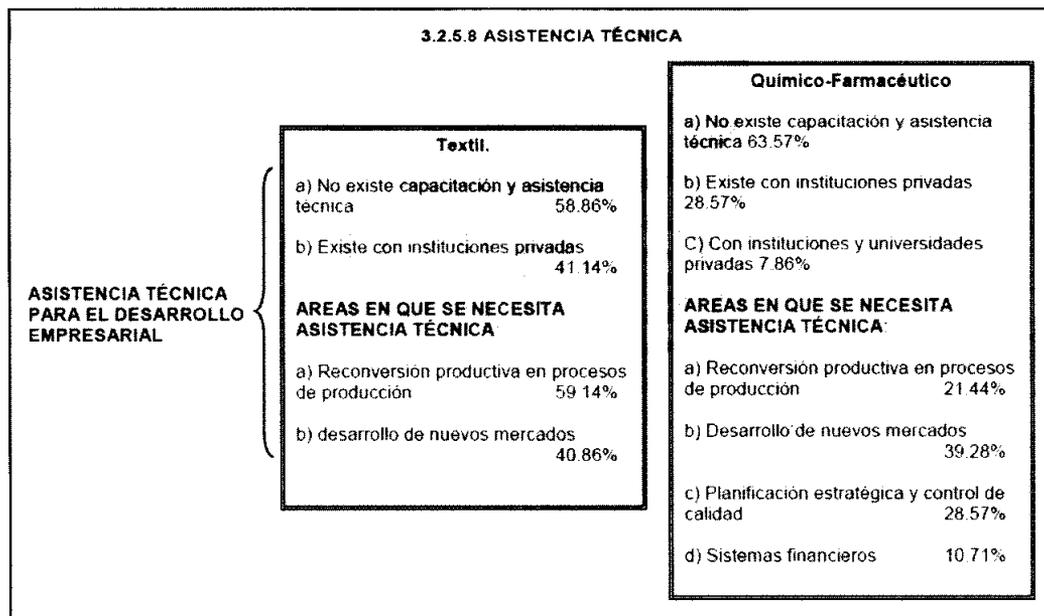
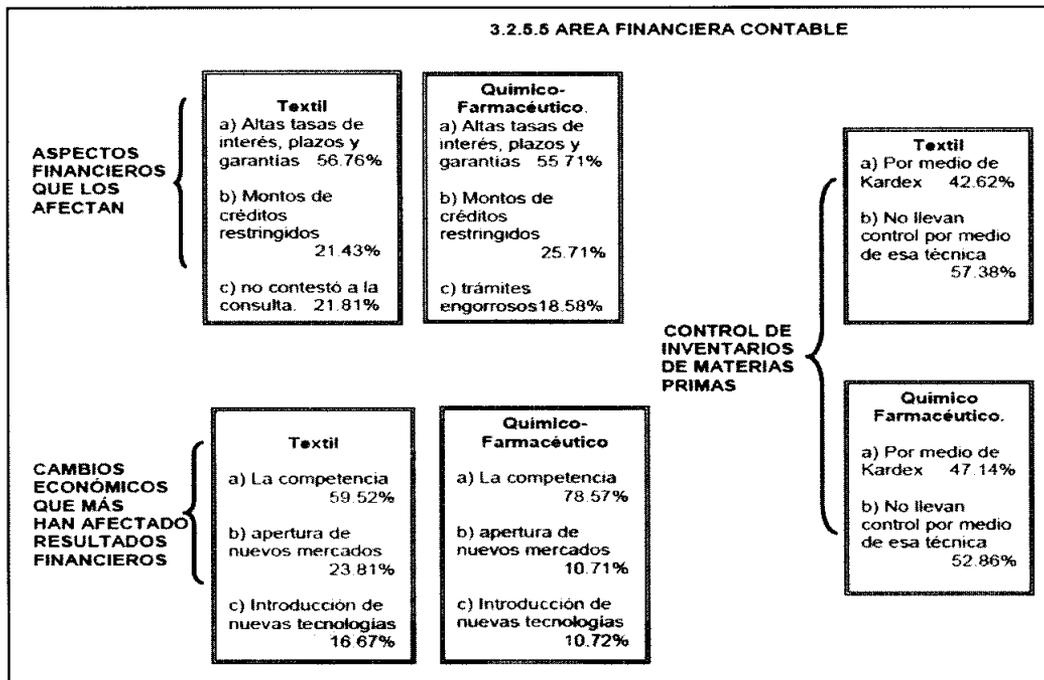


³⁴ Elaboración propia con base a datos del estudio de campo realizado.

3.2.5.2 AREA DE PRODUCCIÓN







3.2.6 Análisis comparativo de los sectores industria textil y químico-farmacéutico en el marco de El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América.

3.2.6.1 Área organizativa.

Para el caso del sector textil en su mayoría, está conformado por mano de obra en cuanto a operarios y el sector farmacéutico es lo contrario. Es decir, que el número de áreas o niveles gerenciales que integran la organización de la empresa disminuye en proporción con el tamaño de la misma.

Un aspecto importante de mencionar, es en cuanto al aspecto tecnológico, ya que el sector farmacéutico posee mejores sistemas de información (automatizados).

Puede observarse en el mapa conceptual, del área organizativa un elemento característico de ambos sectores y es el alto nivel en los sistemas de planificación aunque, el sector químico-farmacéutico es superior en cuanto a la formalidad que el textil. Los que significa mayores ventajas en términos competitivos en el comercio con otros rivales.

En el acceso a mercados externos, sucede lo contrario ya que el sector textil accede con mayor porcentaje que el farmacéutico. Los métodos para acceder a dichos mercados son más ventajosos para el sector textil dado que trasciende el mercado centroamericano.

Sin embargo existen inconvenientes comunes, relacionados con la planificación en ambos sectores, entre ellos se destacan: el entorno económico, la incertidumbre y el

seguimiento en el control del plan y sus resultados. Manifestándose como los principales obstáculos para el desempeño eficiente de los sectores.

Pero se destaca el tecnológico, en el cual un número significativo de empresas presentan posibilidades y ventajas en este rubro, debido a que sus sistemas de información son automatizados. Teniendo avances importantes en comparación de periodos anteriores.

Sin embargo, el aspecto tecnológico para el sector químico-farmacéutico, dada su naturaleza productiva y el tipo de bienes, poseen sistemas de información automatizados, en mayor proporción que el textil.

En cuanto a las estrategias aplicadas por estas empresas textiles y que les permite ser competitivos sobresalen los equipos de trabajo, lo que contribuye a mejorar las condiciones de calidad de la producción; es decir los círculos de producción o de calidad, la cooperación o alianzas estratégicas, así como la distinción de productos de la competencia.

Para el caso del sector químico-farmacéutico, las estrategias que les permite aumentar su competitividad toman relevancia la diferenciación de los productos, el equipo de trabajo que le permiten mejorar la producción y aumentar las posibilidades de competir en el TLC.

3.2.6.2 Área de la producción.

En el área de la producción, las diversas industrias se diferencian en el uso intensivo

de maquinaria y equipo y de recurso humano, dada la naturaleza y características de su actividad.

Es importante señalar que el origen de la tecnología y el de las materias primas es un factor de desventaja ya que hace dependiente a ambas industrias. En este sentido, no pueden obtener mayor capacidad de decisión en el seno de la producción; debido a la dependencia externa de esos factores productivos. Esa se vuelve una característica común en ambos sectores, pero los diferencia el origen de la materia prima.



Pero, un aspecto que le crea ventaja al sector textil es la apertura de mercados de mayor volumen y con ello la introducción de mejor tecnología en el seno de sus industrias. Esta situación les posibilita obtener en el futuro mayores ventajas y a la vez, mejorar los índices de rentabilidad y aumentar su nivel de ventas.

Los aspectos más relevantes pueden resumirse de la manera siguiente: La maquinaria, el equipo y la fuente tecnológica, es casi en totalidad de origen extranjero, se destaca una fuerte dependencia de materia prima e insumos importados para el caso del sector farmacéutico.

3.2.6.3 Mercadeo y ventas.

Según el mapa conceptual de ésta área, los productos elaborados por los dos sectores analizados presentan las siguientes características: Su comercialización tiene como destino en su mayoría el mercado nacional, presentan similitudes en los canales de distribución ya que los dos sectores comercian con detallistas y mayoristas, las áreas de producción han sido afectadas por el TLC; los dos sectores manifiestan necesidades en cuanto a mejorar los procesos de producción.

Además de esas características, según los datos recopilados por la encuesta ambos sectores, necesitan mejorar infraestructura, mano de obra calificada, capacitaciones, innovación tecnológica, entre otros aspectos. Pero para aumentar la competitividad necesitan mejorar los procesos de producción, la calidad del producto, el servicio al cliente, diferenciar

el producto para el caso de la industria textil. Otro aspecto de importancia para este mismo sector es el conocimiento de las estrategias competitivas; mantener contacto con los consumidores.

Para el caso de la industria química, los aspectos importantes que necesitan mejorar son servicio al cliente, la calidad del producto, inversión en infraestructura. Aspecto que lo vuelve común con respecto al sector textil. Una ventaja de este sector químico es las estrategias de comunicación utilizadas ya que le permite mantener contacto con sus clientes.

3.2.6.4 De exportaciones.

Dada la situación que presenta en cuanto a mejorar comercialmente, el sector textil, también enfrenta obstáculos para el impulso de las exportaciones como el alto

costo de los fletes, los cambios de los precios internacionales, el desconocimiento de los mercados internacionales, los trámites burocráticos y el costo de las materias primas.

El caso del sector farmacéutico, la limitada expansión comercial es uno de los obstáculos en su desarrollo y al igual que el sector textil el alto costo de los fletes, los trámites burocráticos representan parte de sus desventajas.

3.2.6.5 Financiera contable.

Respecto a esta área, los aspectos financieros que los afectan a ambos sectores son las altas tasas de interés, los plazos y garantías; considerándose un importante obstáculo para aumentar su capacidad competitiva en el TLC con los EE.UU..



Además de ello, muchas empresas manifiestan que los cambios económicos que más les ha afectado en mayor porcentaje son la competencia, la apertura de nuevos mercados dadas las condiciones de desventaja en que operan. De la misma forma la introducción de nuevas tecnologías.

Según la encuesta realizada en el estudio de campo, en cuanto a la elaboración y presentación de estados financieros contables, una buena cantidad de empresas manifiestan no elaborar estados financieros industriales, no presentan políticas y notas explicativas de acuerdo a las normas internacionales financieras.

Sin embargo, una cantidad importante de empresas del sector textil no tienen acceso

al sector financiero debido a que trabajan con capital propio porque la banca comercial no les brinda apoyo, debido a que no gozan de garantías reales para ser sujetos de crédito.

A diferencia del sector textil, el farmacéutico no accede en su mayoría al sector financiero; además de ello, aquellas que si acceden, enfrentan dificultades como las altas tasas de interés, plazos limitados, garantías, otros.

3.2.6.6 De personal.

El área de personal, el sector textil posee una gran cantidad de formación técnica y profesional; mientras que el sector farmacéutico la mayoría de su personal posee formación universitaria y media, dada la lógica y naturaleza de producción.



En cuanto al sector farmacéutico, éste no cuenta con programas formales de desarrollo de recurso humano, pero si poseen planes de capacitación, seminarios para áreas específicas.

Lo contrario el sector textil, que si poseen programas de capacitación y seminarios en áreas específicas apoyados por el Instituto de Formación Profesional (INSAFORP).

Sin embargo existen aspectos negativos por parte de algunas empresas textiles en cuanto al flujo de ingresos dirigidos a capacitación de personal.

El sector farmacéutico, los aspectos negativos se reflejan en la naturaleza de su producción y por el tipo de productos, debido a que se le dificulta la contratación de la escasez de mano de obra calificada.

3.2.6.7 Entorno empresarial.

Los factores que afectan el desarrollo empresarial en ambos sectores, por el lado de la oferta están: la inestabilidad política, la falta de tecnología, el acceso a los proveedores de materias primas. Por el lado de la demanda: el impacto de las políticas económicas, fiscal y arancelaria, restricciones al crédito, las tasas de interés bancario, el costo de los servicios públicos, la violencia social, entre otros.

3.2.6.8 Asistencia técnica.

En relación a la capacitación y asistencia técnica, para el desarrollo empresarial, el sector textil manifiesta que no existe capacitación y asistencia técnica con instituciones privadas; mientras que otro

grupo de empresas, dice tener relaciones con este tipo de instituciones.

Relacionado a esta problemática las áreas que las empresas consideran necesaria la asistencia técnica para la reconversión productiva son las siguientes: en procesos de producción, desarrollo de nuevos mercados, control de calidad y en el área de exportaciones.

Para el caso de la industria farmacéutica, las empresas manifiestan que no existe asistencia técnica con ninguna institución, algunas con instituciones privadas, con el gobierno y universidades.

Relacionado a esta problemática las áreas que las empresas consideran necesaria la asistencia técnica para la reconversión productiva son: en el desarrollo de nuevos mercados, planificación estratégica, control de calidad y sistemas financieros.

El Cuadro No.7, presenta la evolución que ha tenido la mediana empresa en general y como parte de ella específicamente los sectores textil y químico-farmacéutico que son objeto de estudio, el cual refleja aspectos favorables en cuanto al aumento de competitividad y las posibilidades de aumentar las ventajas comparativas con respecto a sus socios comerciales principalmente con los EE.UU..

Sin embargo, no deja de presentar desventajas respecto a países con mayores niveles de desarrollo como México y Chile, que también comparados con los Estados Unidos son economías en desarrollo, pero con más ventajas que El Salvador y sus vecinos centroamericanos.

Cuadro No. 7

3.2.6.9 EVOLUCIÓN DE PRINCIPALES INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL SALVADOREÑA (TEXTIL Y FARMACÉUTICA)

INDICADORES	1992	1998	2006-07
Tecnología utilizada	35% de las empresas hace uso intensivo de mano de obra y el 18% intensiva en el uso de capital.	47% en el uso de mano de obra y de capital. 35% intensiva en mano de obra y 18% en uso de capital.	Industria textil: 78% Uso equitativo de maquinas y mano de obra 49.9% las empresas de la Industria farmacéutica Hacen uso intensivo de maquinaria. 35% en mano de obra y el resto ambos recursos.
Deficiencias en equipo	34% de las empresas manifiesta en la falta de repuestos, 20% en el manejo delicado, 16% falta de versatilidad y 15% obsolescencia.	24% falta de repuestos, manejo delicado 20%, obsoleto 15%, operación defectuosa 10% de las empresas.	
Fuente de tecnología	La mayoría es de origen extranjero entre ellos: los proveedores de maquinaria y equipo 41%, 12% es de origen multinacional y 11% proveedor de materia prima. En el mismo orden 22% el proveedor de maquinaria y equipo, 6% la materia prima.	41% de las empresas manifiestan que los proveedores de maquinaria y equipo son de origen extranjero. 22% de origen nacional.	Industria textil: El origen de la maquinaria y equipo es en su mayoría (70.48%) extranjero y una leve diferencia con las de origen nacional. El caso de las materias primas e insumos 73.81% son de origen nacional y una leve diferencia de origen extranjero.

			<p>Industria farmacéutica: 46.43% de las empresas consultadas no contestó la procedencia, 32.14% sostiene que del extranjero y 21.43% ambos. En cuanto al origen de los insumos y materias primas 46.43% manifiesta que de origen extranjero, 28.57% de las empresas no contestó sobre el origen de éstas y 25% nacional.</p>
<p>Sistemas de información</p>	<p>Los sistemas de información utilizada el 47% son de uso manual, 21% mecanizada y 32% ambos.</p>	<p>47% manuales, 21% mecanizadas y 32% ambos.</p>	<p>Industria textil: Sistemas de información automatizados con 66.67%, manifestando lo contrario 33.33%.</p> <p>Industria farmacéutica: Sistemas de información automatizados con 78.57%, manifestando los contrario 17.43%.</p>

<p>Capacitación de personal</p>	<p>34% manifiesta que es de tipo formal, 63% informal y 2% no se capacita.</p>	<p>63% de tipo formal, 34% de tipo informal</p>	<p>Industria textil: 69.43% de las empresas consultadas, no cuenta con programas formales de desarrollo del recurso humano y las que manifiestan que si poseen planes y programas (30.57%)</p> <p>Industria farmacéutica: 53.57% no cuenta con programas formales de desarrollo del recurso humano y las que manifiestan que si poseen planes y programas. (46.43%) se mencionan capacitaciones, seminarios para áreas específicas, con instituciones de apoyo y asistencia.</p>
<p>Destino de la producción</p>	<p>La mayoría de empresas tienen como principal el mercado interno</p>	<p>La mayoría de empresas tienen como principal el mercado interno.</p>	<p>Industria textil: El principal mercado de exportación para sus productos son Centroamérica (40.48%) y con el mismo valor porcentual; Estados Unidos el resto con México.</p> <p>Industria farmacéutica: 50% no contestaron la pregunta de cual es el principal mercado de exportación, 28.57% Centro América y 14.28% México.</p>

1992-2007 Fuente Elaboración propia.

3.2.6.9.1 Evolución de los factores críticos de competitividad de la mediana empresa industrial. Caso rama textil y químico-farmacéutico

Los datos del cuadro No.7, describen la evolución de algunos de los indicadores de competitividad de la mediana empresa en general; estos presentan escasos cambios con respecto a estudios anteriores, pero también conservan algunas limitantes para el logro de la competitividad: En primer lugar presentan algunas mejoras, reflejadas en la combinación de los factores

productivos y en el uso de más y mejores tecnologías. Se continúan manteniendo deficiencias en el equipo, la falta de repuestos, obsolescencia y en el manejo delicado. Las fuentes tecnológicas, sigue siendo externas, gran parte del consumo de las materias primas son de origen nacional.

Los sistemas de información presentan mejoras ya que la mayoría de empresas han modernizado sus procedimientos. La capacitación del personal, no es bien atendida por parte de la mayoría de las



empresas, siendo un factor generador de desventaja competitiva ante los mercados modernos.

Otras barreras al crecimiento y desarrollo de la competitividad, que no están contemplados en el diagnóstico pero que están implícitos, y que están presentes en los sectores textil y químico farmacéutico, son: el incremento de los costos de producción, principalmente el de los combustibles; incremento en el costo de los insumos, el precio al que venden sus productos, como resultado de la competencia nacional y de las importaciones, que no permiten trasladar al precio de venta todo el incremento en los costos.

La delincuencia es otro problema que preocupa a los empresarios, además de estar afectando la percepción del clima de inversión. Este es uno de los principales factores negativos que afecta actualmente. El desarrollo de los sectores, es realizado con muchos obstáculos entre ellos, sus propias deficiencias, las oportunidades que se presentan en el marco del Tratado de Libre Comercio, no pueden ser aprovechadas por ellos, sino más bien, se vuelven amenazas.

En general la débil capacidad de negociación, es otro problema que afecta al sector de la mediana empresa y se refleja directamente en la competitividad que se presenta en el mercado. La falta de



técnicos calificados influye en la competencia de la empresa dentro de su sector. Las deudas a proveedores, el costo de tratar a los clientes, la falta de acceso a financiamiento bancario, son algunos de los factores que asfixian las expectativas ante las nuevas oportunidades comerciales.

Según los datos porcentuales analizados, los sectores productivos, se encuentran a la zaga en cuanto a tecnología. Una de ellas es el área de la información y comunicación, en la cual se ubica en una situación sumamente desventajosa en comparación con los Estados Unidos. Según, algunos institutos de comunicaciones, clasifican a los países en cuatro categorías de acceso digital: elevado, medio alto, medio bajo y bajo; El Salvador, fue posicionado en una categoría de acceso medio bajo y los Estados Unidos figura en la categoría de elevado.

Otro aspecto que contribuye y agudiza la situación de crisis actual de los sectores en estudio, es que El Salvador, ha pasado de la inversión al consumo, según la Superintendencia del Sistema Financiero, las tarjetas de crédito y el refinanciamiento asciende a un aproximado de 1,226 millones de dólares a julio de 2005 y a 2,217 millones de dólares para septiembre de 2006, según el Banco Central de Reserva. Lo que significa que en El Salvador la producción no es equivalente a lo que se consume, por tanto el componente importado es superior a la producción nacional.

Otras restricciones que influyen en el logro de competitividad son: falta de personal calificado, problemas de financiamiento, competencia desleal, excesiva burocracia

estatal, delincuencia y falta de seguridad y problemas de infraestructura.

Limitantes de orden infraestructural: baja densidad telefónica, mal estado de carreteras, suministro deficiente de energía eléctrica, acceso a agua potable, rapidez y seguridad en servicios privados.

Limitantes de orden externo e interno: no poseen poder de mercado, es decir, que son tomadores de precios en el mercado internacional.

Pequeña cantidad de cuadros técnicos provistos de capacitación, habilidades y experiencias; la mayoría de problemas se centra en que la planta productiva no es moderna o competitiva, débil capacidad explorada y comercializadora, débil investigación comercial; adaptar con eficiencia los bienes a los gustos y exigencias del mercado internacional y falta de eficacia operativa de las empresas.

Una amenaza que enfrentan, los sectores es que si no se reconvierten tecnológicamente sus producciones serán sustituidos por importaciones; es decir, que desaparecerán, tal es el caso de los sectores dedicados a la producción de algunos bienes textiles, pero principalmente la industria química-farmacéutica con la entrada al mercado de productos transgénicos.

Hay que reconocer, que a dos años de la entrada en vigor el TLC no se puede hacer una evaluación completa de los resultados, los datos aún no reflejan el potencial total que pueda tener el TLC en la economía nacional.

Pero si hay que destacar que por el lado de la oferta, se ha observado un aumento en la participación de Micros, Pequeñas y Medianas empresas que representan el 78% de las empresas exportando hacia los EE.UU..

Estos datos indican que la conformación de la oferta exportable no ha variado significativamente, por que no solo se siguen exportando los mismos productos tradicionales, sino que también no tradicionales como el alcohol etílico, medicamentos, alimentos y bebidas, entre otros.

CONCLUSIONES

En esta investigación se ha tratado de mostrar que los TLC no siempre crean beneficios en el corto plazo, aunque si ventajas comparativas entre los participantes, pero que si establece y lleva a mayores oportunidades productivas y de desarrollo comercial.

- Según las teorías que sustentan el comercio internacional, los países participantes deben de estar sujetos a cumplir una serie de requisitos y condiciones económicas, como el de poseer ventajas comparativas, ser competitivo y tener capacidad para insertarse exitosamente en el comercio externo. Según los resultados arrojados por la investigación, los sectores de la industria textil y químico-farmacéutico, pertenecientes a la mediana empresa no son lo suficientemente capaz de competir con un país altamente diversificado

en su estructura económica dado que sus indicadores de competitividad presentan situaciones económicas precarias.

Un aspecto importante de señalar, es que poseen dificultades en su estructura interna, lo que los lleva a perder capacidad competitiva y por tanto capacidad de producir y exportar mayores cantidades a sus socios comerciales.

Sin embargo, Estados Unidos es una economía con suficiente, abundante y elevada dotación de factores productivos. Lo que lo convierte en una economía con ventajas comparativas y con indicadores que le permiten ser competitivo; condición muy superior a cualquier otra economía; ya que la disponibilidad de recursos con respecto a El Salvador son abismales y extremadamente opuestas; y son estas algunas de las cualidades las que determinan las relaciones con el exterior.

Por tanto, para competir con países estructuralmente fuertes esos son algunos requisitos y condiciones mínimas que posibilitan o permiten beneficiarse de un tratado y del intercambio de bienes.

- La situación que presentan los indicadores de competitividad de los sectores industriales textil y químico-farmacéutico, de la mediana empresa salvadoreña en el marco de libre comercio es deficiente, y con

ello, la escasez de recursos productivos, desde humanos hasta tecnológicos. Los lleva a caer a una situación de desventaja comparativa y competitiva, problemas que están familiarizados al tema de la calidad de los bienes; los problemas de estancamiento económico todos derivados de la deformada estructura económica.

Una de las características que limitan el desarrollo de los sectores y ramas en análisis, urgentes de superar, en la estructura económica son los elevados niveles desarticulación del aparato productivo, donde existen bajos niveles de inversión y la alta propensión marginal a importar.

Estos son algunos elementos, que permiten conocer y aseverar que los productores salvadoreños de ambos sectores no poseen suficientes ventajas comparativas y además competitivas. Debido a que algunos, producen con fuertes limitaciones tal como lo manifiestan en el estudio de campo realizado algunas empresas; por la falta de apoyo gubernamental, en concepto de créditos para la mayoría de los productores.

La situación de desventaja se presenta también en la escasa importancia dentro de la estructura productiva, significa que tienen fuertes limitantes como la obsolescencia tecnológica, lo

lo que tiene como consecuencia insuficiencia productiva.

- La situación actual que presenta la industria de la mediana empresa se resume en los siguientes elementos:

Deficiencias en el área organizativa, sistemas de planificación formal, acceso a mercados externos y los métodos que utiliza la empresa para conocer y acceder a mercados internacionales.

Los inconvenientes relacionados con la planificación incurren en gran medida el entorno económico, político y social; de esa misma forma la incertidumbre y la falta de seguimiento en el control del plan y en sus resultados.

En resumen, los factores en los cuales se manifiesta la falta de competitividad de los sectores productivos analizados son:

Progreso económico, bajo nivel de productividad, progreso científico y tecnológico, acceso de población a ciencia y tecnología, eficiencia productiva, tipo de especialización, tecnología utilizada, tipo de producción y producto a exportar, calificación de mano de obra, progreso técnico, progreso tecnológico y ausencia de economías de escala.

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

- ¹Salvatore, Dominick. **Economía Internacional**. Editorial Pearson, Prentice, mayo 1999. Cap. V, Pp.119
- ² Ibid.
- ³Rossetti. José Pascchoal. Introducción a la economía. Decimoquinta edición, Editorial Oxford University Press; México S.A. de C.V. 1994, Pp. 678.
- ⁴Rossetti, José Pascual. **Introducción a la economía**, editorial Oxford University, PRS, S.A de C.V. año 1994, Pp. 678.
- ⁵ Enciclopedia Encarta. 2004.
- ⁶www.Wikipedia.com . La enciclopedia libre
- ⁷Prodigy.com + estructura económica de los estados unidos
- ⁸ Ibid
- ⁹www.revistasumma.com El mundo en cifras. Año 2005
- ¹⁰Cancino Toledo, Roberto. Remesas familiares y desarrollo económico. Parte 2, Economista. Investigador del Departamento de Estudio de Problemas Nacionales. "Lic. Rafael Piedrasanta Arandi". Año 2003.
- ¹¹ Apuesta Renovable. El Salvador otra realidad. El Economista Regional. Año 1, No.8 2008, Pp.95
- ¹² Revista. ¿Cómo esta Nuestra economía?. Departamento de Estudios Económicos y Sociales DEES de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Social. Año 2006-2007. Pp.5.
- ¹³Palomares Arriola, Joaquín: **La estructura productiva salvadoreña: Un análisis de la matriz insumo producto**. Fundación para el Desarrollo de El Salvador. Año 1992.
- ¹⁴Banco Central de Reserva de El Salvador. Indicadores Económicos. Año 2005.
- ¹⁵Informe de Ministerio de Economía año 2007.
- ¹⁶El financiero: 04 de enero de año 2000 La Prensa Gráfica.
- ¹⁷ Documento explicativo. Tratado de Libre Comercio, Centroamérica, república Dominicana y los Estados Unidos de América. Septiembre de 2004.Pp. 8.
- ¹⁸ Ibid.
- ¹⁹Lista arancelaria de El Salvador. Tratado de Libre Comercio, El Salvador y los Estados Unidos de América. Septiembre 2004.
- ²⁰De Wikipedia, la enciclopedia libre. Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana. Año 2007.
- ²¹Ministerio de Economía y Sistema de Integración Centroamericana (SIECA). Año 2000.
- ²²Revista: Segundo Trimestre del Banco Central de Reserva de El Salvador. Año 2006.
- ²³ Sención. Cesar Augusto. **El Salvador: Promesas y fracasos del TLC con Estados Unidos**. Informe técnico de la Red de Comercialización y Distribución de Marcas Cooperativas - RED CODIMARC - una división de CONFRAS de R.L. Enero de 2008.*Fecha de publicación: 27/03/08*
- ²⁴ Informe Económico 2007 Sector Industrial. Asociación Salvadoreña de Industriales ASI.
- ²⁵Ibid.
- ²⁶Ibid.
- ²⁷Experiencias de El Salvador en el Tratado de Libre Comercio. La Prensa Gráfica. 02 de marzo de 2005. Pp. 35
- ²⁸Revista La Prensa Gráfica. El Economista. 4 de octubre de 2005
- ²⁹Fundación Salvadoreña para el Desarrollo. FUSADES/BID/FOMMI. AÑO 2001.
- ³⁰www.revistasumma.com año 2005. El mundo en cifras.
- ³¹Suplemento Especial Tratado de Libre Comercio Centroamérica y los Estados Unidos. La Prensa Gráfica. 5 de mayo de 2004.
- ³²Asociación Salvadoreña de Industriales. ASI. Directorio Empresarial 1998.
- ³³Informe Económico 2007 Sector Industrial. Asociación Salvadoreña de Industriales ASI