

Ajuste estructural y desarrollo ¿dónde estamos?

Carlos Briones

Resumen

El problema de El Salvador no es el programa de ajuste estructural aplicado por el gobierno actual, ni tampoco si el programa ha producido resultados positivos o negativos. La pregunta es mucho más radical, qué ha hecho el gobierno para sentar las bases de un desarrollo económico sostenible a largo plazo y para que la mayoría de la población participe de los beneficios de ese crecimiento en el corto plazo.

1. Introducción

Quisiera comenzar este trabajo señalando que, desde nuestro punto de vista, la evaluación del programa de ajuste estructural debe hacerse evitando caer en posiciones maniqueas, que esperen de su implementación sólo resultados negativos o bien sólo resultados positivos. En general, no puede negarse que los programas de ajuste contienen elementos positivos, que nos recuerdan, en primer lugar, que las alternativas al ajuste estructural ortodoxo no pueden ni deben obviar los problemas que pueden surgir de un mal manejo del ámbito macroeconómico. A este respecto, CEPAL (1990) establece claramente que “una de las lecciones aprendidas en la década anterior fue que los desequilibrios de las principales variables macroeconómicas sólo pueden llegar a ciertos límites, y que los precios de mercado deben aproximarse a los precios sociales”¹.

En segundo lugar, el ajuste estructural con su énfasis en la desgravación arancelaria y en la exposición de los productores nacionales a la competencia de los productores internacionales puede inducir a un cambio de actitudes en los primeros, forzándolos a abandonar su actitud de rentistas permanentes en un mercado protegido y obligándolos a convertirse en verdaderos empresarios. En tercer lugar, la insistencia de los programas ortodoxos de ajuste estructural en disminuir el tamaño y las funciones del Estado, ha impuesto la revisión del rol de éste en la economía, así como también de la relación entre las esferas de lo público y lo privado, que se habían conservado acríticamente.

En este punto, no puede olvidarse que tanto los roles como las relaciones deben modificarse de acuerdo a los cambios de la realidad interna y externa. De manera que, como señala la nueva sistematización pragmática sobre el papel del Es-

tado en el desarrollo (Bresser Pereira, 1990), "carece de sentido decir que la intervención estatal es, en principio, eficaz o ineficaz. Ella puede ser eficaz o ineficaz, necesaria o innecesaria, deberá disminuirse o aumentarse, según cual sea la situación concreta"².

Finalmente, es necesario reconocer que el ajuste estructural constituye una estrategia de crecimiento que hace énfasis en el incremento de la eficiencia económica (esto explica sus objetivos de reformar las estructuras de los precios, la exposición de la economía a la competencia mundial, etc.), y en la acumulación de capital (de allí viene su interés en la reforma institucional y en la liberalización del sistema financiero).

Sin embargo, a pesar de estos aspectos positivos y a pesar de constituir una estrategia de crecimiento —una de las estrategias de crecimiento, no la única—, el ajuste estructural ortodoxo adolece de una deficiencia básica y de una insuficiencia fundamental.

La *deficiencia básica* consiste en confundir el crecimiento económico con el desarrollo. En este sentido, representa un atraso en el pensamiento económico, pues significa un retroceso hacia los años cincuenta, en los cuales el optimismo y la visión unidimensional del crecimiento económico dieron lugar a la "teoría del rebalse", que consideraba que bastaría con que la economía creciera para que, automáticamente, se redujeran las desigualdades económico-sociales y la pobreza.

La *insuficiencia fundamental* radica en que la sola aplicación de las medidas básicas del ajuste estructural —la apertura de la economía y la corrección de las distorsiones de los precios— no bastan para garantizar una reinserción exitosa en una economía mundial, donde cada vez más el éxito de las naciones depende de la creación de sus ventajas comparativas, es decir, de la construcción de una competitividad auténtica que sea capaz de expandir la participación en los mercados internacionales y de elevar simultáneamente el nivel de vida de su población³.

Entonces, el problema no es ¿qué ha hecho el gobierno durante estos tres años al implementar el ajuste estructural? Ni tampoco, ¿qué éxito o frac-

so ha tenido en esta implementación? Sino más bien, ¿qué ha hecho el gobierno para sentar las bases para un desarrollo económico sostenible en el largo plazo, que además haga partícipe a la mayoría de la población de los beneficios del crecimiento en el más corto plazo posible?

2. Diferencias básicas entre ajuste estructural y desarrollo económico

En las todas las concepciones del desarrollo se encuentra la idea de efectuar transformaciones económico-productivas para humanizar a los individuos, mediante la satisfacción de sus necesidades básicas, materiales y no materiales, y para reducir las desigualdades económico-sociales, que limitan una mayor igualdad política de los ciudadanos de una determinada nación. En este sentido, puede decirse que los proyectos de desarrollo son herederos en línea directa del gran proyecto modernista del siglo XVIII, que pretendía crear un mundo donde todos los hombres gozaran de igualdad y libertad.

La idea del desarrollo está fundada en gran medida en la razón utópica, en tanto que posee una normatividad, un deber ser y una imagen de sociedad a lograr, en la cual los derechos humanos básicos individuales, económicos, sociales y culturales deben ser satisfechos, en un proceso permanente de reducción de las desigualdades y sus causas. En cambio, el ajuste estructural se funda en la razón instrumental, en una visión positivista de los hechos económicos y carece de una imagen precisa del tipo de economía o sociedad que quiere lograr. Para algunos investigadores, el ajuste estructural es indiferente, tanto a la estructura de distribución del ingreso de partida, como también a la estructura de distribución del ingreso que promueve. Para otros, el problema es aún mayor, ya que el ajuste estructural asume explícitamente como una necesidad la ampliación de la desigualdad en los ingresos, al fundar la eficacia de una de sus medidas claves —la devaluación— en el rezago de la evolución de los costos variables internos (los salarios), en relación a la evolución general de los precios internos⁴.

La visión positivista del ajuste es autolimitante porque, al tener como referencia exclusiva el mer-

cado y los precios correctos, ignora el importante papel que pueden jugar las políticas públicas correctas y sobre todo el papel de las políticas sectoriales y de las intervenciones selectivas, debidamente contextualizadas en el espacio y en el tiempo. Esta autolimitación ha sido definida rigurosamente por un especialista del desarrollo —el profesor Albert Fishlow—, cuando expresa que “lograr las políticas correctas es algo más que lograr los precios correctos. Realinear adecuadamente la producción puede requerir incentivos que exageran las señales del mercado. La eficiencia es con frecuencia la consecuencia de distorsiones exitosas...”⁵.

En este sentido, si el desarrollo implica una transformación productiva con equidad, sustentada en una competitividad auténtica y en un crecimiento económico sostenible a largo plazo, entonces, es evidente que el ajuste debe ajustarse radicalmente para ser considerado una estrategia de desarrollo y es también evidente que los criterios para juzgar el desempeño de la gestión económica del actual gobierno deben derivarse de qué es lo que se ha hecho para sentar las bases de una transformación productiva que promueva una economía más equitativa internamente y más competitiva internacionalmente.

3. El problema de la equidad y la eficiencia económico-social de las reformas económicas

Si el atributo de equidad de un sistema económico-social se concibe como un proceso en el cual la distribución de los beneficios del crecimiento económico se realiza de tal manera que produce no sólo un creciente estándar de vida de la población en general, sino especialmente —y de manera más acelerada— del estándar de vida de los grupos más pobres; entonces, el desempeño de la gestión económica puede ser juzgado según reduzca o profundice las desigualdades. Aquí nos referimos a la gestión en su totalidad, porque algunas políticas no pueden ser juzgadas aisladamente con el criterio anterior, dado que sus objetivos son más



específicos y más limitados.

Ahora bien, si asumimos que la gestión económica pública —entendida aquí como una adecuada combinación de políticas, medios y objetivos— debe responder a la idea de maximización del bienestar social con justicia distributiva y no a la exclusiva maximización del crecimiento económico, entonces, se justifica la utilización del criterio de equidad como un criterio de la eficiencia social con el cual un gobierno desarrolla su política económica y social.

Sin embargo, al igual que es falaz atribuir la extensión actual de la pobreza en El Salvador a las políticas sociales y económicas desarrolladas en la década de los ochenta o bien al conflicto armado o a la simple ineptitud de los gobernantes anteriores, también se falsifica la realidad si toda la magnitud del problema de las desigualdades sociales y de la pobreza se atribuye a la exclusiva aplicación del programa de ajuste estructural.

La cuestión no es si el ajuste estructural tiene o no tiene costos sociales de corto plazo, hecho que además es ya reconocido incluso por sus mismos defensores. En este asunto, la duda más bien se plantea en términos de si su implementación es capaz de sostener el desarrollo económico y social, en los términos definidos anteriormente: como un proceso de transformación productiva con equidad.

El imperativo de la equidad, tal como lo señala CEPAL, exige el desarrollo de medidas redistribu-

butivas en materia de inversión y gasto social⁶, para transformar una estructura que ha sido y es profundamente inequitativa y que, en lo económico, se niega como democracia, al limitar al máximo las posibilidades de movilidad social de los individuos y grupos sociales. Según CEPAL (1990), un país subdesarrollado está en la senda del desarrollo si logra mantener un crecimiento dinámico (por lo menos un incremento anual del 2.4 por ciento anual del PIB per cápita) y al mismo tiempo mantiene una relación mínima de 0.4 entre los ingresos apropiados por el 40 por ciento de los perceptores de ingresos más bajos y los ingresos del 10 por ciento de los más altos. Es necesario señalar que este último valor es bastante conservador, en términos de medición del atributo de equidad de un sistema social ya que, según los datos del Banco Mundial (1986), la relación entre estos dos grupos poblacionales en los países industrializados indica que el ingreso apropiado por el 40 por ciento de los perceptores de menores ingresos representa un valor de aproximadamente el 80 por ciento del ingreso apropiado por el último decil de la estructura distributiva del ingreso.

Para finales de los años setenta, a pesar del crecimiento global del PIB (5.5 por ciento promedio anual de la década), El Salvador no alcanzó a lograr el incremento anual del 2.4 por ciento en el PIB per cápita, debido a que el crecimiento de la población durante la década fue del 3.4 por ciento anual. Sin embargo, en términos de equidad, la situación era totalmente desastrosa, ya que la relación entre el 40 por ciento del total de los perceptores de menores ingresos y el 10 por ciento de los ingresos mayores apenas alcanzaba a representar el 26.5 por ciento del ingreso apropiado por estos últimos⁷.

En términos de *rebalse*, el crecimiento económico anterior a la "década perdida" habría sido un total fracaso. Lamentablemente, no contamos con datos recientes sobre la distribución del ingreso por tramos de perceptores, así que para efectuar una comparación aproximada entre el período precrisis y el período inicial del ajuste estructural, utilizaremos, como aproximación, la misma relación referida a la distribución del ingreso entre las familias⁸.

En 1977, la relación entre los ingresos apropiados por el 40 por ciento de las familias urbanas de más bajos ingresos y el ingreso apropiado por el 10 por ciento de las familias urbanas de mayores ingresos era de aproximadamente el 64 por ciento. En cambio, según los resultados de las encuestas de MIPLAN, en 1989 y 1991, esta relación había caído al 44 por ciento en el primer año y al 42 por ciento en el último año. Esto es alarmante, debido a que en 1990 y 1991, de acuerdo a datos oficiales, se registran tasas de crecimiento del PIB del 3.4 y 3.5 por ciento respectivamente y, además, se registran las primeras variaciones positivas (1.4 por ciento anual) del PIB per cápita que, durante toda la década de los ochenta, había mostrado cambios negativos.

La gestión del ajuste también puede considerarse en términos de la estructura ocupacional que configura, ya que uno de sus supuestos resultados es una asignación más eficiente de los factores productivos. Ahora bien, si consideramos el trabajo como uno de estos factores productivos, podríamos decir que estamos alcanzando un mayor nivel de eficiencia económica y social, si la estructura ocupacional tiende a homogeneizarse con puestos u ocupaciones de mayor productividad y, por tanto, de mayores ingresos. Según los datos de las encuestas de MIPLAN, la tasa de desocupación abierta de la población económicamente activa disminuyó en aproximadamente un uno por ciento al pasar del 8.4, en 1989, al 7.5 por ciento, en 1991. Sin embargo, a pesar de lo positivo de este dato y por los pocos datos que se conocen de los resultados de 1991, la estructura ocupacional urbana continúa siendo de alta heterogeneidad y baja calidad, y podría volverse aún más precaria.

En efecto, si bien entre 1989 y 1991, se observa una leve reducción del empleo informal entre la población ocupada, que pasa del 52.8 al 51.4 por ciento del total de ocupados, lo preocupante es que entre la población ocupada en el sector formal o moderno de la economía, el porcentaje de subempleados aumenta pasando del 35.6, en 1989, al 37.7 por ciento, en 1991.

Se puede preguntar si la situación anterior es responsabilidad exclusiva y directa del programa

de ajuste estructural. No puede responderse afirmativamente con la poca evidencia con que se cuenta y el poco tiempo de implementación del programa. Sin embargo, sí se puede afirmar que al menos existe una responsabilidad por negligencia, ya que los funcionarios gubernamentales no tienen ni preocupaciones sectoriales ni políticas sectoriales, exceptuando las que de una u otra forma recomiendan o imponen los organismos multilaterales que brindan su cooperación. Por lo tanto, no se dispone de un conocimiento más actualizado de los factores constitutivos de las diferentes situaciones de los subsistemas de empleo y tampoco se dispone, en consecuencia, de políticas que tengan como objetivo la maximización de la creación de empleos estables y la reducción de la heterogeneidad ocupacional.

Los datos anteriores nos sugieren que el ajuste estructural realizado en El Salvador, a pesar de la enorme ayuda que representa no tener la presión de la escasez de las reservas internacionales, no está resultando un juego de suma positiva⁹, pues sus primeros frutos parecen arrojar más perdedores que ganadores, cuando se utiliza el criterio de

equidad o de eficiencia en el cambio ocupacional.

Ahora bien, el ajuste estructural es también una profunda *reforma institucional* que propone la reducción de la intervención estatal y la privatización, con el objetivo de que el Estado pueda dedicarse con más recursos y de manera más eficiente a sus funciones esenciales de proveer los bienes y los servicios públicos básicos¹⁰. Evidentemente, este Estado del ajuste estructural se aleja de la "pesadilla" burocrática del Estado de bienestar, que busca garantizar todos los derechos individuales de la forma más igualitaria. Este Estado es más realista y más pragmático, puesto, en materia de gastos sociales, sólo considera esencial aquellos gastos que están más directamente vinculados a la formación del "capital" humano, la educación y la salud.

A pesar de que El Salvador nunca ha logrado acercarse a esa "pesadilla" del Estado de bienestar, cuya referencia más próxima es el Estado costarricense surgido de la guerra civil de 1948, es posible comparar la importancia del gasto social antes de la crisis con la del período inicial del ajuste estructural.

Cuadro 1
Comparación gasto presupuestado en educación y salud
(Razones porcentuales con colones año base 1962)

	89/76	90/77	91/78	89/86	90/87	91/88
Educación	52.4%	42.6%	41.9%	82.2%	70.8%	84.3%
Salud	55.0%	63.0%	60.9%	97.5%	102.1%	113.3%

Fuente: Análisis de los egresos por sectores del presupuesto general y de los presupuestos especiales. D.G.P. Ministerio de Hacienda, varios años.

Evidentemente, en la formación del capital humano y en la formación de oportunidades de movilidad social (educación) todavía estamos muy lejos de recuperar los niveles anteriores a la crisis e incluso los niveles del gobierno anterior. En salud se observa una ligera recuperación, pero ésta no logra llegar ni a las dos terceras partes del último año anterior a la crisis.

Si observamos ahora las tres categorías princi-

pales de gasto sectorial del gasto presupuestado, advertimos que el Estado actual probablemente ya alcanzó el mínimo que podría limitar más bien la eficiencia de su intervención al provocar lo que podría conceptuarse como efecto negativo sobre la actividad privada.

Los datos indican que, en términos del presupuesto ordinario, donde se priorizan y determinan las asignaciones de los ingresos fiscales, la partici-

Cuadro 2
Comparación sectorial gasto presupuestado ordinario
 (Razones porcentuales con colones año base 1962)

	89/76	90/77	91/78	Media
Desarrollo social	72.0%	68.2%	65.2%	68.4
Desarrollo de la infraestructura	56.6%	123.4% *	93.8%	91.2
Desarrollo de la producción	45.3%	46.2%	43.2%	44.9

Fuente: *ibid.*

* Caída del gasto en 1977 con respecto al año anterior en aproximadamente el 20 por ciento y aumento del gasto en 1990 con respecto a 1989 de aproximadamente el 74 por ciento. La relación de 1990 y 1976 es del 98.5 por ciento.

pación del Estado parece ser mínima y no tiene claras sus funciones esenciales. Como bien señala Peter Sollis, en una evaluación muy preliminar del programa social del gobierno actual, "el programa no es ni financiado internamente ni es tan novedoso, ya que la gran mayoría de los programas ya estaba en marcha, o fueron reacomodados o bien estaban a punto de ser puestos en práctica, lo novedoso es que estaba hábilmente formulado y ha sido vendido adecuadamente externa e internamente"¹¹.

En resumen, de acuerdo al criterio de equidad o a lo que podríamos denominar eficiencia social, el ajuste estructural dista mucho de ser una estrategia de desarrollo y, por lo tanto, también su exclusiva aplicación está muy lejos de ser una solución verdadera para los problemas que aquejan a El Salvador en materia económica y social.

4. El ajuste estructural, ¿una estrategia eficiente para la reinserción internacional?

El otro problema de esta nueva ortodoxia es que sustenta su estrategia de reinserción en la economía mundial sobre bases bastante endebles. En efecto, el ajuste estructural hace énfasis en la apertura comercial como un instrumento básico de la transformación productiva, asumiendo que serán la exposición a la competencia internacional y la

demanda mundial los factores que *revelarán* las ventajas comparativas y propiciarán la diversificación de la estructura productiva y de las exportaciones.

La insuficiencia de este planteamiento y la necesidad de combinar la eliminación del proteccionismo indiscriminado y atemporal con políticas selectivas de apoyo a la transformación productiva ha sido señalado por diferentes autores¹². El punto de partida de los enfoques no tradicionales para mejorar la inserción en la economía mundial, es la idea de que las naciones no son espacios muertos que se especializan funcionalmente, según un inventario dado de factores. Para estos enfoques, las naciones son sobre todo sistemas socio-económicos a los cuales debe de reconocérseles la capacidad de producir parte de su ventaja comparativa. Pero si la ventaja comparativa o competitiva puede ser producida, es necesario reconocer cuáles son los elementos que interactúan para generar esas ventajas y también determinar qué políticas son las más adecuadas para promover que las empresas y los sectores de una nación puedan desempeñarse competitivamente a nivel internacional.

Con respecto a los determinantes, Michael Porter (1991) señala, en su libro *La ventaja competitiva de las naciones*, que la economía no cuenta con un inventario determinado de factores, sino

**La idea del desarrollo está fundada en gran medida en la razón utópica...
 En cambio, el ajuste estructural se funda en la razón instrumental,
 en una visión positivista de los hechos económicos...**

que los crea, y que la competitividad global dependerá del ritmo de creación y de perfeccionamiento de los factores de la producción. Respecto a las políticas de apoyo para la transformación productiva, Porter señala claramente que las ventajas competitivas no se logran por factores macroeconómicos, sino por políticas que desarrollen estructuras institucionales o entornos globales competitivos, que, a su vez, fomenten sistemáticamente la innovación y el perfeccionamiento de factores avanzados y especializados.

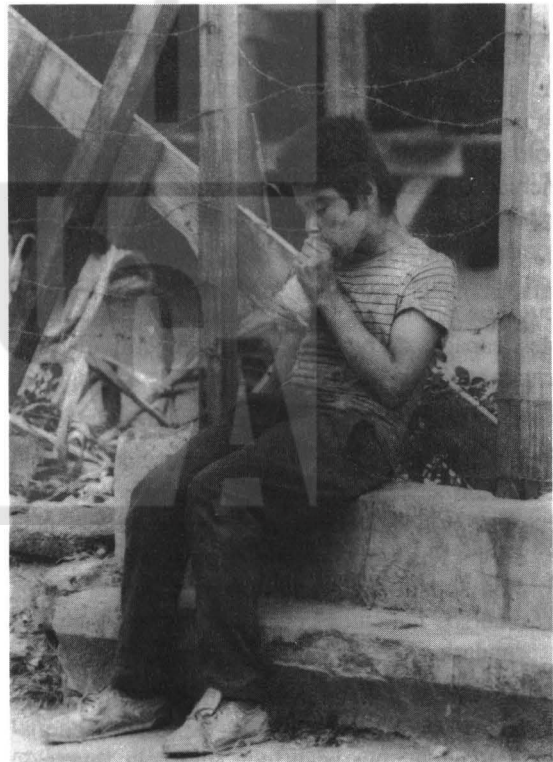
Este hecho es reconocido en alguna medida por el Banco Mundial (1990) cuando señala, en uno de sus estudios sobre políticas de reconversión industrial, que “la experiencia muestra que la reconversión a nivel de empresa no tiene lugar automáticamente en respuesta al cambio de la política macroeconómica... los gobiernos necesitan establecer políticas que faciliten un flexible movimiento de recursos en respuesta a la competencia, promover instituciones que sean capaces de llenar la información y las brechas de capacidad y asegurar la disponibilidad de financiamiento apropiado”¹³. Dicho de otra forma, se requiere de una o de varias políticas sectoriales activas, sobre todo en materia de política industrial, con lo cual el Estado asume un nuevo papel de creador de externalidades positivas para construir la o las ventajas competitivas.

En esta búsqueda de la innovación y la modernización tecnológica, el Estado —como bien lo señala E. Doryan (1992)— no asume el rol del “Estado intervencionista y paternalista del viejo tipo de los estatistas de los sesenta, ni el Estado omiso y débil de los liberales de los ochenta, sino el Estado capaz propio de los países desarrollados que se necesita construir en la América Latina de los noventa”¹⁴. A este respecto, valdría señalar que delegaciones japonesas que han visitado recientemente Rusia y los países del antiguo bloque oriental han propuesto combinar el liberalismo con el estatismo, evitando pasar de un extremo económico a otro. Según los informes del Instituto de Investigación del Ministerio de Industria y Comercio Exterior, el programa del FMI adoptado por Rusia puede ser vital para estabilizar la economía, pero insuficiente para revitalizar la producción. La re-

comendación de configurar un Estado estratégico al estilo japonés es más clara cuando señalan la necesidad de fomentar el enfoque de industrias estratégicas —en el caso de Rusia proponen como columna vertebral la industria petrolera— y proporcionar una serie de incentivos al desarrollo, tales como préstamos con interés bajo, concluyendo que más que los mecanismos de mercado “Japón proporciona un ejemplo útil”¹⁵.

La dificultad del ajuste estructural ortodoxo para desarrollar una nueva reinserción eficiente surge porque no comprende que simultáneamente a la globalización de la economía mundial se está desarrollando un nuevo patrón tecnológico y organizativo a nivel de la economía mundial, que hace que los factores no-precio, control de calidad, innovación tecnológica, capacidad gerencial, planificación prospectiva, capacidad del recurso humano laboral, etc., adquieran un mayor peso que los factores de costo en la competitividad internacional.

La importancia de este nuevo tipo de factores en la configuración de las ventajas competitivas de



las naciones se hace más clara con la diferenciación-jerarquización establecida por M. Porter (1991) entre los factores de producción. Este autor señala que existen *factores básicos*, como los recursos naturales, el clima y la mano de obra no especializada, y *factores avanzados*, como los recursos humanos altamente especializados, los institutos de investigación en disciplinas complejas, la infraestructura moderna de comunicaciones, etc. Entre estos dos tipos de factores, los avanzados son más significativos para lograr ventajas competitivas sostenibles a largo plazo.

Por otra parte, Porter también distingue entre los factores *generalizados*, que puedan utilizarse en una amplia gama de sectores, y los factores *especializados* que ofrecen bases más sólidas para lograr la excelencia en sectores particulares. La ventaja competitiva más sustentable y significativa se logra cuando “una nación cuenta con los factores necesarios para competir en un sector en particular y dichos factores son, a la vez avanzados y especializados”¹⁶.

Ahora bien, si las ventajas comparativas pueden, en alguna medida, ser creadas y si en general, a excepción de unos pocos factores de producción del tipo básico, éstos son heredados en forma pasiva por las naciones, cuál debería ser el papel de la política económica gubernamental para ingresar en mercados externos y simultáneamente defender o expandir la participación nacional en el mercado doméstico. La respuesta a esta es que los gobiernos deberían adoptar como objetivo la creación de entornos productivos y socioeconómicos favorables, capaces de promover una competitividad auténtica, a partir de la comprensión de los siguientes puntos básicos¹⁷.

- a) La creación de los factores avanzados de una nación se realiza a partir de la mejora y ampliación de los factores básicos. La excelencia de los recursos humanos a partir de la educación superior depende de la excelencia de los recursos humanos con educación básica y secundaria.
- b) Las ventajas factoriales son depreciables a menos que se perfeccionen y especialicen constantemente. No basta con una sola inversión

pues, para mejorar su calidad, es necesaria una reinversión continuada.

- c) No hay nación que pueda crear y perfeccionar todos los tipos y variedades de factores. Hay restricciones y, por lo tanto, no se pueden ni deben desarrollar políticas “voluntaristas” en los intentos para crear las ventajas competitivas.
- d) La ventaja competitiva puede derivarse paradójicamente de la desventaja en algunos factores o elementos del marco institucional y no exclusivamente de la abundancia de factores, que pueden, por su misma abundancia o bajo costo, ser ineficazmente desplegados. En nuestro país, la señalada diferencia entre el precio social y el precio de mercado del trabajo debería ser utilizada como una “desventaja selectiva” que oriente hacia la mejora de productividad laboral y no hacia la demanda de rebaja de salarios como factor de competitividad.
- e) La reestructuración productiva basada exclusivamente en la exposición internacional o en *distorsiones pro competitivas*, tales como la devaluación acelerada, los subsidios a la exportación, los salarios bajos, etc., difícilmente garantizarán una inserción sólida en la economía mundial.
- f) En el desarrollo de políticas sectoriales, el gobierno no debe caer en “clientelismos” de intereses locales. Además, la política de apoyo debe orientarse no por la idea de que hay sectores “buenos o modernos” y “malos o tradicionales”, sino por la idea de que hay sectores o segmentos productivos con potencial de mercado y en los cuales se cuenta con la capacidad de fabricar productos mejor y más eficientemente que en otros países.

De acuerdo a lo anterior, la política gubernamental para la creación de ventajas comparativas sustentables debe ser dinámica, debe intervenir de acuerdo a las sucesivas fases del desarrollo competitivo, en forma directa y en forma indirecta, teniendo como objetivo primordial “desplegar con unos recursos de un país (trabajo y capital) con unos altos y crecientes niveles de productividad”¹⁸.

A este respecto es importante señalar que las

tareas del gobierno en la creación de factores y en la promoción del desarrollo económico, deben estar orientadas por un enfoque estratégico que permita una permanente reconversión productiva, a partir de los criterios siguientes:

- a) La responsabilidad básica del gobierno es asumir el liderazgo en la creación de factores generalizados avanzados. Es obligación de los gobiernos crear y mejorar los sistemas de educación, la infraestructura básica, promover la formación de capital y configurar una estructura institucional capaz de facilitar la transferencia de información comercial y tecnológica a todo tipo de empresas.
- b) En la creación de factores especializados, el gobierno debe compartir e incluso delegar su liderazgo, ya que su función primordial es crear un entorno en el cual las empresas desarrollen una capacidad de innovación sistemática y creciente. Para esto deberá promover arreglos institucionales con el sector privado e impulsar el fortalecimiento de institutos especializados, programas especiales de aprendizaje, aportes de capital de riesgo, subsidios a la investigación, etc.
- c) La educación y la formación (Porter, M. 1991, 777), "tal vez constituyen el mayor punto de apoyo a largo plazo de que dispone el gobierno para mejorar la industria. Mejorar el sistema de educación general es una prioridad esencial del gobierno, y una cuestión de política económica, que no solo de justicia social".

En este sentido, es importante comprender que son fundamentales dos cosas: establecer una íntima vinculación entre el aparato educativo y la industria, y privilegiar la excelencia en el nivel medio de técnicos no universitarios y "prestigiarlos" socialmente. Esto a su vez implica "prestigiar", capacitar y pagar bien a los educadores.

- d) En materia de política tecnológica para un país que trata de despegar o de asumir un rol de "seguidor" activo, el principio básico no consiste en desarrollar una política genérica, sino más bien buscar implementar una política de innovación aplicada, estableciendo centros es-

pecializados en problemas específicos y vinculados a sectores específicos. También se debe promover y financiar la investigación básica en las universidades, exigiendo excelencia y desarrollando contratos de investigación.

- e) La cantidad y calidad de la información disponible en un país tiene una creciente importancia en la competencia internacional (Porter, M. 1991, 791). En este sentido, es responsabilidad del gobierno establecer estructuras institucionales capaces de ampliar la cantidad de información disponible sobre los mercados internacionales, las tecnologías, los reglamentos y las normas de producción, etc. Mediante una planificación prospectiva, basada en estudios específicos, se deben establecer las tendencias de la competencia internacional.
- f) Como no se puede pretender crear y perfeccionar todo tipo de factores ni lograr ventajas competitivas en todos los sectores, la política de apoyo debe tener algún grado de selectividad. Ahora bien, desarrollar apoyos selectivos requiere de una administración pública eficiente con una burocracia bien formada y bien informada capaz de actuar coordinada y ágilmente, para no distorsionar erróneamente las señales del mercado. Este requerimiento exige una profunda y oportuna reforma de la administración pública para poder desarrollar una eficiente interacción con los sectores privados.

La pregunta que se impone a partir de estos criterios es si la implementación de la actual política gubernamental está decididamente orientada a generar condiciones para construir lo que hemos denominado la ventaja competitiva auténtica y sustentable. La respuesta es negativa y no porque la política de ajuste estructural que desarrolla el gobierno actual no tenga elementos positivos, sino más bien porque invierte los soportes de las ventajas competitivas al hacer más énfasis en la configuración del entorno macroeconómico y adoptar con respecto a las políticas sectoriales políticas suplementarias de segundo orden.

Evidentemente, el problema no es que no existan objetivos ni políticas sectoriales adoptados *formalmente*. El problema fundamental para el *desa-*

El ajuste estructural... no está resultando un juego de suma positiva, pues sus primeros frutos parecen arrojar más perdedores que ganadores...

rollo de un país es que esos objetivos y esas políticas se ejecuten con los recursos requeridos, oportunamente y, además, que desde un principio propicien cambios significativos sobre la realidad que se quiere modificar. Por ejemplo, si un programa no se está ejecutando o bien si su ejecución es tan reducida que no existe correspondencia entre lo programado (la intencionalidad) y la realidad o magnitud del problema que dio origen a dicho programa, puede asumirse que ese programa sólo se ha adoptado "formalmente" o de manera suplementaria en la política gubernamental.

Examinemos a la luz de los hechos si en El Salvador se están realizando esfuerzos serios para crear las ventajas comparativas en el sentido anteriormente señalado. La educación y la formación constituyen el punto de partida para la creación de las ventajas competitivas de largo plazo. De acuerdo a las memorias de labores del Ministerio de Educación de 1990-1991 y 1991-1992, la cobertura educativa es extremadamente insuficiente. En 1990¹⁹, se observan dos situaciones.

La primera, si consideramos la relación población en edad escolar y población atendida por el sistema educativo, la cobertura de atención por edad escolar es extremadamente baja. Si la educación básica se divide en tres etapas, tercer grado, sexto grado y noveno grado, los porcentajes ideales de cobertura de la población en edad escolar disminuyen sensiblemente en cada etapa. En el tercer grado, el porcentaje de población atendida era el 94 por ciento; en el sexto grado, la cobertura era del 61.6 por ciento y en el noveno grado, era del 44.6 por ciento. En la población en edad de haber finalizado su educación media, la cobertura disminuía al 26.4 por ciento. Finalmente, en la población en edad de estar desarrollando una carrera técnica o universitaria, la cobertura alcanzaba únicamente el 16.5 por ciento²⁰. La segunda situación se da al considerar la población atendida por etapas. En 1990, la población matriculada en el último año de educación media representaba el 52.4 por ciento de la población matriculada en noveno

grado; este último grupo representaba a su vez únicamente el 66 por ciento de la población matriculada en sexto grado y el 42.5 por ciento de la población matriculada en tercer grado con lo cual se evidencia la existencia de una pirámide educativa de bajísima cobertura y alta deserción.

Por otra parte, comparando la matrícula inicial por grado entre 1990 y 1991, se observa que en el tercer grado, el número de matriculados en 1991 representaba el 94 por ciento del número de matriculados en 1990; en sexto grado, la cifra había caído al 98.2 por ciento; en noveno grado, la matrícula de 1991 era equivalente al 90.6 por ciento de la matrícula de 1990 y para el último año de educación media, apenas era del 75 por ciento.

Según estos datos, el problema educativo no parece mejorar, ya que las disminuciones tan marcadas en los niveles superiores de la educación básica y media no podrían explicarse más que por deserciones masivas o disminución sensible de la capacidad de cobertura, sobre todo si se considera que a nivel de educación básica de tercer ciclo el número de estudiantes atendidos en matrícula inicial fue creciente desde 1986 hasta 1991. Como puede verse la formación del capital humano del país es todavía un problema grave, sobre todo si tomamos en cuenta la caída del gasto social en educación y la enorme dependencia de los proyectos especiales (ver las memorias de 1991 y 1992) del financiamiento externo o de la cooperación internacional²¹.

Obviamente, en este campo no puede ignorarse el nuevo papel que está jugando el sector privado en la capacitación técnica. De acuerdo a datos de FEPADE, desde octubre de 1987 a la fecha se ha proporcionado capacitación técnica vocacional a aproximadamente 32,500 personas, fundamentalmente en las áreas de confección industrial (17 por ciento), electricidad (13 por ciento), industria automotriz y mecánica en general (23.9 por ciento) y construcción (16.3 por ciento). Indudablemente, estos programas de capacitación proporcionan una mejor calificación a la mano de obra y también



mayores posibilidades para encontrar empleo. En este sentido, no puede negarse que son eficaces. Sin embargo, es necesario señalar que a pesar del loable esfuerzo realizado, estamos lejos de formar recursos humanos de calificación avanzada (en el sentido de M. Porter) y la cobertura es aun bastante baja, aproximadamente el 3.4 por ciento de la población económicamente activa urbana registrada en las encuestas de hogares de octubre de 1990-febrero de 1991.

En relación al segundo aspecto de las intervenciones selectivas —la política industrial y la política tecnológica—, todavía se está muy lejos de nivelar las medidas de desgravación arancelaria con el necesario apoyo a la reconversión industrial de la empresa salvadoreña. La desgravación ha sido relativamente acelerada, pues se ha pasado del 5 por ciento de piso y del 50 por ciento de techo en septiembre de 1989 al 5 por ciento de piso y 20 por ciento de techo en enero de 1992. En cambio, el programa de reconversión industrial continúa siendo, en la práctica, sólo un texto, ya que la versión final del proyecto “Bases para la formulación

de una política industrial en El Salvador” se finalizó hasta octubre de 1991 y la mayoría de sus propuestas de acción todavía no han sido ejecutadas.

De acuerdo a la memoria de labores del Ministerio de Economía de 1991-1992, únicamente se han elaborado consultorías sobre el estado de las cinco ramas industriales y se han elaborado algunos documentos y anteproyectos para la creación de un consejo nacional de ciencia y tecnología. En materia de recursos asignados, únicamente se han desembolsado 1.2 millones de colones de los 11 millones asignados por AID para el plan de acción de ASI, que actuaría como unidad ejecutora del programa.

En materia de créditos, la situación es mejor relativamente, ya que del total de créditos contratados al 30 de junio de 1992 con los recursos del Fondo de Crédito de Inversiones del Banco Central de Reserva, los créditos para la reconversión industrial alcanzaban un monto de 136.6 millones de colones y representaban alrededor del 25.7 por ciento del total de los créditos otorgados con di-

chos recursos. Sin embargo el problema es que este fondo tiene como recursos financieros los que "el Banco Central contrate a mediano y largo plazo con las diferentes instituciones financieras extranjeras e internacionales" (normas operativas), lo cual puede sustituir la movilización del ahorro interno en el proyecto de modernización.

Sin cuestionar si el diseño del programa de reconversión es o no es adecuado para el problema de creación de ventajas comparativas, es muy probable que se quede en letra muerta, pues en el pasado también se crearon programas y unidades de desarrollo tecnológico que desaparecieron por falta de apoyo. Un ejemplo concreto es el Programa estratégico N° 48, "Desarrollo de la ciencia y tecnología" del plan "Bienestar para todos", cuya unidad de desarrollo estuvo en MIPLAN, mientras duró el financiamiento de la OEA.

El apoyo a la reconversión debe ser asumido por el gobierno y por los empresarios nacionales con sus propios recursos. El desafío de modernizarnos es nuestro, no de las agencias internacionales.

Es fundamental comprender la necesidad de contar con una política industrial bien diseñada y con una voluntad política fuerte y clara para implementarla. Para lo primero es preciso señalar que incluso en países con una larga tradición liberal, la política industrial se ha convertido en un tema muy polémico, puesto que se trata de determinar los mecanismos de recuperar o mantener el liderazgo económico mundial. El prestigioso Instituto Internacional de Economía (Washington) señala que para que Estados Unidos enfrente los problemas de competitividad existentes será preciso seguir los lineamientos sugeridos al Congreso en marzo del corriente año por el Consejo de política para la competitividad, en particular la idea de desarrollar "políticas sectoriales específicas más efectivas, basadas en un nuevo y fortalecido mecanismo gubernamental que dé seguimiento y apoyo al curso de las industrias claves y que, al mismo tiempo, dé seguimiento a las actividades de la competencia, es decir, de los gobiernos y de las empresas extranjeras²².

En cuanto a la voluntad política, algunos estu-

diosos de los procesos exitosos de industrialización tardía (por ejemplo, Corea del Sur) señalan que una de las características básicas del proceso es el papel activo de los gobiernos en la fijación de los precios claves para estimular las inversiones a largo plazo en el sector industrial; pero subrayan que, a diferencia de la mayoría de los procesos de industrialización tardía fracasados de América Latina, en los procesos exitosos, el Estado ha ejercido disciplina sobre las compañías privadas en la implementación de los programas de desarrollo industrial, exigiendo reciprocidad a cambio del apoyo²³.

La situación actual muestra que estamos muy lejos de haber realizado los esfuerzos requeridos para crear las ventajas comparativas. Exceptuando, el recién creado Instituto Tecnológico de la Confección (ITC), no conocemos todavía la creación de centros especializados en tecnologías específicas para sectores específicos. El programa de reconversión industrial pretende reconvertir el CENAP y parece apuntar más hacia una política tecnológica generalizada. Se refiere muy vagamente a la formación de "incubadoras de empresas" alrededor de universidades, como si éstas hubiesen alcanzado ya el nivel de exigencia y excelencia técnica que reclaman los proyectos de "incubadoras" o como si la mayoría de las universidades contara con las instalaciones y los equipos adecuados.

Por otra parte, hasta el momento la antigua Dirección de Promoción y Desarrollo Industrial del Ministerio de Economía no parece haber seguido las recomendaciones del "texto" de la reconversión industrial. Todavía no se ha reestructurado ni reforzado de cara a asumir sus funciones de secretaría técnica del programa; al contrario, al unificarse con la Dirección de Comercio Interno pareciera tomar un rumbo en sentido contrario a las sugerencias del "texto".

El problema no es, pues, que no se esté haciendo nada, sino que se haga más seriamente y que se le otorgue la prioridad debida a las políticas sectoriales de formación de factores, recordando de que al no tener uno de los elementos claves de lo que Porter (1991) llama determinantes de la ventaja

nacional, como es un mercado nacional conocedor y exigente, es necesario proporcionar permanentemente información de los mercados internacionales más desarrollados²⁴.

Tampoco contamos con un centro de investigación de mercados internacionales sólido, que proporcione una mejor información y permita anticipar a los agentes económicos las oportunidades de inversión. Para dar un ejemplo más cercano y no hablar del Ministerio de Comercio Internacional e Industria japonés, de la Organización de Investigación y Comercio Exterior de Japón, ni de la Corporación de Promoción del Comercio de Corea, hay que señalar el papel jugado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México en la negociación del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Esta secretaría estableció un fuerte equipo negociador, dividido en dieciocho grupos de negociación, los cuales llevaron a cabo estudios técnicos para diversos sectores productivos y para diferentes puntos específicos de negociación, celebraron más de mil reuniones con representantes de 114 subsectores productivos, conocían el mercado norteamericano, etc.²⁵. La pregunta obligada por la analogía de este caso con la negociación de El Salvador con México y Venezuela es qué sabemos de estos dos países, qué sabemos de nuestros puntos fuertes y nuestros puntos débiles, qué sabemos de las negociaciones, qué sabemos de la integración de los equipos negociadores, qué relación guardan los negociadores con otros posibles asesores o expertos nacionales, qué relación guardan con los sectores sociales participantes.

5. Conclusiones

Para finalizar, es necesario subrayar que un entorno macroeconómico estable y estimulante y un tipo de cambio realista son importantes para lograr la competitividad internacional. Sin embargo, esto es insuficiente, ya que no se puede exportar lo que no se tiene por muy bajos que sean los precios a nivel internacional, así como tampoco se puede esperar que sólo con el estímulo del ajuste de la estructura de precios se pueda configurar una estructura de productos exportables nuevos con la calidad requerida y en corto plazo. La transforma-

ción productiva esperada del ajuste estructural es simplemente una apuesta hacia el futuro, que debería tomar muy en serio lo señalado por el viejo dicho "ayúdate que Dios te ayudará".

En segundo lugar, tampoco queremos decir que los factores de costo laboral no sean importantes para el mismo objetivo. Lo que decimos es que los bajos salarios no pueden substituir una mano de obra calificada y motivada. Los bajos salarios no pueden substituir la ausencia de capacidades ingenieriles especializadas. Aquí convendría distinguir los puntos de vistas de dos conferencistas extranjeros recientemente invitados al país, por una parte el Dr. Morton Grosser, inventor y consultor, que señaló que para un "nuevo negocio debe utilizarse todo posible premio al rendimiento de los empleados y que nada aumenta más la productividad de los empleados que los reconocimientos a su trabajo" (*La Prensa Gráfica*, 9 de agosto de 1992) y, por otra parte, la opinión del posible inversionista en confección Vicent Battalini, invitado por FUSADES, que manifestó que confía que el gobierno evite un alza de los salarios y a cambio exija mayor productividad a los obreros (*Diario Latino*, 23 de julio de 1992).

Habría que recordar que los bajos salarios o los bajos costos de cualquier factor siempre han tendido a frenar la innovación y no necesariamente garantizan la competitividad internacional. Como ejemplo podemos citar los casos de los dos países asiáticos de mayor éxito exportador, Corea y Singapur. Estos países han pasado de salarios horarios de 0.34 y 0.84 dólares respectivamente en 1975, a salarios de 1.39 y 2.26 dólares en 1986. Es decir, el costo de la mano de obra en Corea, en 1986, era 59.8 dólares semanales y, en Singapur, 99.4 dólares semanales²⁶; mientras que, en El Salvador, era de aproximadamente 16.5 dólares semanales, en la misma época. Sin embargo, Corea y Singapur eran internacionalmente más competitivos que El Salvador.

Tercero, tampoco somos contrarios a algunos proyectos sectoriales explícitos tales como el fomento de la industria maquiladora y las zonas francas, lo que si consideramos conveniente subrayar es que, como señala Porter (1991), éstas no

deben ser más que un componente de la estrategia económica y un componente que evoluciona. Hay que apoyar la empresa nacional y evitar la transformación de los empresarios en rentistas de las zonas francas. Hay que configurar una estructura interna que permita pasar de maquiladores-emsambladores a productores, como en el caso de Taiwán, que de producir partes de computadoras pasó a ser productor de "clones" de computadoras. Esto sólo se logra si hay visión estratégica de largo plazo, si no estaremos condenados a maquilar datos en empresas digitadoras.

Además, para implementar una política de desarrollo económico sostenible, sería necesario identificar los agrupamientos sectoriales internacionalmente competitivos, que revelen los puntos de partida de una estrategia eficiente de transformación productiva. A este respecto es conveniente señalar que la maestría de administración de empresas de la UCA, ha iniciado un trabajo piloto, con la metodología de M. Porter (1990), para determinar cuáles son los agrupamientos sectoriales en los cuales los países centroamericanos tienen algunas ventajas competitivas²⁷.

Finalmente, hay que saber dosificar y no dogmatizar las políticas económicas, sobre todo cuando se trata de desarrollar una estrategia de "seguidor" en comercio internacional. Esto implica proteger cuando es necesario proteger, subvencionar o dar apoyos fiscales si es necesario, intervenir directamente si los problemas lo requieren, temporalizar las políticas, etc.

No hay que olvidar que el empresario pasa de un entorno proteccionista y tecnológicamente poco innovador a otro más globalizado y exigente en términos de competencia. Para evitar que se revierta la tendencia de los cincuenta, que transformó a los comerciantes en industriales, y se desarrolle un proceso en el cual los industriales abandonen la producción por el comercio y los servicios, es necesario readecuar los programas económicos a la realidad salvadoreña y desarrollar una política sectorial, promoviendo una identificación más profunda de los industriales con la transformación productiva con equidad, haciéndoles, juntamente con los obreros de la industria, ganadores en el proceso de cambios.

El desarrollo económico-social es un proceso complejo que no se limita al crecimiento, que requiere de una interacción activa entre los agentes públicos y privados y, sobre todo, demanda una verdadera concertación de las estructuras y de los protagonistas del poder político, económico y social, en torno al objetivo de elevar sistemáticamente la calidad de vida de todos y cada uno de los ciudadanos de El Salvador.

Notas

1. CEPAL (1990, p. 16), Santiago de Chile.
2. Bresser Pereira, Luis Carlos (1990, p. 49).
3. Ver Fanjzylber, Fernando, quien señala la necesidad de basar la competitividad en la incorporación del progreso técnico y en el incremento de la productividad y no en los bajos costos salariales, debido a que este último tipo de competitividad tiende a erosionar la cohesión social y a atentar contra la viabilidad de una inserción internacional más eficiente (1988, p. 13).
4. La condición para que la devaluación permita obtener "ganancias de competitividad internacional" ha sido expuesta por uno de los principales teóricos del ajuste estructural. Ver Mohsin Khan (1988).
5. Fishlow, Albert (1985).
6. CEPAL (1990, p. 15).
7. De acuerdo a las Encuestas de Hogares de MIPLAN, agosto de 1976 - julio de 1977.
8. Esta relación no da cuenta del atributo de la equidad en la distribución del ingreso generado en la economía, debido a que las familias son clasificadas por ingreso per cápita y esta relación puede ser afectada profundamente por el número de perceptores de la misma.
9. Según los defensores del ajuste estructural, este es un juego de suma positiva, en el que, ciertamente, hay perdedores y ganadores, pero al final, predominan los ganadores. Por otra parte el ajuste estructural no tiene ningún reparo sobre los ganadores y perdedores, de manera que es indiferente a que los perdedores sean los perdedores de siempre y los ganadores sean también los de siempre, es decir, los que en el pasado y el presente detentan el poder económico.
10. Esto independiente de que uno de los fracasos más rotundos que tiene hasta hoy la actual gestión gubernamental es su incapacidad para haber iniciado la necesaria, y sobre todo prometida, reforma del sector público.
11. Sollis, Peter (1992, p. 342).
12. Bradford, Colin (1988); CEPAL (1990); Amsden,

- Alice (1989); Porter, Michael (1991); Doryan Eduardo (1989), Borrus, M; Zysman, J. y Tyson, D'Andrea L. (1988).
13. Lieberman, I. (1990, p. 1).
 14. Doryan, Eduardo, "Para entender la reconversión industrial", *Revista INCAE*, 1991-1992, 2, p. 16.
 15. Ver *Excelsior*, "Sección financiera", 22 de julio de 1992, "Proponen japoneses mezclar liberalismo con estatismo".
 16. Porter, Michael (1991).
 17. La mayoría de estas ideas básicas sobre la competitividad ha sido retomada de Porter, M., *op. cit.*, caps. III y XII.
 18. Porter, Michael (1991), *op. cit.*, p. 763.
 19. Ver Gráfica N° 2, "Configuración de la pirámide educativa salvadoreña". *Memoria 1990-1991*.
 20. En 1985, en Corea, la cobertura escolar, por cohorte de edad en educación primaria (6-11 años), secundaria (11-17 años) y terciaria (20-24 años) era, respectivamente, el 96, 94 y 32 por ciento. Ver Stephan Haggard 1990.
 21. Para ejemplificar la diferencia de esfuerzos en la formación de capital humano, basta citar que en Costa Rica se desarrolla un programa para iniciar a los alumnos de educación primaria en el uso de computadoras. En 1990, había cuatro mil computadoras aproximadamente para atender al 40 por ciento de la población en el sistema de educación pública primaria.
 22. *Excelsior*, 1 de julio de 1992, "Globalización y competitividad", p. 6-F.
 23. Amsden, Alice H., "Control mixto de la empresa privada", en *Perspectivas económicas*, 1989, 2.
 24. Como ejemplo de las tendencias de los productos en los mercados de los países desarrollados, los analistas preveían que así como los ochenta había sido una década de productos "bajos en calorías", los noventa serían una "década verde", es decir, que la gente preferiría los productos "verdes" o "ecológicos" en escala creciente. *Excelsior*, 6 de enero de 1990, p. 3-F.
 25. Aquí habría que subrayar que los mexicanos, quienes aprendieron la lección de la negociación canadiense de 1987, lograron una negociación diferenciada, a tal grado que, de los diecinueve grandes sectores en que se divide el tratado, no hay dos que tengan plazos ni características iguales en el proceso de liberalización comercial del mercado mexicano. El sector de automóviles tendrá un período de diez años para liberarse y para el maíz, México gozará de una protección arancelaria del 300 por ciento durante quince años. Ver *Cambio 16*, 1992,

1083.

26. Tavares de Araujo *et al.* (1990).
27. Este trabajo será publicado próximamente en la *Revista Administración y Empresas* de esta Universidad.

Bibliografía

- CEPAL (1990). *Transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile.
- Borrus, M; Zysman, J. y Tyson, D'Andrea L. (1988). "Creating Advantage: How Government Policies Shape International Trade in the Semiconductor Industry". *Strategic Trade Policy and the New International Economic*. (1988) 3a. IMT Press.
- Bresser Pereira, Luis Carlos (1990). "La Intervención del Estado en Brasil: un enfoque pragmático". *Revista de la CEPAL*, N° 41. Santiago de Chile.
- Doryan, Eduardo. "Para entender la reconversión industrial". *Revista INCAE*. Vol. V No. 2, 1991-1992.
- Fanjzylber, Fernando (1988). "Competitividad internacional: evolución y lecciones". *Revista de la CEPAL*, N° 36. Santiago de Chile.
- Fishlow, Albert (1985). "El estado de la ciencia económica en América Latina". *Informe sobre el progreso económico y social en América Latina*. BID, Washington.
- Haggard, Stephan (1990). *Pathways From the Periphery: The Politics of Growth in The Newly Industrializing Countries*. Cornell University Press 1990.
- Lieberman, I. (1990). "Industrial Restructuring: Policy and Practice". *Policy and Research Series*. World Bank, N° 9. Washington.
- Ministerio de Planificación (agosto 1976 - julio 1977). *Encuesta de hogares de propósitos múltiples*. San Salvador: MIPLAN.
- Mohsin Khan (1988). *El ajuste macroeconómico en los países en desarrollo desde el punto de vista de la formulación de políticas*. CEMLA, México.
- Porter, Michael (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires, Argentina.
- Sollis, Peter (1992). "La disminución de la pobreza en El Salvador: Una evaluación del programa social del gobierno de Cristiani". *ECA*, 1992, 522.
- Tavares de Araujo *et al.* (1990). "Protección, competitividad y desempeño exportador de la economía del Brasil en los años ochenta". *Industrialización y Desarrollo, Informe*, N° 9. División Conjunta CEPAL/ONUDI de la Industria y Tecnología. Agosto de 1990, Santiago de Chile.