

Caracterización y determinantes de la inversión extranjera directa en El Salvador

Índice

Introducción.....	1
I. Antecedentes	5
II. Marco teórico e indicadores de medición	10
A. La Inversión Extranjera Directa: definiciones y conceptos.....	10
B. Características de la inversión extranjera directa.....	11
C. Tipos de empresas relacionadas con la inversión extranjera directa	12
D. Diferentes clasificaciones de la IED.....	12
E. Los determinantes de la inversión extranjera directa.....	15
F. La IED y las Cadena de producción, cadena de valor y cadenas internacionales de valor	18
G. Dimensiones e indicadores de medición.....	18
III. Caracterización y determinantes de la inversión extranjera directa en el salvador	22
A. Caracterización de la IED en El Salvador	22
B. Determinantes de la inversión extranjera directa en El Salvador	42
Consideraciones finales	55
Referencias Bibliográficas.....	57

Introducción

En las últimas décadas, se ha reconocido el papel relevante de la inversión extranjera directa (IED) en el desarrollo económico de los países, por su demostrada contribución en la generación de empleo, el impulso del comercio internacional, la generación de valor agregado y la transferencia de tecnologías. Es por ello, que se han desarrollado numerosas teorías que intentan caracterizar los diferentes tipos de IED y explicar los determinantes y el dinamismo de los flujos y saldos de este tipo de inversión.

El presente estudio en primer lugar buscaba caracterizar la IED en El Salvador, utilizando un enfoque empírico y novedoso presentado por Baldwin y Okubo (2014), el cual se centra en el comportamiento comercial y productivo de las filiales extranjeras. El método buscó ubicar a cada empresa filial en una caja que tiene la participación de las ventas locales en el eje “y”, y la participación de los abastecimientos de origen local en el eje “x”. Se asocian bajos niveles de abastecimiento local con motivos verticales, lo cual indicaría que las filiales importan gran parte de sus abastecimientos, reflejando menores precios en el extranjero, y además estaría revelando que su motivación principal es la búsqueda de eficiencia sobre otros costos, particularmente los de mano de obra. Así mismo, se asocian altos niveles de ventas locales con la horizontalidad, lo cual mostraría que probablemente su motivación principal es la búsqueda de mercado.

En segundo lugar, el estudio pretendía conocer qué factores internos han sido determinantes de la entrada y permanencia de las filiales extranjeras. Al respecto, a nivel teórico y empírico, se acepta ampliamente que la inversión extranjera directa (IED) tiene lugar cuando tres grupos de factores determinantes existen simultáneamente, los cuales están representados en el Paradigma Ecléctico de Dunning (1977, 1979, 2000) y hacen referencia a: ventajas de propiedad o específicas de la empresa; ventajas de ubicación en un país anfitrión y la presencia de beneficios de internalizar los procesos o del establecimiento de una relación intra-empresa. Este enfoque también fue retomado por Larrain y Esquivel (2001) y la UNCTAD (1998). Para este apartado se utilizó una encuesta especial a empresas de IED, la cual tuvo por objetivo conocer que factores internos a la empresa y al país, condicionaron su ingreso al mercado salvadoreño.

El estudio mostró que la participación de las exportaciones de empresas de IED ha aumentado en el periodo de 2005 a 2017, pasando de 59% a 64%, finalizando 2017 con US\$3,713.1 millones. Además, las exportaciones de bienes intermedios y de capital podrían indicar participación directa o indirecta en cadenas globales de valor; representando los bienes intermedios 16.6% en la categoría de Manufacturas de Baja Tecnología y los bienes de capital, 78.4% en la categoría de Manufacturas de Alta tecnología. Por su parte, las importaciones de empresas de IED han mostrado un comportamiento estable en el periodo 2005-2017, pasando de 51.2% a 50.1%; cabe destacar que las importaciones reflejan fuerte presencia de insumos importados.

La caracterización fue posible para 235 empresas en 2011 y 203 para 2016, existiendo una coincidencia del 82.3%, es decir para 169 empresas se logró su ubicación en el diagrama de caja para ambos años. Posteriormente, se construyó una clasificación combinada la cual permitió ampliar el panorama a 347 empresas.

La clasificación de la IED mostró que la mayor proporción de empresas extranjeras en territorio salvadoreño son de tipo horizontal, y de montaje local, las cuales presentan ventas locales superiores al 90%. La inversión de plataforma de exportación es la que genera mayor proporción de empleo, y por lo tanto mayor valor agregado a nivel de grupo, mientras que a nivel de empresa registra salarios promedios más bajos que el promedio de empresas de IED, pero superior al salario mínimo nacional. La IED vertical es la que presenta los saldos y flujos por empresas más elevados y además registra los salarios promedios más altos. Las empresas de IED en red expresaron mantener un nivel tecnológico superior al de su casa matriz, lo que evidencia transferencia de tecnología asociada al aprendizaje de sus trabajadores. Así mismo al ser el tipo de IED que compra sus insumos en el mercado nacional y extranjero, es bastante probable encontrar efectos tecnológicos positivos sobre las empresas locales.

Los resultados de la encuesta especial a empresas de IED, mostraron que las motivaciones principales de la IED están relacionadas con el interés por el mercado local y regional, la búsqueda de eficiencia principalmente en costos laborales. De esa forma los principales elementos condicionantes del país, se refieren a las diferentes oportunidades sectoriales encontradas por la IED horizontal y de montaje local, y la tecnificación/cualificación del capital humano para los otros tipos de IED

Finalmente se reconoce la necesidad de retomar los objetivos desarrollo económico del país, y la identificación de las oportunidades sectoriales, para planificar y ejecutar las acciones claves que determinen qué sectores y empresas pueden contribuir a lograr dichos objetivos.

I. Antecedentes

A. Política, medidas e instituciones de apoyo a la atracción de inversión extranjera directa.

El Salvador se caracteriza por un marco regulatorio bastante abierto a la inversión extranjera. Los inversionistas además de tener amplia libertad para invertir en el país y para repatriar sus dividendos y utilidades pueden ser sujetos de beneficios de diferentes leyes que favorecen a la producción en general sin distinción de la propiedad empresarial y que les eximen del pago de los impuestos más importantes.

En este capítulo se revisa el marco especial plasmado en la Ley de Inversiones, la cual aborda directamente las posibilidades de inversión de los extranjeros. Se abordan también de manera breve otras leyes relacionadas que otorgan beneficios orientados a la producción o a las empresas en general, que pueden ser aprovechados por las empresas de capital extranjero.

La principal ley vinculada es la **Ley de Inversiones**, la cual fue aprobada en el año 1999. Esta prevé trato nacional, puesto que prevé igualdad de derechos entre inversionistas extranjeros y sus sociedades respecto a los de los nacionales. Se imponen limitaciones a muy pocas actividades, las cuales están orientadas a proteger a los pequeños productores y el subsuelo, limitar la propiedad de bienes rústicos y la intervención privada en la provisión de servicios u obras públicas.

Específicamente la Ley señala ciertas actividades que se encuentran limitadas para el inversionista extranjero, las cuales se señalan a continuación:

- a) El comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño, dentro de los cuales la ley menciona el caso particular de la pesca de bajura.
- b) El subsuelo, que solo podrá explotarse bajo concesiones del Estado.
- c) La propiedad de bienes raíces rústicos, la cual podrá ser adquirida por extranjeros en cuyos países de origen tengan iguales derechos los salvadoreños o cuando se trate de tierras para establecimientos industriales;
- d) La tenencia de tierra rústica, que no podrá exceder de doscientos cuarenta y cinco hectáreas para una misma persona natural o jurídica, excepto las asociaciones cooperativas o comunales campesinas.
- e) Servicios públicos prestados por empresas privadas, los cuales serán regulados y vigilados por El Estado, así como la aprobación de sus tarifas, excepto las amparadas por tratados o convenios internacionales.
- f) La explotación de muelles, ferrocarriles, canales y otras obras materiales de uso público, los que requieren la concesión del Estado.
- g) Las inversiones efectuadas en acciones de Bancos, Financieras y Casas de Cambio de Moneda Extranjera, que quedan sujetas a las limitaciones señaladas en las leyes que les rigen.

La ley no impone restricciones de ningún tipo a los flujos de capitales vinculados a la inversión directa; garantiza totalmente las transferencias al exterior de los fondos por utilidades y dividendos, liquidación total o parcial de las inversiones (incluida la transferencia

a terceros), pagos de capital e intereses derivados de préstamos o de obligaciones emitidas por personas jurídicas domiciliadas en el país adquiridas por el inversionista extranjero, regalías originadas de inversiones en bienes intangibles, recursos invertidos y utilidades provenientes de contratos de participación o inversiones conjuntas bajo la modalidad de riesgo compartido, pagos de indemnizaciones por expropiación, pagos derivados de las disposiciones relativas a solución de controversias y cualquier pago proveniente de actividades relacionadas con la inversión.

Además, se garantiza al inversionista nacional y extranjero la protección de su propiedad y el derecho a la libre disposición de sus bienes y se incluye un capítulo sobre solución de controversias que contempla la intervención del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

La ley no condiciona el registro de las inversiones extranjeras a requisitos de desempeño vinculados a la exportación, contenido nacional, compras locales, divisas, ventas locales, transferencia de conocimiento o actuar como proveedor exclusivo.

Entre otras leyes relevantes para la inversión directa se encuentran¹:

- a. Ley de Estabilidad Jurídica para las inversiones (2014)
- b. Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización (1990)
- c. La Ley de Servicios Internacionales (2007)
- d. Ley de Incentivos Fiscales para el Fomento de las Energías Renovables en la Generación de Electricidad (2007).
- e. Ley de Reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importación (2011).
- f. La Ley de Turismo (2005)
- g. La Ley Especial de Asocios Público Privados (2013)
- h. Ley de Agilización de Trámites para Proyectos de Construcción

La Ley de Estabilidad Jurídica para las Inversiones ofrece un marco para la celebración de Contratos de Estabilidad Jurídica, enfocado en el desarrollo de sectores considerados estratégicos y necesarios para el crecimiento de la economía, siendo estos la aeronáutica, agroindustria, acuicultura, electrónica, energía, infraestructura estratégica, logística, servicios de salud, servicios empresariales a distancia, turismo, telecomunicaciones, manufacturas diversas, ciencia y tecnología. Los beneficiarios de la Ley pueden ser tanto inversionistas nacionales como extranjeros.

Los contratos contemplados en la Ley señalada aplican a la estabilidad tributaria (excepto impuestos indirectos), regímenes aduaneros, libre transferencia al exterior de los fondos provenientes de inversiones extranjeras y estabilidad del régimen migratorio relacionado con la residencia del inversionista.

Entre el resto del marco legal señalado, que otorga beneficios amplios, lo más abundante son los incentivos fiscales a la producción y comercialización, incluye exención de aranceles a

¹ Algunos de estos instrumentos legales han tenido modificaciones desde su versión original.

importaciones e impuestos internos (renta, municipales y a la transferencia de bienes). Las exenciones de DAI son por tiempo ilimitado, mientras que las de otro tipo tienen límites en algunas leyes, manteniéndose por periodos prolongados; en particular la Ley de Servicios Internacionales no fija límites a la duración de los beneficios impositivos de naturaleza interna.

También se establecen obligaciones para los beneficiarios, entre otros requisitos de inversión mínima, generación de empleo, extensión de áreas utilizadas, inversiones en las localidades, entre otros. Se encuentran otro tipo de requisitos en la ley de Turismo, la cual fija contribuciones como porcentaje de las ganancias de las empresas y en la ley de Energías renovables se incluyen requisitos de uso de fuentes renovables y cumplimiento del Protocolo de Kyoto, entre otros.

La ley de Zonas Francas en particular otorga exenciones con plazos diferenciados, en función de la zona geográfica donde se ubican las empresas, extendiéndolos cuando las zonas francas o DPA se establecen fuera del área metropolitana de San Salvador.

La ley de zonas francas beneficia también a las empresas abastecedoras de las industrias principales que venden al exterior, lo que permite la generación de economías de escala a nivel de industria, lo que ayuda a la formación de cadenas de valor al interior de las mismas. Las exenciones de impuestos sobre la renta de esta ley pueden extenderse más allá de 50 años en casos particulares.

Ciertas actividades estratégicas favorecidas en la ley de Zonas Francas, tales como fabricación de vehículos, aeronaves y embarcaciones marítimas o a la producción de bienes industriales a partir del uso de la nanotecnología no han visto inversiones concretas hasta el momento. Tampoco ha habido beneficios a empresas de servicios de mayor grado de sofisticación contemplados en la ley de Servicios Internacionales como investigación y desarrollo, telemedicina, reparación de equipos tecnológicos, entre otros. Si bien es positivo incluir estos rubros dentro del marco legal, sería conveniente enfocar las políticas públicas en la generación de oferta laboral orientada a esos sectores, de manera de obtener un atractivo real.

Cabe señalar que los sectores estratégicos incluidos en la Ley de Estabilidad Jurídica no coinciden totalmente con las actividades estratégicas de la Ley de Zonas Francas, mientras que en la Ley de Servicios se mencionan varios de los sectores estratégicos sin hacer ninguna distinción. Por su parte PROESA promueve sectores incluidos en la Ley de Estabilidad Jurídica, pero sin abordarlos completamente. Es necesario llegar a una definición final de las actividades estratégicas que se pretende impulsar y uniformar el marco legal para beneficiarles.

La Ley Especial de Asocios Público Privados expresamente menciona que las licitaciones, sin excepción, tendrán un carácter público e internacional y podrán participar en ellas tanto personas nacionales como extranjeras que cumplan con los diferentes requisitos legales. Hasta el momento no se han tenido proyectos concretos, pero se prevé que en 2019 se cuente con las primeras experiencias, pudiendo dar lugar a la participación de empresas de capital extranjero. De cualquier forma, se cuenta con un marco legal suficientemente abierto para la inversión extranjera.

En resumen, el marco legal aplicable a la inversión extranjera en El Salvador, es bastante abierto, con pocas restricciones en cuanto a las actividades que pueden ser sujetas de inversión extranjera, beneficios fiscales amplios y prolongados en tiempo y sin restricciones para la repatriación de capitales o utilidades. Esa apertura resulta contrastante con los flujos concretos de IED que ingresan al país, que se encuentran entre los menores de la región latinoamericana, tal como se señala en el Informe de CEPAL sobre la Inversión Extranjera Directa en América Latina y El Caribe 2018.

Resulta conveniente compatibilizar los marcos legales y modernizarlos teniendo en cuenta la orientación más reciente de las políticas industriales en el mundo, altamente vinculadas con la inversión directa. Todo el marco legal debiera ser un componente de un plan estratégico de nación que retome las tendencias más recientes de las políticas industriales con metas que consideran el desarrollo digital, la participación en redes globales, cadenas globales de valor, innovación, desarrollo del conocimiento, objetivos sostenibles y de posicionamiento dentro de la nueva revolución industrial. Así mismo la política educativa y de formación del capital humano no puede estar desvinculada de los sectores estratégicos, pues la oferta de mano de obra competitiva es un elemento esencial de las decisiones de inversión.

B. Instituciones orientadas a la atención de empresas de inversión extranjera

PROESA es la principal institución del Estado vinculada a la inversión extranjera. Tuvo su nacimiento en el año 2000 como la Agencia de Promoción de Inversiones, denominada desde entonces como PROESA y cuatro años más tarde se creó la Agencia de promoción de exportaciones, EXPORTA; más adelante en ese mismo año se instituyó la Comisión Nacional de Exportaciones e Inversiones, CONADEI, la cual integraba la labor de ambas instituciones y trataba de crear sinergias entre las mismas.

Nuevos cambios llegaron en el año 2012, cuando se creó la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), como una institución desconcentrada de la Presidencia de la República, cuyo objetivo fue “la promoción de las exportaciones, la promoción y atracción de inversiones y la promoción y dirección estratégica de los esquemas colaborativos ente el sector público y privado, especialmente los Asocios público- privados”.

Hasta ese momento todas las decisiones en materia de inversión extranjera se habían llevado a cabo mediante Decretos Ejecutivos.

En cambio desde abril de 2014, la institución opera como resultado de un Decreto Legislativo, cambiando su denominación al de Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador y manteniendo la sigla como PROESA; a partir de dicho decreto la institución se encuentra adscrita a la Presidencia de la República, posee patrimonio propio y autonomía presupuestaria, entre otros cambios; los objetivos se volvieron más amplios y explícitos, definiéndose como los de “promover y atraer la inversión privada nacional y

extranjera, promover las exportaciones de bienes y servicios producidos en el país, la evaluación y monitoreo del clima de negocios y la elaboración de las propuestas de mejora a las políticas de inversión y exportación”. Dentro de ese objetivo PROESA tiene una atribución nueva, siendo esta el diseño y promoción de la imagen del país, como destino para la inversión.

Dentro de la estructura organizativa de PROESA, bajo la Dirección Ejecutiva, están muy bien diferenciadas 3 direcciones especializadas siendo las de Inversiones, Exportaciones y Asocios Público Privados; además se incluye la Gerencia de Análisis de Política e Inteligencia de Mercado. Dependiendo directamente de la Presidencia del organismo se encuentra adscrita la Dirección Marca País.

El Ministerio de Economía también se encuentra relacionado a la inversión extranjera, tiene dentro de su estructura a la Dirección Nacional de Inversiones y dentro de esta a la Oficina Nacional de Inversiones; también es el encargado de la administración de tratados de libre comercio, incluidos los capítulos de inversión de los mismos y de los controles de la Ley de Zonas Francas y de Servicios Internacionales.

No hay obligatoriedad de registrar las inversiones en la ONI o en PROESA, ni registros completos sobre inversiones extranjeras en otras instituciones como CNR, lo que dificulta determinar un universo de empresas con inversión extranjera, el éxito de las políticas públicas orientadas al impulso de la producción y las inversiones y su utilización para fines estadísticos.

Otras entidades vinculadas indirectamente son Conamype, Corsatur, SIGET y Ministerio de Hacienda.

II. Marco teórico e indicadores de medición

El eje principal de este trabajo es el estudio de los principales elementos que determinan la decisión de las empresas extranjeras de invertir en El Salvador, comprender y entender dicha temática amerita una exposición minuciosa, completa y sintética de los diferentes elementos relacionados con la empresa y más concretamente, con sus actividades de inversión directa en el exterior. Por tanto, en este apartado se presenta una descripción detallada de los conceptos y definiciones relevantes, así como una breve explicación de la teoría científica más utilizada en el abordaje de la empresa multinacional y la inversión directa.

A. La Inversión Extranjera Directa: definiciones y conceptos.

Legislación nacional

En materia de legislación relacionada con el concepto de inversión extranjera directa, El Salvador cuenta con la Ley de Inversiones (Decreto N° 732, 1999), la cual, define tres elementos que son relevantes para el presente estudio: inversiones, inversiones extranjeras e inversionista extranjero. La Ley destaca que las inversiones son activos o recursos que se destinen a la ejecución de actividades de índole económica para la producción de bienes o servicios, y acota para las inversiones extranjeras, que dichos activos o recursos son transferidos del exterior por inversionistas extranjeros, los cuales pueden ser personas naturales y/o jurídicas extranjeras o nacionales que se encuentren radicados o con residencia permanente en el exterior (Decreto N° 732, 1999). Esta definición, no hace distinción entre dos tipos de inversiones extranjeras: la de portafolio y la directa. Por su parte la inversión de portafolio, se realiza a través del mercado de valores, es decir, mediante la compra de acciones, bonos y otros títulos financieros que pueden tener rentabilidades fijas o variables, no se hace con fines de control, sino con el objetivo de obtener rentabilidades de corto y mediano plazo, por medio de la valorización o rendimientos que genere el activo que se adquiera.

Organismos multilaterales

La OCDE, el FMI y la UNCTAD, presentan definiciones que en el fondo representan una aproximación consensuada y completa sobre el concepto de inversión extranjera directa. La OCDE establece que “la inversión extranjera directa es una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa (la empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo. En cuanto a al FMI, en la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (MBP6) define la inversión directa como: una categoría de la inversión transfronteriza relacionada con el hecho de que un inversionista residente en una economía ejerce el control o un grado significativo de influencia sobre la gestión de una empresa que es residente en otra economía (FMI, 2009).

Por su parte La UNCTAD, entiende por inversión extranjera el establecimiento de una nueva empresa o la adquisición de una participación mayoritaria en una empresa existente, en el territorio de otro Estado. Así mismo, la Organización Mundial del Comercio considera que

la IED “ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio. Cuando esto sucede, el inversor se conoce como «casa matriz» y el activo como «afiliada» o «subsidiaria”, (OMC, 2005)

De las definiciones anteriores, se deduce la existen de dos o más entidades relevantes, la primera es la de **inversionista directo** que es “una entidad o grupo de entidades relacionadas que puede ejercer control o un grado significativo de influencia sobre otra entidad que es residente de una economía diferente”. La segunda es la **empresa de inversión directa**, que es “una entidad sujeta al control o a un grado significativo de influencia por parte de un inversionista directo. También se puede aseverar, que la motivación principal para realizar o efectuar una inversión directa, es el establecimiento de una “relación estratégica de largo plazo para garantizar el control o un grado significativo de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa de inversión directa. En consecuencia, se considera que existe control si el inversionista posee más del 50% de los votos en la empresa que es residente en otra economía y que existe un grado significativo de influencia si el inversionista posee entre el 10% y el 50% de los votos en la empresa que es residente en otra economía.

B. Características de la inversión extranjera directa

Presencia y transferencia de recursos: “inversiones realizadas en un país diferente del origen del inversor, lo cual genera, lógicamente flujos de recursos. Estos recursos transferidos presuponen el desplazamiento de capital financiero, intrínsecamente asociado al concepto más básico de inversión, pero también pueden referirse a otro carácter, como el capital tecnológico, el capital intelectual, el capital relacional, es decir, a una variedad extensa de activos tangibles o intangibles Villareal (2006).

Propiedad-Control-Gestión: “se refiere a la toma de participación que supone propiedad con intencionalidad de control y gestión activa sobre las actividades dispuestas. Efectivamente, la propiedad, el control y la gestión parecen aquí elementos indisolubles”, Villareal (2006). Por otra parte, Dunning, en muchos de sus trabajos define la IDE “como la inversión que refleja el interés de una entidad residente en una economía determinada, el inversor directo, **sobre la dirección y el control** de una entidad residente en otra economía diferente a la primera, implicando una relación internacional a largo plazo”.

La permanencia: Sobre este rasgo característico, Dunning (citado en Villareal 2006) destaca que la IDE implica una relación internacional a largo plazo y supone el desarrollo de vínculos estables entre la empresa y los mercados internacionales, consolidando su presencia permanente en los mismos. Por otra parte, el mismo Villareal (2006) argumenta que el horizonte temporal de la inversión que podría calificarse de indefinido se relaciona con la presencia permanente y el vínculo estable que se presupone, a priori, a la implicación internacional de la IDE.

C. Tipos de empresas relacionadas con la inversión extranjera directa

Empresa subsidiaria, asociada y sucursal: Las empresas de inversión directa son consideradas filiales si la participación o poder de voto del inversionista directo es superior al 50%. Así mismo son consideradas asociadas si el inversionista directo posee entre el 10% y el 50% del poder de voto. Finalmente, son consideradas sucursales si la propiedad del capital es 100% del inversionista directo extranjero.

Empresas afiliada y emparentada: Las empresas y/o entidades que se encuentran en una relación mutua de inversión directa inmediata o indirecta, o que tienen el mismo inversionista directo inmediato o indirecto son todas filiales entre sí. Es decir, las filiales de una empresa son sus inversionistas directos inmediatos o indirectos, sus empresas de inversión directa inmediata o indirecta y sus empresas emparentadas.

Empresa multinacional: Villareal (2005), la define como “aquella que comprende entidades con recursos propios en más de un país en los que, generalmente a través de la IDE², localiza personas y/o activos que gestiona y controla para realizar cualquiera de las actividades primarias de la cadena de valor. De acuerdo a la definición anterior, la empresa multinacional como la inversión extranjera directa están íntimamente relacionadas, la empresa multinacional es quien realiza o efectúa la inversión extranjera directa, mientras que la IED es la característica que hace que la empresa sea multinacional. Por su parte los autores Ghoshal y Westney (1993) argumentan que la empresa multinacional, comprende entidades en más de un país, que opera bajo un sistema de toma de decisiones, desarrollando una estrategia común y coherente en la que las entidades están interrelacionadas, siendo capaces de ejercer una influencia significativa entre sí y de compartir conocimientos, recursos y responsabilidades.

D. Diferentes clasificaciones de la IED

1. Clasificación de la IED según la división de la actividad y motivación

La IED Horizontal: Consiste en la duplicación de las actividades domésticas en el extranjero. De esta manera, algunas actividades, como el ensamblaje y la producción, se llevan a cabo tanto en la casa matriz como en el extranjero. El objetivo de la IED horizontal es producir lo más cerca posible de los consumidores y clientes para reducir los costos de transporte; por lo tanto, también se llama “IED en búsqueda de mercado”.

La IED Vertical: Consiste en que las actividades de una empresa se dividen geográficamente por función. Así, algunas actividades, como la investigación y desarrollo (I+D), solo se realizan en el país de origen y otras, como el ensamblaje y la producción, solo tienen lugar en el extranjero. El objetivo de la IED vertical es minimizar los costos de producción realizando las diferentes actividades en los países en donde estos costos son más bajos

² Acrónimo IDE, hace alusión al acrónimo conocido de inversión extranjera directa IED

(fragmentación productiva); por lo tanto, también se conoce como “IED en búsqueda de eficiencia” y da lugar a las cadenas internacionales de valor. Por ejemplo, las actividades intensivas en I+D se llevarán a cabo en un país con una gran cantidad de empleados altamente cualificados, mientras que las actividades de ensamblaje y que agregan menos valor tendrán lugar en un país con una abundancia de trabajadores menos cualificados.

En el marco de la IED por división de actividad en un estudio realizado por Baldwin y Okubo (2014), se puede encontrar una completa definición de lo que ellos consideran como IED vertical e IED Horizontal. Los autores definen la “horizontalidad” de la actividad de las EMN en relación con la proporción de las ventas locales (i.e. la búsqueda de mercados) y definen la “verticalidad” de la actividad de las EMN como la proporción de productos intermedios obtenidos internacionalmente.

IED horizontal pura (pure horizontal FDI): es la IED en que toda la producción se vende y se obtiene localmente. Por lo tanto, la empresa afiliada vende todos sus productos y compra todos los productos intermedios localmente.

La IED vertical pura (pure HQ vertical FDI): se define como la IED en que ninguno de los productos intermedios se obtiene localmente (i.e. todos los insumos proceden de la casa matriz o de otra empresa afiliada) y parte de la producción se vende localmente

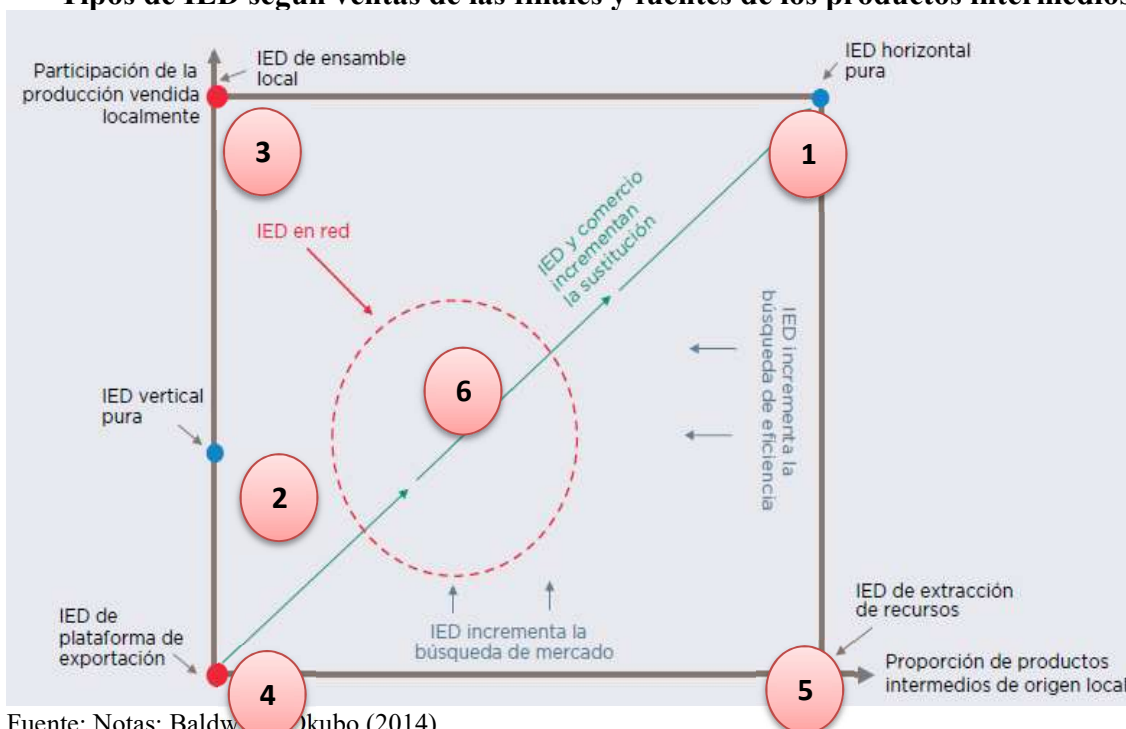
La IED de montaje local (local assembly FDI): es la IED en donde toda la producción se vende localmente y todos los productos intermedios proceden de la casa matriz de la EMN. En este caso, todos los bienes se producen y venden localmente con productos intermedios procedentes del extranjero a fin de evitar los aranceles de importación de los bienes finales (salto de barreras arancelarias).

La IED de plataforma de exportación (export platform FDI): es la IED en donde todos los productos intermedios se obtienen de la casa matriz de la EMN y se exporta toda la producción. Por lo tanto, el país sirve como una plataforma de exportación para vender a terceros mercados.

La IED de extracción de recursos (resource extraction FDI): es la IED en donde todos los productos intermedios son de origen local (por lo general, recursos naturales) y la totalidad de la producción es exportada (no hay ventas locales). Esta clasificación para el El Salvador no tendría el significado apropiado ya que aún no se explotan los posibles recursos naturales con los que dispone el país: petróleo, cobre, gas, entre otros.

La IED en red (networked FDI): donde las empresas multinacionales forman parte de las cadenas globales de valor (CGV) (o redes de comercio internacional) y así, tanto el origen de los insumos como la venta de los productos intermedios y finales ocurre a nivel internacional y local.

Tipos de IED según ventas de las filiales y fuentes de los productos intermedios



Fuente: Notas: Baldwin y Okubo (2014).

Nota: El eje horizontal indica la proporción de insumos intermedios comprados localmente y el eje vertical, la proporción de los productos finales vendidos localmente. Los seis tipos de IED están representados por círculos, y su definición se explica en el texto principal.

2. Clasificación de la ED según la motivación de la firma

Plataforma de exportación: La IED de plataforma de exportación es similar a la búsqueda horizontal de mercado de IED. Una empresa quiere estar cerca de sus clientes, pero no tiene que estar presente en cada país de cada continente (región económica) y, por lo tanto, establece una filial en uno de los países de la región a la que quiere abastecer. A principios de los años 2000 grandes flujos de IED en Irlanda fueron plataforma de exportación con el objetivo de obtener acceso al mercado europeo. Asimismo, la producción de vehículos de General Motors en Brasil (como la camioneta Chevrolet S-10), que está orientada a la exportación a otros países de ALC (además del mercado brasileño), es un ejemplo de plataforma de exportación en la región.

Salto de barreras arancelarias (tariff jumping): Está motivada por el deseo de evitar el pago de aranceles y otros tipos de barreras comerciales. En los años ochenta, la IED japonesa en Estados Unidos estuvo motivada para evitar las medidas antidumping del país norteamericano (Blonigen y Feenstra, 1997).

La IED motivada por el abastecimiento tecnológico: es impulsada por el deseo de las empresas de aprender de otras empresas y, así, beneficiarse indirectamente de su tecnología y conocimientos. Por lo tanto, las empresas a veces se ubican en lugares donde el ecosistema de conocimiento es avanzado (Braconier, Ekholm y Knarvik, 2001). Un ejemplo es la ciudad

de Guadalajara en México, que se dedicaba originalmente a la manufactura de productos tecnológicos, y que en las últimas décadas se ha transformado en una ciudad de innovación, que atrae tanto a grandes empresas como HP o Lenovo, así como a un gran número de start-ups.

E. Los determinantes de la inversión extranjera directa

Dado que la inversión extranjera directa en la mayoría de los países receptores ha tenido un papel importante en su desarrollo económico, con el paso de los años se han desarrollado numerosas teorías que intentan explicar los determinantes y el dinamismo de los flujos y saldos de este tipo de inversión. A nivel teórico y empírico, se acepta ampliamente que la inversión extranjera directa (IED) tiene lugar cuando tres grupos de los factores determinantes existen simultáneamente, los cuales están representados en el Paradigma Ecléctico de Dunning (1977, 1979, 2000) y hacen referencia a: ventajas de propiedad o específicas de la empresa; ventajas de ubicación en un país anfitrión y la presencia de beneficios de internalizar los procesos o del establecimiento de una relación intra-empresa. Este enfoque también fue retomado por Larraín y Esquivel (2001) y la UNCTAD (1998).

Ventajas específicas o ventajas de propiedad (P): nacen de la posesión de activos específicos por parte de las EMN de los que carecen otras empresas. En términos prácticos estos activos permitirían explicar la forma en que una empresa extranjera puede competir con empresas locales en sus respectivos mercados (Villareal 2006). “La empresa debe poseer algún elemento que le permita obtener beneficios en un mercado extranjero. Esto puede ser, por ejemplo, tener un producto único que se diferencie de los productos de sus competidores. Esta diferenciación se puede lograr ya sea mediante una patente o una marca registrada que pueda utilizar en el mercado extranjero. Otro elemento diferenciador puede ser una tecnología de avanzada con la que pueda producir de manera rentable en un mercado extranjero” (BID, 2018). A continuación, se presenta un listado de estos determinantes

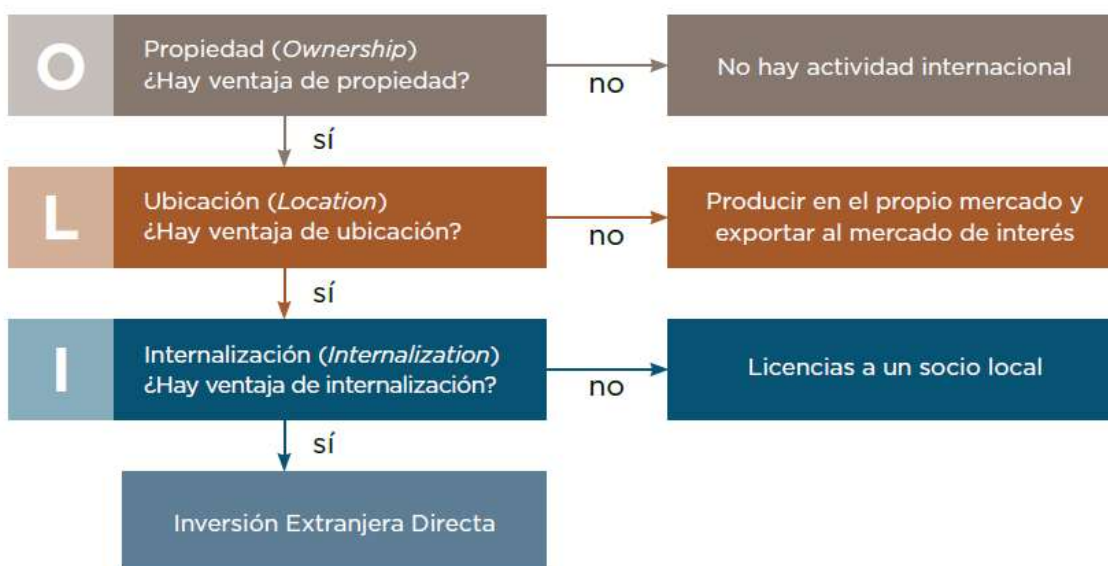
Ventajas de localización (L): Éstas se relacionan con los beneficios obtenidos de ubicar en el extranjero parte de actividades de producción o prestación de servicios, lo cual hace extender las actividades de la empresa hacia otros países. En este aspecto es importante que la empresa pueda tener una ventaja de ubicación para producir en el mercado externo, en lugar de producir en su mercado interno. Un ejemplo al respecto es cuando la empresa puede reducir o eliminar los costos asociados con el comercio exterior como los aranceles, configurando en este caso el motivo de salto de barreras arancelarias o IED en busca de mercado. Adicionalmente, la producción externa también puede ser beneficiosa cuando permite a la empresa producir a costos más bajos reflejando una IED que busca eficiencia (BID, 2018). A continuación, se resumen un listado de diferentes. Estos factores pueden ser:

Ventajas de internalización (I): hacen referencia a la capacidad de interiorizar actividades en la empresa en lugar de exteriorizarlas con terceros o contratarlas fuera de ella, explicando o justificando de esa forma la elección del mecanismo de la IED frente a otras alternativas como la exportación y/o la licencia. Según Villareal (2006), “estas ventajas son debidas a la capacidad de las EMN para capturar los beneficios transaccionales (economizar los costes de

transacción), al realizar la coordinación y el control de unos activos localizados en diferentes países, en lugar de acudir a los mercados para obtener activos intermedios. En ese sentido la internalización constituye una ventaja debido a los problemas contractuales de una relación de licencia, por ejemplo, cuando una EMM contrata una empresa local (externalización) la EMN se arriesga a perder secretos comerciales y/o productivos, o a que su reputación se vea afectada por una mala gestión de la empresa local (BID 2018).

El esquema siguiente resume de manera sistemática el Modelo OLI, para que una empresa seleccione la IED como mecanismo de internacionalización debe poseer lo siguiente: activos que le permita obtener beneficios en un mercado extranjero, beneficios derivados de la ubicación para producir en el mercado externo, en lugar de producir en su mercado interno y capacidad de internalizar las actividades, al tener mayor control de los procesos productivos. Las tres ventajas son estrictamente necesarias para determinar la decisión empresarial de internacionalizar sus actividades. En este contexto, el término “activo” hace referencia a cualquier elemento tangible (recursos naturales, mano de obra, capital) o intangible (conocimiento, capacidad organizativa y empresarial, acceso a mercados de bienes intermedios o finales) capaz de generar flujos adicionales de ingresos actuales o futuros para la empresa (Villareal 2006).

Modelo OLI de Dunning



Fuente: BID (2018)

Cabe destacar que las primera y tercera condiciones son determinantes específicos de la IED para las empresas y pueden estar referidos a los siguientes aspectos:

De propiedad:

- Tamaño de la empresa
- Experiencia en el sector y actividad
- Experiencia internacional

- Imagen de marca
- Formación del personal

De internalización de los procesos

- Asegurar un adecuado control de calidad
- Minimizar los costos de negociación y de transacciones (derivados de franquicias y licencias)
- Coordinar las habilidades y recursos de la empresa
- Coordinar las actividades de la empresa
- Seguimiento a clientes importantes

La segunda condición referida a la ubicación, es específica y tiene una influencia crucial en las entradas de IED de un país anfitrión y dependerá según la UNCTAD (1998) de al menos cuatro aspectos de la inversión:

1. El motivo de la inversión (por ejemplo, IED de búsqueda de recursos o búsqueda de mercado).
2. El tipo de inversión (por ejemplo, IED nueva o secuencial),
3. El sector de inversión (por ejemplo, servicios o manufactura)
4. El tamaño de los inversionistas (pequeñas y medianas empresas transnacionales o grandes empresas transnacionales).

Determinantes del país receptor de la IED

Factores condicionantes en el país receptor	Tipos de IED clasificados según las motivaciones de las ETN	Principales condicionantes económicos en el país receptor
I. Marco de las políticas que influyen en la IED Estabilidad económica, política y social Normas relativas a la entrada y las actividades Normas de tratamiento de las filiales de empresas extranjeras Políticas relativas al funcionamiento y estructura de los mercados (especialmente la política de competencia y la política de fusiones y absorciones) Acuerdos internacionales sobre la IED Política de privatizaciones Política de comercio exterior (derechos de aduana y barreras arancelarias) y coherencia de la política de IED, con la política de comercio exterior Política fiscal	A. Con fines de penetración en mercados	Tamaño del mercado y renta por habitante Crecimiento del mercado Acceso al mercado regional y al mercado mundial Preferencias de los consumidores del país receptor Estructura del mercado
II. Condicionantes económicos	B. Con fines de explotación de recursos naturales o de adquisición de activos	Materias primas Mano de obra no calificada barata Mano de obra calificada Activos creados tecnológicos, innovadores y de otro tipo (por ejemplo, marcas), incluidos los incorporados en personas físicas, empresas y agrupaciones de empresas Infraestructura física (puertos, carreteras, energía, telecomunicaciones)
III. Facilitación de la actividad empresarial Promoción de las inversiones (incluidas las actividades de Creación de imagen y generación de inversiones y los Servicios de facilitación de las inversiones) Incentivos a la inversión Costos derivados de ciertos engorros (relacionados con la Corrupción, la eficiencia administrativa, etc.) Ventajas sociales (escuelas bilingües, calidad de vida, etc.) Servicios de posinversión	C. Con fines de mejora de la eficiencia	Costo de los recursos y activos enumerados en el epígrafe B, ajustado según la productividad de la mano de obra Costos de otros factores de producción, por ejemplo costos del transporte y las comunicaciones hacia, desde y dentro de la economía receptora y costos de otros productos intermedios Pertenencia a un acuerdo regional de integración que favorece el establecimiento de redes empresariales regionales

Fuente: UNCTAD 1998

F. La IED y las Cadena de producción, cadena de valor y cadenas internacionales de valor

La Cadena de producción, se define como un grupo de unidades económicas que proporcionan una gama de actividades tangibles e intangibles que agregan valor y son necesarias para la entrega de un bien o servicio desde su concepción, pasando por diferentes etapas de producción, hasta la entrega final a los consumidores. Este término es usado para referirse a la red de producción de una empresa concreta. La Cadena de valor, se usa más comúnmente en un contexto más amplio para referirse a la industria, como en el caso de la cadena de valor del calzado. sugiere que el proceso de producción se mueve de manera lineal, desde etapas anteriores en la cadena de producción a etapas posteriores.

En el mismo contexto, la cadena de producción global, se da cuando una cadena de producción abarca establecimientos situados en diferentes países y comúnmente se utiliza el término cadena de producción global, concepto que está íntimamente relacionado con la **Deslocalización o fragmentación de la producción**, término que se utiliza en la literatura para referirse a la fragmentación internacional de la producción que tiene lugar ya sea a través de una IED vertical o de la subcontratación en el extranjero³.

G. Dimensiones e indicadores de medición

En los apartados anteriores se plasmó un resumen sintético de los determinantes de la extranjera directa. Teniendo ese abordaje como preámbulo y siguiendo los objetivos planteados en el presente trabajo, este apartado describe detalles metodológicos a utilizar, la respectiva, caracterización de la inversión extranjera directa y la identificación de sus determinantes.

El estudio tiene una variante macroeconómica y una microeconómica, en cuanto a la primera, se han estudiado las estadísticas de IED, en relación a los siguientes aspectos:

- Saldos o stocks y flujos de IED
- País de origen y sectores de destino
- Componentes agregados (deuda, participaciones, reinversiones)
- Empleo
- Comercio exterior

En relación a la variante microeconómica, se han considerado las opiniones de informantes calificados e idóneos que pueden ser gerentes o jefes de diferentes unidades de una muestra representativa de filiales extranjeras, para evaluar dos grupos de factores: determinantes propios de las empresas: para indagar ciertas ventajas de propiedad y de la decisión de

³ La IED vertical es una estrategia empresarial que consiste en delegar parte del proceso de producción a una filial en otro país, también, es conocida como filial vertical, que produce un insumo que será utilizado más adelante en la cadena de producción de la multinacional. La subcontratación en el extranjero una estrategia empresarial que consiste en externalizar parte del proceso de producción en una empresa totalmente independiente en el otro país.

internalizar los procesos y los determinantes propios de El Salvador como país receptor de IED. Además, se utilizará la encuesta económica anual de los años 2012 y 2016 y la encuesta coordina de inversión directa

Dicha información se sistematizó a fin de abordar aspectos como los siguientes:

- Segmentación sectorial de las empresas de IED
- Tipos de IED en EL Salvador
- Nivel de empleo y salarios por tipo de IED
- Motivación de la IED
- Nivel tecnológico y transferencia de tecnología
- Determinantes OLI: ventajas de propiedad, internalización y ubicación.

Metodología utilizada para la clasificación de la IED en EL Salvador

- **Utilizar la matriz insumo-producto** para saber las proporciones de insumos y ventas a nivel local. Al momento de realizar este documento, aun no se disponía de esta herramienta de análisis económico.
- **Si no se cuenta con la matriz insumo-producto**, se puede utilizar la metodología de CEPAL (2014), para derivarla a partir de los cuadros del COU, siendo 18 pasos en total. Se realizó este procedimiento obteniendo como resultado la matriz insumo-producto de 2014 y las variables necesarias a nivel de industrias NAES, sin embargo, el nivel de agregación hace imputar las mismas características a todas las empresas de IED dentro de una misma industria, lo cual podría mostrar resultados no apegados a la realidad microeconómica. Por ejemplo, gran parte de las empresas de IED su actividad principal es el comercio, pero existe heterogeneidad entre las actividades principales que desarrollan y en el COU publicado no existe desagregación para el sector comercio, por lo que, todas las empresas de la sección, quedarían graficadas dentro de un mismo punto en un gráfico de dispersión, reflejando que utilizan la misma proporción de insumos intermedios locales y venden la misma proporción en territorio salvadoreño.
- **Focalizar el análisis hacia las empresas**, utilizando las encuestas económicas por empresa en lo relacionado con el estado de resultado y vincularlo con las estadísticas de comercio exterior. Esta opción, representa la alternativa con mayor aproximación a la realidad, sin embargo, tiene ciertos inconvenientes, relacionados con las coberturas de las muestras y su posible vinculación con las estadísticas de comercio exterior.

Por tanto, se tomó, la tercera opción, siendo indispensables, el cálculo de las proporciones ventas y compras o abastecimientos locales, para ello se siguieron los siguientes pasos.

1. Se comenzó con una base depurada de 505 empresas de IED.
2. La base de empresas de IED, por medio del NIT, se vinculó con la base de comercio internacional, logrando obtener registros de exportación o importaciones para 464 empresas. Con el objetivo de conocer los niveles de ventas y compras hacia y desde el extranjero.

3. Se utilizó la base de las encuestas económicas de 2016, logrando encontrar información para 203 empresas. Para conocer el nivel de ingresos y costos totales de las empresas. Sin embargo, la muestra de esta encuesta no incluye ninguna empresa de maquila y debido a la importancia de esa actividad era imprescindible al menos tener información para algunas empresas.
4. Se utilizó la última encuesta económica que incorpora las empresas clasificadas como maquila. Siendo la del año 2011, en la cual se dispone información para 231 empresas de IED.
5. Se clasifico el comercio internacional por producto de cada empresa según Grandes Categorías Económicas (CGCE). A fin de conocer el nivel y proporción de las clases básicas: bienes de capital, intermedios consumo, bienes usados en la industria y los hogares, realizando un análisis por empresa para las más representativas en términos del valor exportado o importado.
6. Para algunas empresas del sector servicios con mayor incertidumbre sobre las ventas locales y extranjeras, dado que su comercio no se registra en las estadísticas de bienes, se utilizó la encuesta sobre ingresos y egresos de servicios desde y hacia el exterior.
7. Calcular las proporciones de ventas y abastecimientos locales. Mediante las siguientes aproximaciones.

- **Proporción de ventas locales (PVL)**

$$PVL=1-(IXBS/IT)$$

Donde:

IXBS/IT: es la proporción de ventas extranjeras

IXBS: ingresos por exportaciones de bienes y/o servicios

IT: Ingresos totales.

- **Proporción de las compras o abastecimientos de origen local (PIAPL)**

Para la industria.

Para este sector se incluye en la formula los bienes de reventa por las ya que muchas filiales industriales, además de vender los productos elaborados territorio salvadoreño, traen productos elaborados por su casa matriz o incluso por otra empresa hermanas.

$$PIAPL=1- ((MT-BK)/(CMP+CBR))$$

Donde:

(MT-BK)/CMP es la proporción de insumos extranjeros

MT: importaciones totales.

MK: importaciones de bienes de capital

CM: consumo de materia prima

CBR: costo de bienes de reventa.

Para el comercio

En este sector presenta la dificultad de diferenciar que parte de los bienes de capital que se importan en realidad son para uso propio y que parte son para reventa. En 2011, para el 52.3% de las empresas de este sector sus importaciones de bienes de capital representaron menos

del 1% de sus importaciones totales; para el 70.9%, fueron menores al 10%. Dichas cifras para el año 2016, no habían registrado cambio significativo, el 51.4% de las empresas de este sector sus importaciones de bienes de capital representaron menos del 1% de sus importaciones totales; para el 71.4%, fueron menores al 10%. Por tanto, para reflejar la incorporación de bienes de capital en las empresas se utilizan el siguiente parámetro:

- Para las empresas que importan bienes de capital se asume un 0.5% de su valor como bienes de capital para uso propio.

$$PIAPL=1- ((MT-0.005*MT)/(CMP+CBR))$$

Donde:

$(MT-BK)/CT$ es la proporción de compras extranjeras

MT: importaciones totales.

CMP: consumo de materia prima (si hubiere)

CBR: costo de bienes de reventa

Para los servicios.

Para los servicios también se incluye en la fórmula los bienes de reventa ya que muchas de estas filiales, como las telefónicas, traen productos elaborados de sus mismas u otras marcas, que son considerados bienes complementarios al servicio que ellas prestan.

$$PIAPL=1- ((MT+MS-BK)/(CIMPS+CBR))$$

Donde:

$(MT-BK)/CMP$ es la proporción de insumos extranjeros

MT: importaciones totales

MS: importaciones o egresos por servicios pagados al extranjero

MK: importaciones de bienes de capital

CIMPS: Costos de insumos y materiales para la prestación del servicio

CBR: costo de bienes de reventa.

8. Clasificar las empresas de acuerdo a los 5 tipos de IED descritos anteriormente, mediante la utilización de los siguientes parámetros.

- Horizontal pura (pure horizontal FDI): $VL \geq 90\%$ y $CL \geq 85\%$
- Vertical pura (pure HQ vertical FDI): $10\% < VL < 90\%$ y $CL \leq 15\%$
- Montaje local (local assembly FDI): $VL \geq 90\%$ y $CL < 85\%$
- Plataforma de exportación (export platform FDI): $VL \leq 10\%$
- En red (networked FDI): $10\% < VL < 85\%$ y $CL > 15\%$

III. Caracterización y determinantes de la inversión extranjera directa en el salvador

A. Caracterización de la IED en El Salvador

1. Evolución de los Flujo y saldos de la IED

Teniendo en cuenta algunos registros del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) sobre la constitución de las primeras empresas extranjeras en territorio salvadoreño en la década de los años 1960s y los flujos de IED recibidos desde la década de los años 1970s, hasta 2017, es posible dividir dicho espacio temporal en cuatro periodos. El primero periodo, inicia en 1960, y finaliza en 1980, caracterizado por la instalación de las primeras empresas industriales extranjeras, como Kimberly Clark (1964); Bayer, SA (1966); McCormick de Centro América, S.A. de C.V. (1969); Texas Instruments(1973, BM, 2015); A.V.X. Industries Limitada (1977); de las cuales, cuatro aún siguen operando. Lo anterior es evidencia de la importante inversión extranjera de tipo horizontal y vertical sofisticada, con la que contaba El Salvador, mucho antes que otros países de Centro América. En este periodo los flujos promedio de IED totalizaron anualmente US\$10.0 millones ⁴y el stock para 1980 fue de \$154.3 millones.

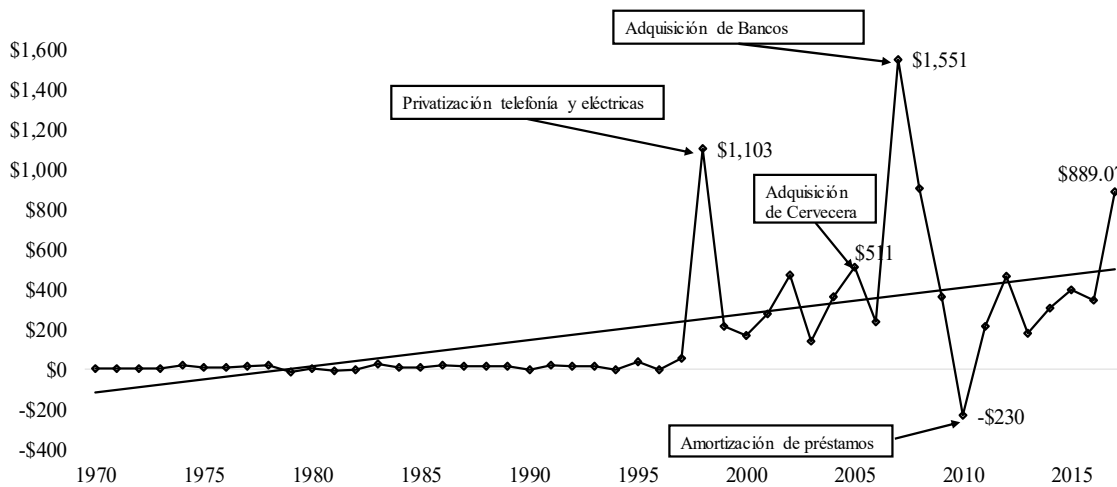
El segundo periodo, comienza en 1981 y termina en 1997 marcado por una constante inestabilidad social y política, como preámbulo de una guerra civil que se extiende por doce años, la que posteriormente sería el detonante del cierre de muchas empresas nacionales y extranjeras, se estima que en este periodo los flujos de IED, no superaron los \$US18.0 millones anuales y el stock totalizo US\$ 480.3 millones.

El tercer periodo se enmarca entre los años 1998 y 2009, en el cual los flujos de IED presentaron fluctuaciones bruscas, asociadas principalmente a las privatizaciones de las empresas eléctricas, telefónicas, y bancos locales al final de la década de los 1990s y los 2000s. Aunque las entradas de capital en este periodo han sido las más altas observadas, están asociados a inversiones de tipo fusiones y adquisiciones, las cuales según la OCDE (2011), generalmente, no suponen cambios en la evolución de variables económicas como la producción, el empleo, el volumen de ventas, entre otras. En este periodo los flujos anuales promedios ascendieron a US\$526.5 millones y el saldo registro un crecimiento exacerbado que lo ubico por encima de los US\$7,600 millones

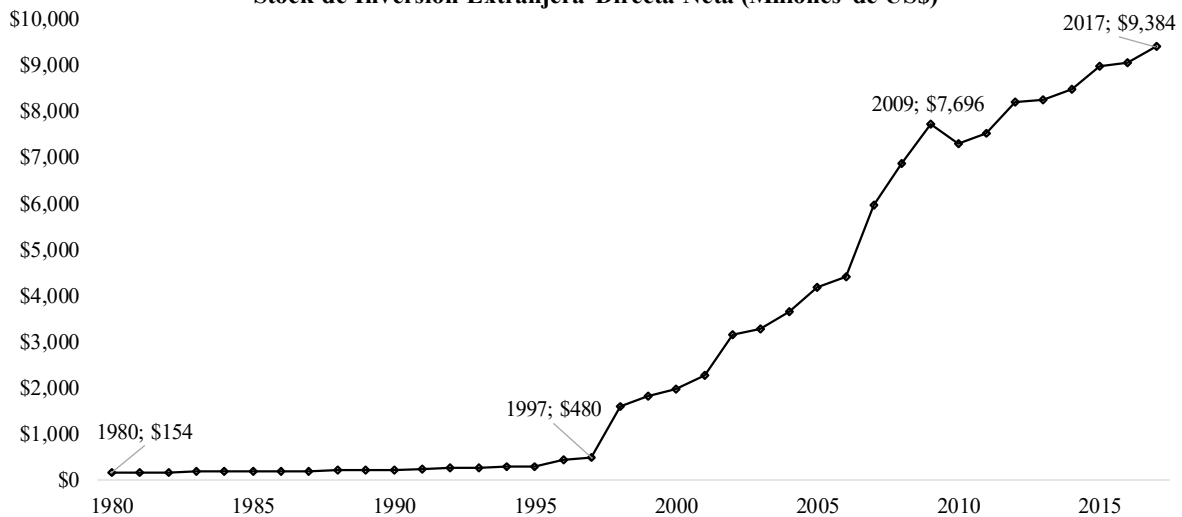
Finalmente, el último periodo comprende desde el año 2010 hasta la fecha, se caracteriza por la existencia de un sólido centro financiero internacional y un sector industrial diversificado los cuales en conjunto han representado el 82.9% de los flujos netos de IED recibidos durante ese periodo, y el 62.2% del saldo neto total.

⁴ Promedio basado en los flujos de la década de 1970s

Flujos de Inversión Extranjera Directa Neta (Millones de US\$)



Stock de Inversión Extranjera Directa Neta (Millones de US\$)



2. Orígenes o países de procedencia

El saldo de la inversión extranjera directa en El Salvador de 2009 a 2017 creció US\$1,688.5 millones y totaliza un saldo global de \$9,384.1 millones a finales de 2017. En este periodo, ha registrado un crecimiento anual acumulado de 2.5%. En cuanto, al origen de esta inversión, en 2009 seis países concentraban el 82.9% y para 2017 se evidencia un leve incremento en la concentración ya que la participación de los 6 países con mayores saldos de IED, se ubicó en 85.4%.

Hasta 2016, Estados Unidos ha sido el principal país de origen de la IED, sin embargo, ha perdido importancia paulatinamente, en 2002 participaba con cerca del 40% del total de los saldos de inversión recibida por el país, en 2009 su participación, se había reducido más del 8% y a 2017 esta se había reducido en 4.0%, hasta ubicarse en 27.7%, al grado que, al cuarto

trimestre de 2017 fue desplazado del primer lugar por Panamá, país que en ese año figura como el principal origen del saldo de IED, con una participación del 29.1%, aportando más de US\$1,700 millones. En este caso, los holdings de diversas empresas multinacionales que se ubican en ese país juegan un papel importante en el incremento de la IED.

Además de Panamá, España, Colombia, y Guatemala han ganado posiciones en el *ranking*; Colombia desde el año 2012 ha ganado participación, especialmente por su incursión en el sistema financiero nacional (95.2% de su inversión total). En otras latitudes se destaca España, el cual desde el ingreso de la empresa Calvo pesca en 2001 se ha mantenido entre los diez principales inversionistas de El Salvador, así mismo posee inversiones en el sector de las comunicaciones y otros servicios.

Saldos, participación y Ranking de la IED según país de origen (millones de US\$, porcentajes y posiciones)

País	Saldo			Participación			Ranking		
	2009	2017	Diferencia	2009	2017	Diferencia	2009	2017	Cambio
Panamá	2,077.6	2,730.9	↑ 653.3	27.0	29.1	↑ 2.1	2	1	↑ 1
Estados Unidos	2,443.1	2,606.4	↑ 163.3	31.7	27.8	↓ -4.0	1	2	↓ -1
México	821.3	825.4	↑ 4.2	10.7	8.8	↓ -1.9	3	3	→ 0
España	285.7	785.3	↑ 499.6	3.7	8.4	↑ 4.7	5	4	↑ 1
Colombia	37.6	730.9	↑ 693.2	0.5	7.8	↑ 7.3	16	5	↑ 11
Guatemala	184.7	332.0	↑ 147.4	2.4	3.5	↑ 1.1	8	6	↑ 2
Canada	213.2	320.1	↑ 106.8	2.8	3.4	↑ 0.6	7	7	→ 0
Honduras	13.7	220.5	↑ 206.8	0.2	2.3	↑ 2.2	22	8	↑ 14
Islas Vírgenes	498.5	139.7	↓ -358.8	6.5	1.5	↓ -5.0	4	9	↓ -5
Otros países	-3.4	115.0	↑ 118.4	0.0	1.2	↑ 1.3	31	10	↑ 21
Luxemburgo	256.7	82.5	↓ -174.2	3.3	0.9	↓ -2.5	6	11	↓ -5
Costa Rica	68.7	80.7	↑ 12.1	0.9	0.9	↓ -0.0	14	12	↑ 2
Perú	5.8	58.1	↑ 52.4	0.1	0.6	↑ 0.5	27	13	↑ 14
Alemania	94.1	55.4	↓ -38.7	1.2	0.6	↓ -0.6	12	14	↓ -2
Japón	31.5	43.8	↑ 12.2	0.4	0.5	↑ 0.1	18	15	↑ 3
Holanda	149.5	41.9	↓ -107.6	1.9	0.4	↓ -1.5	9	16	↓ -7
Suiza	13.5	40.4	↑ 26.9	0.2	0.4	↑ 0.3	23	17	↑ 6
Francia	22.0	39.7	↑ 17.7	0.3	0.4	↑ 0.1	19	18	↑ 1
Corea del Sur	18.4	37.7	↑ 19.4	0.2	0.4	↑ 0.2	21	19	↑ 2
Brasil	10.2	20.1	↑ 9.8	0.1	0.2	↑ 0.1	25	20	↑ 5
Bahamas	130.0	18.8	↓ -111.1	1.7	0.2	↓ -1.5	10	21	↓ -11
Taiwán	36.3	17.8	↓ -18.6	0.5	0.2	↓ -0.3	17	22	↓ -5
Bermudas	19.0	13.1	↓ -5.9	0.2	0.1	↓ -0.1	20	23	↓ -3
Bélgica	7.8	10.2	↑ 2.4	0.1	0.1	↑ 0.0	26	24	↑ 2
Italia	113.1	7.2	↓ -105.9	1.5	0.1	↓ -1.4	11	25	↓ -14
Suecia	0.4	4.3	↑ 3.9	0.0	0.0	↑ 0.0	29	26	↑ 3
República Checa	0.1	3.8	↑ 3.7	0.0	0.0	↑ 0.0	30	27	↑ 3
Islas Caimán	56.5	2.3	↓ -54.2	0.7	0.0	↓ -0.7	15	28	↓ -13
Nicaragua	-13.3	0.1	↑ 13.3	-0.2	0.0	↑ 0.2	32	29	↑ 3
Chile	2.1	0.0	↓ -2.1	0.0	0.0	↓ -0.0	28	30	↓ -2
Singapur	90.1	0.0	↓ -90.1	1.2	0.0	↓ -1.2	13	31	↓ -18
Nueva Zelanda	11.2	0.0	↓ -11.2	0.1	0.0	↓ -0.1	24	32	↓ -8
TotaL	7,695.5	9,384.1	1,688.6						

Por otra parte, países que destacaban en los primeros lugares a inicios del presente siglo, tales como Venezuela (energía) y Francia (telefonía) actualmente tienen una participación muy reducida.

Las empresas multilatinas han ganado posiciones dentro de la inversión extranjera recibida por el país, creciendo en el periodo a una tasa media por año de 5.9%. A 2002 los países de la región participaban solo con el 27% del total y en 2007 había subido a 39%, actualmente son responsables del 53% de los saldos de IED registrados en El Salvador.

A 2017, 13 países latinoamericanos tienen saldos positivos de inversión directa, entre estos Panamá, México, Colombia y Guatemala concentran el 93% de los saldos regionales, que en conjunto acumulan saldos por \$4,725.9 millones.

3. Sectores económicos de destino de la IED

Las tablas **N** muestran los saldos y los flujos de los principales sectores de destino de la IED en El Salvador. A nivel de saldos, destacan el sector financiero (33.1%), la industria manufacturera (27.6%) y el sector de información y comunicaciones (11.5%). El primer caso asociado a la mayor proporción de banco extranjeros, mientras que el caso de la industria asociada a la actividad textil, elaboración de bebidas, servicios de mantenimiento, entre otros y el tercer sector vinculado a las empresas telefónicas. A nivel de los flujos recibidos de 2012-2017, la composición cambia un poco, el sector industrial se ubica en la primera posición con el 51.3% (US\$1,326.6 millones), el sector financiero es relevado a la segunda posición con el 27.7% (US\$716.8 millones) y el sector comercio asciende al tercer lugar de los flujos recibidos equivalentes al 12.4% (US\$ 321.8, millones). También es importante destacar que, durante este periodo, el sector de electricidad ha registrado flujos netos negativos por US\$110.6 millones asociado a la salida de la empresa italiana Enel, que era accionista de La Geo, encargada de gestionar las plantas geotérmicas de El Salvador.

La industria manufacturera. Es el sector más importante en relación a los flujos recientes de inversión extranjera directa y posee una sólida diversificación en cuanto a los subsectores y países.

- Textil y confección: Hanes Brans, Fruit of the Loom, George C. Moore (Estados Unidos), Pettenati (Brasil), Industrias Unidas (Japon), entre otras.
- Alimentos y bebidas: McCormick (Estados Unidos); Calvo Conservas (España); Sigma Alimentos y Bimbo (México); Unilever (Suiza y Holanda); ABInBev (La Constancia, Bélgica) y Livsmart (Estados Unidos), entre otros.
- Papel y cartón se encuentran Kimberly Clark (Estados Unidos), Central America Paper Group (CAPG, Alas Doradas, Nicaragua)
- Químicos: Unilever, Irex, Sherwinwillians, Bayer.
- Productos farmacéuticos, Corporación Bonina, Laboratorios Biogalenic, etc.
- Plásticos: San Miguel Industrias(Perú), Opp Film(Ecuador), Amcor (Suiza), Plastiglas (Panamá).
- Minería no metálica y Siderúrgica: Hocim (Alemania) y Consorcio internacional
- Electrónica: AVX industries (Estados Unidos)
- Reparación y mantenimiento: Aeroman (España)

Financiero. este sector es importante en términos de flujos y saldos, existe una fuerte presencia de filiales extranjeras financieras, concretamente se hace referencia a empresas colombianas como Bancolombia (Banco Agrícola), Grupo Financiero Internacional (AVAL, Banco de América Central), Grupo Empresarial Bolívar (Banco Davivienda). Empresas de América del norte como Citi (banca corporativa) y Scotiabank. También en años recientes han incursionado grupos empresariales centroamericanos, como los hondureños Imperia (Banco Cuscatlán) y Atlantida (Banco Atlantida) y el guatemalteco G&T Continental. En el subsector de seguros: MAFRE (España), ASESUIZA (Colombia).

Saldos de IED por sector económico y componentes principales (a diciembre 2017; millones de US\$)

Sector	Participaciones de capital	Utilidades reinvertidas	Instrumentos de deuda	Total
Actividades Financieras y de Seguros	2522.2	650.5	-1.4	3171.3
Industria	972.2	1812.6	-122.6	2662.3
Información y Comunicaciones	946.3	221.0	48.1	1215.3
Electricidad	829.6	104.1	32.5	966.2
Comercio	569.7	192.1	93.2	855.0
Otros Servicios	202.8	154.5	-27.6	329.6
Transporte	500.5	-211.7	-198.6	90.1
Minería	51.9	0.0	0.0	51.9
Construcción	22.7	-25.6	36.1	33.1
Agropecuario	0.2	14.7	-5.8	9.2
Total	6618.0	2912.3	-146.2	9384.1

Flujos de IED por sector económico (millones de US\$ y %)

Sector	2012		2013		2014		2015		2016		2017		Total	
	Flujo Neto	(%)	Flujo Neto	(%)	Flujo Neto	(%)	Flujo Neto	(%)	Flujo Neto	(%)	Flujo Neto	(%)	Flujo Neto	(%)
Actividades Financieras y de Seguros	198.8	42.6	137.6	76.8	54.6	17.8	73.6	18.5	141.9	40.8	110.4	12.4	716.8	27.7
Agropecuario	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.5	0.7	6.5	0.3
Comercio	66.2	14.2	32.1	17.9	8.5	2.8	53.3	13.4	34.1	9.8	127.7	14.4	321.8	12.4
Construcción	1.2	0.3	2.1	1.2	-1.7	-0.5	-3.4	-0.8	1.2	0.4	0.0	0.0	-0.5	0.0
Electricidad	41.0	8.8	-28.7	-16.0	-157.0	-51.3	-50.6	-12.8	-24.1	-6.9	108.8	12.2	-110.6	-4.3
Industria	-49.2	-10.5	285.1	159.1	83.2	27.1	290.2	73.2	266.6	76.7	450.8	50.7	1326.6	51.3
Información y Comunicaciones	174.7	37.4	-288.9	-161.2	337.6	110.2	5.7	1.4	-86.5	-24.9	-36.7	-4.1	106.0	4.1
Minería	-2.6	-0.6	6.4	3.6	1.1	0.3	1.4	0.3	1.2	0.3	0.8	0.1	8.2	0.3
Otros Servicios	29.0	6.2	34.9	19.5	-22.5	-7.3	28.4	7.2	-1.4	-0.4	57.5	6.5	126.0	4.9
Transporte	7.9	1.7	-1.5	-0.8	2.6	0.9	-2.0	-0.5	14.4	4.1	63.3	7.1	84.7	3.3
Total	466.8	100.0	179.2	100.0	306.3	100.0	396.6	100.0	347.4	100.0	889.1	100.0	2585.5	100.0

Flujos de IED por sector económico y componentes principales (2012-2017, millones de US\$)

Sector	Participaciones de capital	Utilidades reinvertidas	Instrumentos de deuda	Total
Actividades Financieras y de Seguros	351.2	371.1	-5.6	716.8
Agropecuario	0.2	12.1	-5.8	6.5
Comercio	163.4	93.2	65.3	321.8
Construcción	-3.1	6.6	-4.0	-0.5
Electricidad	-100.1	-0.6	-9.9	-110.6
Industria	51.4	1415.8	-140.6	1326.6
Información y Comunicaciones	-36.0	-25.4	167.4	106.0
Minería	8.2	0.0	0.0	8.2
Otros Servicios	32.2	145.4	-51.6	126.0
Transporte	211.1	-61.6	-64.8	84.7
Total general	678.5	1956.6	-49.6	2585.5

Electricidad. A lo largo de la historia, este sector, ha estado en constante transformación, siendo uno de los principales protagonistas la Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa. El ingreso de La IED fue por medio de lo que Ochoa y Otros (2000) denominan “la tercera generación en los procesos de privatización en el país”, quienes plantean que dicho proceso tuvo su gestación en 1993 y entro en marcha a partir de 1996. Por su parte el Banco Mundial (2006), menciona que la reestructuración y privatización de la distribución de la electricidad fue autorizada por medio del Decreto Legislativo 142 de 1994, y finalmente el Decreto Legislativo 843 de 1996, abrió la generación y distribución de electricidad al sector privado. Proporciones de acciones que fluctuaron entre 75% y 96% del capital total de las compañías fueron vendidos en subasta pública internacional por la suma total de US\$594 millones en febrero de 1998. Entre los inversionistas que ganaron las subastas estaban AES, Electricidad de Caracas, Reliant Energy, y Emel. Más adelante, en julio de 1999, el gobierno también vendió dos plantas de generación térmica (la generadora de Acajutla con 200 MW y la generadora salvadoreña con 81 MW) en subasta pública internacional a Duke Energy por US\$ 125 millones, y finalmente 18 años más tarde (2017) vendió sus activos en El Salvador, los cuales fueron adquiridos por Orazul Energy.

Comunicaciones. Hasta antes de 1996, este sector giraba en torno a la Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL), constituida como una empresa pública, con el tiempo se preparando el camino para la participación del sector privado (Decreto Legislativo 807 de 1996), lo cual derivó dividirla en dos compañías: la Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador (CTE), que sería la responsable de la telefonía fija y la Internacional de Telecomunicaciones (INTEL) que asumió la telefonía móvil de ANTEL. En julio de 1998, acciones por el 51% del capital total de ambas compañías fueron vendidas por medio de subasta pública internacional por una suma total de US\$ 381 millones. France Telecom adquirió CTE y Telefónica de España compró INTEL. En diciembre de 2004, el gobierno vendió su interés restante en CTE (47 por ciento del capital total) a América Móvil, actual accionista mayoritario, por US\$ 295 millones (Banco Mundial, 2006) y a finales de ese año, el país tenía diez compañías de telefonía fija y once operadores de larga distancia. En telefonía móvil, había cuatro operadores privados: Telemóvil, Telefónica, América, Móvil y Digicel.

4. Componentes agregados de la IED.

Los flujos de inversión extranjera directa neta en la economía salvadoreña observados durante el periodo 2012-2017, han estado constituidos fundamentalmente por las utilidades reinvertidas de las empresas, las cuales han participado 75.7%, incluso en 2013 este rubro sobrepasó el cien por ciento del total debido a la reducción accionaria que se presentó en ese año en términos acumulados. Los movimientos de acciones han representado el 26.2% del total en la serie revisada, mientras que el otro capital, constituido en su mayor parte por préstamos y créditos comerciales, presenta un comportamiento volátil, con flujos negativos en varios años condicionando una participación negativa del 1.9%. Los flujos accionarios reflejan el escaso ingreso de empresas nuevas y sobre todo la dinámica de las que se encuentran establecidas, las cuales privilegian la acumulación de utilidades en relación a los incrementos de capital.

El comportamiento general descrito, inclinado más a la reinversión de utilidades difiere a nivel de sectores y países. Las reinversiones se encuentran asociadas principalmente al sector industrial e influenciadas por los resultados de la inversión que proviene de Estados Unidos relacionadas, cuyo comportamiento podría estar relacionado a **los desincentivos fiscales existentes en ese país para la repatriación de utilidades, durante los años observados**. En cambio, las participaciones de capital se vinculan a los sectores financiero y transporte, en el cuales existe una fuerte presencia de capitales colombianos, hondureños y panameños. El comportamiento negativo de los instrumentos de deuda se relaciona a los sectores industrial y transporte y con Reino Unido y Panamá.

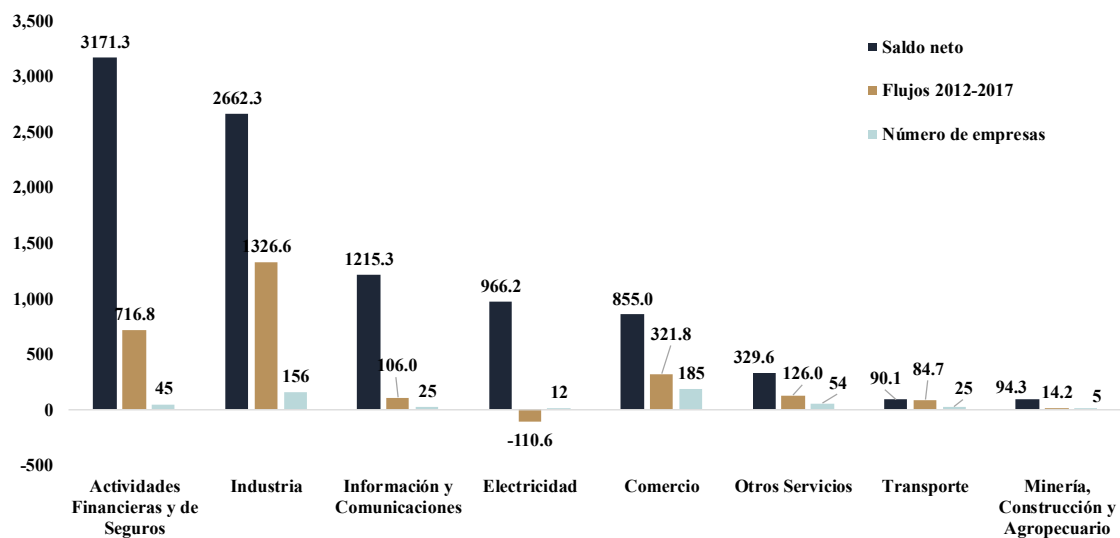
5. La segmentación sectorial de las empresas de IED.

La información disponible en la base de datos de la encuesta trimestral de inversión directa proporciona algunas características de las empresas extranjeras que han invertido en El Salvador. Ciertamente entre los distintos sectores, existe una concentración heterogénea en cuanto al saldo, los flujos (2012-2017) y el número de empresas.

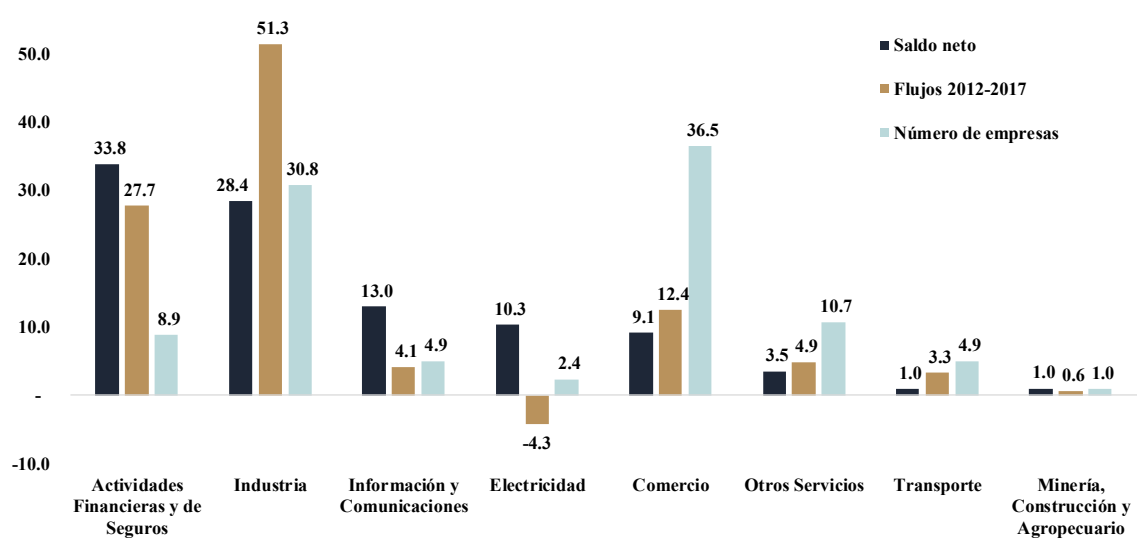
El sector financiero es el que poseen la mayor participación en el stock de IED, sin embargo, posee la cuarta posición en cuanto al número de empresa (8.9%), las cuales han generado cerca del 27.7% de los flujos netos durante el periodo considerado (equivalente a la segunda posición). Por su parte el sector industrial, en los últimos años ha sido el más relevante en términos de flujos netos, propiciando el 51.3% de los mismo, y mantiene proporciones cercanas en cuanto a los saldos (28.4%) y al número de empresas (30.8%). El sector comercio, destaca por el número de empresas, siendo el más relevante con el 36.5% del total, pero mantiene niveles más bajos en el saldo y los flujos generados que los sectores financiero e industrial, pero ha presentado flujos netos superiores a los registrados por los sectores como el de electricidad y el de comunicaciones, los cuales poseen mayores niveles de stock de IED neta.

Por tanto, esta heterogeneidad sectorial es evidencia de que no siempre un mayor número de empresas está asociado a niveles elevados de inversión neta, tal es el caso del sector comercio, también un bajo número de empresa en ciertos sectores podría ser explicado por la inclusión de conglomerados o empresas de tipo holding, las cuales consolidan a varias empresas de otras actividades relacionadas, como sucede en el caso del sector financiero, en el cual, su bajo número de empresas está asociado al caso de los conglomerados o empresas de finalidad exclusiva, las cuales consolidan al banco, la asegurado, entre otras.

Stock, flujos y número de empresas de IED por sector económico (millones de US\$ y unidades)



Stock, flujos y número de empresas de IED por sector económico (porcentajes)

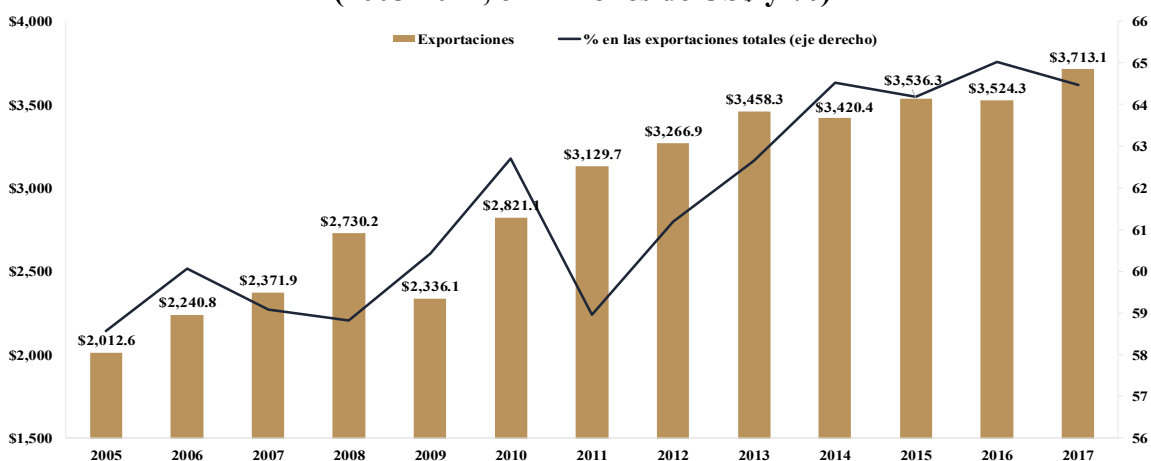


El comercio internacional de bienes de las empresas de IED

Caracterización de las exportaciones

En 2005 las exportaciones de las empresas de IED ascendieron a US\$2,012.6 millones, equivalentes al 58.6% de las exportaciones totales de bienes, la tasa de variación promedio acumulada⁵ fue del 5.2% hasta 2017, año en el que registraron su monto más alto del periodo, que ascendió a US\$3,713.1 millones, y representaron el 64.5% de las exportaciones totales. Lo anterior refleja un incremento US\$1,700.5 millones en 12 años, así mismo es equivalente a 1.8 veces lo que exportaron en 2005. Las cifras también expresan una tendencia creciente en la participación de las exportaciones totales, explicada por un crecimiento más acelerado que el de las exportaciones de empresas locales (3.1%).

Exportaciones de empresas de IED y participación en las exportaciones totales (2005-2017, en millones de US\$ y %)



El crecimiento de las exportaciones de las empresas de IED fue posible fundamentalmente gracias a las manufacturas de baja tecnología, las cuales aportaron 3.2% de los 5.2 puntos del crecimiento acumulado. Según la **grafica No.**, estas muestran una tendencia creciente visiblemente más pronunciada que el resto, hasta totalizar en 2017 US\$2,349.5 millones y representaron el 63.3% de las exportaciones de estas empresas, siendo mínimamente superior a la participación promedio de los altos 12 años, que ascendió a 61.9%. El 82.7% de esta categoría en 2017 fueron bienes de consumo, de los cuales el 85.8% se exportaron hacia Estados Unidos y el 6.6% hacia Honduras, mientras que el 16.6% representan bienes intermedios, los cuales estarían siendo parte de varias cadenas de valor en diferentes países principalmente en Guatemala (47.2%) y Honduras (22.0%) y el resto en un total de 54 países.

La segunda categoría de mayor participación en todo el periodo analizado es la de manufacturas basadas en recursos naturales, la cual pasó de US\$ 303.2 millones en 2005 a

⁵ Es equivalente a

US\$642.6 en 2017, con participaciones del 15.1% y 17.3% en cada año respectivamente, lo anterior demuestra que esta categoría logro duplicar su valor exportado y además registró la segunda contribución al crecimiento más alta 1.0%. En cuanto a los usos de estos bienes, siempre los bienes de consumo absorben la mayor parte (66.9%), la diferencia se da en su destino ya que en esta categoría este tipo de producto se envían principalmente a los países centroamericano encabezados por Guatemala (28.3%), seguido de Honduras (15.7%); Costa Rica (12.3%) Nicaragua (8.8), Panamá (8.8%) y el resto a un total de 36 países.

Por su parte las exportaciones de media y alta tecnología presentaron en 2017 una participación promedio de 7.9% y 8.1% respectivamente, aunque ambas registran una tendencia mínimamente creciente, las de media han crecido a un ritmo un poco más acelerado, lo que explica que en la actualidad se exporten más bienes de esa categoría que de alta tecnología (US\$301.6 y US\$269.0 millones respectivamente). Sus contribuciones al crecimiento fueron de 0.5% y 0.3% respectivamente.

Los bienes de media tecnología se caracterizan por una mayor participación de bienes intermedios (81.3%), siendo sus principales destinos, Guatemala (24.0%), Estados Unidos (20.7%), Honduras (17.1%) y México (16.4%), el resto se exportan hacia 35 países. Los bienes de alta tecnología están caracterizados por una mayor influencia de los bienes de capital (78.4%), de los cuales el 95.5% se envían hacia Estados Unidos y el resto a un total de 26 países, también se destaca que un 18.1% de alta tecnología fueron clasificados como bienes de capital y exportados principalmente hacia Guatemala (27.5%), Honduras (16.9%) y Panamá (15.3%).

En cuanto a los bienes primarios, de 2005 a 2017 su valor exportado paso de US\$53.1 millones a US\$142.2 millones en 2017, contribuyendo en 0.3% del crecimiento de las exportaciones de IED. Su mayor parte son bienes intermedios (81.3%).

Evolución de las exportaciones de empresas de IED según intensidad tecnológica (millones de US\$ y %)

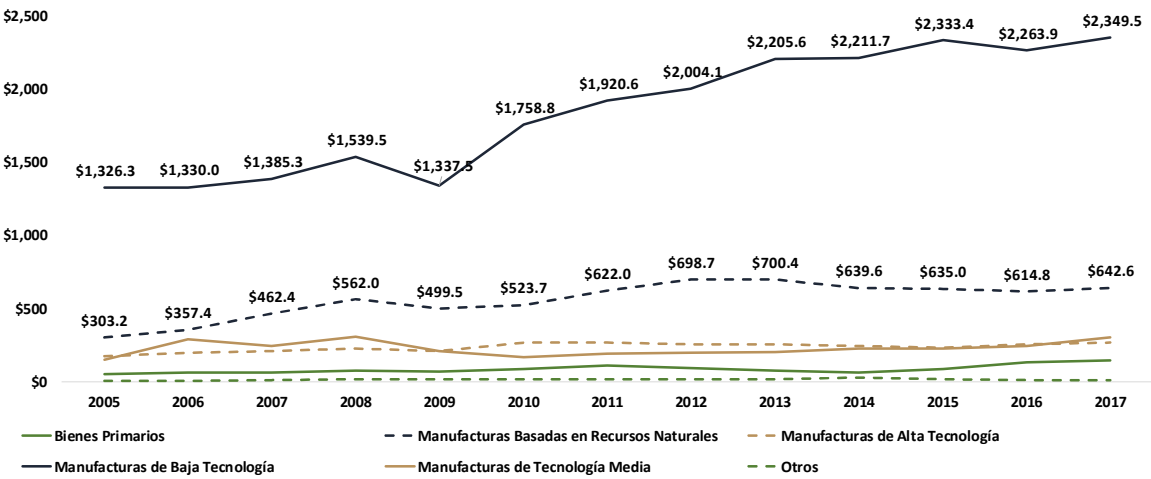


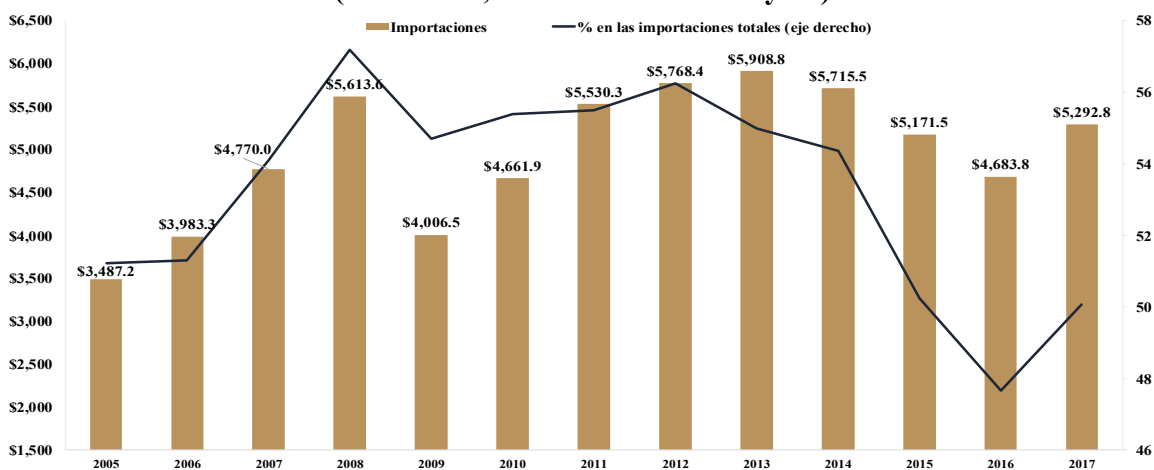
Tabla: exportaciones de bienes según intensidad tecnológica y grandes categorías económicas (varios años; millones de US\$)

Categorías y clases básicas	2005			2009			2013			2017			Var. Acumulada %
	Valor	% Categoría	% Total	Valor	% Categoría	% Total	Valor	% Categoría	% Total	Valor	% Categoría	% Total	
Manufacturas de baja tecnología	\$1,326.3	65.9		\$1,337.5	57.3		\$2,205.6	63.8		\$2,349.5	63.3		4.9
Bienes de capital	\$13.6	1.0	0.7	\$11.6	0.9	0.5	\$17.2	0.8	0.5	\$17.2	0.7	0.5	2.0
Bienes de consumo	\$1,196.3	90.2	59.4	\$1,139.9	85.2	48.8	\$1,886.1	85.5	54.5	\$1,942.0	82.7	52.3	4.1
Bienes intermedios	\$116.4	8.8	5.8	\$186.0	13.9	8.0	\$302.3	13.7	8.7	\$390.2	16.6	10.5	10.6
Manufacturas basadas en recursos naturales	\$303.2	15.1		\$499.5	21.4		\$700.4	20.3		\$642.6	17.3		6.5
Bienes de consumo	\$184.4	60.8	9.2	\$330.1	66.1	14.1	\$469.5	67.0	13.6	\$429.7	66.9	11.6	7.3
Bienes intermedios	\$73.7	24.3	3.7	\$113.8	22.8	4.9	\$161.4	23.0	4.7	\$149.2	23.2	4.0	6.0
Bienes usados en la industria y los hogares	\$45.0	14.8	2.2	\$55.5	11.1	2.4	\$69.5	9.9	2.0	\$63.7	9.9	1.7	2.9
Manufacturas de tecnología media	\$148.3	7.4		\$208.8	8.9		\$202.6	5.9		\$301.6	8.1		6.1
Bienes de capital	\$14.4	9.7	0.7	\$11.6	5.5	0.5	\$9.7	4.8	0.3	\$25.2	8.3	0.7	4.8
Bienes de consumo	\$37.3	25.2	1.9	\$17.0	8.1	0.7	\$20.2	10.0	0.6	\$30.9	10.2	0.8	-1.6
Bienes intermedios	\$96.6	65.1	4.8	\$180.2	86.3	7.7	\$172.6	85.2	5.0	\$245.3	81.3	6.6	8.1
Bienes no especificados en otra partida	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.1	0.0	0.0	21.8
Bienes usados en la industria y los hogares	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.1	0.0	0.0	\$0.1	0.0	0.0	
Manufacturas de alta tecnología	\$176.7	8.8		\$206.9	8.9		\$253.7	7.3		\$269.0	7.2		3.6
Bienes de capital	\$124.8	70.6	6.2	\$143.0	69.1	6.1	\$185.4	73.1	5.4	\$210.8	78.4	5.7	4.5
Bienes de consumo	\$45.9	26.0	2.3	\$56.3	27.2	2.4	\$54.2	21.3	1.6	\$48.6	18.1	1.3	0.5
Bienes intermedios	\$6.0	3.4	0.3	\$7.7	3.7	0.3	\$14.2	5.6	0.4	\$9.5	3.5	0.3	3.6
Bienes primarios	\$53.1	2.6	2.6	\$68.6	2.9	2.9	\$76.5	2.2	2.2	\$142.2	3.8	3.8	8.6
Bienes de capital	\$0.0	0.1	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	-17.5
Bienes de consumo	\$14.5	27.3	0.7	\$19.6	28.5	0.8	\$13.1	17.1	0.4	\$26.6	18.7	0.7	5.2
Bienes intermedios	\$38.6	72.6	1.9	\$49.1	71.5	2.1	\$63.4	82.9	1.8	\$115.6	81.3	3.1	9.6
Otros	\$5.1	0.3		\$14.7	0.6		\$19.4	0.6		\$8.3	0.2		4.2
Bienes de consumo	\$3.1	61.4	0.2	\$4.6	30.9	0.2	\$4.4	22.7	0.1	\$3.0	36.2	0.1	-0.3
Bienes intermedios	\$2.0	38.6	0.1	\$10.2	69.1	0.4	\$15.0	77.3	0.4	\$5.3	63.8	0.1	8.6
Bienes no especificados en otra partida	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	-100.0
Total general	\$2,012.6	100.0	100.0	\$2,336.1	100.0	100.0	\$3,458.3	100.0	100.0	\$3,713.1	100.0	100.0	5.2

Caracterización de las importaciones

En el caso de las importaciones, estas en 2005 totalizaron US\$3,487.2 millones y representaron el 51.2% del total, su tasa de variación acumulada fue de 3.5%, alcanzando en 2017 un monto de US\$5,292.8 millones y representaron el 50.1% del total. El incremento en 12 años es de US\$1,805.6 millones. A diferencia de las exportaciones el 2017 no representa su monto más alto del periodo, ya que este ocurrió en 2013 cuando totalizaron US\$5,908.8 millones, además, su participación en el total importado refleja una tendencia decreciente.

Importaciones de empresas de IED y participación en las importaciones totales (2005-2017, en millones de US\$ y %)



El crecimiento de las importaciones de las empresas de IED estuvo determinado por las manufacturas basadas en recursos naturales, las cuales aportaron más de la mitad de su tasa de crecimiento acumulada, es decir 1.9% de los 3.5% del crecimiento. Según la **gráfica No.** Estas mostraron una tendencia fluctuante que deja al descubierto dos periodos de contracción el primero en 2009 coincidiendo con los efectos de la crisis financiera y económica internacional y el segundo de 2013 a 2016 relacionado con el cese de las importaciones de petróleo crudo. En 2017 las importaciones de esta categoría totalizaron US\$1,850.1 millones y representaron el 35.0% de las importaciones de estas empresas, siendo superior a la participación promedio de los últimos 12 años, que ascendió a 32.5%. El 45.6% de esta categoría en 2017 fueron bienes de intermedios, de los cuales el 50.9% fueron provenientes de Estados Unidos y el 7.4% desde Honduras y también destacan países de otras regiones como Chile con el 5.4% y Tailandia con el 4.9%. El segundo lugar fueron los bienes usados en la industria y los hogares 31.9%, siendo su principal origen Estados Unidos (82.9%), seguido de Venezuela y Ecuador con el 5.9% y 3.9% respectivamente y el resto de un total de 54 países.

La segunda categoría de mayor participación en todo el periodo analizado es la de manufacturas de baja tecnología, la cual pasó de US\$ 971.8 millones en 2005 a US\$1,444.0 millones en 2017, con participaciones del 27.9% y 27.3% en cada año respectivamente, además registró la segunda contribución al crecimiento más alta 0.9%. La mayor parte de esta categoría son bienes de intermedios (63.1%), procedentes de Estados Unidos (52.3%), República Popular China (13.6%), Guatemala y Honduras con el 9.1% y el resto procedentes de 86 países. Los bienes de consumo también son parte importante de esta categoría al representar el 33.3% y proceden principalmente de Honduras (43.4%), Estados Unidos (21.8%) y República Popular China (16.9%)

Por su parte las importaciones de media tecnología totalizaron en 2017 US\$978.7, presentaron una contribución al crecimiento de las importaciones totales de empresas de IED respecto a 2005 de 0.7%, su participación prácticamente creció mínimamente al pasar del 18.1% en 2005 al 18.5% en 2017 y en esencia son bienes intermedios (64.5%), procedentes principalmente de México (20.3%), Estados Unidos (16.9%) y República Popular China (16.9%)

Las importaciones de las categorías de bienes primarios y las manufacturas de alta tecnología presentaron una reducción en su participación del 7.4% y 2.3% respectivamente, al pasar de 18.6% a 11.3% para el caso de los bienes primarios y del 9.3% a 7.0% los productos altas tecnologías. La categoría de productos primarios, importados por empresas de IED son principalmente bienes intermedios (78.3%) y de consumo (21.7%), mientras que en la categoría de manufacturas de alta tecnología el 68.4% son bienes de capital, 16.1% bienes de consumo y 15.5% bienes intermedios. El 91.0% de los productos primarios intermedios procede de Estados Unidos y el 62.9% de los bienes de capital de las manufacturas de alta

tecnología es procedente de la República Popular China, mientras que los países cercanos como México y Estados Unidos participan con al menos el 6% respectivamente

Evolución de las importaciones de empresas de IED según intensidad tecnológica (millones de US\$ y %)

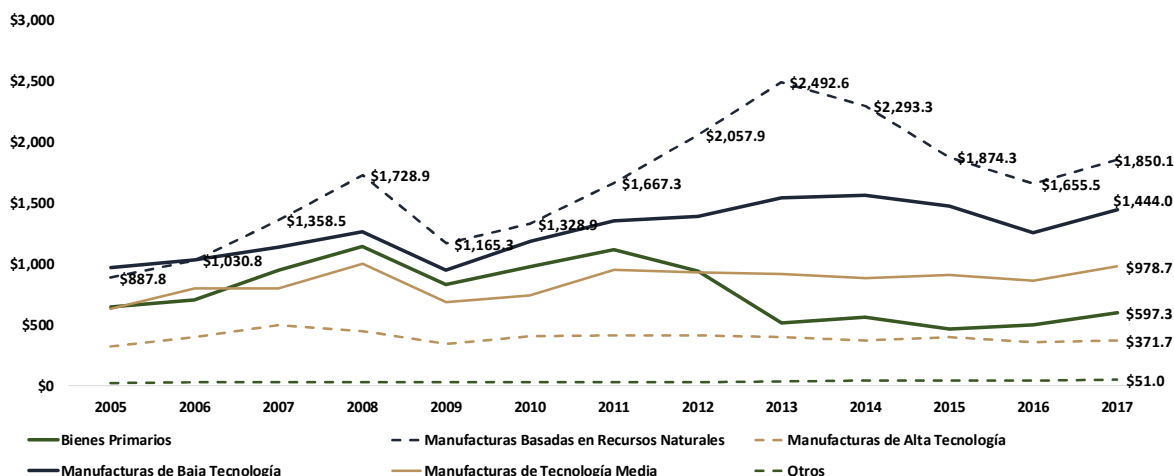


Tabla: importaciones de bienes según intensidad tecnológica y grandes categorías económicas (varios años; millones de US\$)

Categorías y clases básicas	2005			2009			2013			2017			Var. Acumulada %
	Valor	% Categoría	% Total	Valor	% Categoría	% Total	Valor	% Categoría	% Total	Valor	% Categoría	% Total	
Manufacturas basadas en recursos naturales	\$887.8	0.3		\$1,165.3	29.1		\$2,492.6	42.2		\$1,850.1	35.0	35.0	6.3
Bienes de consumo	\$192.3	21.7	5.5	\$297.2	25.5	7.4	\$371.3	14.9	6.3	\$417.0	22.5	7.9	6.7
Bienes intermedios	\$409.1	46.1	11.7	\$491.6	42.2	12.3	\$1,411.1	56.6	23.9	\$842.9	45.6	15.9	6.2
Bienes usados en la industria y los hogares	\$286.3	32.3	8.2	\$376.5	32.3	9.4	\$710.2	28.5	12.0	\$590.2	31.9	11.2	6.2
Manufacturas de baja tecnología	\$971.8	27.9		\$952.0	23.8		\$1,545.3	26.2		\$1,444.0	27.3	27.3	3.4
Bienes de capital	\$31.3	3.2	0.9	\$36.3	3.8	0.9	\$55.9	3.6	0.9	\$51.7	3.6	1.0	4.3
Bienes de consumo	\$292.7	30.1	8.4	\$261.2	27.4	6.5	\$429.2	27.8	7.3	\$480.9	33.3	9.1	4.2
Bienes intermedios	\$647.8	66.7	18.6	\$654.5	68.7	16.3	\$1,060.2	68.6	17.9	\$911.4	63.1	17.2	2.9
Manufacturas de tecnología media	\$630.3	18.1		\$687.1	17.2		\$918.3	15.5		\$978.7	18.5	18.5	3.7
Bienes de capital	\$105.7	16.8	3.0	\$123.7	18.0	3.1	\$129.5	14.1	2.2	\$145.2	14.8	2.7	2.7
Bienes de consumo	\$115.8	18.4	3.3	\$141.4	20.6	3.5	\$209.1	22.8	3.5	\$195.1	19.9	3.7	4.4
Bienes intermedios	\$393.0	62.3	11.3	\$414.0	60.2	10.3	\$571.0	62.2	9.7	\$630.9	64.5	11.9	4.0
Bienes no especificados en otra partida	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes usados en la industria y los hogares	\$15.8	2.5	0.5	\$8.0	1.2	0.2	\$8.7	0.9	0.1	\$7.5	0.8	0.1	-6.0
Bienes primarios	\$650.3	18.6		\$828.9	20.7		\$513.1	8.7		\$597.3	11.3	11.3	-0.7
Bienes de capital	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	\$0.0	0.0	0.0	-100.0
Bienes de consumo	\$85.7	13.2	2.5	\$145.7	17.6	3.6	\$134.7	26.3	2.3	\$129.6	21.7	2.4	3.5
Bienes intermedios	\$564.6	86.8	16.2	\$683.2	82.4	17.1	\$378.4	73.7	6.4	\$467.7	78.3	8.8	-1.6
Manufacturas de alta tecnología	\$322.6	9.3		\$341.6	8.5		\$400.8	6.8		\$371.7	7.0	7.0	1.2
Bienes de capital	\$187.6	58.2	5.4	\$210.1	61.5	5.2	\$262.2	65.4	4.4	\$254.2	68.4	4.8	2.6
Bienes de consumo	\$43.6	13.5	1.3	\$60.9	17.8	1.5	\$60.1	15.0	1.0	\$60.0	16.1	1.1	2.7
Bienes intermedios	\$91.4	28.3	2.6	\$70.6	20.7	1.8	\$78.5	19.6	1.3	\$57.6	15.5	1.1	-3.8
Otros	\$24.4	0.7		\$31.5	0.8		\$38.9	0.7		\$51.0	1.0	1.0	6.3
Bienes de consumo	\$11.7	48.0	0.3	\$14.0	44.3	0.3	\$9.7	25.0	0.2	\$7.3	14.4	0.1	-3.8
Bienes intermedios	\$12.0	49.4	0.3	\$17.4	55.3	0.4	\$29.1	74.9	0.5	\$43.7	85.6	0.8	11.3
Bienes no especificados en otra partida	\$0.7	2.7	0.0	\$0.1	0.4	0.0	\$0.0	0.1	0.0	\$0.0	0.0	0.0	-40.8
Total general	\$3,487.2	100.0	100.0	\$4,006.5	100.0	100.0	\$5,908.8	100.0	100.0	\$5,292.8	100.0	100.0	3.5

5. Tipos IED en El Salvador

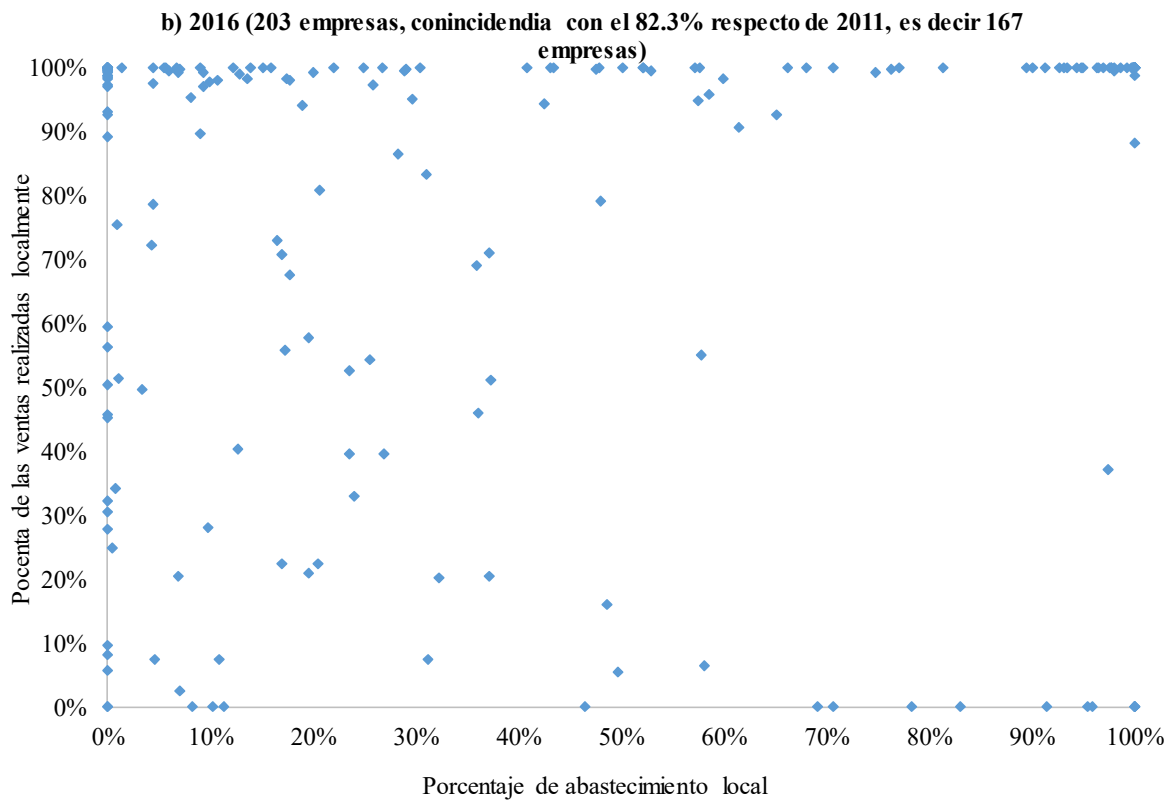
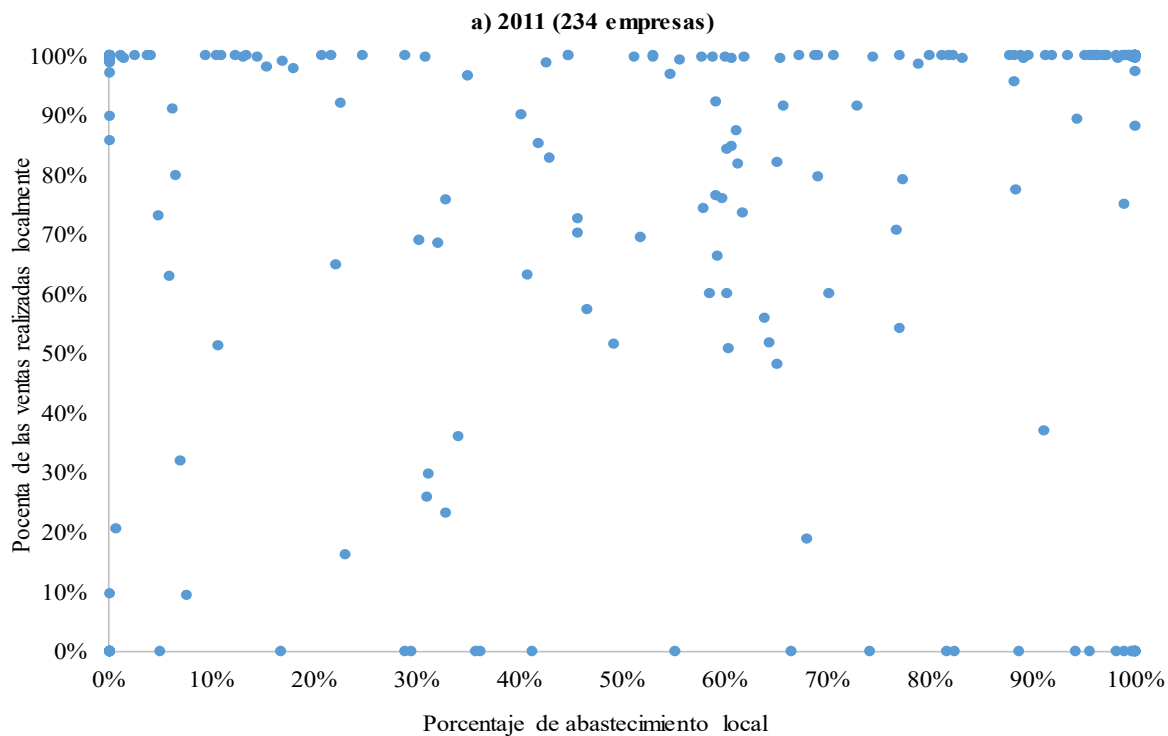
Se utilizó la información de empresas filiales de corporaciones multinacionales radicadas en territorio salvadoreño para caracterizar su horizontalidad o verticalidad, lo cual brinda una aproximación sobre el motivo fundamental por el cual dichas empresas operan en el país. Para ello, se utilizó un enfoque empírico y novedoso presentado por Baldwin y Okubo (2014), el cual se centra en el comportamiento comercial y productivo de las filiales. En suma, el método buscó ubicar a cada empresa filial en una caja que tiene la participación de las ventas locales en el eje “y”, y la participación de los abastecimientos de origen local en el eje “x”. Los autores asocian bajos niveles de abastecimiento local con motivos verticales, lo cual indicaría que las filiales importan gran parte de sus abastecimientos, reflejando menores precios en el extranjero, y además estaría revelando que su motivación principal es la búsqueda de eficiencia sobre otros costos, particularmente los de mano de obra. Así mismo, se asocian altos niveles de ventas locales con la horizontalidad, lo cual mostraría que probablemente su motivación principal es la búsqueda de mercado.

La caracterización fue posible para 235 empresas en 2011 y 203 para 2016, existiendo una coincidencia del 82.3%, es decir para 169 empresas se logró su ubicación en el diagrama de caja para ambos años. Posteriormente, se construyó una clasificación combinada la cual permitió ampliar el panorama a 347 empresas.

En 2011, la **grafica** sugiere que gran parte de las filiales extranjeras en El Salvador son ejemplos de IED horizontal, el nivel de ventas locales promedio ascendió en este año al 73.3%, y el de las compras al 55.3%. Al sumar las participaciones de empresas clasificadas como ensamble local y la horizontal pura, totalizan el 59.6% de las empresas clasificadas en este año, todas ellas presentaron ventas locales superior al 90%. En contraste, el 18.3% de empresas, fueron caracterizada como plataforma de exportación configurando ventas extranjeras iguales o mayores al 90%. De igual forma es notable que muy pocas empresas se ubicaron en la zona de IED vertical, lo cual se podría asociar con la utilización de insumos intermedios de origen local. Finalmente se considera importante, la participación del 18.7% de las empresas consideradas en red las cuales, destinan sus ventas al mercado local y al extranjero, así como, pueden adquirir sus insumos en ambos mercados.

Para el año 2016, la gráfica visualmente indica un cambio o recomposición, caracterizado por un desplazamiento de un grupo de empresas hacia la izquierda, lo que podría pensarse como una reducción en los insumos locales. Al tomar únicamente las empresas para las cuales se dispone de su clasificación en ambos años, estas han mostrado una contracción del 12.7% en su proporción promedio de insumos locales, acompañada de una menor reducción en las ventas (-3.0%). Sin embargo, al incorporar las otras empresas de 2016, la proporción promedio de insumos locales asciende al 47.4% lo cual sigue siendo menor que la mostrada en 2011 y está acompañada con una reducción más alta respecto a la proporción de ventas locales (7%). Por tanto, el desplazamiento fue amortiguado en parte por la incorporación de otras empresas que no fueron clasificadas en 2011 y que además propiciaron mayores ventas hacia el extranjero.

Empresas de inversión extranjera directa según proporción de ventas y compras de abastecimientos locales



La clasificación combinada (2011 y 2016), es relevante ya que permite ampliar la clasificación hasta 347 empresas, las cuales en conjunto representaron el 83.0% del stock total de IED en el país durante 2017, el 96.2% de los flujos netos (2012-2017) y el 68.4% de las empresas con stock de IED durante ese mismo año.

Tabla No.
Empresas de inversión extranjera directa según tipo y sectores económicos
(con información de 2016 y 2017, %)

Sector/Tipo de IED	IED de montaje local (local assembly FDI)	IED de plataforma de exportación (export platform FDI)	IED en red (networked FDI)	IED horizontal pura (pure horizontal FDI)	IED vertical pura (pure HQ vertical FDI)	Sin clasificación	Total según sector
Actividades Financieras y de Seguros	1.0			49.2		1.9	13.5
Agropecuario		1.9					0.2
Comercio	65.7	9.3	7.9	5.4	13.0	51.9	33.1
Construcción						1.9	0.6
Electricidad	2.0			5.4		1.3	2.2
Industria	18.6	74.1	81.6	2.3	82.6	25.9	30.3
Información y Comunicaciones	8.8			6.9		3.2	4.6
Minería						0.6	0.2
Otros Servicios	1.0	14.8	10.5	22.3		6.3	10.3
Transporte	2.9			8.5	4.3		5.1
Total según tipo de IED	100	100	100	100	100	100	Total según sector
Actividades Financieras y de Seguros	1.5			94.1		4.4	100
Agropecuario		100.0					100
Comercio	40.1	3.0	1.8	4.2	1.8	49.1	100
Construcción						100.0	100
Electricidad	18.2			63.6		18.2	100
Industria	12.4	26.1	20.3	2.0	12.4	26.8	100
Información y Comunicaciones	39.1			39.1		21.7	100
Minería						100.0	100
Otros Servicios	1.9	15.4	7.7	55.8		19.2	100
Transporte	11.5			42.3	3.8	42.3	100
Total según tipo de IED	20.2	10.7	7.5	25.7	4.6	31.3	100

La tabla anterior muestra que, por número de empresas y sin considerar las no clasificadas, la IED en El Salvador se caracteriza por una mayor presencia de empresas de tipo Horizontal (25.7%), las cuales están ubicadas principalmente en los sectores financiero (49.2%) y otros servicios (22.3%). Como se mencionó anteriormente este tipo de empresas asumen altas tasa de ventas y abastecimientos locales por lo que su presencia en territorio nacional está motivada por la búsqueda de mercado. Le sigue en importancia la IED de Ensamblaje Local con el 20.2%, asociada principalmente a los sectores comercio e industria los cuales absorben el 65.7% y 18.2% respectivamente. En este tipo, las empresas buscan vender sus productos o servicios al mercado local, pero adquieren una alta proporción de insumos extranjeros. Por su parte la IED de plataforma de exportación, se ubica en el tercer lugar con el 10.7%, concentrada fundamentalmente en los sectores industrial y de otros servicios, las empresas de este tipo, ya que sus ventas y compras locales son muy bajas, generalmente su presencia está motivada por la búsqueda de eficiencia basada costos laborales. La inversión En Red y de tipo Vertical es donde están ubicado el menor grupo de empresas, con el 7.5% y 4.6% respectivamente, en ambos casos las empresas están relacionadas principalmente con en el sector industrial (81.6%;82.6), y su diferencia principal es que la IED Vertical mantienen una menor proporción de compras locales.

6. Saldos y flujos por tipo de IED.

Los graficos_ (A y B) proporcionan información valiosa para comprender, el comportamiento de la IED neta. Es notable que la inversión horizontal posee un mayor stock de inversión (US\$3,699.2 millones) y el mayor número de empresas (130, 25.7%), sin considerar las no clasificadas, lo anterior justifica los mayores flujos observados durante el

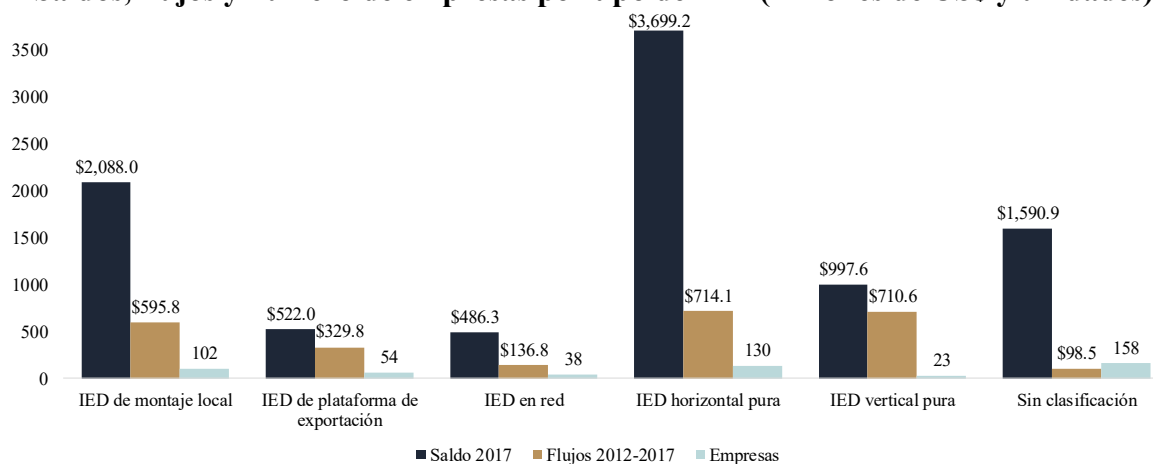
periodo 2012-2017, que asciende a US\$741.1 millones, equivalentes al 27.6%. Lo anterior es similar a decir que este tipo de inversión mantiene en promedio US\$28.5 millones de stock por empresa y ha generado en los últimos seis años en promedio US\$5.5 millones netos de IED por empresa, lo cual podría inducir a pensar que este tipo de inversión tiende a no reinvertir beneficios en el país.

La IED de montaje local, con US\$2,088.0 millones ocupa la segunda posición en términos de stock (22.3%). Con 102 empresas ha generado US\$595.8 millones de flujos netos, que son equivalentes al 23.0% del flujo total. Sus coeficientes de stock y flujos netos por empresa son de US\$20.5 y US\$5.8 millones. Esto es equivalente a decir que la inversión de montaje local, con el 56.4% de la inversión horizontal, ha generado un 6.3% más de sus flujos netos por empresa.

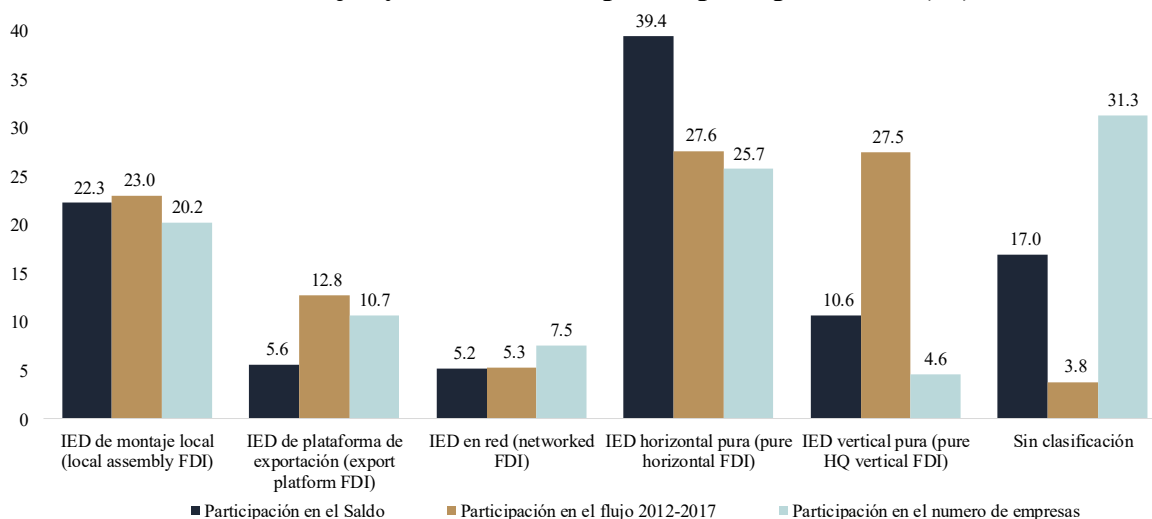
Por otra parte, sin considerar el grupo de empresas no clasificadas, la inversión vertical se posiciona en el tercer lugar con el stock más alto, que asciende a US\$997.6 millones, y es equivalente al 10.6% del total. Lo interesante en este tipo de IED, es saber que dichas cifras están sustentadas únicamente por el 4.6% de las empresas, lo que propicia valores altos de stock y flujos promedios por empresa, que ascienden a US\$43.4 y US\$30.9 millones.

La IED, de plataforma de exportación representó el 5.6% del stock (US\$522.0 millones) el 10.7% de las empresas y ha generado el 10.7% de los flujos del periodo en análisis (US\$329.8 millones) sus coeficientes de stock y flujos por empresas son de US\$9.7 y US\$6.1 millones, al igual que la IED de montaje local, con menos inversión neta por empresa que la IED horizontal ha generado un 11.2% más de los flujos de dicho sector. Finalmente se destaca la IED en Red, la cual con el 7.5% de las empresas mantienen un stock de US\$486.3 millones, y se posiciona en el último lugar del coeficiente de flujos generados por empresa con US\$3.6 millones.

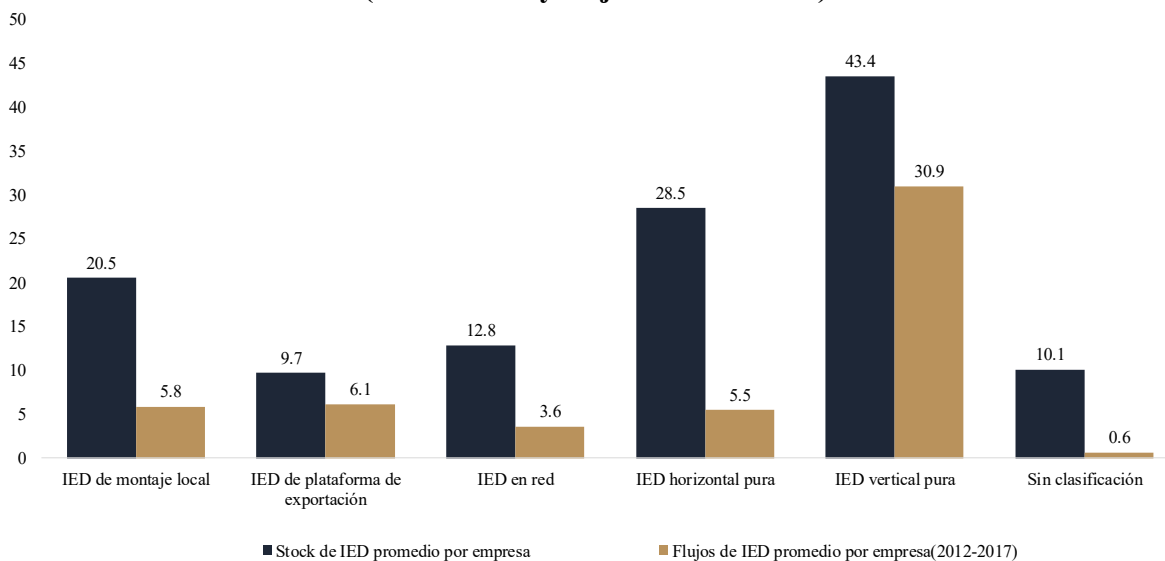
Saldos, flujos y número de empresas por tipo de IED (millones de US\$ y unidades)



Stock, flujos y número de empresas por tipo de IED (%)



Coefficientes de stock y flujo de IED promedio por empresas en millones de US\$ (Stock=2017 y flujos=2012 a 2017)



6. Empleo y salarios pagados por tipo de IED.

En este apartado los indicadores relevantes, evaluados son: Empleo generado, monto total pagado en concepto de salarios y salario promedio. Con registros del ISSS, para el año 2017, se logró una vinculación para el 82.2% de las empresas analizadas, por consiguiente, los indicadores mencionados anteriormente se han calculado tomando en consideración únicamente las empresas vinculadas. Los datos muestran elementos excepcionales, las empresas de IED, generaron durante 2017, 142,473 empleos formales, y pagaron salarios por un monto de US\$1,154.4 millones (sin incluir cotizaciones pagadas), lo que representó el 17.8% y el 14.3% de los salarios y empleos formales registrados en el ISSS durante 2017; además estas empresas durante 2017 pagaron un salario mensual promedio de US\$675.2 dólares.

IED de plataforma de exportación: mayor numero trabajadores por empresa

Los gráficos N muestran que 54 empresas clasificadas como inversión de plataforma de exportación, generaron durante 2017, 45,148 empleos formales, lo que representa el 31.7% del total y a su vez, registra la mayor cantidad de trabajadores por tipo empresa. Esta inversión, posee el promedio de trabajadores por empresa más alto que el resto, equivalente a 885 empleos formales, siendo superior en más de dos veces del promedio global de empresas de IED, y más de tres veces del menor número de trabajadores por empresas que corresponde a la inversión horizontal pura. Lo anterior, determina el mayor monto de salarios pagados durante 2017, que asciende a US\$321.7 millones. También, es importante mencionar que esta inversión, pagó el salario promedio mensual más bajo, que ascendió a US\$593.8 dólares, siendo un 12.1% menor que el pagado por el promedio general de empresas de IED, y un 24.1% menor que pago por el salario promedio más alto, que corresponde a la IED vertical pura. Por tanto, se podría pensar que este tipo de empresas al ser intensivas en mano de obra y pagar el salario promedio más bajo están motivadas por la búsqueda de eficiencia en costos.

IED Vertical pura: mejores salarios promedios pagados

Según los datos, en 2017 la IED vertical pura presentó un salario promedio de US\$782.2 dólares, siendo el más alto de todos los tipos de IED, incluso que el promedio general. Los salarios pagados fueron de US\$95.5 millones y el empleo mensual en promedio fue de 10,175 empleados, equivalente al 7.1% del empleo.

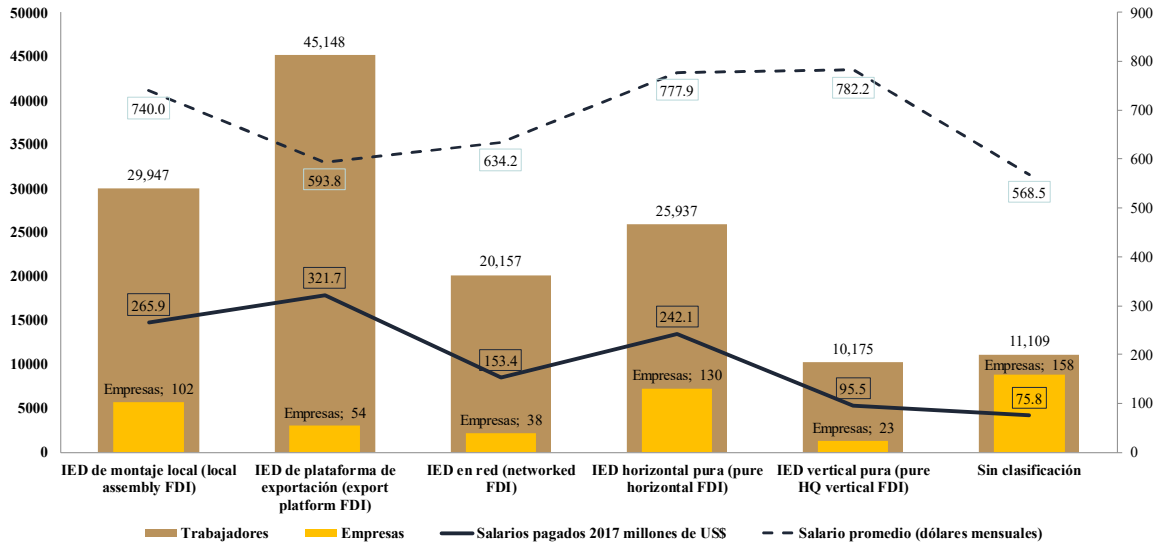
IED de montaje local y horizontal pura: alto niveles de salarios y de empleo

La inversión de tipo horizontal pura obtuvo la segunda posición respecto del salario mensual promedio más alto (US\$777.9 dólares), el cual es apenas US\$4.3 dólares más bajo que el salario promedio de las empresas vertical pura, sin embargo, esta categoría presentó el menor promedio de empleado por empresa, más bajo, siendo 262 trabajadores. El monto pagado en salario ascendió a US\$242.1 millones y genero el 18.2% de los empleos formales de la IED.

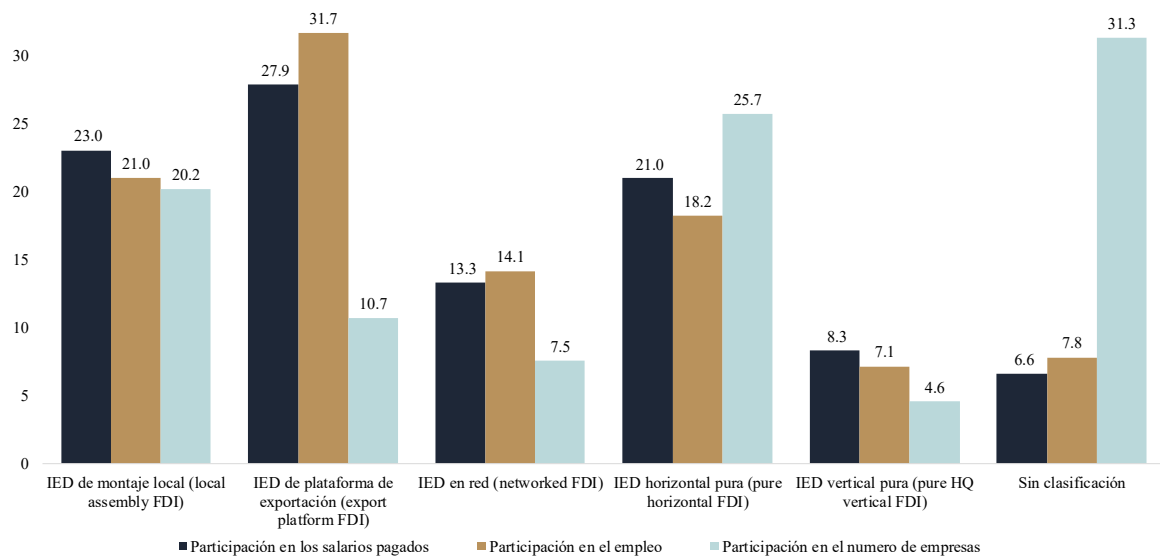
Por su parte las empresas de montaje local con 29,947 trabajadores, se ubicaron en la segunda posición respecto al nivel de empleo generado, lo que equivale al 21% del total. Además, pagando en promedio US\$740 dólares, se ubicaron en la tercera posición respecto al salario promedio. Por tanto, un alto nivel de empleo y salarios más altos que el promedio, condicionaron un elevado monto de salarios pagados, que ascendió a US\$265.9.

IED en red: segunda posición en el promedio de trabajadores por empresa

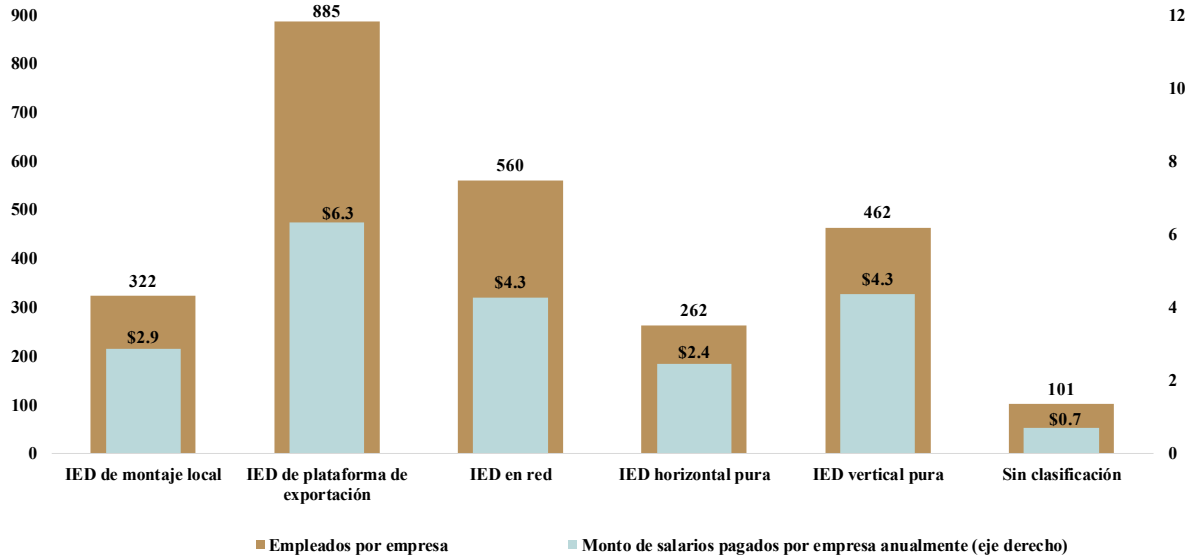
Este tipo de inversión, es el que registra el segundo valor más alto de número de trabajadores por empresa, el cual asciende a 560, así mismo sin incluir las empresas no clasificadas, obtuvo la segunda posición respecto al salario promedio más bajo (US\$634.2 dólares), siendo incluso un poco menor que el promedio general. Esta categoría genero el 14.1% del empleo (20,157) y pago el 13.3% de los salarios totales (US\$153.4 millones)



Nota: el numero promedio de empleados por empresa considera únicamente el número de empresas que efectivamente fueron encontradas en la base del ISSS las cuales no necesariamente corresponden al total de empresas en cada categoría



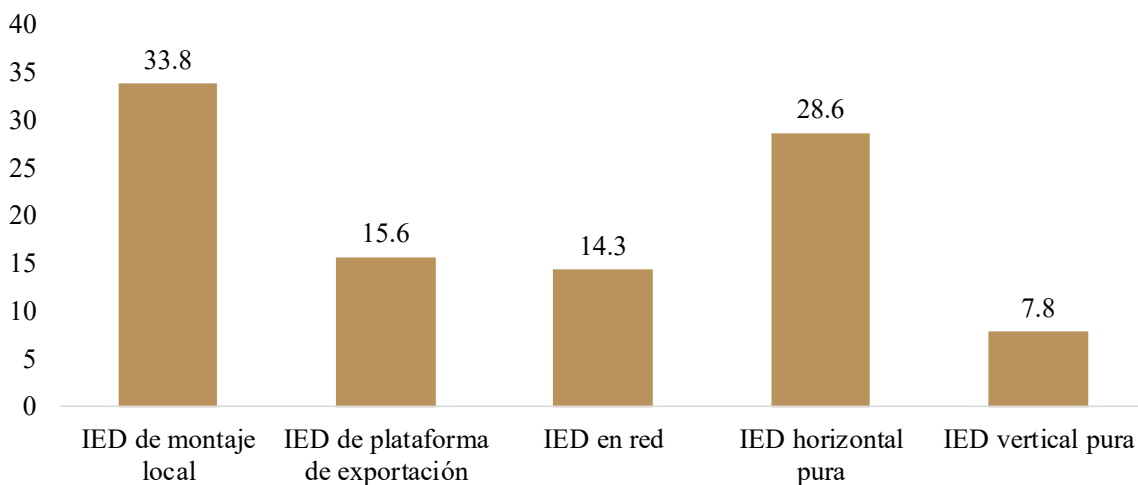
Coefficientes promedios de empleo y salarios pagados anualmente por empresa (2017)
(En número de trabajadores y millones de US\$)



B. Determinantes de la inversión extranjera directa en El Salvador

Para este apartado se utilizó una encuesta especial sobre determinantes de la entrada de inversión directa dirigida a una pequeña muestra de las filiales multinacionales radicadas en el país. En términos generales, el estudio se considera satisfactorio ya que proporciona respuestas de empresa clasificadas en los cinco grupos en los cuales se basó la caracterización de la IED.

Porcentaje de participación en la encuesta especial sobre determinantes de la inversión extranjera directa (%)



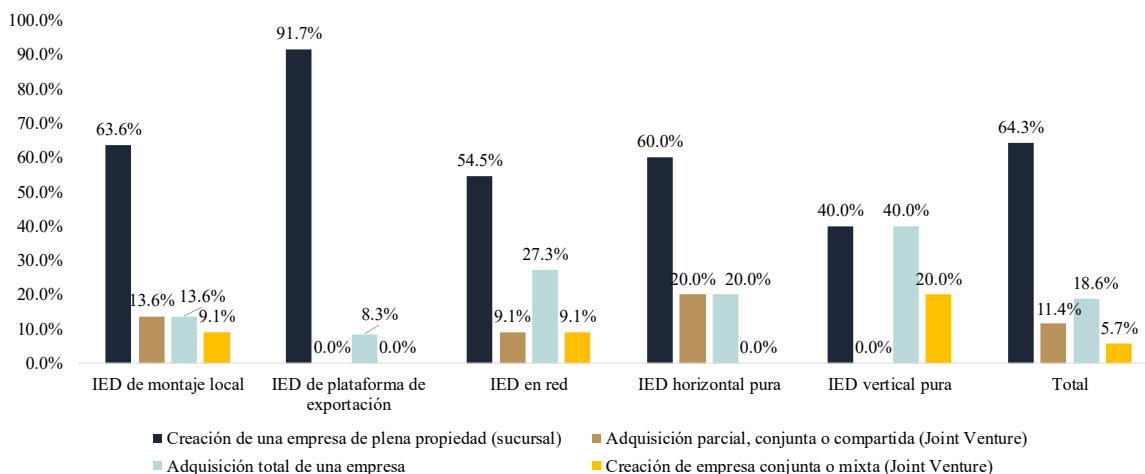
Fuente: encuesta especial a empresas de inversión directa

1. Forma de entrada utilizada

Desde el punto de vista de los países receptores de la IED, la estrategia de entrada de las empresas multinacionales, se refiere a la forma empleada o materializada para penetrar en dichos mercados relacionada con la creación de nueva empresa o la adquisición de una ya existente. El primer tipo de IED, según la OCDE(2011) constituyen, inversiones nuevas o greenfield investments, las cuales, se caracterizan por la creación de nuevas empresas, creación de empleo, y la ampliación de capital, por lo que es probable que se generen cambios en la productividad de la economía receptora. Mientras que las de tipo fusiones y adquisiciones, no suponen cambios en la evolución de variables económicas como la producción, el empleo, el volumen de ventas, etc., a menos que la empresa adquirida esté sujeta a una reestructuración significativa. Desde el punto de vista de las empresas, la forma de entrada, suele constituir su estrategia de crecimiento internacional, en la que, también se pueden distinguir dos enfoques: el primero, es la de crecimiento interno (a la empresa), el cual supone la creación de una empresa de plena propiedad, en el país de destino de la inversión. El segundo, constituye el crecimiento externo, y hace alusión a la fusión y adquisición, total o parcial de una empresa ya establecida en el país de destino de la inversión.

Las respuestas de las empresas muestran su preferencia fundamental por el crecimiento interno es decir la creación de filiales de plena propiedad (64.3%), con mayor énfasis en las empresas cuyo interés es el mercado extranjero (plataforma de exportación, 91.7%), lo que podrían indicar que este tipo de empresas no están buscando activos intangibles como marcas con un marcado posicionamiento, los cuales pueda explotar localmente. Por su parte, las empresas de montaje local, horizontal pura, y en red, presentan un comportamiento bastante similar, ya que al menos un 50% de las empresas prefiere el crecimiento interno y al menos un 25% se vincula con fusiones y adquisiciones. En cambio, la inversión vertical vincula su entrada con su crecimiento interno (40.0%) y externo (40.0%), lo que podría indicar motivaciones diferentes, asociadas a su mercado objetivo.

Formas de entrada utilizada

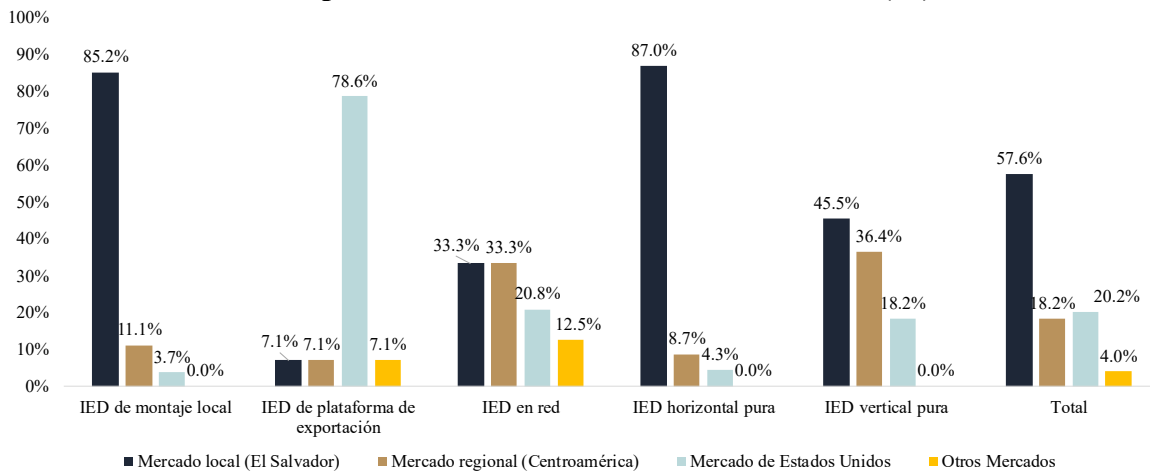


Fuente: encuesta especial a empresas de inversión directa

2. Mercados objetivos

Uno de los factores que puede condicionar o determinar la llegada de las empresas a un país determinado es su motivación principal en cuanto al mercado objetivo, tanto por su tamaño como por sus características o condiciones adecuadas. El estudio con las empresas demostró un mayor interés por vender al mercado salvadoreño lo que caracterizaría una IED en busca de mercado (57.6%), por su parte la utilización de las instalaciones en territorio salvadoreño para venderle a otros mercados, obtuvo una respuesta acumulada del 42.4%. Sin embargo, existen marcadas similitudes y diferencias entre los diferentes tipos de IED. Como era de esperar las inversiones de tipo ensamblaje local y la horizontal, la proporción de respuesta respecto a El Salvador como su mercado objetivo, superó el 85%, así mismo, se observa una que ciertas empresas podrían mantener en el país, una filial comercial de tipo regional (Centroamérica). En contraste, las empresas de plataforma de exportación expresan una marcada preferencia por el mercado estadounidense (78.6%), mientras que en las empresas de tipo vertical y las consideradas en En Red, se observan una similitud, relacionada a que ambas expresan intereses significativos en varios mercados, sin embargo, la preferencia de los mercados extranjeros respecto al local, es superior en las empresas En Red (66.6%), además estas empresas expresan el mayor interés en otros mercados (12.5%), lo que podría respaldar su vinculación con las grandes cadenas de valor.

Principales Mercados de Destino de las Ventas (%)

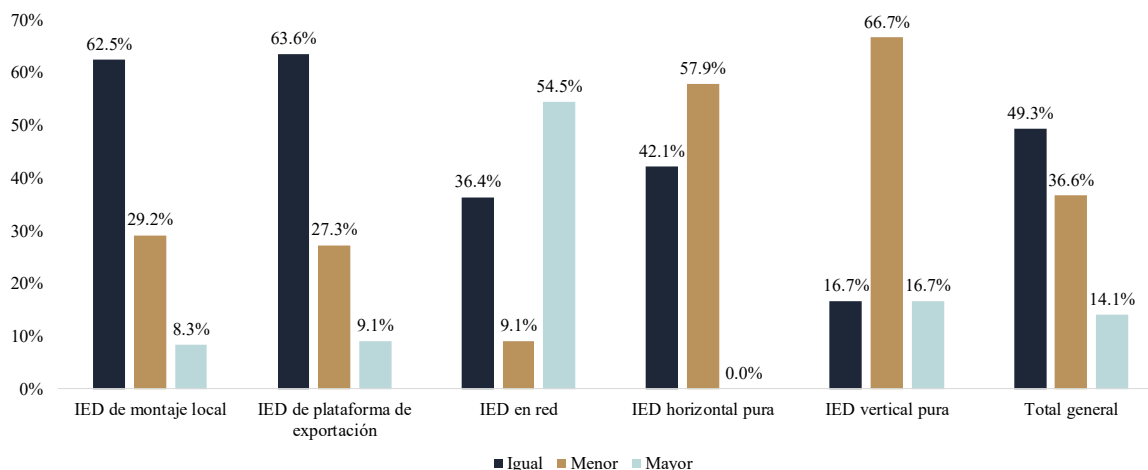


Fuente: encuesta especial a empresas de inversión directa

3. Nivel tecnológico de la filial en El Salvador respecto al de la casa matriz o empresa multinacional de la que forma parte

La transferencia de tecnología, considerada, como formas de generar productos y o procesos, es una variable que presenta muchísima dificultad para su medición. Un acercamiento podría realizarse a partir de la comparación entre la filial extranjera en territorio salvadoreño y la casa matriz o empresa multinacional de la cual forma parte, en términos de equipo, instalaciones y procesos. Al respecto y de acuerdo a los resultados de la encuesta especial, la mayor parte (63.4%) de las empresas expresaron tener un nivel tecnológico, igual o superior al de su casa matriz. Esta condición es compartida por la IED de los grupos: En Red (90.9%), de plataforma de exportación (72.7%) y de Montaje local (70.8%). Otro resultado relevante, es que, en la IED En Red, más de la mitad de las empresas expresaron tener mayor nivel tecnológico que el de su casa matriz, lo cual podría estar asociado a que la participación en las cadenas de globales de producción está relacionada con mejores competencias y con productos de mejor calidad (BID, 2014).

Comparación del nivel tecnológico, de las filiales, desde el punto de vista de equipos, instalaciones y procesos (%)



Fuente: encuesta especial a empresas de inversión directa

4. Análisis de los determinantes OLI: ventajas de propiedad, localización y estrategia de internalización

Como se explicó anteriormente el modelo OLI se resumen en lo siguiente:

Ventajas de propiedad

- Nacen de la posesión de activos específicos por parte de las EMN de los que carecen otras empresas.
- Estos activos permitirían explicar la forma en que una empresa extranjera puede competir con empresas locales en sus respectivos mercados (Villareal 2006).

Ventajas de localización (L):

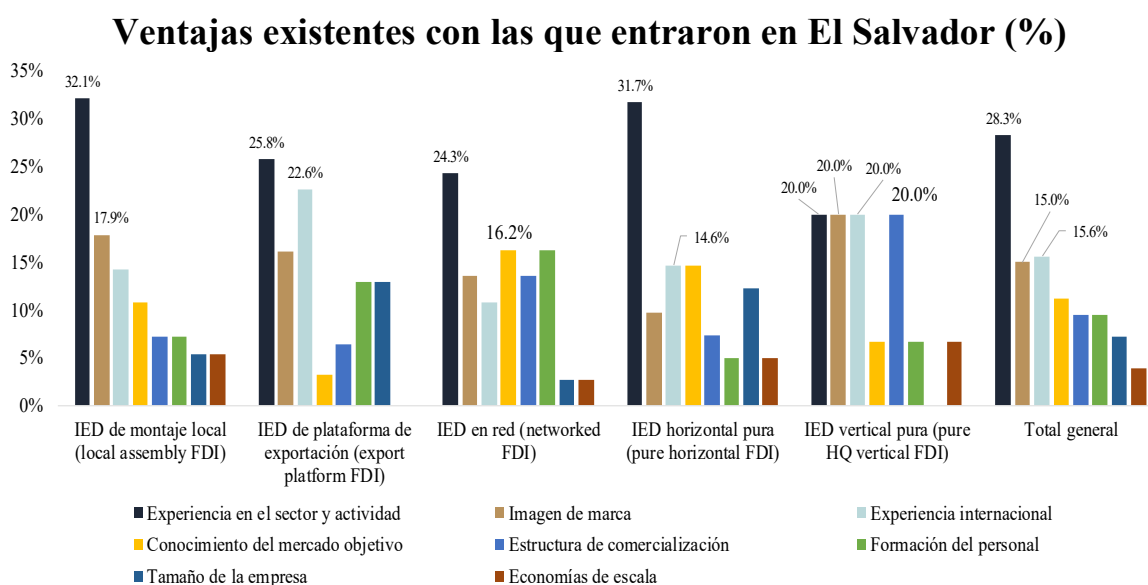
- Se refieren a los beneficios obtenidos de ubicar en el extranjero parte de actividades de producción o prestación de servicios, lo cual hace extender las actividades de la empresa hacia otros países.
- Un ejemplo al respecto es cuando la empresa puede reducir o eliminar los costos asociados con el comercio exterior como los aranceles, configurando en este caso el motivo de salto de barreras arancelarias o IED en busca de mercado.

Ventajas de internalización (I):

- Hacen referencia a la capacidad de interiorizar actividades en la empresa en lugar de exteriorizarlas con terceros o contratarlas fuera de ella,
- Explican o justifican de esa forma la elección del mecanismo de la IED frente a otras alternativas como la exportación y/o la licencia.

a. Ventajas de propiedad

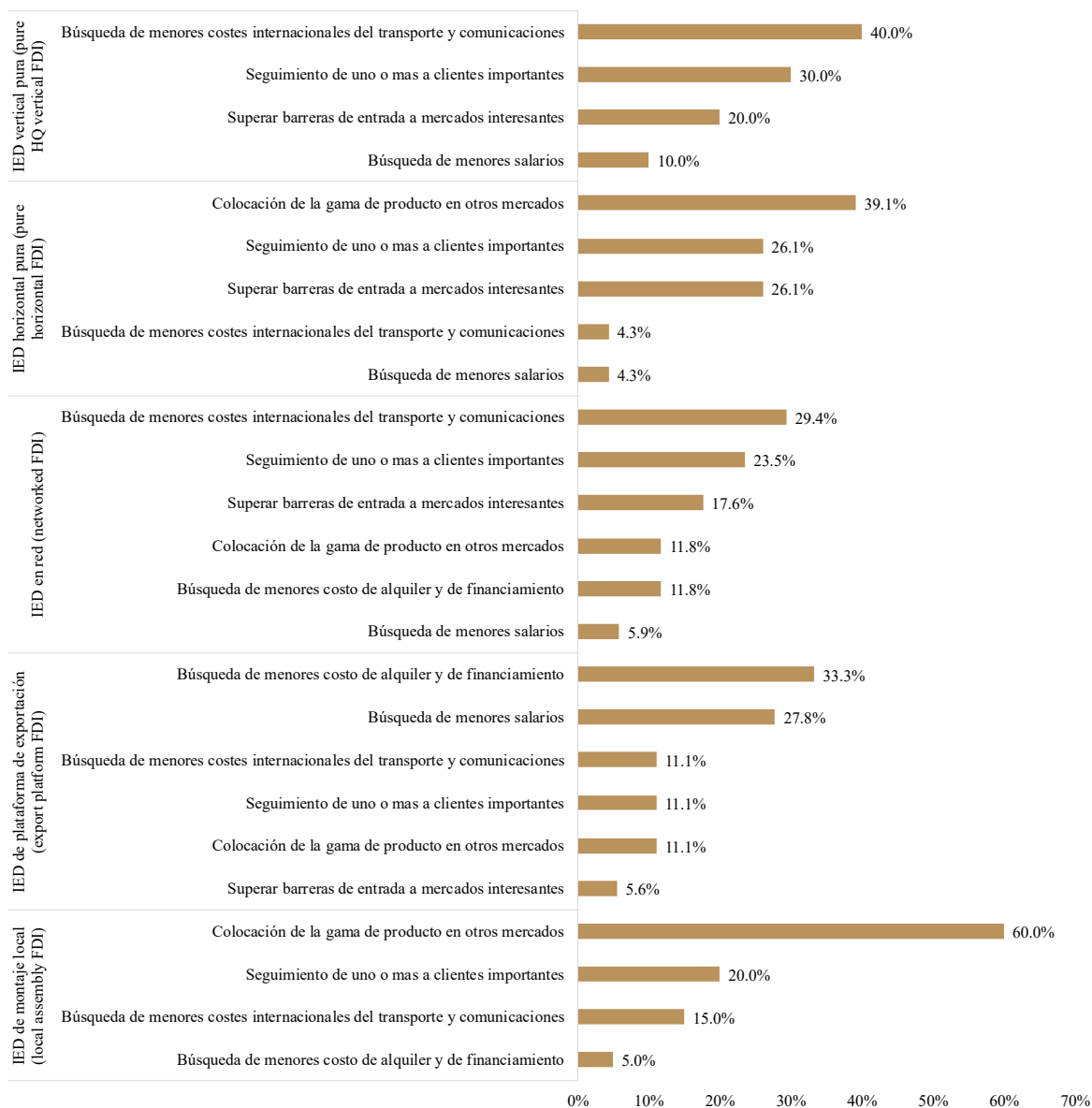
El 28.3% de las empresas extranjeras en la muestra, marcaron como la principal ventaja internas su experiencia en el sector de actividad, le siguen en importancia las opciones relacionadas con la experiencia internacional (15%) y la relevancia de la marca (15.0%) ya sea a nivel de productos o por el nombre de la empresa. La tendencia para todos los tipo de IED, prevalece la experiencia en el sector, sin embargo el hay diferencias en el segundo elemento con mayor relevancia, por ejemplo, para la IED de plataforma de exportación es relevante la experiencia internacional, mientras que para la IED En Red, lo es el conocimiento del mercado objetivo.



Motivación principal de llegada a El Salvador

Al consultarle a las empresas cuales fueron los elementos, más relevantes que motivaron su entrada al país, las empresas de tipo horizontal pura, y de montaje local, expresaron su interés en la colocación de la gama de productos en otros mercados, además coinciden en el segundo elemento, relacionado con el seguimiento de clientes. Por su parte las empresas clasificadas como vertical pura y en red, mantienen una coincidencia en los tres primeros factores relevantes de su motivación principal, relacionados con la búsqueda de menores costos internacionales de transporte y comunicaciones; el seguimiento de clientes importantes y el interés por superar barreras a mercados que son de su interés. Finalmente se destaca las empresas de tipo plataforma de exportación la cual difiere del resto, al mencionar que su motivación principal estuvo basada en la búsqueda de menores costos de alquiler, financiamiento y menores salarios.

Principales motivaciones de incursionar en territorio salvadoreño (%)



b. Ventajas de localización

- **Factores políticos**

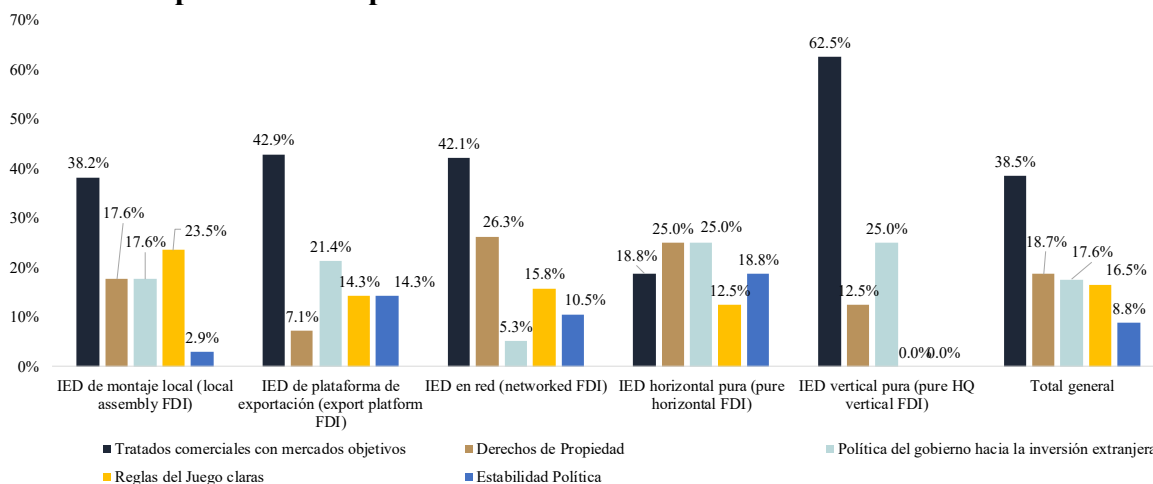
En relación a los determinantes de localización, vinculados con los beneficios que puede ofrecer el país que resulten atractivos a las empresas extranjeras, para que puedan ubicar parte de sus actividades productivas o comerciales en territorio salvadoreños, se estudiaron variables políticas, económicas, sociales, medioambientales y legales.

El Salvador ha suscrito nueve Tratados de Libre Comercio (TLC) con países y/o regiones, tales como: Centroamérica, Estados Unidos, Unión Europea, México, Colombia, República

Dominicana, Chile, Panamá y Taiwán⁶. Esta variable de política comercial fue marcada por el 45.5% de las empresas encuestadas, como determinante en la decisión de instalarse o invertir en El Salvador, y el 95% de las marcaciones fueron de empresas de los sectores industrial y comercio. Al respecto el BID (2018), argumenta que la implementación de un tratado de libre comercio, dependiendo del nivel de profundidad del acuerdo, aumenta el stock de IED bilateral entre los socios, entre el 25% y 40%.

En segundo lugar, con el 22.1% se posicionan los derechos de propiedad intelectual, los cuales según el BID (2014) puede atentar contra la delegación de partes de la cadena de producción a terceros por temor al uso no autorizado de conocimientos técnicos y productivos. Le sigue la política del gobierno hacia la IED con el 20.8%. Lo anterior evidencia el interés de las corporaciones de invertir en países que proporcionen incentivos comerciales para la colocación de sus productos y/o servicios, así como regulaciones claras que garanticen los derechos de propiedad de los inversionistas extranjeros.

Principales factores políticos determinantes de su entrada en El Salvador



- **Factores económicos**

En cuanto a los determinantes económicos, por su relevancia, se consideraron catorce variables, macro y microeconómicas, que según los estudios empíricos son las más relevantes consideradas por las corporaciones multinacionales en el análisis de su localización internacional. El 39% de las empresas encuestadas consideran que El Salvador cuenta con una ubicación estratégica adecuada, dicha variable obtuvo el primer lugar en el ranking de los factores económicos evaluados, en el marco del modelo OLI, esta variable puede determinar la decisión entre exportar a un país o llevar cabo inversiones. De esa forma, para la IED horizontal, las empresas desean estar cerca de los clientes para evitar los costos de comercio y adaptar sus productos según las preferencias de los consumidores, mediante la reproducción casi exacta de su planta matriz, sin embargo, esa decisión depende también de otros factores relevantes como el tamaño de la economía, el cual puede determinar un volumen de venta elevado, y de esa forma minimizar el importante costo fijo derivado de una

⁶ El TLC con Taiwán se encuentra en análisis por el reconocimiento de una sola China.

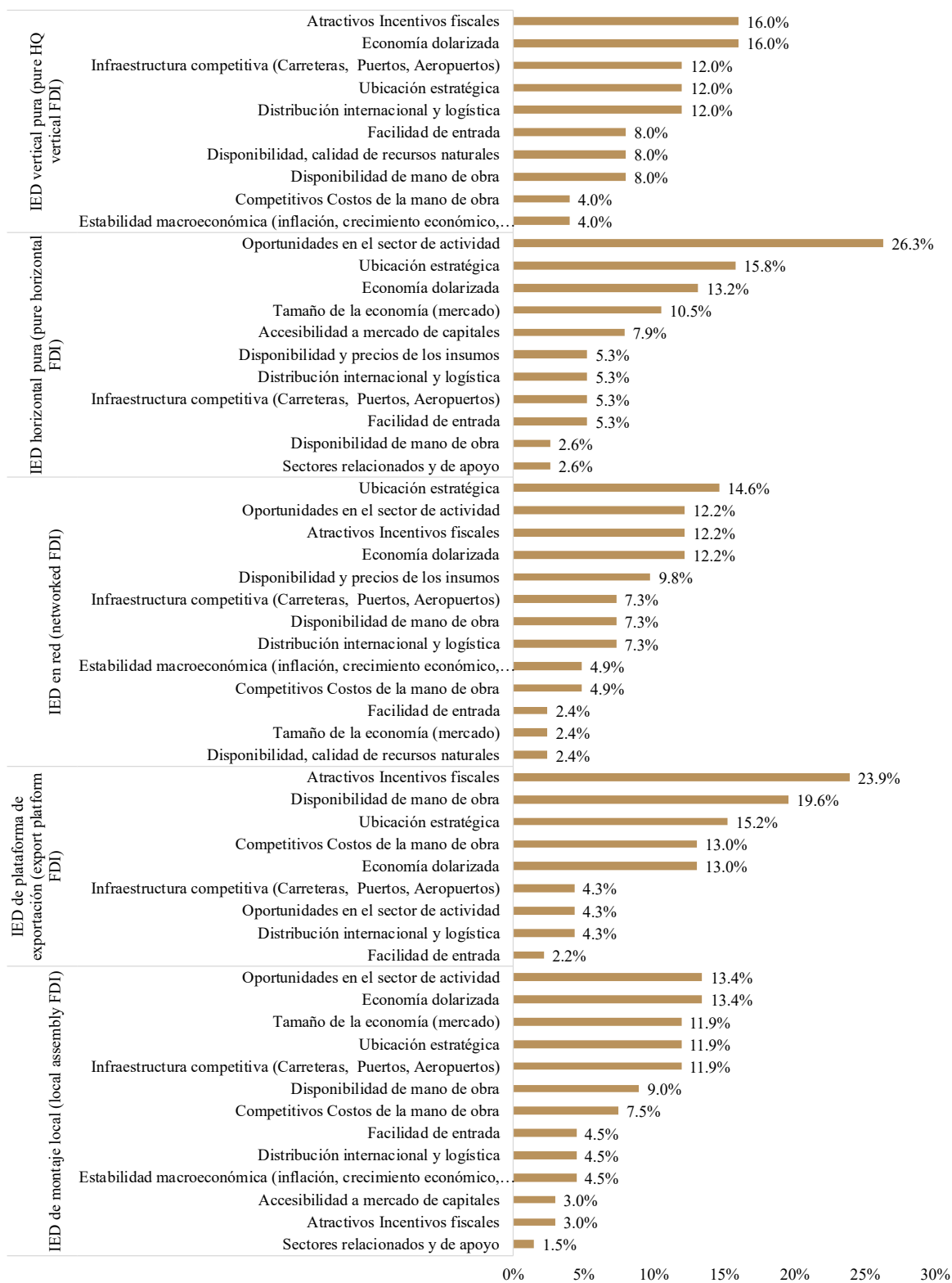
instalación productiva adicional en el extranjero (Krugman 2012). Esta variable (tamaño del mercado), se ubicó en la posición número nueve del ranking de los factores económicos y fue marcada únicamente por el 16.6% de las empresas, lo cual refleja la restricción de un limitado mercado compuesto por menos de 8 millones de habitantes.

En relación a la IED vertical, en la cual las corporaciones multinacionales, dividen su cadena de producción, las empresas pueden reducir los costos de comercio asociados, estas, estarían más interesadas en reducir sus costos productivos en los eslabones de la cadena que se han internacionalizado, como los salarios, sin embargo, la pregunta acá es ¿porque todas las empresas no ubican sus filiales en países de salarios bajos para realizar las actividades más intensivas en trabajo que se pueden llevar a cabo en otra localización?. La razón fundamental es que, como en el caso de la IED horizontal, la IED vertical, también requiere una sustancial inversión en costes fijos en una filial extranjera y generalmente se efectúa en un país que tiene las características adecuadas, entre ellas su infraestructura, factor que fue marcado por el 23.4% de las empresas y se ubicó en el sexto lugar del ranking, y otros factores críticos que se analizarán más adelante como la calidad de sus instituciones legales, y sus políticas fiscales/normativas hacia las multinacionales.

Para las empresas encuestadas otro factor que ha sido determinante en su decisión de instalarse o invertir en El Salvador, es el hecho de contar con una economía dolarizada, dicha variable obtuvo un 37.7% de marcaciones, siendo la segunda más marcada de los determinantes económicos. Teóricamente se sabe que el tipo de cambio puede influir en la decisión de invertir o no en un país, ya que si éste se encuentra apreciado los costos de instalación y los salarios se encarecen; por el contrario, si la moneda local se encuentra depreciada puede abaratar la inversión y por tanto se reducen los costos salariales, de operación y producción.

Las empresas también consideran que su decisión de invertir en territorio Salvadoreño, responde a la existencia de oportunidades sectoriales (33.8%) y a la existencia de incentivos fiscales. Desde luego el primero de estos factores es determinante para la inversión horizontal que busca mercado y el segundo elemento se podría pensar que es atractivo para todo tipo de IED, sin embargo por sus restricciones de elegibilidad y los objetivos estratégicos de las corporaciones en cuanto a mercados objetivos, no siempre son detonantes de la entrada de IED.

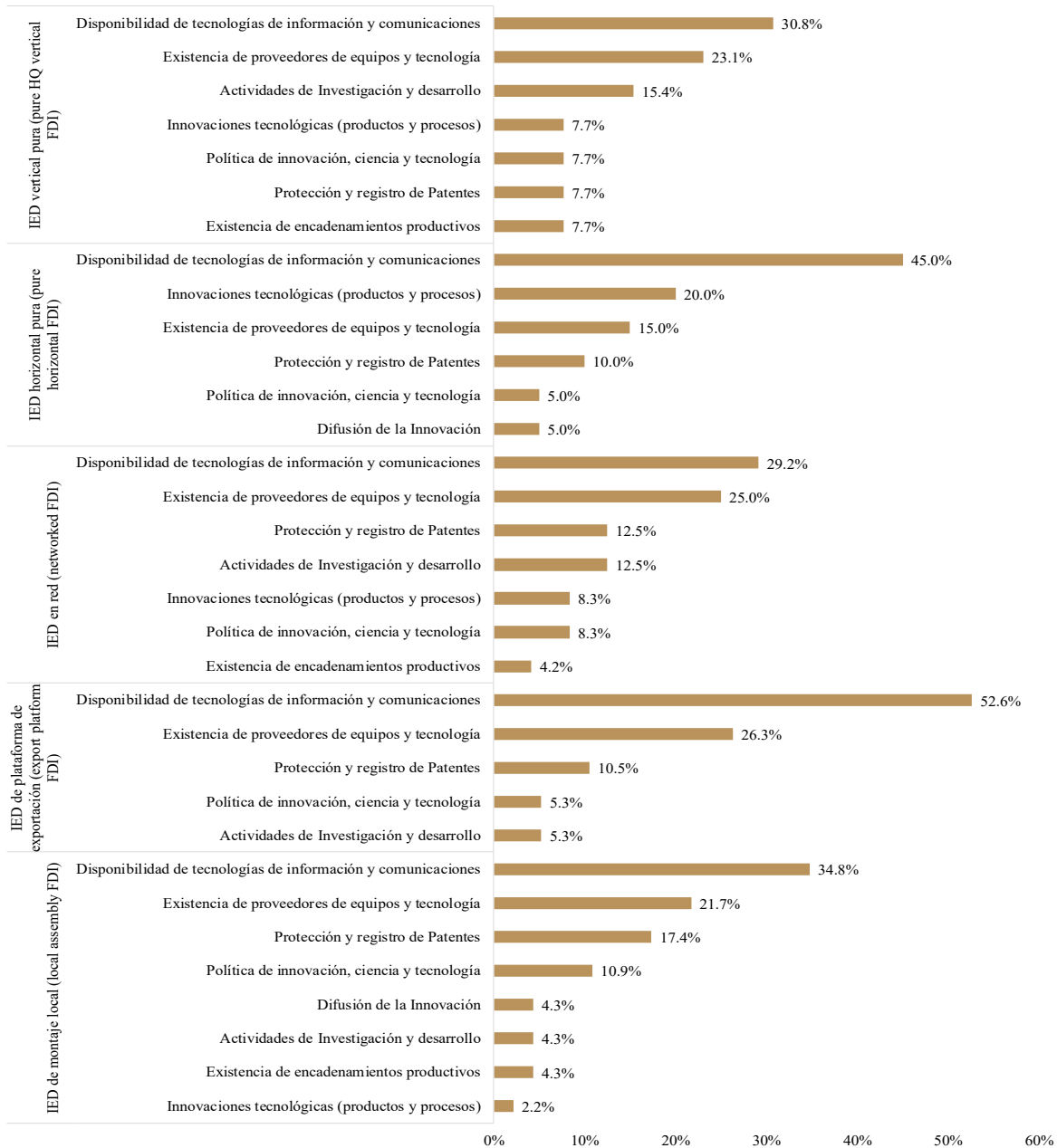
Principales factores económicos determinantes de su entrada en El Salvador



- **Factores tecnológicos**

También se evaluaron variables de carácter tecnológico relevantes en la decisión de localización, dentro de estos la disponibilidad de tecnologías de información y comunicaciones fue encontrado como el más relevante en todos los tipos de empresas de inversión. En segundo lugar se encuentra la existencia de proveedores de equipos y tecnología. La protección y registro de patentes fue la que más ocupó la tercera posición en los resultados.

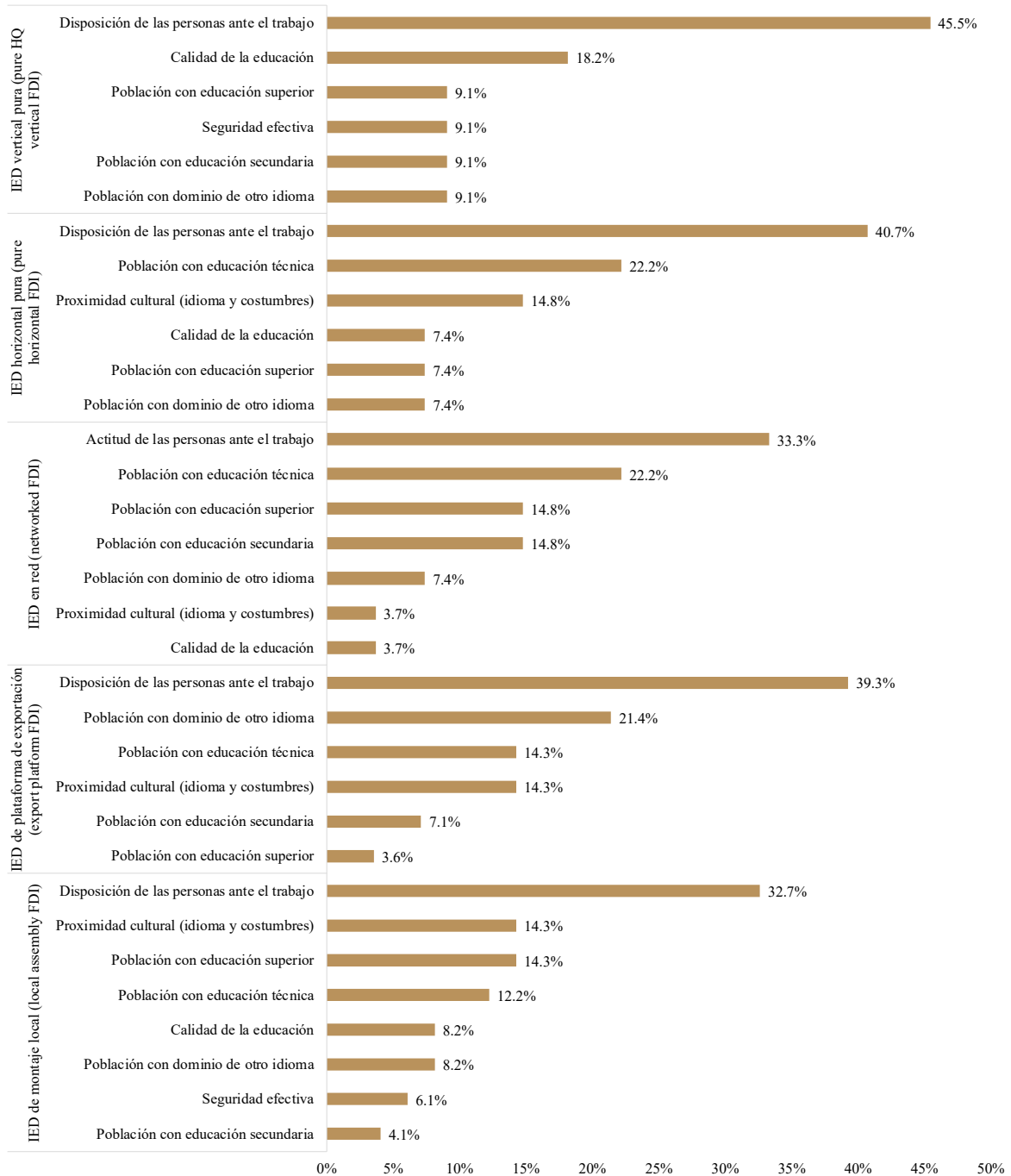
Principales factores tecnológicos determinantes de su entrada en El Salvador



- **Factores socioculturales**

La disposición de las personas al trabajo fue la más importante en los aspectos socioculturales considerados. Con porcentajes superiores al 14% fueron mencionadas la población con educación técnica (presente en mayor número de tipologías de empresas), la proximidad cultural, dominio de otro idioma y aspectos relacionados a la educación de la población.

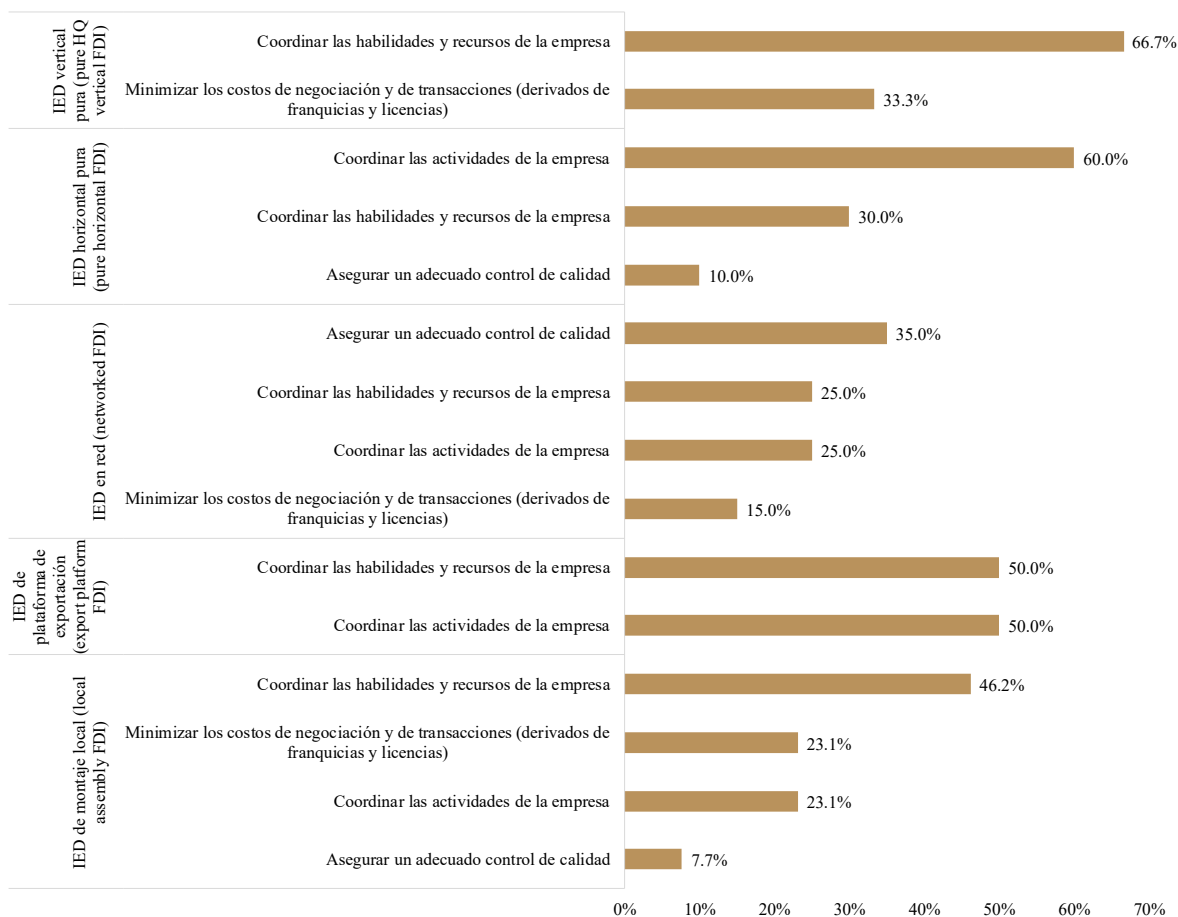
Principales factores socioculturales determinantes de su entrada en El Salvador (%)



c. Ventajas de internalización

En cuanto a las razones fundamentales porqué las empresas deciden internalizar los procesos, para la IED en red el factor más relevante en este aspecto fue el aseguramiento de un adecuado control de calidad, seguido de una característica ligada a lo que la empresa sabe hacer, es decir la relacionado con la coordinación de sus habilidades y recursos. Mientras que, para la IED de tipo Horizontal pura, sus ventajas de internalizar se relacionan con la coordinación de lo que la empresa decide hacer en el país (de lo que hace y no de lo que sabe hacer), es decir con la coordinación de sus actividades. También para el resto de tipos de IED se logró identificar sus ventajas de internalización relacionada con la coordinación o la centralización en sí misma, de las habilidades y recursos de la empresa. Estos factores que podrían explicar la opción preferencial de invertir mediante la creación de una empresa de plena propiedad.

Principales factores determinantes de su ventaja de internalizar los procesos en El Salvador (%)



Consideraciones finales

- Existe una concentración sectorial heterogénea vinculada con el stock, los flujos y las empresas de IED. El sector financiero es el que poseen la mayor participación en el stock, mientras que el sector industrial es el más relevante en los flujos netos recientes, y el sector comercio, destaca por el mayor número de empresas.
- Las exportaciones de bienes de las empresas de IED, han presentado un crecimiento más acelerado que el de las exportaciones de empresas locales reflejado en un crecimiento del 10.1% en su participación en las exportaciones totales. También presentan una tasa de crecimiento acumulada más alta que la mostrada por sus importaciones, que le permitió un crecimiento del 21.6% en la tasa de cobertura (exportaciones/importaciones).
- El crecimiento de las exportaciones de las empresas de IED fue posible fundamentalmente gracias a las manufacturas de baja tecnología, las cuales aportaron el 60.2% del crecimiento acumulado. Las manufacturas basadas en recursos naturales y las de tecnología media, aportaron el 20% y 9% del crecimiento acumulado respectivamente, y además desde 2005 a 2017 logrado duplicar su valor exportado.
- Por número de empresas la IED en El Salvador se caracteriza por una mayor presencia de filiales de tipo Horizontal (25.7%), las cuales están ubicadas principalmente en los sectores financiero (49.2%) y otros servicios (22.3%). Este tipo de empresas asumen altas tasa de ventas y abastecimientos locales por lo que su presencia en territorio nacional está motivada por la búsqueda de mercado. Posee el mayor stock neto (US\$3,699.2 millones) y el mayor número de empresas (130, 25.7%), lo anterior justifica los mayores flujos observados durante el periodo 2012-2017. Sin embargo, su coeficiente de flujo promedio por empresas es el segundo más bajo.
- Los coeficientes más altos de stock y flujos promedio por empresa (2012-2017), fueron observados en la IED de tipo vertical pura que ascienden a US\$43.4 y US\$30.9 millones respectivamente. Lo anterior está asociado a que únicamente el 4.6% de empresas fueron clasificadas como filiales verticales puras las cuales explicaron el 27.5% de los flujos totales durante 2012-2017 y el 10.6% del saldo total en 2017.
- Los mejores salarios promedio son pagados en las empresas de tipo vertical y horizontal pura, los cuales ascienden a US\$782.2 y US\$777.9 dólares respectivamente, sin embargo, la IED Horizontal presentó el menor promedio de empleado por empresa, siendo 262 trabajadores
- El estudio con filiales extranjeras mostros que la transferencia de tecnología en términos de equipo, instalaciones y procesos, la mayor parte de las empresas expresaron tener un nivel tecnológico, igual o superior al de su casa matriz, con mayor énfasis en los la IED de los grupos: En Red, de plataforma de exportación y de Montaje local.

- Como era de esperar la motivación principal de la entrada de la IED horizontal pura, y de montaje local, estuvo relacionada con su interés en la colocación de la gama de productos en otros mercados, y el seguimiento de clientes. Las empresas clasificadas como vertical puro y en red, mantienen una coincidencia en los tres primeros factores relevantes de su motivación principal, relacionados con la búsqueda de menores costes internacionales de transporte y comunicaciones; el seguimiento de clientes importantes y el interés por superar barreras a mercados que son de su interés
- Los determinantes políticos de mayor relevancia en la decisión de instalarse o invertir en El Salvador fueron los tratados de libre comercio y los derechos de propiedad intelectual. El primero de ellos fue compartido por cuatro tipos de IED, siendo la IED horizontal pura el único tipo en el que no se ubica con la mayor participación.
- Para la IED que genera el mayor número de empleos formales por empresa, los determinantes económicos más relevantes fueron los atractivos incentivos fiscales, la disponibilidad de mano de obra, la ubicación estratégica y los costos competitivos en la mano de obra
- Para la IED que paga los salarios más altos (vertical pura), los determinantes económicos claves son los atractivos incentivos fiscales, la economía dolarizada, la infraestructura competitiva y la ubicación estratégica.
- Para la IED que mantienen el mayor stock de IED los determinantes económicos mas relevantes, se encuentran relacionadas con ciertas condiciones del mercado local, como las oportunidades sectoriales, la ubicación estratégica, la dolarización de la economía y el tamaño de la economía.
- En relación a los determinantes tecnológicos, hay coincidencia en todos los tipos de IED sobre la relevancia de la disponibilidad de tecnologías de información y comunicaciones, así como la existencia de proveedores de equipos y tecnologías. Únicamente la IED en Red tiene como segundo determinante tecnológico las invocaciones en productos y procesos.

Referencias Bibliográficas

Acosta, L., et al., (2012), Propuesta de un diseño de diagnóstico de internacionalización para potenciar iniciativas de exportación en las pequeñas y medianas empresas del área metropolitana de san salvador. Tesis de grado, Universidad de El Salvador, Facultad de Ciencias Económicas, El salvador.

Amurgo-Pacheco, A. y Piérola, M., (2007). "Patterns of export diversification in developing countries: intensive and extensive margins", HEI Working Paper No: 20/2007.

Araya, A., (2009), El Proceso de Internacionalización de Empresas, Escuela de Administración de Empresas, Instituto Tecnológico de Costa Rica, TEC Empresarial Vol.3, Ed.3, 18-25

Berthelon, M., (2009), Desempeño Exportador de Chile: El Rol de los Márgenes Intensivos y Extensivos, Banco central de Chile, Economía Chilena, Vol. 14, N° 1, 2011, págs. 25-38

Calderón, M. et al., (2008), Efecto exportador y tratado comercial con estados unidos: una evaluación coyuntural, Banco Central de Reserva de El Salvador, Documento de Trabajo, No. 2008 – 02

CEPAL, (2015), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile

CEPAL, (2008), La transformación productiva 20 años después, Viejos problemas, nuevas oportunidades. Santiago, Chile

Correa-López, M., y Doménech, R., (2012), La Internacionalización de las Empresas Españolas, BBVA RESEARCH, Documentos de Trabajo, Número 12/29

DUNNING, J. H. (1977): "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach", en OHLIN, D., HESSELBORN, P. O. y WIJKMAN, P. M. (eds.): The International Allocation of Economic Activity, Macmillan, Londres

DUNNING, J. H. (1979): "Explaining Changing Patterns of International Production: in Defense of the Eclectic Theory", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, n° 4

DUNNING, J. H. (1979): "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", International Journal of the Economics of Business

Fajnzylber, F, (1988); Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Revista de la CEPAL N° 36, Santiago de Chile

Fernández, Z., y Nieto, J., (2002), La estrategia de internacionalización de la pequeña empresa familiar, Universidad Carlos III de Madrid, Documento de Trabajo Series de Economía de la Empresa, #02-18(11).

FMI, (2015), Guía de la Encuesta Coordinada Sobre la Inversión Directa.

FMI, (2009), Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional, Sexta Edición.

MINEC, (2014), La Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva, San Salvador.

OCDE, (2011): Definición Marco de Inversión Extranjera Directa. Cuarta Edición

OCDE, (2002): Foreign Direct Investment for Development Maximising Benefits, Minimising Costs.

Orellana, M., (2010), Desarrollo exportador Lineamientos de mediano plazo, FUSADES, Serie de investigación, N°. 1/2010

Ramírez Víctor, (2013): Factores Determinantes de la Inversión Extranjera en Guatemala, Ministerio de Finanzas Públicas, Documento de Trabajo 01.2013

Sierra, C., et al., (2010), Evaluación económica de las exportaciones de bienes en el marco de los incentivos fiscales y financieros implementados en el salvador durante 1990-2008. Tesis de grado, Universidad de El Salvador, Facultad de Ciencias Económicas, El salvador.

UNCTAD, Análisis de la Política de Inversión El Salvador (2010), Nueva York y Ginebra, 2010

Villena Marcelo (2013) Estudio de Medición del Impacto de la Inversión Extranjera Directa en la Economía Chilena. Informe Final, SCL Econometrics.

Villarreal Larrinaga, O., (2006), La estrategia de internacionalización de la empresa: Un estudio de casos de multinacionales vascas. Tesis Doctoral, Universidad del País Vasco, España.

VILLARREAL, O. (2005): «Un modelo de dirección estratégica para la internacionalización de la empresa en un entorno global», Simultaneidad Decisional y Multifocalidad Empresarial, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.

VILLARREAL, O. y GARCÍA, J. D. (2005): La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea, Simultaneidad Decisional y Multifocalidad Empresarial, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México