

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA

JOSÉ SIMEÓN CAÑAS



**IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA
COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL Y LA DISTRIBUCIÓN DEL
INGRESO EN EL SALVADOR: 1990-2010**

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

PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO(A) EN ECONOMÍA

POR:

Alejandra Vanessa Escobar Grande

Eugenia Margarita García Saravia

Rodrigo Alfonso Morales López

ANTIGUO CUSCATLAN, EL SALVADOR, SEPTIEMBRE DE 2011

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“ JOSÉ SIMEÓN CAÑAS ”

RECTOR

ANDREU OLIVA DE LA ESPERANZA S.J.

SECRETARIA GENERAL

CELINA PÉREZ RIVERA

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
SOCIALES

JOSÉ ANTONIO MEJÍA HERRERA

DIRECTOR DEL TRABAJO

CLAUDIA MELISSA SALGADO RODRÍGUEZ

SEGUNDO LECTOR

ROBERTO ABRAHAM GÓCHEZ SEVILLA

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO UNO: ANÁLISIS TEÓRICO SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL	4
1.1 La distribución del ingreso	5
1.1.1 Pensamiento neoclásico sobre el problema de la distribución del ingreso. 6	6
1.1.2 El pensamiento de la economía política clásica sobre la distribución del ingreso.....	9
1.1.2.1 Adam Smith.....	10
1.1.2.2 David Ricardo.....	11
1.1.2.3 John Stuart Mill.....	12
1.1.2.4 Karl Marx	14
1.1.2.4.1 El Salario: forma transfigurada del valor de la fuerza de trabajo	14
1.1.2.4.2 La Ganancia: forma transfigurada de la plusvalía	16
1.2 El comercio internacional.....	24
1.2.1 Pensamiento Neoclásico: Teoría Ortodoxa del Comercio Internacional... 25	25
1.2.1.1 La ley de la ventaja comparativa	25
1.2.1.2 El modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS)	27
1.2.1.3 El mecanismo de ajuste auto correctivo de desequilibrio comerciales.....	29
1.2.1.4 Determinación del tipo de cambio real: la paridad del poder adquisitivo (PPA)	31
1.2.2 Teoría Clásico-Marxista sobre el comercio internacional	33
1.2.2.1 . Competencia Dinámica: Un enfoque alternativo a la competencia perfecta.	37
1.2.2.1.1. Relación teórica entre el monopolio y la competencia dinámica.....	40
1.2.2.2 Determinación del Tipo de Cambio Real: El papel de los Costos Laborales Unitarios Reales Relativos (CLUR).....	41
1.3 Síntesis	45
CAPITULO DOS: ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS POLÍTICAS NEOLIBERALES COMERCIALES, LABORALES Y PRODUCTIVAS (1989-2010)	47
Antecedentes	48
2. Descripción de políticas neoliberales comerciales, laborales y productivas implementadas en El Salvador.....	51

2.1 Políticas Comerciales	51
2.1.1 Clasificación de la política comercial de acuerdo a administración presidencial (1989-2011).....	53
2.1.1.1 Administración Presidencial de Alfredo Cristiani (1989-1994).....	53
2.1.1.2 Administración Presidencial de Armando Calderón Sol. (1994-1999)	58
2.1.1.3 Administración Presidencial de Francisco Flores (1999-2004)	62
2.1.1.4 Administración Presidencial de Elías Antonio Saca (2004-2009)..	67
2.1.1.5 Administración Presidencial de Mauricio Funes (2009-2014)	72
2.1.2 Descripción del entorno económico comercial generado a partir de las políticas comerciales neoliberales.	76
2.1.2.1 Desgravación Arancelaria	76
2.1.2.2 Grado de Apertura Comercial.....	79
2.1.2.3 Evolución del Saldo Comercial	82
2.1.3 Resumen de las principales políticas comerciales neoliberales aplicadas en El Salvador	83
2.2 Políticas Laborales.....	84
2.2.1 Clasificación de la política laboral de acuerdo a administración presidencial (1989-2011)	86
2.2.1.1 Administración Presidencial de Alfredo Cristiani (1989-1994).....	86
2.2.1.2 Administración Presidencial de Armando Calderón Sol. (1994-1999)	88
2.2.1.3 Administración Presidencial de Francisco Flores (1999-2004)	90
2.2.1.4 Administración Presidencial de Elías Antonio Saca (2004-2009)..	91
2.2.1.5 Administración Presidencial de Mauricio Funes (2009-2014)	91
2.2.2 Descripción del entorno económico laboral generado a partir de las políticas comerciales neoliberales.	92
2.2.2.1 Población Económicamente Activa	93
2.2.2.2 Remuneraciones salariales a la fuerza de trabajo.	97
2.1.3 Resumen de las principales políticas laborales neoliberales aplicadas en El Salvador	98
2.3 Políticas Productivas	99
2.3.1 Clasificación de la política laboral de acuerdo a administración presidencial (1989-2011)	100
2.3.1.1 Administración Presidencial de Alfredo Cristiani (1989-1994)....	100
2.3.1.2 Administración Presidencial de Armando Calderón Sol (1994-1999)	102
2.3.1.3 Administración Presidencial de Francisco Flores (1999-2004)	104
2.3.1.4 Administración Presidencial de Elías Antonio Saca (2004-2009).105	
2.3.1.5 Administración Presidencial de Mauricio Funes (2009-2014)	105
2.3.2 Descripción del entorno económico productivo generado a partir de las políticas comerciales neoliberales.	106
2.3.2.1 Evolución del Producto Interno Bruto	106
2.3.2.2 Evolución de la inversión nacional y extranjera directa.....	108

2.3.2.3	Ejecución del presupuesto general de la nación.....	110
2.3.2.4	El destino del crédito	112
2.3.3	Resumen de las principales políticas productivas neoliberales aplicadas en El Salvador	114
2.4	Síntesis	115

CAPITULO TRES: IMPACTO ECONÓMICO SECTORIAL Y GLOBAL DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.117

3.1	Análisis sectorial del impacto de la Apertura Comercial	118
3.1.1	El Sector Primario.....	118
3.1.1.1	Comportamiento y tendencias económicas del sector primario	118
3.1.1.2	Impacto de la Apertura comercial en la Distribución del Ingreso del sector primario	121
3.1.1.3	Impacto de la Apertura comercial en la en la Competitividad del Sector Primario	129
3.1.1.4	Relaciones Estructurales entre la apertura comercial, la distribución del ingreso y la competitividad del sector primario.	137
3.1.2	El Sector Secundario	139
3.1.2.1	Comportamiento y tendencias económicas del sector secundario	139
3.1.2.2	Impacto de la Apertura comercial en la Distribución del Ingreso del sector secundario	143
3.1.2.3	Impacto de la Apertura comercial en la en la Competitividad del Sector Secundario	149
3.1.2.4	Relaciones Estructurales entre la apertura comercial, la distribución del ingreso y la competitividad del sector secundario.	156
3.1.3	El Sector Terciario	158
3.1.3.1	Comportamiento y tendencias económicas del sector terciario.....	158
3.1.3.2	Impacto de la Apertura comercial en la Distribución del Ingreso del sector terciario	164
3.1.3.3	Impacto de la Apertura comercial en la en la Competitividad del Sector Terciario	171
3.1.3.4	Relaciones Estructurales entre la apertura comercial, la distribución del ingreso y la competitividad del sector terciario.	176
3.2	Análisis global y comparativo del impacto de la apertura comercial.	177
3.2.1	Comportamiento y tendencias económicas de la economía salvadoreña	178
3.2.2	Impacto de la apertura comercial en la distribución del ingreso.	185

3.2.3	Impacto de la apertura comercial en la competitividad internacional.....	195
3.2.3.1	Evolución de los determinantes estructurales de la competitividad internacional de la economía salvadoreña	204
3.2.3.2	El papel del capital extranjero en el deterioro de la competitividad internacional y el saldo comercial salvadoreño	213
3.2.3.3	Relación entre la tasa de ganancia general y la competitividad internacional salvadoreña	222
3.2.4	Relaciones estructurales entre la apertura comercial, la distribución del ingreso y la competitividad de la economía salvadoreña.....	225
3.3	Síntesis	227
	CONCLUSIONES.....	230
	BIBLIOGRAFÍA.....	237
	ANEXOS	251

ÍNDICE DE CUADROS.

Cuadro 1.1 Distribución del Producto bajo una perspectiva marxista	22
Cuadro 1.2 Mecanismo auto corrector Flujo-Especie de Hume	30
Cuadro 1.3 Mecanismo alternativo basado en las tasas de interés.....	37
Cuadro 1.4 Comparación de los modelos de empresa entre las distintas nociones de competencia	38
Cuadro 1.5 Conceptos subyacentes dentro de las principales teorías sobre el comercio internacional.	44
Cuadro 2.1: Clasificación de las recomendaciones de política económica de los PAE/PEE	51
Cuadro 2.2: El Salvador: Reducción Arancelaria (1989-1994)	54
Cuadro 2.3: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador. (1991-1993)	57
Cuadro 2.4: Programa Nacional de Desgravación Arancelaria. (1996-1999)	59
Cuadro 2.5: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador. (1991-1993)	61
Cuadro 2.6: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador (2001-2003)	66
Cuadro 2.7: Prohibiciones establecidas al gobierno en materia de inversión a partir del CAFTA.....	69
Cuadro 2.8: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador. (2005)	71

Cuadro 2.9: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador. (2005)	75
Cuadro 2.10 :Principales Políticas Comerciales Aplicadas en las Administraciones Presidenciales (1989-2011)	83
Cuadro 2.11: Políticas económicas productivas implementadas en la administración Cristiani. (1989-1994)	101
Cuadro 2.12: Políticas económicas productivas implementadas en la administración Calderón Sol. (1994-1999).....	103
Cuadro 3.1: Relación entre Excedente Bruto de Explotación, las Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado. Sector Primario	127
Cuadro 3.2: Relación entre Excedente Bruto de Explotación, las Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado. Sector Secundario.....	148
Cuadro 3.3: Relación entre Excedente Bruto de Explotación, las Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado. Sector Terciario	169
Cuadro 3.4: Clasificación de ramas según índices de Rasmussen ponderados por demanda final. Total y Sectorial.....	180
Cuadro 3.5: Indicadores sectoriales a partir de los índices de Rasmussen ponderados por demanda final. Sectores Económicos	182
Cuadro 3.6: Relación entre Excedente Bruto de Explotación, las Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado. Total Economía	192
Cuadro 3.7: Relación entre Excedente Bruto de Explotación y las Remuneraciones de los Empleados. Total y Sectorial	192

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 2.1: Cociente Exportaciones/Importaciones del comercio a través de tratados bilaterales con Chile, México, Panamá y República Dominicana. 2000-2004	65
Gráfico 2.2: Tasas Arancelarias.-Nación más Favorecida (NMF)-1986-2009	78
Gráfico 2.3: Tasas Arancelarias.-Aplicadas Efectivamente--Sector Primario, Secundario y Total de Bienes- 1995-2010	79
Gráfico 2.4: Grado de Apertura Comercial	80
Gráfico 2.5: Socios comerciales de El Salvador, según relación comercial. -Número de países- 1970-2008.....	81
Gráfico 2.6: Cociente Exportaciones/Importaciones de El Salvador con respecto al Mundo. 1970-2008	82
Gráfica 2.7: Estructura de la Población Económicamente Activa.	94
Gráfica 2.8: Clasificación de la población ocupada por sector económico	95
Gráfica 2.9: Relación del sector informal urbano y los cotizantes al ISSS con respecto a la población ocupada.....	96
Gráfico 2.10: Evolución de los salarios reales.....	98
Gráfico 2.11: Estructura Sectorial del Producto Interno Bruto 1970-2010	107
Gráfico 2.12: Contribución de la inversión pública y privada a la participación de la inversión nacional en el PIB. Total Economía. 1990-2010	108
Gráfico 2.13: Destino promedio de la inversión pública. 1999-2010.....	109
Gráfica 2.14: Flujos Netos de Inversión Extranjera Directa Sectorial. 1999-2010.....	110
Gráfico 2.15: Ejecución promedio del presupuesto general de la nación. 2002-2010.....	112
Gráfico 2.16: Destino del crédito otorgado por parte de las instituciones financieras. 1992-2010	113

Gráfico 3.1: Participación del sector primario en el Producto Interno Bruto -Precios Corrientes-1970-2010	119
Gráfico 3.2: Participación del Sector Primario en el Comercio Internacional -Porcentajes- 1970-2008	120
Gráfico 3.3: Grado de Apertura Comercial. Sector Primario. Porcentajes. 1970-2010	121
Gráfico 3.4: Participación de las Remuneraciones de los Empleados y el Excedente Bruto de Explotación en el Producto Interno Bruto.-Sector Primario-.1970 - 2009.....	122
Gráfico 3.5: Evolución de la Depauperización Relativa de la clase trabajadora y sus determinantes. Sector Primario 1991-2009.....	124
Gráfico 3.6: Brecha Distributiva de la clase capitalista con la clase trabajadora -Sector Primario-. 1970-2009	125
Gráfico 3.7: Distribución del Producto Interno Bruto entre sus componentes.-Sector Primario-. 1970-2009	126
Gráfico 3.8: Evolución del Grado de Explotación de la Fuerza de Trabajo y sus determinantes. Sector Primario 1991-2009.....	128
Gráfico 3.9: Relación entre el grado de Apertura Comercial y el Cociente exportaciones/Importaciones.-Sector Primario-1970-2010.....	130
Gráfico 3.10: Evolución del grado de apertura comercial, saldo comercial y tasas arancelarias.-Sector Primario-. 1995-2009.....	132
Gráfico 3.11: Evolución de los Costos Laborales Unitarios Reales. -Sector Primario-. 1970-2010	133
Gráfico 3.12: Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados y sus determinantes. -Sector Primario-. 1970-2010	135
Gráfico 3.13: Evolución del Índice de costos laborales unitarios reales relativos, sus determinantes y el saldo comercial bilateral. -Estados Unidos/El Salvador-. -Sector Primario-. 1980-2009	136

Gráfico 3.14: Relación entre la evolución del grado de apertura comercial, la competitividad, la distribución y el saldo comercial. Sector Primario 1990-2009	138
Gráfico 3.15: Participación del sector secundario en el Producto Interno Bruto. 1970-2010	140
Gráfico 3.16: Participación del Sector Secundario en el Comercio Internacional. 1970-2008	141
Gráfico 3.17: Grado de Apertura Comercial. Sector Secundario. Porcentajes. 1970-2010	142
Gráfico 3.18: Participación de las Remuneraciones de los Empleados y el Excedente Bruto de Explotación en el Producto Interno Bruto. -Sector Secundario- 1970 - 2009.....	144
Gráfico 3.19: Evolución de la Depauperización Relativa de la Fuerza de trabajo y sus determinantes.- Sector Secundario- 1991-2009.....	145
Gráfico 3.20: Brecha Distributiva de la clase capitalista con la clase trabajadora. -Sector Secundario-. 1970-2009	146
Gráfico 3.21: Distribución del Producto Interno Bruto entre sus componentes. -Sector Secundario- 1970-2009	147
Gráfico 3.22: Evolución del grado de explotación de la Fuerza de Trabajo y sus determinantes. -Sector Secundario-. 1991-2009.....	148
Gráfico 3.23: Relación entre el grado de Apertura Comercial y el Cociente Exportaciones/Importaciones. -Sector Secundario-. 1970-2010.....	150
Gráfico 3.24: Evolución del grado de apertura comercial, saldo comercial y tasas arancelarias.-Sector Secundario-. 1990-2008.....	151
Gráfico 3.25: Costos Laborales Unitarios Reales. -Sector Secundario-. 1970-2010.....	152
Gráfico 3.26: Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados y sus determinantes. -Sector Secundario- 1970-2010	153

Gráfico 3.27: Evolución del Índice de costos laborales unitarios reales relativos, sus determinantes y el saldo comercial bilateral Estados Unidos/El Salvador. -Sector Secundario-. 1980-2009	155
Gráfico 3.28: Relación entre la evolución del grado de apertura comercial, la competitividad, la distribución y el saldo comercial. -Sector Secundario- 1990-2009	157
Gráfico 3.29: Participación del Sector Terciario en el Producto Interno Bruto. 1970-2010.	159
Gráfico 3.30: Estructura del Producto Interno Bruto. Porcentajes de participación Sector Terciario.....	160
Gráfico 3.31: Evolución del Producto Interno Bruto y su grado de heterogeneidad. -Sector Terciario-. 1970-2010.....	161
Gráfico 3.32: Heterogeneidad salarial del Sector Terciario. Porcentajes con respecto al salario medio sectorial	162
Gráfico 3.33: Estructura del Sector Informal Urbano Año 2009.....	163
Gráfico 3.34: Participación de las Remuneraciones de los Empleados y el Excedente Bruto de Explotación en el Producto Interno Bruto. -Sector Terciario- 1970 – 2009	165
Gráfico 3.35: Evolución de la Depauperización Relativa de la Fuerza de trabajo y sus determinantes. -Sector Terciario-. 1991-2009.....	166
Gráfico 3.36: Brecha Distributiva de la clase capitalista con la clase trabajadora. -Sector Terciario-. 1970-2009.....	167
Gráfico 3.37: Distribución del Producto Interno Bruto entre sus componentes. -Sector Terciario- 1970-2009.....	168
Gráfico 3.38: Evolución del Grado de Explotación de la Fuerza de Trabajo y sus determinantes. Sector Terciario 1991-2009	170
Gráfico 3.39: Costos Laborales Unitarios Reales Sector Terciario 1970-2010	172
Gráfico 3.40: Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados y sus determinantes. Sector Terciario 1970-2010.....	173

Gráfico 3.41: Evolución del Índice de costos laborales unitarios reales relativos y sus determinantes Estados Unidos/El Salvador Sector Terciario 1980-2009.....	175
Gráfico 3.42: Relación entre la evolución del grado de apertura comercial, la competitividad y la distribución del ingreso. Sector Terciario 1991-2009.....	177
Gráfico 3.43: Evolución de la estructura del Producto Interno Bruto Precios Corrientes. 1970-2010	179
Gráfico 3.44: Evolución de la estructura del comercio internacional 1970-2010.....	184
Gráfico 3.45: Grado de Apertura Comercial. Total y Sectorial.....	185
Gráfico 3.46: Participación de las Remuneraciones de los Empleados y el Excedente Bruto de Explotación en el Producto Interno Bruto. Total Economía 1970 - 2009	186
Gráfico 3.47: Evolución de la Depauperización Relativa de la Fuerza de trabajo y sus determinantes. Total Economía 1991-2009	187
Gráfico 3.48: Evolución de la Depauperización Relativa de la Fuerza de trabajo y sus determinantes. Total y Sectorial 1991-2009.....	189
Gráfico 3.49: Brecha Distributiva de la clase capitalista con la clase trabajadora. Total y Sectorial 1970-2009.....	190
Gráfico 3.50: Distribución del Producto Interno Bruto entre sus componentes. Total Economía 1970-2009.....	191
Gráfico 3.51: Evolución del Grado de Explotación de la Fuerza de Trabajo y sus determinantes. Total Economía. 1991-2009	193
Gráfico 3.52: Evolución del Grado de Explotación de la Fuerza de Trabajo. Total y Sectorial. 1991-2009.....	194
Gráfico 3.53: Relación entre el grado de Apertura Comercial y el Cociente Exportaciones/Importaciones. Total Economía 1970-2010	196
Gráfico 3.54: Evolución del grado de apertura comercial, saldo comercial y tasas arancelarias. Total Economía 1990-2008.....	197

Gráfico 3.55a: Importaciones según clasificación económica de los bienes. Total Economía 1994-2010.....	198
Gráfico 3.55b: Exportaciones según clasificación económica de los bienes. Total Economía 1994-2010.....	199
Gráfico 3.56: Saldo comercial según clasificación de bienes. Total Economía 1994-2010	200
Gráfico 3.57: Impacto de las importaciones en el mercado de consumo interno. Total Economía 1994-2010.....	201
Gráfico 3.58: Concentración y número de subgrupos superavitarios y deficitarios. Índices Herfindahl-Hirschman normalizados y número de subgrupos. Total Economía. 1963-2010	203
Gráfico 3.59: Costos Laborales Unitarios Reales Total Economía 1970-2010	205
Gráfico 3.60: Costos Laborales Unitarios Reales y sus determinantes. Total Economía. 1970- 2010	206
Gráfico 3.61: Relación de los costos laborales unitarios reales relativos ajustados entre sector bienes y sector servicios Estados Unidos/El Salvador Sectores Económicos. 1980-2009	207
Gráfico 3.62: Grado de asociación entre el PIB real total y el PIB real manufacturero. Total economía y rama manufacturera 1970-2010	208
Gráfico 3.63: Relación entre el Tipo de Cambio Real y los Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados Relativos Mundo/El Salvador. Total Economía (Proxy: Industria Manufacturera) 1970-2008	210
Gráfico 3.64: Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados Relativos y sus determinantes. Mundo/El Salvador Total Economía (Proxy: Industria Manufacturera) 1970-2008	211
Gráfico 3.65: Evolución del Índice de costos laborales unitarios reales ajustados relativos y el saldo comercial Mundo/El Salvador. Total Economía 1970-2008.....	213
Gráfico 3.66: Déficit Comercial y sus principales fuentes de ingresos subsidiarias. Total Economía. 1991-2008.....	214

Gráfico 3.67: Composición promedio de las principales fuentes subsidiarias del déficit comercial. Total Economía.....	215
Gráfico 3.68: Destino de las Remesas Familiares. Año 2009.....	217
Gráfico 3.69: Relación entre el servicio de la deuda externa y las exportaciones. Total Economía 1990-2009.....	219
Gráfico 3.70: Evolución del saldo de inversión extranjera directa y su destino. Sectorial y Total. 1999-2010.....	220
Gráfico 3.71: Relación entre el saldo de inversión extranjera directa y la balanza de rentas. Total Economía 1999-2010.....	222
Gráfico 3.72: Evolución de los costos laborales unitarios reales ajustados relativos de El Salvador respecto al Mundo y la tasa de ganancia general de la economía. Total Economía	223
Gráfico 3.73: Relación entre la evolución del grado de apertura comercial, la competitividad, la distribución y el saldo comercial. Total Economía.....	226

SIGLAS Y ABREVIATURAS

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas.

ANEP: Asociación Nacional de la Empresa Privada.

ANTEL: Administración Nacional de Telecomunicaciones.

ARENA: Alianza Republicana Nacionalista de El Salvador.

BADECEL: Base de Datos Estadísticos de Comercio Exterior.

BANXICO: Banco de México.

BCR: Banco Central de Reserva.

BFA: Banco de Fomento Agropecuario.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina.

CLUR: Costos Laborales Unitarios Reales.

CTD: Central de Trabajadores Democráticos.

EBE: Excedente Bruto de Explotación.

EHPM: Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples.

FES: Formación Económica Social.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

FMLN: Frente Farabundo Martí Para La Liberación Nacional.

FONAVIPO: Fondo Nacional para la Vivienda Nacional.

FUSADES: Fundación Salvadoreña para El Desarrollo Económico y Social.

HOS: Heckscher-Ohlin-Samuelson.

ICLUR: Índice Costos Laborales Unitarios Reales.

IED: Inversión Extranjera Directa.

IFI: Instituciones Financieras Internacionales.

INCAFE: Instituto Nacional del Café.

IPC: Índice de precios al consumidor.

IPM: Índice de Precios al por Mayor.

IRA: Instituto Regulador de Abastecimientos.

ISI: Industrialización por Sustitución de Importaciones.

IGSS: Instituto Guatemalteco del Seguro Social.

ISSS: Instituto Salvadoreño del Seguro Social.

IVU: Instituto de Vivienda Urbana.

MINEC: Ministerio de Economía.

MIPYME: Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

NMF: Nación más Favorecida.

OMC: Organización Mundial del Comercio.

PAE: Programa de Ajuste Estructural.

PEE: Programa Estabilización Económica.

PIB: Producto Interno Bruto.

PPA: Paridad del Poder Adquisitivo.

SAPRIN: Structural Adjustment Policies Review Initiative Network.

TCR: Tipo de Cambio Real.

TLC: Tratados de Libre Comercio.

INTRODUCCION

En El Salvador, desde principios del siglo XX la economía se ha visto enfocada en el fortalecimiento de sectores específicos que se convierten en ejes dinamizadores de la economía. En 1989, luego del conflicto armado en el país, llega un nuevo partido político al poder (ARENA), y se implementa un Modelo Neoliberal, el cual buscaba insertar a la economía salvadoreña a la dinámica de la liberalización internacional a través del sector financiero y el sector maquila.

Desde los ochentas, el Fondo Monetario Internacional junto con el Banco Mundial y otras instituciones internacionales, dictaron una lista de políticas económicas sugeridas a los países en vías de desarrollo. En El Salvador se implementó el Consenso de Washington bajo los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica.

Con la implementación del modelo neoliberal se han realizado una serie de políticas comerciales con el propósito de liberalizar el comercio, entre ellos los tratados de libre comercio y la desgravación arancelaria. Dicho proceso se conoce como: **Apertura Comercial**.

El presente estudio busca abordar el impacto de la liberalización comercial en la distribución del ingreso y competitividad internacional, para determinar si la implementación de dicho modelo económico ha sido viable en nuestro país, midiéndola según sus efectos en la clase trabajadora, la evolución de los determinantes de la competitividad internacional y la estructura productiva nacional.

En análisis comprenderá desde el 1970 a la fecha, con énfasis en el periodo de la apertura comercial, con el objetivo de lograr determinar un antes y después de dicha estrategia comercial neoliberal.

La hipótesis alrededor de la cual gira el presente estudio, es la siguiente: **La apertura comercial, es y ha sido, una medida de política económica, realizada sin considerar las consecuencias para los sectores económicos productivos, que ha impactado la distribución del ingreso a favor de la clase capitalista, tanto a nivel agregado como sectorial, y ha ocasionado una desmejora en los determinantes estructurales de la**

competitividad internacional, la cual a su vez ha contribuido a la formación de un déficit comercial de carácter crónico.

Nuestro objetivo general es realizar un análisis estructural del impacto de la apertura comercial, tanto a nivel agregado como de los grandes sectores económicos, con el fin de determinar las consecuencias distributivas y la evolución de la competitividad internacional ocasionada a partir de dicha estrategia neoliberal.

En cuanto a los objetivos específicos que contribuirán en el cumplimiento del general, nos proponemos contribuir al debate entre los paradigmas económicos en los temas específicos de la distribución del ingreso y el comercio internacional; resumiendo, esquematizando y contrastando las ideas de los principales exponentes del pensamiento neoclásico y la economía política.

Asimismo, nos proponemos describir las políticas económicas relacionadas con la estructura productiva, el comercio internacional y la fuerza de trabajo implementadas por los gobiernos de turno que se han sucedido en el período de la implementación de la apertura comercial a la fecha.

Por último, nos proponemos analizar empíricamente las relaciones estructurales que guardan los principales indicadores comerciales, de competitividad, productivos y de distribución del ingreso, tanto entre sí mismos como entre sus determinantes.

En cuanto a la estructura del presente estudio, se dividirá en tres capítulos. El primer capítulo es el análisis teórico de las diferentes concepciones, según paradigma económico, sobre la distribución del ingreso y el comercio internacional. Para la elaboración de dicho capítulo se ha contado con una revisión bibliográfica de los principales autores que desarrollan el debate en el marco de la distribución del ingreso y la competitividad internacional. Las fuentes de información que se han manejado han sido a través del estudio de libros, revistas, boletines económicos, artículos en línea, tesis, entre otros.

El segundo capítulo es un análisis descriptivo de las políticas económicas comerciales, laborales y productivas implementadas en las cuatro administraciones presididas por el

partido ARENA y en la medida de lo posible en la administración actual (FMLN-Mauricio Funes). Al igual que en capítulo uno, se ha realizado una revisión bibliográfica concerniente al discurso oficial y a la implementación real de dichas políticas contrastándolas con la evolución descriptiva de algunos indicadores comerciales, productivos y laborales.

El tercer capítulo es un análisis empírico sobre el impacto de la apertura comercial en la distribución del ingreso y la competitividad internacional, tanto a nivel agregado a nivel del sector primario, secundario y terciario de la economía. Para efectos de la construcción de los indicadores utilizados en dicho capítulo se han utilizado diversas fuentes de datos y aspectos metodológicos específicos que se encuentran disponibles en los anexos del presente estudio.

Por último, se formulan las conclusiones, de acuerdo al desarrollo del estudio, sobre el impacto de la apertura comercial en la distribución del ingreso y la competitividad internacional.

CAPITULO UNO

ANALISIS TEORICO SOBRE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO Y LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

En el presente capítulo, se busca analizar las concepciones teóricas que explican los problemas económicos de la distribución del ingreso y la competitividad internacional, enfocándonos en los principales paradigmas económicos: la economía política¹ y el paradigma neoclásico. No obstante, en dicho estudio se utilizara de base la escuela de la economía política, y en especial el pensamiento económico de Karl Marx.

Debido a la naturaleza de los problemas que se pretenden analizar, y la falta de un aparato teórico bien estructurado, dentro del paradigma de la economía política, que sirva de nexo sólido entre la distribución del ingreso y el comercio internacional, el capítulo se dividirá en dos: la primera parte estará relacionada a la distribución del ingreso y la segunda al comercio internacional haciendo énfasis en los factores estructurales que influyen en la competitividad internacional.

Dichos apartados se estructuran de la siguiente manera: primero realizando una breve introducción al tema, es decir, la distribución del ingreso y la competitividad internacional; segundo desarrollando el pensamiento del paradigma neoclásico² sobre dicho tema y por último un análisis crítico al pensamiento neoclásico a partir del paradigma de la economía política, interrelacionando las ideas de los principales exponentes de dichos paradigmas. Se seguirá dicha estructura porque a pesar que el pensamiento neoclásico fue desarrollado después que el de la economía política en la línea de tiempo, creemos que el paradigma dominante neoclásico carece de una base teórica sólida que sea capaz de apegarse a la realidad del sistema capitalista, y en menor medida, del desarrollo de dicho sistema en países subdesarrollados como El Salvador.

¹ Dicho paradigma también se conoce como Escuela Clásica, cuyos principales exponentes son: Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, entre otros.

² Dentro del paradigma neoclásico se encuentran muchas escuelas y autores, sin embargo su base es la misma. En el presente estudio se hará mayor referencia a la síntesis neoclásica.

1.1. La distribución del ingreso

A partir del desarrollo de la Economía como ciencia, se pueden evidenciar dos paradigmas que determinan el desarrollo del pensamiento económico, los cuales abordan de distinta manera los diferentes problemas económicos. El problema de la distribución del producto o el ingreso no es la excepción.³

El primero de estos paradigmas está compuesto por los pensadores de la Escuela Clásica. Según su análisis, se figuran tres clases sociales conformadas por los capitalistas, los trabajadores y los terratenientes, distribuyéndose el excedente económico a partir de las relaciones sociales que cada clase presenta dentro de la economía.

“Así como el precio o valor en cambio de cada mercancía particular, y tomada separadamente se resuelve en una o en otra de estas tres partes (salarios, beneficios y rentas), o bien en todas ellas, de igual suerte el de todas las mercancías que componen el valor anual del producto de cada nación, considerado en su conjunto, se reduce necesariamente a esas tres porciones, y se distribuye entre los diferentes habitantes del país como salarios de su trabajo, beneficios de capital o renta de su tierra. El total de lo que anualmente se produce u obtiene por el trabajo de la sociedad, o lo que es lo mismo, su precio (valor de cambio) conjunto, se distribuye originariamente de este modo entre los varios miembros que la componen. Salarios, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio. Cualquiera otra clase de renta se deriva en última instancia, de una de éstas”. (Smith, 1994; citado en Martínez, 2010a)

El segundo de los paradigmas es desarrollado por los economistas neoclásicos, que inician con la corriente marginalista. En esta corriente de pensamiento se dejan a un lado la estratificación de las clases sociales y se vuelca hacia una visión individualista determinado por las voluntades de los agentes económicos sean estos consumidores y productores. Otro punto de quiebre que se presentan entre estos dos paradigmas es el abordaje del problema fundamental⁴ de la economía. En el primero se trata de resolver el

³ Dentro de estos dos grandes paradigmas existen muchas vertientes, sin embargo cada una de ellas tiene su paradigma de referencia.

⁴ El problema fundamental para el paradigma neoclásico es la asignación de factores mientras que para la economía política clásica es la reproducción social.

problema de la reproducción de los factores, mientras que para los neoclásicos el problema radica en la asignación de los factores de producción y vuelven su análisis hacia la utilización de las matemáticas.

“Se presenta un viraje esencial en el objeto de análisis, trasladándolo de la investigación de los factores que determinan el crecimiento económico, hacia la definición de los equilibrios necesarios que aseguren la asignación óptima de los recursos disponibles; visión esta última, en la que el crecimiento y la distribución se aprecia solo como efectos residuales del logro del equilibrio general.” (Aguilera, 1998)

1.1.1. Pensamiento neoclásico sobre el problema de la distribución del ingreso.

Desde la síntesis neoclásica, la distribución del ingreso posee un carácter normativo, por lo que su explicación sobre este problema se desarrolla en un plano secundario. De esta manera, según Shaikh (1991), siempre se ha tratado de evitar los fundamentos sociales de la distribución del ingreso y se reduce los salarios y las ganancias a simple variables técnicas.

Los neoclásicos basan sus doctrinas en el individualismo, de esa manera no existen clases sociales en una economía por lo que la idea de distribución que planteaban los clásicos queda desechada. De esta manera, el “valor natural” de los salarios, la ganancia y la renta que determinaba el mínimo que debe corresponder a cada persona dentro del proceso de distribución del excedente económico pierde valor. (Martínez, 2010a). En este sentido, la distribución del producto social se deja a las fuerzas del mercado a partir de la determinación de los precios de los factores productivos, de su escasez relativa en donde juega un papel importante el concepto de marginalidad.

La teoría de la *productividad marginal* relaciona la demanda de un insumo y su productividad marginal. De acuerdo a esta teoría, a los individuos se les paga el valor de sus productos marginales (Miller y Meiners, 1990). Hablar en términos marginales se refiere a la participación que tiene la última unidad adherida al proceso productivo, es decir, existe una necesidad de agregar una unidad de determinado factor de producción para generar un artículo que cree una utilidad adicional al empresario. Es importante

mencionar que a medida que se van utilizando unidades extras de dichos componentes la necesidad de incorporarlos en el proceso productivo va disminuyendo.

Martínez (2010a) establece un Principio General de la Distribución que engloba las ideas expuestas por los neoclásicos:

“En igualdad de circunstancias, cuanto mayor sea la oferta de cualquier factor de producción, tanto más se hará necesario destinarlos a usos a los cuales no esté ‘especialmente dispuesto’, y tanto menor será el precio de demanda con el que tendrá que contentarse. Pero el aumento en el uso de un factor más barato aumentará la producción y la renta nacional, y con ello se beneficiarán los demás factores, mientras que los propietarios de los factores más baratos tendrán que aceptar una remuneración menor.”

En estas instancias, el factor más afectado ante cualquier cambio es el trabajo. Al haber un exceso de oferta del factor trabajo, la utilización de una unidad adicional de este se vuelve menos deseada por lo que los precios de esta, es decir, los salarios, caen de tal manera que no se logran satisfacer las necesidades imperantes de los trabajadores. Ante esta circunstancia en la distribución del producto social se ve reducido la proporción correspondiente a los salarios, aumentando de esa manera la participación de las utilidades de los capitalistas. Es por esta razón, que según la visión neoclásica, los precios de la mano de obra es determinante para la competitividad de un país cuando abre sus fronteras al juego del libre comercio.

“...el salario es concebido, sobre todo en determinadas etapas, como un costo y aparece como elemento central para que el país pueda aumentar sus exportaciones; hacerlas ‘competitivas’ rebajando dichos costos. El salario aparece prácticamente despreciado como dinamizador del mercado interno, priorizándose claramente la concepción de, ante todo, producir para exportar.” (Quartino, 2000)

De esta manera, bajo la concepción neoclásica se necesita una reducción del pago al factor trabajo para aumentar la competitividad, a pesar de la supuesta igualdad de los factores de producción, en donde cada factor recibe su pago de acuerdo a su productividad marginal, el papel del factor trabajo se reduce a un simple costo dentro de la producción originándose de este modo la teoría del valor-utilidad.

El modelo económico neoliberal se basa en las ideas de la escuela monetarista⁵ teniendo como su mayor representante a Milton Friedman y Friederich August von Hayek. El desarrollo de su pensamiento sobre la libertad que debe existir en los mercados y, sobre todo, relacionado con los precios, es lo que ha servido teórica, ideológica y políticamente para formular el *Consenso de Washington* y que se ha implementado en casi todos los países Latinoamericanos. Los pensadores que siguen esta línea son considerados como neoliberales porque realizan una relectura y actualización de las ideas del liberalismo expuesto por Adam Smith.⁶ (Martínez, 2010a)

Las doctrinas neoliberales se basan en la libertad del mercado que actúa a partir de las funciones que cumplen los precios:

- Transmiten información importante sobre las condiciones del mercado y dirigida a las personas que necesitan conocer esa información.
- Generan incentivos para que las personas (productores y consumidores, propietarios de factores de producción) actúen correctamente con la información proporcionada.
- Determinan la distribución de la renta entre las personas. (Ibíd.)

En la función de los precios referida a la distribución, es la relación existente entre los ingresos percibidos por la venta de bienes y servicios con los costos de producción, lo que determina la renta que reciben los agentes involucrados en el proceso productivo.

“Los ingresos consisten principalmente en pagos directos por los recursos productivos que poseemos (pagos por trabajo o por la utilización de terrenos u otro capital). El caso del empresario es distinto en la forma, pero no en el fondo. También su renta depende de lo que ingresa por cada recurso productivo que posee y del precio que en el mercado establece para los servicios de dichos recursos, aunque en su caso el recurso productivo más importante que posee puede ser su capacidad para organizar una empresa, coordinar los recursos que emplea, asumir riesgos, etc.” (Friedman, 1992 citado por Martínez, 2010a)

⁵ Esta escuela neoclásica de pensamiento se encuentra en contraposición a la teoría de la escuela keynesiana. A parte de la escuela monetarista, el modelo neoliberal también se fundamenta en otras corrientes de carácter neoclásico.

⁶ Básicamente agarran de la teoría clásica de Smith los puntos convenientes a su pensamiento.

La explicación de la distribución desde la perspectiva neoclásica de Milton Friedman basada en las señales auto reguladoras del mercado que emiten los precios solo puede darse en un contexto de libre mercado y competencia perfecta.

Un punto central de este estudio es la evolución de la tasa de ganancia a nivel agregado, sin embargo dentro del marco del enfoque neoclásico extraña sobremanera el hecho que no suele realizar un análisis formal y exhaustivo sobre esta variable:

“Tal omisión no deja de constituir un hecho asombroso porque en la teoría ortodoxa de los precios, la maximización de las ganancias es el objetivo central de la firma capitalista. Pero, lo que constituye la preocupación excluyente en la microeconomía neoclásica desaparece por completo en la macroeconomía neoclásica, que analiza el funcionamiento del sistema a nivel agregado.” (Gigliani, 2007:1)

1.1.2. El pensamiento de la economía política clásica sobre la distribución del ingreso

Se considera a los economistas clásicos como fundadores de la ciencia económica, su premisa fundamental se enfoca en la reproducción social lograda mediante los canales de distribución que ofrece el aparato productivo. Dicha concepción teórica viene a ser reemplazada por la lógica del pensamiento marginalista que deja de lado el enfoque de la reproducción social y se centra en la optimización de los beneficios de los productores y la utilidad de los consumidores.

A continuación se presenta el aporte en materia de distribución del ingreso, de los principales autores de la economía política clásica, debido a que el presente estudio se encuentra basado en las ideas clásico-marxistas, es relevante hacer una breve reseña de los pensadores clásicos tales como: Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y de igual forma, la crítica al pensamiento clásico realizada por Karl Marx.

1.1.2.1 Adam Smith

La Teoría de la Distribución del producto entre las clases sociales para Adam Smith parte de tres principios fundamentales relacionados con los salarios, la ganancia y la renta de la tierra.

Con respecto a la teoría de los salarios, estos serán entendidos como la recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del propietario del capital que emplea al obrero. (Smith, 1994) Aquí se refleja la primera particularidad entre las clases sociales. Por una parte, el trabajador no tiene fuentes de capital y debe vender su fuerza de trabajo. Este recibe a cambio de su trabajo una remuneración que puede ser catalogada como salario natural o salario efectivo. El primero de los salarios es el que asegura la reproducción de la vida del trabajador y la de su familia. El segundo es establecido a partir de un acuerdo entre el capitalista y el trabajador en donde se muestra cierta dificultad para que sus intereses coincidan. “Los obreros están siempre dispuestos a concertarse para elevar los salarios, y los patronos, para rebajarlos”. (Smith, 1994)

En cuanto a la teoría de la ganancia, esta es entendida como una retribución que recibe el capitalista por el adelanto de capital que realiza. De igual manera que en la anterior, hace una bifurcación de la ganancia. La ganancia ordinaria es una tasa natural capaz de retribuir posible pérdidas por la inversión hecha en una actividad productiva determinada. La ganancia efectiva esta fuertemente relacionada con los precios del mercado de las mercancías producidas. (Martínez, 2010a)

La teoría de la renta de la tierra nos habla de la proporción que se le debe pagar al dueño de las tierras por su utilización. Cabe mencionar que este precio que se pague por ella no tiene relación con la fertilidad de la tierra o con las mejoras que se puedan presentar en estar, este precio es únicamente determinado por el propietario.

“... la renta de la tierra, considerada como un precio que se paga por su uso, es naturalmente un precio de monopolio. No guarda proporción con las mejoras que el propietario pudiera haber hecho e ella, no con lo que la tierra puede rendir, sino más bien con lo que el colono esté dispuesto a dar.” (Smith, 1994; citado en Martínez, 2010a)

1.1.2.2. David Ricardo

David Ricardo, al igual que Adam Smith también considera a la sociedad dividida en clases: capitalistas, terratenientes y trabajadores. Sus ideas guardan una gran relación con el contexto histórico de la demanda de cereales que se estaba desarrollando en su época. De esta manera para explicar su teoría de la distribución parte de la renta de la tierra.

La teoría de la renta de la tierra en Ricardo realiza una distinción de la renta de la tierra a partir de la calidad que estas posean. Se tiene el ejemplo dos clases de tierra en que una es de mejor calidad que la segunda. La renta estará determinada por las tierras de menor calidad, es decir, al salir a la venta las parcelas de tierra de menor calidad estas saldrán a un precio superior que las de la tierra de mejor calidad. De esta manera la renta que reciben los propietarios de las mejores tierras será mayor que la de los que tienen tierras menos fértiles. Esta relación de la fertilidad de la tierra y la renta que se paga por estas tiene relación de igual manera con los salarios y las ganancias del capital, ya que en tierras inferiores se tendrá que dotar de más mano de obra así como también una mayor inversión de capital. (Ricardo, 2007)

En cuanto a los salarios, Ricardo concuerda con Adam Smith al hacer una subdivisión de estos. Por una parte se explica el precio natural de la mano de obra, que es el pago que recibe para poder perpetuar su vida y el de su familia en condiciones de comodidad. “El precio natural de la mano de obra depende de los alimentos y de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y su familia” (Ricardo, 2007; citado en Martínez, 2010a)

Por otra parte el precio de mercado es lo que realmente el capitalista le paga al trabajador por su fuerza de trabajo. Este salario es determinado por la fuerzas del mercado y se puede establecer una relación de ella con el precio natural de la mano de obra.

“Cuando el precio de mercado de la mano de obra excede su precio natural, la condición del trabajador es floreciente y dichosa... cuando el precio del mercado de la

mano de obra es inferior a su precio natural, la condición de los trabajadores es de lo más mísera...” (Ricardo, 2007; citado en Martínez, 2010a)

En cuanto a la teoría de la ganancia establece una relación inversa con el pago a la mano de obra. Si los salarios aumentaban, la ganancia disminuiría y si los salarios bajaban, la ganancia aumentaría, también lo tenía con relación al crecimiento de la fuerza de trabajo: “las utilidades tienden naturalmente siempre a decrecer, puesto que al progresar la sociedad y la riqueza, la cantidad adicional de alimentos requerida solo se obtiene por el sacrificio de una cantidad creciente de mano de obra.”⁷ (Ricardo, 2007; citado en Martínez, 2010a)

Tanto Ricardo como Smith plantean una tendencia a la igualación de la tasa de ganancia debido a la movilidad de capitales de una rama a otra originada por la competencia.

1.1.2.3. John Stuart Mill

John Stuart Mill plantea que el problema del mal funcionamiento del capitalismo, se encontraba en su forma de implementarlo, no obstante, llega a decir que si el capitalismo lleva en sus entrañas una distribución tan injusta y desigual, debe ser preferible el comunismo. (Martínez, 2010a). Mill propone un punto intermedio entre la economía capitalista y la economía socialista.

“La opción de J.S. Mill es una solución intermedia: una sociedad ideal en la que satisfacen las necesidades de todas las personas y en las cual se ha erradicado la pobreza pero en la que las personas pueden ejercer al mismo tiempo su individualidad, sus opciones y su derecho a disentir” (Martínez, 2010a)

Al contrario de Smith y Ricardo, Mill plantea una perspectiva diferente sobre la determinación de los salarios:

“Los salarios, como todas las demás cosas, pueden regularse por la costumbre o por la competencia...No obstante, en el estado actual de la sociedad, la competencia ha de considerarse como el factor más importante en la regulación de los salarios, y la

⁷ Como podemos observar, en Ricardo ya existía una noción de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, sin embargo, sus razones no eran las mismas que las de Marx.

costumbre o el carácter individual como una circunstancia que sólo puede modificarlos ligeramente” (Mill, 1943; citado en Martínez, 2010a)

Como se observa, para Mill en la determinación de los salarios, tienen poca importancia las instituciones ya sean formales o culturales, lo realmente importante en las sociedades es la competencia y la costumbre, sin embargo, en el sistema capitalista predomina la competencia entre los capitalistas y trabajadores y es esta la que determina el valor de los salarios a partir de la interacción de las fuerzas del mercado en la oferta y la demanda laboral. (Martínez, 2010a)

El origen de la ganancia para Mill en el capitalismo, al igual que en Smith y Ricardo, se basa la idea de trabajo necesario y trabajo excedente: “es que el trabajo produce más de lo preciso para su sustento” (Mill, 1943; citado en Martínez, 2010a)

La decisión de los capitalistas de reinvertir el excedente económico es lo que determina la tasa de ganancia, de este modo, Mill establece que la ganancia es un “premio a la abstinencia” (Martínez, 2010a)

Martínez (2010a) establece que, para Mill, la tasa de ganancia bruta está en función de la tasa de interés, el riesgo y el sueldo por administración de la empresa. Al igual que en Smith y Ricardo, Mill establece una tendencia a la igualación de la tasa de ganancia socialmente.

La principal diferencia entre Mill y Smith junto a Ricardo, es que se comienza a abandonar la teoría del valor trabajo perfilándose de este modo la teoría subjetiva del valor y la ausencia de una perspectiva del problema de la reproducción del sistema capitalista. (Martínez, 2010a)

1.1.2.4. Karl Marx.⁸

Para realizar cualquier análisis económico desde el punto de vista marxista, se hace necesario entender algunos aspectos fundamentales de dicha teoría y la base sobre la cual se sostiene, es decir, la teoría del valor trabajo.⁹

De manera agregada, el producto social total de una economía durante un periodo de tiempo está determinado por la magnitud del capital constante transferido durante el periodo, la magnitud del valor de reposición de la fuerza de trabajo y el excedente producido por la misma. La masa de plusvalía global de toda esa economía puede verse como la resta del producto total menos la suma de capital constante y variable. (Aguilera, 1998; 51)

Según Martínez (2010a), para analizar el problema de la distribución desde el enfoque de Marx se hace necesario hacer referencia a categorías de la superficie de los fenómenos, es decir se tiene que estudiar las formas fenoménicas de la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo.

1.1.2.4.1. El Salario: forma transfigurada del valor de la fuerza de trabajo.

El salario, dentro del marco marxista, es una categoría exclusiva del modo de producción capitalista ya que expresa una relación social propia del modo este modo de producción ya que vincula a la fuerza de trabajo y la clase capitalista. (Montoya, 19-; 202)

Desde una perspectiva marxista, las clases sociales están compuestas por la existencia del trabajador que es libre y “liberado” de medios de producción y el capitalista que es el dueño de los medios de producción. (Montoya, 19-) Esta situación deja sin salida al trabajador ya que para sobrevivir se ve obligado a vender la única mercancía de la cual es dueño a cambio de recibir un salario que debería alcanzarle para adquirir los medios de vida necesarios para la subsistencia.

⁸ En este apartado se hace énfasis en el modo de producción capitalista ya que, según Marx, este determina las formas de distribución, que es la que nos atañe, así como las de circulación y consumo. Según Guerrero (s.f): “Para Marx, la distribución es solo un aspecto de las relaciones de producción capitalistas, y su dinámica es un subproducto de la propia dinámica de la acumulación de capital, impulsada por la fuerza automotriz que es el valor en busca del máximo beneficio.”

⁹ Ver anexo teórico 1.

Según Harris (1986), Marx mide el salario en términos de valor-trabajo, como una cantidad de tiempo de trabajo definida:

“El valor del salario se estima, no por la cantidad de medios de vida que el obrero perciba, sino por la cantidad de trabajo que estos medios de vida cuestan” (Marx, 1980; citado en Harris 1986)

El salario puede ser analizado desde el punto de vista nominal, real o relativo. El *salario nominal* se entiende como la cantidad de dinero que se remunera al trabajador y el *salario real* como la cantidad de mercancías que se pueden adquirir con ese dinero. (Montoya, 19-; 202)

Según Guerrero (2000), el *salario relativo* es una categoría ricardiana¹⁰, a la cual Marx le da una mayor importancia que el salario nominal y real. El salario relativo se calcula como la participación de la masa global de salarios en el producto total y al comparar su evolución con el grado de proletarización de la fuerza de trabajo, nos indica la *depauperización relativa de la clase obrera en el capitalismo*, mediante la ley de la tendencia descendente del salario relativo formulada por Rosa Luxemburgo. Dicha ley establece que, en el sistema capitalista, los salarios relativos tienden a crecer menos que el grado de proletarización de la fuerza de trabajo. (Guerrero, 2000)

Guerrero (2000), propone a la categoría del salario relativo y el grado de depauperización relativa de la clase obrera como los mejores indicadores en cuanto al problema de la distribución del ingreso.

“Uno de los grandes méritos de Ricardo esta en haber considerado y fijado como categoría el salario relativo o proporcional. Hasta entonces, el salario se consideraba siempre de un modo simple, viéndose en el obrero una bestia. Pero aquí se le considera en sus relaciones sociales. La posición de unas clases con respecto a otras se halla determinada más por los salarios proporcionales que por el importe absoluto de los salarios.” (Marx, 1980; citado en Harris, 1986)

¹⁰ Guerrero aclara que Ricardo utilizaba el nombre de “valor real de los salarios” para la categoría de salario relativo.

El salario se presenta como el precio del trabajo y no como el valor de la fuerza de trabajo encubriendo de esta manera el fenómeno de la *explotación*, la cual se nos presenta como la base del sistema capitalista en su conjunto debido a que es la fuente de la plusvalía, razón de ser del capitalista.

La explotación no es una característica propia del sistema capitalista ya se refiere a la objetivación del trabajo excedente; por ejemplo, en el modo de producción esclavista la explotación era evidente ya que el amo se apropiaba de lo producido por el esclavo. (Montoya, 2006)

Aún en el supuesto de una plena cobertura del valor concreto de la fuerza de trabajo, es decir que la clase trabajadora con su salario pueda adquirir la canasta de mercado¹¹, existiría la explotación. En el caso que al trabajador se le pague por debajo del valor de su fuerza de trabajo se da el fenómeno de la *sobreexplotación*, ya que el capitalista se estaría apropiando de una porción del trabajo necesario para que la fuerza de trabajo adquiriera los medios de vida necesarios.

Existe también un tercer fenómeno relacionado a la expropiación de valores producidos por otras personas, la *expoliación* hace referencia a transferencias de valor desde esferas no capitalistas hacia las esferas del capital. (Montoya, 2006)

1.1.2.4.2. La Ganancia: forma transfigurada de la plusvalía.

Así como el salario encubre el fenómeno de la explotación, la ganancia lo realiza bajo una forma transfigurada de la plusvalía.¹² (Marx, 1979; Tomo III) Antes de entrar en más detalle sobre la ganancia, se hace necesario conceptualizar algunas categorías marxistas básicas como la composición orgánica del capital, la cuota de plusvalía o grado de explotación, y la masa de plusvalía.

Según Marx (1979; Tomo III), la composición del capital se puede ver desde dos perspectivas: la composición de valor y la composición técnica del capital. La primera se refiere a el ratio entre el capital constante y capital variable, la segunda al ratio entre los

¹¹ La canasta de mercado se toma como el referente empírico del valor de la fuerza de trabajo.

¹² Ver anexo teórico 1.

medios de producción empleados y la fuerza de trabajo necesaria para su empleo. En tanto, la composición técnica determina a la composición de valor, Marx le da el nombre de *composición orgánica del capital*.

La composición orgánica del capital se incrementa a medida que el proceso de producción se requiere menos fuerza de trabajo en relación al capital constante utilizado, debido a la necesidad de los capitalistas de intensificar sus procesos de producción, y depende del nivel de la tecnología susceptible de aplicarse al mejoramiento del proceso de producción, la cual varía en el tiempo, y del ritmo de *acumulación de capital*.¹³ (Aguilera, 1998; 54)

La cuota de plusvalía nos indica la proporción en que se valoriza el capital variable o bien el grado de explotación de la fuerza de trabajo, al igual que la composición del capital se puede ver desde dos perspectivas: el ratio de la plusvalía y el capital variable, y el ratio del trabajo excedente y trabajo necesario. El primer ratio es exclusivo del modo de producción capitalista, sin embargo, el segundo no lo es ya que nos podría indicar el grado de explotación de cualquier modo de producción. (Marx 1979; Tomo I, citado en Montoya, 19-)

La cuota de plusvalía depende de la duración de la jornada de trabajo, la productividad de la fuerza de trabajo y el nivel de salarios reales. El método para incrementar el grado de explotación por medio del aumento en la duración de la jornada de trabajo se conoce como *plusvalía absoluta*. (Aguilera, 1998: 53)

La *plusvalía relativa* es un método utilizado para incrementar el grado de explotación mediante un aumento de la productividad laboral, manteniendo constante la jornada de trabajo, que provoque un aumento del trabajo excedente, reduciendo de este modo, el valor de los medios de vida que el trabajador necesita para subsistir. Una disminución del salario real es el otro método utilizado para aumentar el grado de explotación, esto puede ser consecuencia del método de la plusvalía relativa o una desmejora en el nivel de vida de los trabajadores. (Aguilera, 1998: 53)

¹³ Según Aguilera (1998), en el enfoque marxista, la acumulación de capital hace referencia a la plusvalía que se reinvierte en forma de capital.

Los incrementos del grado de explotación guardan una contradicción fundamental, y es que pueden deteriorar la fuerza de trabajo, que según la teoría del valor trabajo, es la fuente de la riqueza: “El proceso de expansión de la tasa de plusvalor es sumamente contradictorio. Se fundamenta en que el mecanismo de su aumento socava la fuente de la que dimana el plusvalor” (Mateo, 2006; citado en Durán, et al., 2010)

El grado de explotación de la fuerza de trabajo o cuota de plusvalía no hace referencia a la plusvalía en términos absolutos, lo que hace necesario hacer uso de otra categoría que si la exprese. La masa de plusvalía tiene una importancia cualitativa para poder catalogar a una producción como capitalista y se puede calcular como la masa total de capital variable por la cuota de plusvalía. (Marx, 1979; Tomo I, citado en Montoya 19-)

Según Montoya (19-), Marx enumera tres leyes en relación a la masa de plusvalía:

- La masa de plusvalía producida es igual a la magnitud del capital variable desembolsado multiplicado por la cuota de plusvalía. Por lo tanto, una disminución en el capital variable se puede compensar aumentando el grado de explotación y viceversa.
- La jornada de trabajo constituye un límite para compensar la disminución en el capital variable ya que, debido a la duración del día esta no puede ser mayor de 24 horas.
- Dado el grado de explotación y el valor de la fuerza de trabajo, la masa de plusvalía producida se encuentra en relación directa a la masa de capital variable.

Otra categoría importante para la construcción de la tasa de ganancia desde el punto de vista marxista es la *tasa de rotación de capital*, según Marx (1979; Tomo I; citado en Montoya 19-) esta representa el tiempo necesario para que el capital complete un ciclo completo¹⁴ con respecto a un tiempo estipulado.

Los determinantes de la tasa de ganancia son la composición orgánica del capital, la cuota de plusvalía y la rotación del capital, sin embargo, en la ganancia se oculta y borra

¹⁴ El ciclo completo es el tiempo necesario para que el capital complete el proceso de producción y circulación.

la huella del origen y existencia del excedente de valor, ya que está se revela en la superficie de los fenómenos. (Mateo, 2006; 258).

Dicho encubrimiento de la explotación se realiza debido a que desde el punto de vista fenoménico, la ganancia se presenta como un premio a la inversión del capitalista o como la diferencia del nivel de ingresos y los costos de producción¹⁵, no como una apropiación de excedente de valor que ha sido producido por la única mercancía capaz de hacerlo: la fuerza de trabajo. Por lo tanto, la ganancia o beneficio “es solo una forma transmutada, derivada y secundaria de la plusvalía, la forma burguesa, en la que se han borrado las huellas de su génesis.” (Mateo; citando a Marx, 1979:258)

De este modo, la tasa de ganancia se puede expresar en los siguientes términos (Marx 1979; Tomo III, citado en Durán, *et al.* 2010):

$$g' = \frac{pv'.n}{O + 1} ; \text{donde:}$$

g' : Tasa de ganancia

pv' : Cuota de Plusvalía

O: Composición Orgánica del Capital

n : Tasa de rotación del capital.

La tasa de ganancia, junto con la masa de plusvalía, determinan la *tasa de acumulación de capital*, que a su vez depende de la cuota y masa de plusvalía, de la composición orgánica del capital y de la velocidad de rotación del mismo.

El ritmo de crecimiento del producto, o en sí de la economía, está condicionado por la acción recíproca del ritmo de la acumulación del capital que determina el desarrollo de las fuerzas productivas y el dinamismo de la aplicación de la técnica existente que a su vez se encuentra determinada por la adaptabilidad de las relaciones sociales de producción. (Aguilera, 1998)

¹⁵ Los capitalistas consideran como costos de producción al capital constante y capital variable.

Anteriormente, habíamos representado el valor de la mercancía como la suma del capital constante consumido para su producción, el capital variable desembolsado para cubrir el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía que se presenta como el excedente generado por la misma. Ahora bien, en la superficie de los fenómenos el valor de las mercancías se nos presenta como el precio de costo más la ganancia. “Por consiguiente, la ganancia tal como aquí se nos presenta, es lo mismo que la plusvalía, aunque bajo una forma mistificada, la cual corresponde sin embargo, necesariamente, al régimen de producción capitalista” (Marx, 1979; Tomo III: 22).

Según Shaikh (1991: 27), Marx identifica dos fuentes de la ganancia para los capitalistas, por una parte pueden recibir *ganancia por enajenación* y por la otra *ganancia por plusvalía*. La ganancia por enajenación hace referencia a la rentabilidad del capital comercial mientras que la segunda a la del capital industrial.

Existe una confusión de términos en torno a la tasa de ganancia, esto debido a que el mismo Marx cruza los conceptos de *tasa de ganancia general, promedio y uniforme*. La tasa de ganancia general hace referencia al agregado de toda una economía y es un elemento decisivo en la acumulación del capital, la tasa de ganancia promedio se determina intrasectorialmente y se refiere al promedio de ganancias obtenidas por las empresas de una misma rama. La tasa de ganancia uniforme es aquella que se forma mediante la competencia intersectorial y la libre movilidad de capitales, indicando que existe una tendencia a igualar las tasas de ganancia intersectoriales.¹⁶ (Mateo, 2007)

Según Martínez (2010a), la existencia de la tasa de ganancia uniforme intersectorial que se origina debido a la competencia, es un concepto que utiliza Marx para contrarrestar una de las críticas más fuertes a su modelo. Dicha crítica es la discrepancia que existe entre la teoría de los precios y la teoría del valor, o dicho de otro modo, la manera en como Marx conecta su teoría del valor con la superficie de los fenómenos reales del capitalismo. No obstante, según Marx, la teoría de precios (determinante en la distribución) se encuentra intrínsecamente determinada por la teoría del valor trabajo.

¹⁶ Para mayor detalle sobre la tasa de ganancia promedio y uniforme, ver en apartados posteriores el desarrollo sobre la competencia intra e intersectorial.

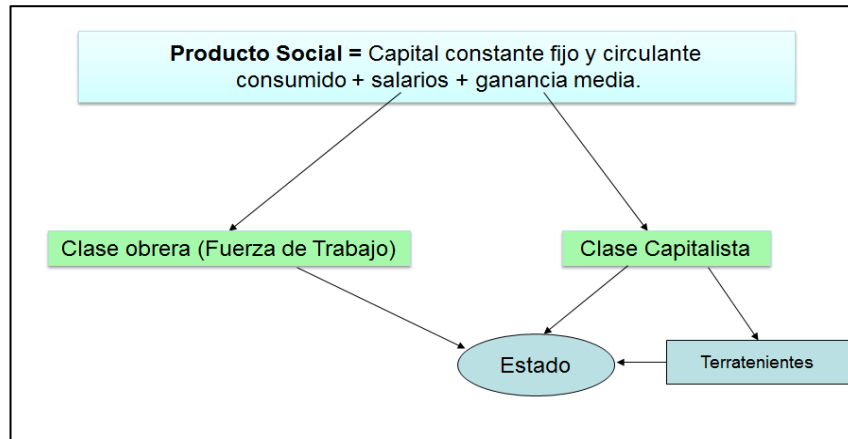
La razón de ser de los capitalistas es aumentar sus ganancias, por lo que sí existe un sector con una tasa de ganancia media más alta que los demás moverán su capital hacia el mismo, es por esto que se dice que la competencia es el origen de la tasa de ganancia media a nivel de ramas o sectores de la economía.

Es de fundamental importancia aclarar que la tasa de ganancia media solo opera entre sectores o ramas de la economía, ya que dentro de una misma rama si pueden existir distintas tasas de ganancia por empresa que se encuentran determinadas por la composición orgánica del capital. (Góchez, 2009)

De acuerdo a Góchez (2009), las empresas con mayor desarrollo tecnológico además de apropiarse de su excedente, lo hará también del de las empresas con mayor rezago tecnológico dentro de su misma rama, lo anterior hace que el capitalista de manera individual busque aumentar su composición orgánica del capital aunque, como veremos más adelante, la clase capitalista se vea perjudicada en su totalidad originando una de las contradicciones más fuertes del sistema capitalista.

La formación de una tasa de ganancia media es clave para entender el proceso de distribución según Marx ya que el precio de producción del producto social es igual al capital constante fijo y circulante consumido más los salarios y la ganancia media. La masa de plusvalía generada por la fuerza de trabajo es apropiada por la clase capitalista en su conjunto, quien la comparte con el resto de clases. (Martínez, 2010a)

Cuadro 1.1
Distribución del Producto bajo una perspectiva marxista



Fuente: Elaboración propia con base en Martínez (2010a)

El cuadro 1.1 nos resume la distribución del producto bajo una perspectiva marxista, en el cual el producto social se reparte entre la fuerza de trabajo y la clase capitalista, parte de las ganancias de los capitalistas se trasladan hacia el estado, así como también parte de las remuneraciones recibidas por la fuerza de trabajo. En cuanto al papel de los terratenientes, en la mayoría de los casos son también capitalistas, por lo que se sugiere que los ingresos que reciben en concepto de “renta de la tierra” quedan al final también en manos de la clase capitalista en su conjunto.

Para Marx, el salario se encuentra en contraposición con el capital:

“Lo esencial, para Marx, es la comprensión de que el salario, antes que una renta, es una forma de capital, el capital variable. Esto equivale a decir que el asalariado es el otro polo del capital –el “esclavo” del capital-, y que esta realidad estructural es prioritaria, y subyacente, a todo análisis de la distribución.” (Guerrero, 1989; citado en Mateo, 2006)

Con lo expresado anteriormente, desarrollaremos en apartados posteriores, una idea mejor elaborada acerca de la competencia capitalista y sus implicaciones en el proceso de distribución del producto, que a la larga es el pilar fundamental de este estudio.

La tasa de ganancia de una rama o economía guarda una relación directa con la cuota de explotación y la velocidad de rotación del capital y una relación inversa con la composición orgánica del capital.

Marx identifica la *ley general de acumulación del capital* y la relaciona con tres leyes principales: en cuanto a la distribución contempla la concentración y centralización que acompaña a la acumulación de capital, en cuanto a la situación de la fuerza de trabajo deduce la tendencia intrínseca del modo de producción a mantener un *ejército industrial de reserva* a nivel internacional, y por último y en cuanto a la ganancia formula la tendencia a decrecer de la tasa de ganancia, debido a la tendencia de la acumulación de incrementar la composición orgánica del capital. (Shaikh, 1991)

Marx (1979, Tomo III; citado en Martínez, 2010a), enuncia la *ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia* de la siguiente manera:

“A medida que se acentúa el descenso relativo del capital variable con respecto al capital constante, la composición orgánica del capital es cada vez más elevada, y la consecuencia directa de esto es que la cuota de plusvalía se exprese en una cuota general de ganancia (progresivamente) decreciente, aunque permanezca invariable e incluso aumente el grado de explotación del trabajo”.

Una disminución constante de la tasa de ganancia media de una economía puede llevar a una crisis de acumulación con serias repercusiones en la reproducción del sistema capitalista. Shaikh (1991: 55-56) plantea que esta tendencia decreciente afecta la masa de ganancias, y es cuando esta se estanca que da lugar al inicio de la crisis de acumulación. Gigliani (2007) plantea que: “la tasa de ganancia juega un rol determinante por el lado de la oferta de las firmas”.

En el enfoque marxista, la ley de la tendencia decreciente de ganancia es sobremanera importante: “Es por todo concepto la ley más significativa de la economía política moderna...(y), desde el punto de vista histórico, constituye la ley más importante” Marx (1979; Tomo I, citado en Shaikh 1991:308)

Sin embargo, Marx (1979; Tomo III, citado en Martínez 2010a) plantea que existen los siguientes factores que pueden contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia:

- El aumento en el grado de explotación de la fuerza de trabajo, ya sea aumentando la intensidad o la jornada laboral.
- La sobreexplotación de la fuerza de trabajo.
- Precios de mercado de los elementos del capital constante debajo de su valor.
- Un ejército industrial de reserva lo suficientemente grande como para pagar salarios por debajo del promedio.
- El *comercio exterior* siempre y cuando permita ampliar la escala de producción mediante la vía del abaratamiento de medios de producción o medios de vida.

Es importante ampliar sobre el comercio internacional como causa contra restante de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, en este sentido el análisis planteado en Marx (1979; Tomo III) establece la condición de aumentar la escala de producción pero con la condición que el país posea ventajas absolutas¹⁷, ya que su análisis es a partir de Inglaterra y en especial con respecto al comercio colonial. No obstante, en el capítulo tres, se analizará la relación que guarda la competitividad internacional con la tasa de ganancia de la economía.

1.2. El comercio internacional

Al igual que la distribución del ingreso, el comercio internacional y los determinantes estructurales de la competitividad de un país se pueden explicar a través del paradigma económico neoclásico y el de la economía política.

Dentro del campo teórico del comercio internacional, se desdibuja el aporte de cada paradigma a las dos principales corrientes, por tal motivo identificaremos a la teoría ortodoxa como la suma de la interpretación neoclásica de las ventajas comparativas de Ricardo y la competencia perfecta sobre la base de la teoría subjetiva del valor¹⁸. En

¹⁷ Para mayor información sobre la ventaja absoluta, ver el siguiente acápite.

¹⁸ Dicha teoría plantea que el valor de un bien se encuentra en función de la oferta y la demanda, independientemente de la cantidad de trabajo que contiene, asimismo la demanda de un bien depende de la utilidad que le genere al consumidor, por lo que se infiere que en última instancia es la utilidad la que determina el valor. (Martínez, 2010a)

cuanto a la teoría clásico marxista, la identificaremos con el paradigma de la economía política, ya que usa las ventajas absolutas de Adam Smith junto con nociones de competencia de los autores clásicos sobre la base de la teoría del valor trabajo.¹⁹

1.2.1. Pensamiento Neoclásico: Teoría Ortodoxa del Comercio Internacional

Los críticos del paradigma neoclásico señalan que su análisis aborda las cosas con individualismo metodológico, pues presenta al individuo como ente principal que a la vez es consumidor y productor, que trata de maximizar su utilidad según sus restricciones. Es decir, enfrenta a individuos con recursos limitados y por ello hace uso del costo de oportunidad. Al hacer uso de “información y cálculo casi ilimitado”, el pensamiento neoclásico hace uso de la hiper racionalidad. En cuanto a la estrategia política, la escuela neoclásica apunta a un libre mercado que si llegara a tener una intervención estatal, esta debe de ser a corto plazo, ya que es la “mano invisible” la que se encarga de remover las imperfecciones. (Góchez, 2009)

En el entorno de comercio internacional, la teoría ortodoxa dominante es la suma de la ventaja comparativa con la competencia perfecta, teniendo como apoyo conceptos subyacentes como la teoría subjetiva del valor, la teoría cuantitativa del dinero y la paridad del poder adquisitivo.

1.2.1.1. La ley de la ventaja comparativa

La ley de la ventaja o costos comparativos es un concepto desarrollado por primera vez por David Ricardo, en respuesta a las ventajas absolutas de Adam Smith. Este concepto ha sido utilizado a lo largo de la historia por los economistas para explicar el comercio internacional y ha sido desarrollado mediante diversos modelos, la novedad de Ricardo con respecto a Smith es que según Ricardo no se necesita ser el mejor productor de un bien en términos absolutos sino que basta serlo en términos relativos para tener incentivos para comerciar internacionalmente.

Ricardo llega a la conclusión, de que en el largo plazo las relaciones comerciales internacionales son favorables para todos los países, incluso sin realizar ninguna mejora

¹⁹ Ver anexo teórico.

técnica para reducir los costos de los países con desventaja absoluta estos pueden alcanzar equilibrio en su balanza comercial. (Góchez, 2009)

“Los países participan en el comercio internacional por dos razones básicas, y ambas contribuyen a que obtengan ganancias del comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes. (...)En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción” (Krugman, 2006:27)

La ley de costos comparativos no ha sufrido de muchos cambios hasta nuestros días, sin embargo existe una diferencia fundamental entre el modelo original de Ricardo y la teoría ortodoxa actual del comercio, esta diferencia radica en que según Ricardo (2007), el precio de las mercancías se regía bajo la teoría del valor trabajo, mientras que en la teoría ortodoxa actual usa la teoría subjetiva del valor donde la eficiencia marginal y el costo de oportunidad son introducidos en el modelo desechando la teoría del valor trabajo (Shaikh, 1991).

En general, se dice que las ventajas comparativas pueden ser originadas por cuatro factores:

- Diferencias en la tecnología entre países.
- Diferencias en las preferencias de los consumidores entre países.
- Diferencias en las dotaciones de factores de producción entre países, y;
- La existencia de Economías de escala. (Góchez, 2009)

Se plantea que existen ventajas comparativas siempre y cuando difieran los requerimientos relativos de trabajos entre los dos bienes. Es decir, el costo de oportunidad interno de los dos bienes es diferente en los dos países, lo que significa que las relaciones de los precios internos son diferentes en los dos países antes del comercio. (Appleyard, 2003: 32)

Ahora bien, un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que es en otros países. En ese caso, el comercio entre esos dos países los puede beneficiar a ambos si exportan los bienes en que tienen ventaja comparativa.

“La ley de costos comparativos plantea básicamente que los términos de intercambio de los países se ajustarán –automáticamente al dejar operar a las fuerzas de mercado- para alcanzar y mantener el equilibrio comercial, y que esos nuevos términos de intercambio representan una mejora respecto a una situación de autarquía para todos los países.” (Góchez, 2008a:6)

Según Shaikh (1991), para Ricardo lo fundamental en su modelo no era la determinación de los términos de intercambio internacionales sino mostrar que el comercio internacional no debería ser temido por ningún país, sea este débil o fuerte: “la verdadera cuestión era que ninguna nación debería temer al libre comercio, puesto que humilla a los poderosos y levanta a los débiles” (Ricardo, 2007; citado en Shaikh, 1991)

1.2.1.2. El modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS)

La introducción de la competencia perfecta neoclásica²⁰ a la ley de costos comparativos, da como resultado el modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson. De acuerdo a este modelo, los países que participan en el libre comercio obtienen diferentes beneficios. Por una parte, obtienen ganancias de un método de producción indirecto, ya que se produce una expansión de la frontera de posibilidades de consumo. En vez de producir muchos bienes por sí mismo, un país produce un bien y lo intercambia por otros bienes deseados. En otras palabras, el comercio amplía las posibilidades de consumo de un país y de esta forma está ahorrando tiempo y obteniendo más bienes por el mismo trabajo. (Góchez, 2009)

“Como destaca el mismo Shaikh (1991: 159) y Guerrero (1995: 39), la vertiente neoclásica no solo retoma la ley de costos comparativos y la reformula con costos de oportunidad, sino que la enmarca en la competencia perfecta, con equilibrio general, asumiendo la constancia y uniformidad de la tecnología entre las ramas similares de los países, lo que da origen al modelo predominante de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).” (Góchez, 2008a: 10)

²⁰ La competencia perfecta, se basa en los siguientes supuestos: Gran cantidad de vendedores y compradores, homogeneidad de los productos, libre entrada y salida de empresas al mercado, maximización de los beneficios, ausencia del control estatal, movilidad perfecta de los factores de la producción y conocimiento perfecto por parte de los agentes económicos. (Koutsoyiannis, 2002:165-166)

Bajo competencia perfecta, las empresas tienen rendimientos marginales decrecientes y constantes de escala. Para poder ajustar su nivel de producción en el corto plazo, solo pueden modificar sus factores de producción variables. Mientras que en el largo plazo, pueden modificar tanto sus factores variables como sus factores fijos, tales como su planta y tecnología. Al haber beneficios extraordinarios en una industria, las empresas entrarán a este mercado buscando beneficiarse, hasta vaciarlo y eliminar cualquier tipo de beneficio existente. Esto da origen a un óptimo de Pareto. Ya que, llegado a ese equilibrio competitivo, si una empresa se beneficia, otra desmejora. Para el caso de la industria generando beneficios extraordinarios, al entrar en busca de este, disminuye la ganancia. Así consecutivamente, hasta que el beneficio llega a ser cero. (Góchez, 2009)

De acuerdo a Appleyard (2003: 116) en el comercio internacional, el modelo HOS asume competencia perfecta, una dotación de factores diferente en cada país, y que los bienes siempre serán intensivos en un factor dado (independientemente de sus precios relativos de factores). Bajo este enfoque, la abundancia de un factor se puede definir de dos formas: definición física (términos de unidades físicas, por ejemplo: capital, trabajo); y definición monetaria (descansa sobre los precios relativos del capital y el trabajo).

El modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS) plantea que un país exportara el bien que utiliza en forma relativamente intensa su factor de producción relativamente abundante e importara el bien que utiliza en forma relativamente intensa el factor de producción escaso. (Appleyard 2003: 122)

De este modo, el libre comercio basado en la competencia perfecta entre los países, llevaría a que todos los actores se vean beneficiados. Los mecanismos monetarios existentes son fundamentales, ya que estos permiten que el país que no tiene ventaja absoluta de costos alguna, la adquiera, como se verá más adelante con el mecanismo auto correctivo de déficit comercial, al estilo del Flujo-especie de David Hume (Góchez, 2009)

En la visión neoclásica la competencia se concibe como un estado, donde las condiciones técnicas de producción están dadas y no hay lugar para la entrada del tiempo real pues el análisis se hace desde una estática comparativa, y hay que moverse entre el corto plazo y

un largo plazo ficticio por lo mismo que ya mencionamos antes: que no hay lugar para el cambio técnico. Resulta muy aclaratorio citar a Guerrero en este momento:

“Tan importante como sus consecuencias es entender las causas últimas de este sacrificio del cambio técnico en la teoría de la competencia: la razón de esta exclusión hay que buscarla en la incompatibilidad del cambio técnico con la teoría del valor elegida por la economía neoclásica, que exige la <<tesis de la simetría>>, es decir, la responsabilidad plenamente compartida de la oferta de la oferta y la demanda en la determinación del valor de cambio de las mercancías”.(Guerrero, 1995: 54)

La competencia perfecta define a la empresa como costo-aceptante y precio-aceptante, sin embargo, también se ha desarrollado la idea de variantes neoclásicas como la competencia imperfecta donde la diferencia es que ahora las empresas desarrollan economías de escala y pueden ser precio-determinantes. Según Guerrero (1995), lo realmente importante es que en ambas nociones, competencia perfecta e imperfecta, las empresas se comportan como agentes pasivos costo-aceptantes sin posibilidad de “competir realmente” con las demás empresas.

“No es extraño que los mismos autores de manuales de microeconomía convencional como Varían (1999:387) reconozcan que el marco de competencia perfecta se aleja del sentido cotidiano de competencia como intensa rivalidad, pues en ese marco las empresas sólo se preocupan por decidir sobre la cantidad a producir.” (Gochez, 2008: 11)

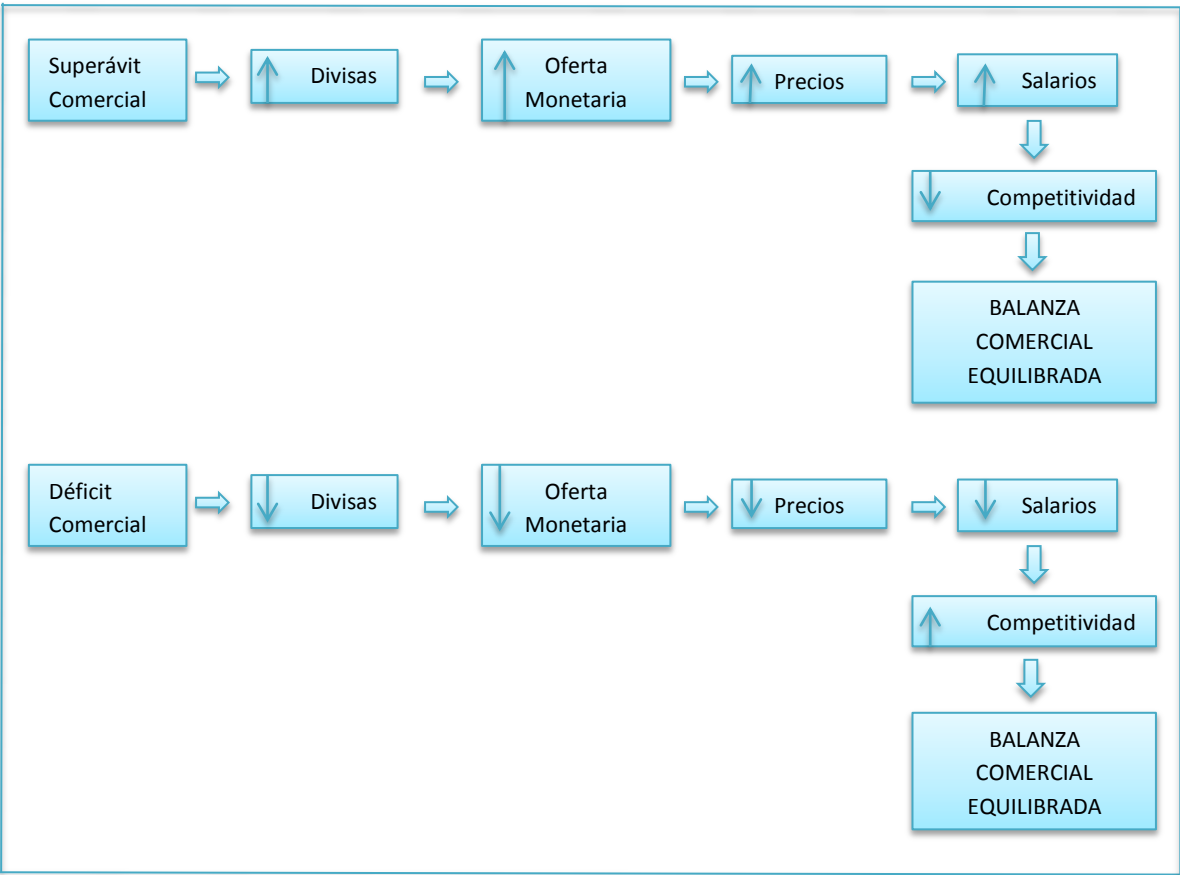
1.2.1.3. El mecanismo de ajuste auto correctivo de desequilibrios comerciales.

Otro punto fundamental dentro de la teoría ortodoxa del comercio internacional, son los mecanismos auto correctores de desequilibrios comerciales. El pionero en esta materia, es el mecanismo flujo-especie de David Hume y plantea que una acumulación o desacumulación de “especies” sí repercute en la posición competitiva internacional del país. Para que este ajuste a los desequilibrios comerciales se realice de forma automática, supone los siguientes vínculos entre dinero, precios, salarios, y demanda mediante la teoría cuantitativa del dinero.²¹ (Appleyard, 2003: 22)

²¹ Es necesario en este momento explicar la fórmula de la teoría cuantitativa del dinero, $MV=PQ$, fórmula en la cual tanto V (velocidad del circulación del dinero) y Q (nivel de producción) permanecen constantes. La

El mecanismo de Hume plantea que en el contexto del libre comercio, la balanza comercial se equilibrara. En el caso de un superávit, lo hará vía inflación debido a la entrada de divisas en la economía que reducirá la competitividad y en el caso de un déficit, vía deflación debido a la salida neta de divisas que harán los bienes del país deficitario más competitivos en términos relativos. (Góchez, 2009)

Cuadro 1.2
Mecanismo auto corrector Flujo-Especie de Hume



Fuente: Elaboración propia con base en Góchez (2009)

El cuadro 1.2 resume el proceso que sigue el mecanismo auto corrector de desequilibrios comerciales de David Hume, tal como se observa, independientemente de una situación

producción permanece constante por que se asume el pleno empleo. Sabiendo esto podemos visualizar más fácilmente el hecho de que ante una variación en la masa monetaria (M) tiene un efecto directo sobre los precios.

inicial de déficit o superávit, la balanza comercial de todos los países, independientemente de su estructura productiva, etc., tiende, según dicho mecanismo al equilibrio comercial.

Dicho mecanismo flujo-especie de David Hume es el más utilizado para explicar el ajuste de los desequilibrios comerciales, no obstante, Shaikh (1991), señala que para que la teoría ortodoxa del comercio internacional funcione no es necesario que se utilice de manera indispensable el mecanismo de Hume, pero sí cualquier mecanismo auto corrector de déficit de balanza comercial, que en general tienda a encarecer relativamente los bienes en el país superavitario o abaratar los del deficitario hasta equilibrar la balanza comercial. De esta manera, la característica fundamental que tiene que cumplir un mecanismo de ajuste de desequilibrios comerciales, para que sea afín a la teoría ortodoxa, es la de ser auto corrector de dichos desequilibrios.

1.2.1.4. Determinación del tipo de cambio real: la paridad del poder adquisitivo (PPA)

La teoría ortodoxa propone el modelo de la paridad del poder adquisitivo (PPA) ante el problema de la determinación de los tipos de cambio, esta teoría a su vez, se subdivide en relativa y absoluta.

La PPA absoluta²², en esencia, se desprende del supuesto de que la competencia internacional determina los precios internacionales de cualquier bien comerciable. Dado el comercio internacional el precio de un bien transable en un país determinado estará ligado al precio de ese mismo bien en el país extranjero con el que establece el comercio y si todo esto sucede entre los países alrededor del mundo entonces los niveles de precios de los países se vuelven iguales, a largo plazo, al ser expresados en una misma moneda.

Ante la discusión de si esto aplica o no a la realidad, nos dice Appleyard (2003:431) que aquellos que lo defienden sostienen que será posible siempre y cuando haya un funcionamiento óptimo de los mercados a nivel nacional como internacional, de ocurrir

²² Entendida como una extensión de la ley del precio único solo que en vez de un bien se analiza una canasta de bienes homogénea.

así, el arbitraje sería el encargado de borrar las diferencias de precios existentes entre lugares geográficos heterogéneos.

Se establece entonces que el tipo de cambio nominal es igual al cociente del nivel de precios locales (P) entre el nivel de precios extranjeros (P^*)

$$e = \frac{P}{P^*}$$

Los supuestos detrás serían la existencia de canastas de bienes y servicios iguales y transables, la no existencia o eliminación de barreras naturales o artificiales, como son los costes de transporte, tarifas o impuestos de una nación, arbitraje perfecto que no implique un costo. (Góchez, 2009)

La relación entre el tipo de cambio nominal y la inflación local queda establecida como directa y con la inflación extranjera como inversa, lo cual se puede observar implícitamente.

Consideremos ahora el tipo de cambio real (TCR), el cual es el cociente del producto del tipo de cambio nominal con los precios extranjeros entre los precios locales.

$$TCR = \frac{eP^*}{P}$$

Según la PPA absoluta, el tipo de cambio real tomará el valor de uno dado que $e=P/P^*$, y su variación en el tiempo sería igual a cero, lo que implica que de considerar esta teoría como cierta los tipos de cambio reales se mantendrían estacionarios en uno o al menos teniendo el uno como centro de gravedad sobre el cual oscilaría.

Dado que la versión de la PPA absoluta implica supuestos muy fuertes que en la realidad complican su aplicación o congruencia con ésta, como la existencia de los costos de transporte y barreras comerciales, junto a diferencias en las canastas y los indicadores que de estas surgen, para dar solución a esta última complicación surge la versión más

débil²³ de la PPA que es su versión relativa que establece la relación entre la variación del tipo de cambio nominal (e) y las variaciones de los niveles de precios, tanto locales (P) como extranjeros (P^*).

Si se toma un año como base, entonces los precios de este año son fijos y “La ratio de los niveles de precios de cada país puede aproximarse por el aumento porcentual de apreciación (depreciación si es negativa) de la divisa en el tiempo.” (Pugel, 2004: 466)
De donde la variación del tipo de cambio nominal:

$$\frac{e_t - e_0}{e_0} = \pi - \pi^*$$

Donde π representa la tasa de inflación del país local y π^* la del país extranjero.

Según la PPA relativa el tipo de cambio real gira alrededor del valor de una constante (β) en el tiempo, y su variación sería igual a cero, no significa que no pueda variar pero sí que va a girar alrededor de esta constante (β), la cual pasa a hacer las veces del uno que predice la PPA absoluta pero no es igual a él²⁴, de aquí la el índice del tipo de cambio real es igual a la constante (β) y la tasa de cambio del Índice del tipo de cambio real será igual a cero.

“Eso significa, que en el largo plazo y en presencia del libre comercio, los países involucrados no pueden perder ni ganar competitividad sistemáticamente en el largo plazo. No hay pues posibilidades que ningún país pierda con el libre comercio, al inicio y con el tiempo.” (Góchez, 2008a)

1.2.2. Teoría Clásico-Marxista sobre el comercio internacional

La deficiencia de la teoría ortodoxa del comercio en los tratamientos empíricos²⁵, para explicar la realidad de la relación comercial entre los países –con especial énfasis en las

²³ Es una versión débil en el sentido que reduce sus supuestos simplificadores tales como la ausencia de impuestos, costos de transporte, entre otros; permitiendo oscilaciones del tipo de cambio real alrededor de una constante.

²⁴ Esto debido a que la PPA relativa puede aceptar alguna distorsión, como por ejemplo un impuesto.

²⁵ Si bien es cierto, parte del “éxito” de la síntesis neoclásica ha sido el tratamiento empírico, en este campo en específico si ha presentado problemas para demostrar la validez de la teoría ortodoxa del comercio

relaciones desiguales en competitividad entre los países desarrollados y subdesarrollados y sus consecuencias— obliga a encontrar un enfoque alternativo que explique el comercio internacional, tomando como base fundamental la teoría de las ventajas absolutas propuestas por Adam Smith, entendida como ventaja de costes intrasectoriales, como el aspecto determinante del patrón de comercio.²⁶

“Esta teoría alternativa, plantea que un país es competitivo con respecto a otro, si posee empresas que disfrutan ventajas absolutas intrasectoriales (dentro de una misma industria o sector productivo) en una mayor cantidad de productos, es decir, si son capaces de producir bienes con menores costos unitarios que sus rivales o poder ofrecer mayor calidad con iguales costes de producción en mayor número de sectores”
(Martínez, 2006)

Para la mejor comprensión de este enfoque a escala internacional, procedemos a explicar brevemente la situación de un país en autarquía para extenderlo posteriormente a escala global: es fácil intuir que en alguna industria específica de un país, por ejemplo la industria de la leche, la empresa que domine el mercado será la que tenga ventaja de costes y productividad con respecto a las demás empresas, pues tendrá menores precios. Extendiendo este simple ejemplo a escala internacional llegamos a que un país tendrá ventaja absoluta en alguna industria respecto a los demás países si tiene una ventaja en costes y productividad, es decir, menores costes y mayor productividad respecto a esos otros países²⁷. Al respecto, podemos llegar a la siguiente conclusión:

“Tenemos, por tanto, un primer resultado indudable: la ventaja absoluta es una ventaja de coste intrasectorial y, en cuanto tal, implica una comparación entre diversas unidades productivas del mismo bien.” (Guerrero, 1995: 14)

Contrario a lo que sostiene la teoría ortodoxa, tenemos una lucha de competencia dinámica real en que se establece el más fuerte, donde no se tiene mecanismo monetario que ajuste el desequilibrio hacia un equilibrio en la balanza comercial, sino que, tal y como establece Shaikh (1991), el ajuste o mecanismo monetario ante desequilibrios

internacional, en el capítulo tres del presente estudio se demuestra, entre otras cosas, la validez de la teoría clásico marxista así como la deficiencia de la teoría ortodoxa.

²⁶ Para mayor profundidad, ver Guerrero(1995)

²⁷ Es preciso decir, aunque se intuye fácilmente, que hay una relación entre costos y productividad. Se esperaría que a mayor productividad, el costo de una unidad disminuya. Esto se identifica con la relación inversa propuesta por Marx (1979; Tomo I) entre la productividad y el valor de las mercancías.

comerciales entra en juego por las variaciones en los tipos de interés. “Para Marx, el dinero no sólo cumple la función de ser medio de cambio sino también la de atesoramiento, lo que permitió entre otras cosas, alejarse de la teoría cuantitativa del dinero clásica (Hume) y de la concepción de truco.” (Góchez, 2008a:96)

Los intereses se ajustan de manera que la cuenta corriente para un país deficitario sigue deficitaria pero la balanza de pagos se equilibra al incrementarse el flujo de divisas vía cuenta capital y financiera.²⁸ Es decir, tendríamos déficit en cuenta corriente y superávit en cuenta capital, de manera que la balanza de pagos estaría equilibrada.

Este mecanismo produce efectos diametralmente opuestos a lo esperado según la teoría ortodoxa, debido a que la teoría clásico-marxista no predice que los desequilibrios comerciales tienden a corregirse, sino al contrario, predice que se intensificaran a lo largo del tiempo, permitiendo el déficit comercial crónico:

“Por ejemplo, si la situación de déficit en el país menos productivo en los dos bienes, tela y vino²⁹, o la del superávit en el más productivo no da lugar a una variación de precios como supusimos en las narraciones anteriores, sino a una variación en la tasa de interés, el desenlace final de la apertura cambia sustancialmente” (Iguñiz, 1998:20).

Por tanto tenemos dos afluentes que alimentan el empeoramiento persistente de la situación de los países menos productivos: Primero, el déficit comercial que se mantiene en el tiempo; segundo, y como consecuencia del anterior, la salida de oro³⁰ reduce la disponibilidad de dinero oro en el país deficitario, que desemboca en un aumento de las tasas de interés (Félix y Soroquin, 2008:288) y caso contrario en el país superavitario, que ve como el incremento del oro disminuye su tasa de interés de manera que además del superávit comercial tiene la opción de dar crédito más barato que su competidor. Opuesto a lo pensado por la teoría ortodoxa “el mercado no sólo no entra al rescate del productivamente débil sino que lo sanciona por su debilidad” (Iguñiz, 1998:21).

²⁸ En el caso de nuestro país, también hay entrada de divisas en la cuenta corriente de la balanza de pagos, ya que las remesas se contabilizan en las transferencias corrientes.

²⁹ En el ejemplo desarrollado por Iguñiz en base a Shaikh, se tiene un modelo de dos países, basado en el ejemplo por excelencia de Ricardo, Inglaterra y Portugal, y dos bienes, vino y tela, en donde Inglaterra tiene desventaja absoluta en ambos bienes por tener un mayor costo en ambos.

³⁰ Se toma el patrón oro con el fin de facilitar el análisis, pero se puede tratar igualmente de divisas.

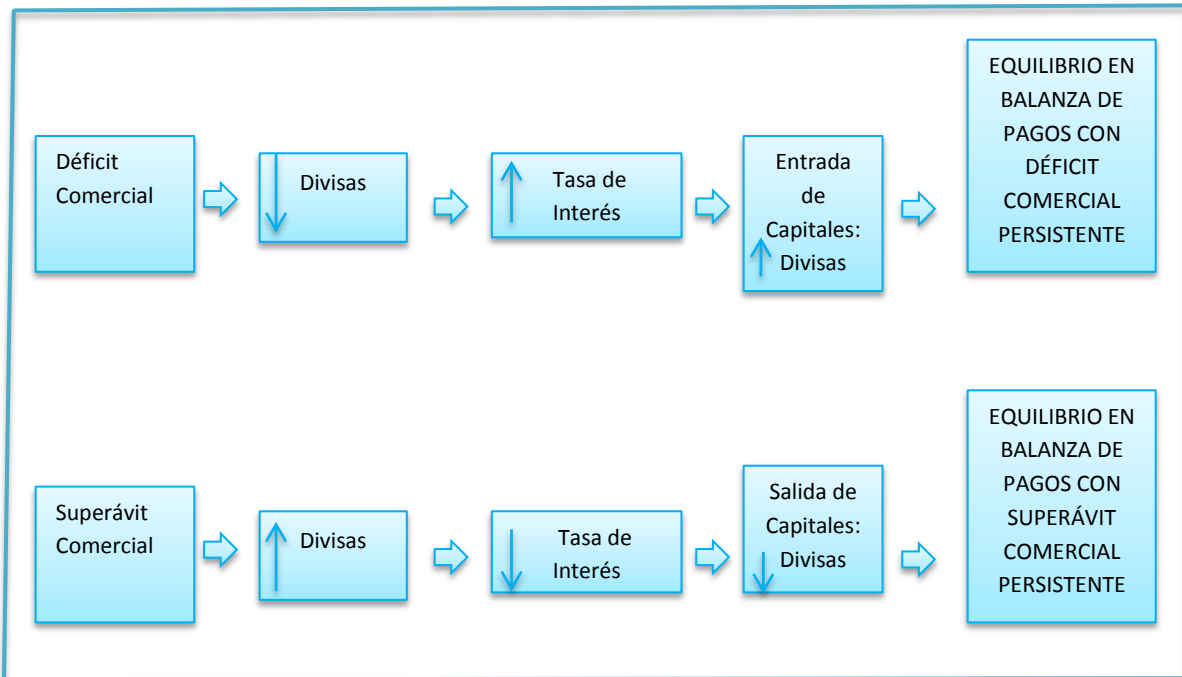
Entra aquí un tema importante para comprender tanto la importancia de buscar un enfoque alternativo a la teoría ortodoxa del comercio internacional, como la situación actual de endeudamiento de las economías subdesarrollada para mantener, inevitablemente, el déficit comercial. Y es que la situación pudiera ser engañosa y prestarse a malas conclusiones. Veamos que con el país deficitario necesitando préstamos para financiar su consumo, y el país superavitario teniendo la capacidad de hacer préstamos internacionales por sus menores tasas de interés respecto a su competidor pudiésemos pensar en algún aparente equilibrio, conclusión errónea pues es menester considerar que los préstamos se hacen con el objetivo de obtener ganancias, y el deudor de esos préstamos, en este caso el país deficitario, deberá cancelar posteriormente el monto de ese préstamo incrementado con intereses ³¹. Es decir, tenemos otro factor que aumentará la salida de oro del país deficitario en un futuro (Shaikh, 1991). De manera convincente predice Shaikh para el país deficitario que “al final, acosada por déficits comerciales crónicos y deudas acrecentadas, Inglaterra³² debe sucumbir” (Shaikh, 1991:198)

El cuadro 1.3 nos muestra el proceso que sigue el mecanismo alternativo basado en las tasas de interés, tal como planteábamos, dicho mecanismo puede equilibrar la balanza de pagos mediante la libre entrada o salida de divisas determinada por la tasa de interés. Se plantea que independientemente de la situación inicial de déficit o superávit, la balanza comercial no converge hacia el equilibrio de forma automática, para esto tendrían que modificarse las causas estructurales de dichos desequilibrios.

³¹ Recordar que el Monto incluye al Principal, más los intereses generados por la tasa de interés sobre el Principal.

³² Shaikh hace referencia al ejemplo de Inglaterra y Portugal, mencionado anteriormente.

Cuadro 1.3
Mecanismo alternativo basado en las tasas de interés



Fuente: Elaboración propia con base en Góchez (2009).

1.2.2.1. Competencia Dinámica: Un enfoque alternativo a la competencia perfecta.³³

Una diferencia decisiva entre la competencia perfecta y la competencia dinámica clásica radica en el papel del cambio técnico³⁴, ya que este es parte fundamental del cambio del valor en las mercancías, y por tanto, del precio.³⁵ En el enfoque clásico dinámico, la consideración del cambio técnico nos permite tener una teoría de la empresa más realista, que supera la rigidez neoclásica y se trasciende desde la distinción neoclásica de la existencia de empresas como precio-aceptantes y precio-determinantes,³⁶ pero coste-aceptantes, a la caracterización del enfoque dinámico de considerar a las empresas como precio-aceptantes y coste-determinantes a largo plazo (Guerrero, 1995:55-63)

³³ El análisis de los efectos de la introducción de los sectores improductivos, tales como los terratenientes y el Estado, en la competencia dinámica, trasciende el alcance de este estudio. Para mayor información consultar Guerrero (2001:10-16)

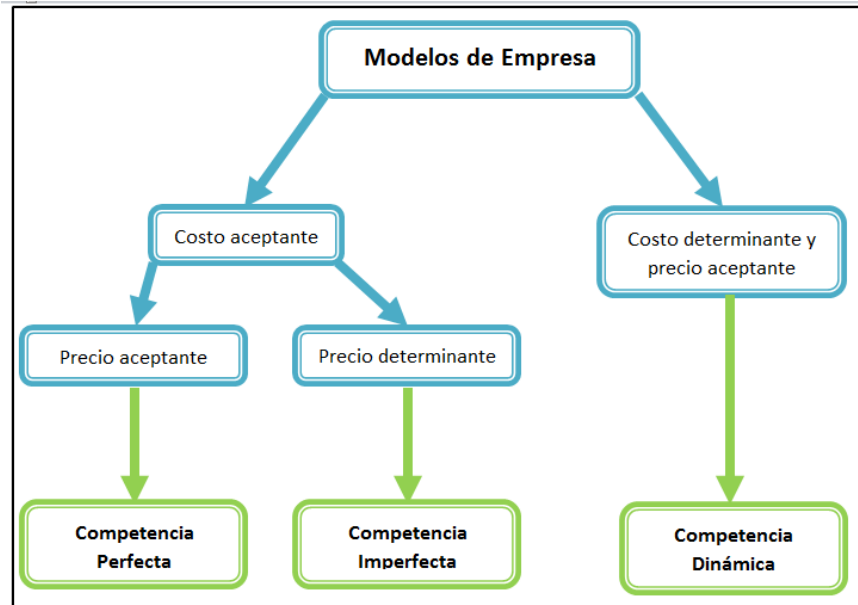
³⁴ Este cambio técnico son "las mejoras en la productividad de la fuerza de trabajo que derivan de la introducción de nuevas <<arte, oficios o máquinas>> como resultado del proceso de acumulación de capital" (Guerrero, 1995:54)

³⁵ Que en la teoría del valor-trabajo es la expresión fenoménica del valor de cambio de las mercancías.

³⁶ Precio-aceptantes, si nos encontramos en competencia perfecta; y precio-determinantes, en competencia monopolística o imperfecta.

En este momento, creemos que sirve para ordenar ideas realizar un esquema comparativo entre los modelos de empresa de la competencia perfecta e imperfecta con el modelo de la competencia clásica dinámica.

Cuadro 1.4
Comparación de los modelos de empresa entre las distintas nociones de competencia



Fuente: Elaboración propia en base a Guerrero (1995)

El planteamiento clásico establece entonces una concepción de la competencia como “una actividad mucho más agresiva y dramática de lo que se desprende del mundo neoclásico estático y sin cambio técnico que se convierte así en una guerra de todos contra todos, en el que está en juego nada menos que la supervivencia” (Guerrero, 1995: 55)

Esta lucha incesante entre los capitales es lo que fomenta una búsqueda a incrementar la composición orgánica del capital, reduciendo el capital variable desembolsado en un ciclo de producción, generando así una tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Desde el enfoque clásico marxista de la competencia, se tiene que la competencia entre capitales se desarrolla en dos planos distintos: *la competencia intrasectorial* y *la competencia intersectorial*.

Tanto Góchez (2008a), como Guerrero (1995), Gouverneur (2005) y Shaikh (1991), plantean que dentro de una misma rama o sector la tasa de ganancia no es la misma entre las distintas empresas, ya que esta variara según los distintos grados de tecnificación, así los capitales reguladores³⁷ se apropian de plusvalía generada por las empresas con menor composición orgánica.³⁸

Dentro de las industrias, las empresas intentarán producir con los menores costos posibles, de manera que la que logre destacarse sobre los demás se convertirá en el Capital Regulador de esa industria. Dentro de cada sector tendremos entonces una dinámica de competencia intrasectorial incesante, que llevará a que la tasa de ganancia sea más alta para los capitales reguladores de cada sector, y menor para los capitales no reguladores, que no tiene otra alternativa que tomar el precio de mercado de los capitales reguladores, aun si no cubren el costo de producción de éstos. Tendremos entonces que las tasas de ganancia intrasectoriales no tienen por qué ser iguales. Entre las industrias, en un inicio, se tienen distintas tasas de ganancia. (Shaikh, 2000: 95-97)

De esta manera, desde la óptica del capitalista, según Gouverneur (2005): “la plusvalía total se distribuye en consonancia, no con el número de asalariados que participan en la producción, sino de acuerdo esencialmente con dos criterios: el grado de mecanización de las respectivas empresas y ramas y el poder de mercado de las respectivas ramas.” Dicho mecanismo sirve como encubridor del fenómeno de la explotación.

Según Shaikh (2000), estas diferencias originan un proceso de competencia intersectorial, en la que los capitales se moverán de las industrias de menores tasas a mayores tasas de ganancia. Esta competencia es la que determina una tendencia de igualación de la tasa de ganancia entre ramas, debido al supuesto de que los capitales tienen libre movilidad entre ramas y busquen aquellas que les sean más rentables. Conviene aclarar que esta es solo una tendencia, no es que efectivamente a nivel empírico se encuentre que todas las ramas, en cada momento, poseen una tasa de ganancia igual. (Góchez, 2009)

“Los flujos intersectoriales de capital impondrán por consiguiente los precios que igualen las tasas de ganancia de esos capitales específicos. Y, a su vez, esos precios determinarán las tasas de ganancia de los capitales no reguladores. Se desprende de

³⁷ Se entiende capitales reguladores como aquellos que determinan los precios de producción.

³⁸ Para más detalle, ver Gouverneur (2005: 85-100)

ello que las tasas medias no serán por lo general iguales en los diferentes sectores”
(Shaikh, 2000: 97)

En este sentido, Gouverneur (2005) sostiene que:

“La ganancia total de todas las ramas es por tanto igual a la plusvalía total creada por todos los asalariados. Pero esta plusvalía total se distribuye entre las diversas ramas de acuerdo con su poder de mercado respectivo, de manera que las ramas <<obtienen, en detrimento de las débiles>>, una tasa de ganancia mayor que la tasa general de ganancia”.

1.2.2.1.1. Relación teórica entre el monopolio y la competencia dinámica.

El papel del *monopolio*, o la existencia del mismo, ha sido muy controversial en cuanto a su relación con la visión de competencia dinámica que hemos desarrollado en este estudio. Afirmaciones como las siguientes, han suscitado pensar que con la existencia del monopolio ya no se puede pensar en la formación de precios de mercado en base a los precios de producción y además ya no habría una competencia real que igualara la tasa de ganancia media entre ramas:

"Hace medio siglo, cuando Marx escribió El Capital, la libre competencia era para la mayor parte de los economistas una 'ley natural' (...) Ahora el monopolio es un hecho (...) Los hechos demuestran (...) que la aparición del monopolio (...) es una ley general y fundamental de la presente fase de desarrollo del capitalismo" (Lenin, 1917; citado en Guerrero, 1997)

"El monopolio aparece profundamente enraizado en la naturaleza del sistema capitalista...un mundo en el que el grado de monopolio determina la distribución de la renta nacional es un mundo muy alejado de las pautas de la libre competencia" (Kalecki, 1984; citado en Guerrero, 1997)

Refiriéndose a estas teorías monopolistas e imperialistas, Guerrero (2001:52) afirma: “esta teoría del monopolio es totalmente ajena a Marx”. Sin embargo, Gigliani (2007) citando las ideas de Shaikh y Carchedi, sostiene que la noción de competencia dinámica no desconoce el hecho de que los capitales puedan ser grandes y tiendan a crecer:

“Más aún, los capitalistas manejan grandes masas de fondos líquidos (capital-dinero) y este elemento incrementa la movilidad de los capitales por cuanto el empresario individual tiene la posibilidad inmediata de desplazar los fondos desde ramas con baja rentabilidad hacia ramas productivas de bienes y servicios con una mayor tasa de ganancia” (Gigliani, 2007:16)

En conclusión, los monopolios no quedan excluidos de la teoría de la competencia dinámica, ya que tal como afirma Gigliani (2007), los mismos también buscan, de acuerdo a la racionalidad capitalista, la mayor tasa de ganancia posible compitiendo entre ellos y contribuyendo a la formación de la tasa de ganancia uniforme de la economía.

1.2.2.2. Determinación del Tipo de Cambio Real: El papel de los Costos Laborales Unitarios Reales Relativos (CLUR).

Dentro de la teoría ortodoxa, el Tipo de Cambio Real (TCR) es la variable que se ajusta para corregir los desequilibrios comerciales que surgen en las relaciones de intercambio entre las naciones. Y es que el TCR es la variable de ajuste para que los países logren ver realizada su ventaja comparativa, ya que cualquier desequilibrio se ajustaría mediante el mecanismo de ajuste de Hume. Al examinar la realidad económica de los países, si el mundo fuera como lo predice la teoría convencional todos los países deberíamos estar en equilibrio, o al menos tender hacia éste al eliminar las barreras comerciales.

Anwar Shaikh propone un enfoque alternativo a la PPA para determinar el tipo de cambio real y por lo tanto el nivel de competitividad de los países. El problema, según Shaikh, se encuentra en la determinación de los precios dentro de las industrias de cada país. Los supuestos sobre los que Shaikh monta el modelo para determinar los precios relativos internacionales, es decir, el tipo de cambio real cuando se introduce la variable del tipo de cambio, son los siguientes:

- Se supone que tanto el capital como el trabajo son móviles dentro de cada nación. El capital, no obstante, se mueve a una mayor velocidad que el segundo, razón por la que los salarios difieren entre países.
- No se supone la existencia de pleno empleo como los modelos convencionales.

- Se supone que tanto el capital financiero como el no financiero fluyen de un país a otro buscando la tasa de rentabilidad más elevada.
- Se supone que las nuevas inversiones en alguna industria tendrán una tasa de ganancia que gravitará alrededor de la media de las tasas de ganancia de los sectores de ese país.
- Dentro de cada industria se supone que nuevas tecnologías están entrando de forma continua de tal manera que irán desplazando a las antiguas, que tenderán a desaparecer con el tiempo; esta dinámica lleva a que los capitales que logren reproducir los menores costos son los que regulan el precio de mercado.
- Tanto los niveles de salarios reales como tecnológicos de los países se ven determinados por una matriz socio-técnica, por lo que resulta factible que nos encontremos distintos niveles de ellos entre los diferentes países. (Shaikh, 2000:93-94)

Shaikh, siguiendo un modelo matricial, determina que el tipo de cambio real a largo plazo está en función con los *costos laborales unitarios reales relativos* de un país local con respecto a un extranjero o una cesta de ellos. Si hacemos uso de la abstracción y suponemos una economía con dos países, uno productor de bienes de consumo y el otro de bienes de capital³⁹, podemos expresar esta relación de la siguiente manera⁴⁰:

$$\frac{eP_k^*}{P_c} \approx \frac{wr_k^* / \phi_k^*}{wr_c / \phi_c} = \frac{CLUR^*}{CLUR} = CLUR_R$$

Dónde:

e : Tipo de cambio nominal (moneda local/moneda extranjera)

P_k^* : Precios de bienes de capital (extranjero)

P_c : Precios de bienes de consumo (local)

wr_k^* : Salarios reales del país productor de bienes de capital

wr_c : Salarios reales del país productor de bienes de consumo

³⁹ Los bienes de capital están formados por lo que Marx denomina “medios de producción”. Ver anexo teórico.

⁴⁰ Para mayor detalle, sobre el proceso que sigue Shaikh para determinar el tipo de cambio real, ver Shaikh (2000 y 1998)

ϕ_k^* : Productividad laboral del país productor de bienes de capital.

ϕ_c : Productividad laboral del país productor de bienes de consumo.

$CLUR^*$: Costos Laborales Unitarios Reales del país extranjero.

$CLUR$: Costos Laborales Unitarios Reales del país local.

$CLUR_R$: Costos Laborales Unitarios Reales Relativos.

La relación entre los Costos Laborales Unitarios Reales Relativos (CLURR) y el Tipo de Cambio Real (TCR), se fundamenta en la teoría del valor trabajo y la ventaja absoluta de costos intrasectoriales. De esta manera, la teoría clásico marxista del comercio internacional determina el TCR en base a la evolución de los CLUR relativos.

Siguiendo a la teoría clásico marxista del comercio internacional, un país verá mejorada su competitividad respecto al otro en la medida que tienda a reducir sus costos laborales unitarios en mayor medida que su similar, o que crezcan en menor medida que los CLUR del otro país, lo cual se reflejaría en una reducción de sus costos laborales unitarios reales relativos y una depreciación del tipo de cambio real.

De esto se deriva que un país con desventaja absoluta solo puede mejorar a largo plazo su situación desfavorable en el comercio internacional, transformando su matriz socio-técnica, es decir transformando su estructura productiva, de manera que le permita reducir sus costos más que sus adversarios.

Resumiendo, en el siguiente cuadro presentamos una comparación entre los conceptos subyacentes que acompañan ambas teorías:

Cuadro 1.5
Conceptos subyacentes dentro de las principales teorías sobre el comercio internacional.

	Teoría Ortodoxa	Teoría Clásico-Marxista
Elemento Principal	Ventaja Comparativa	Ventaja Absoluta
Teoría del Valor	Teoría del Valor-Utilidad	Teoría del Valor-Trabajo
Noción de competencia	Competencia Perfecta y sus derivados.	Competencia Dinámica
Mecanismo de Ajuste de desequilibrios comerciales	Mecanismo auto correctivo Flujo-Especie de David Hume.	Mecanismo alternativo basado en las tasas de interés.
Determinación del Tipo de Cambio Real	- Ventaja Comparativa. - Paridad del poder de adquisitivo absoluta y relativa.	Costos Laborales Unitarios Reales.

Fuente: Elaboración propia con base en Guerrero (1995) y Góchez (2009)

Uno de los supuestos principales de la teoría ortodoxa del comercio, así como en toda la teoría neoclásica en general, es el de pleno empleo de los recursos que se deriva de la ley de Say⁴¹; por lo tanto cualquier economista que desista de utilizar esta suposición llega a una conclusión distinta sobre las consecuencias e implicaciones de la apertura comercial de un país que posea desventajas absolutas en la mayoría de los bienes que tiene a disposición para comerciar internacionalmente.⁴²

“Marx y Keynes rechazaron el concepto de ventaja comparativa, en sus formas positiva y normativa debido a los supuestos de pleno empleo y de la existencia de automáticos ajustes de precio suficientes como para balancear el comercio en cada período. Marx y Keynes en vez de ello insistieron en la naturaleza inherente monetaria de la producción, en la persistencia de desempleo y de exceso de capacidad instalada, y en el rechazo de la primacía de la escasez de recursos en la vida económica” (Milberg, 1994:219; citado en Iguñiz, 1998)

⁴¹ El pleno empleo de los recursos es clave y fundamental ya que sin él, perdería todo sentido el concepto de “costo de oportunidad”, sin el cual no sería aplicable los modelos de competencia perfecta ni el mecanismo flujo especie de David Hume que se basa en la teoría cuantitativa clásica de dinero.

⁴² Véase Keynes (2003), Kalecki (1984) y Marx (1979).

1.3. Síntesis

El presente estudio ocupara un marco teórico de carácter clásico-marxista, es decir, recapitulando sobre el análisis teórico de la distribución del ingreso y la competitividad internacional, usaremos en los capítulos posteriores los siguientes lineamientos teóricos para su aplicación en la realidad socioeconómica de El Salvador.

En cuanto a la distribución del ingreso se hará uso de la perspectiva de clases, clásico-marxista, que sostiene que el producto se distribuye entre los capitalistas y los trabajadores, de acuerdo a una relación de explotación por parte del capitalista hacia la fuerza de trabajo. De esta forma, de acuerdo a la teoría del valor trabajo, el total del valor ha sido generado por la fuerza de trabajo, por lo que la clase capitalista se apropia de trabajo que no ha sido producido por ella.

Un indicador importante de recalcar, es el salario relativo, ya que permite observar la participación de los trabajadores en la distribución del ingreso; asimismo da la pauta para evaluar, junto con el grado de proletarización de la fuerza de trabajo, la ley de la tendencia descendente del salario relativo propuesta por Rosa Luxemburgo. Dicha ley usa la categoría de la depauperización relativa de la fuerza de trabajo para poder comprobar su premisa.

En cuanto a la competitividad internacional se utiliza el marco de la teoría clásico-marxista del comercio internacional desarrollada por Diego Guerrero, Anwar Shaikh, entre otros. Dicha teoría utiliza como elemento principal las ventajas absolutas de Adam Smith, la teoría marxista del valor trabajo, la noción de competencia dinámica basada en las ideas clásicas, un mecanismo alternativo de ajuste, en el caso que existan desequilibrios comerciales, basado en las tasas de interés que permite equilibrar la balanza de pagos pero no el equilibrio automático de la balanza comercial y una determinación de la competitividad a nivel estructural a cargo de los costos laborales unitarios reales.

Para efectos de lograr interrelacionar el tema de la distribución del ingreso y la competitividad internacional, es importante resaltar la importancia del nivel de tasa de ganancia general de la economía, así como de la ley de su tendencia decreciente

formulada por Marx, en la cual presenta al comercio internacional como un factor que logra contrarrestar dicha ley.

CAPITULO DOS
ANALISIS DESCRIPTIVO DE LAS POLITICAS NEOLIBERALES
COMERCIALES, LABORALES Y PRODUCTIVAS
1989-2010

En 1989 se inicia la implementación del modelo neoliberal con la llegada de un nuevo partido político al poder, Alianza Republicana Nacionalista de El Salvador (ARENA), a través de la implementación de los programas de ajuste estructural y estabilización económica bajo la base del consenso de Washington. Es por ello que el objetivo de este capítulo es presentar todas las medidas implementadas en los distintos gobiernos en materia de apertura comercial, distribución del ingreso y competitividad internacional. Para tales efectos, se describirán las principales políticas comerciales, laborales y productivas.

En el presente capítulo se efectúa una breve descripción de los antecedentes que dieron paso a la implementación del Modelo Neoliberal en el país, después de la caída del Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones y de haber pasado por un período de guerra que cambio el desempeño de la economía y su estructura productiva.

La estructura del capítulo se divide en cuatro partes. La primera presenta las políticas comerciales implementadas a lo largo del periodo de estudio, describiendo la evolución del grado de apertura comercial y el saldo comercial para cada uno de los períodos presidenciales, así como también, se hará un resumen de la evolución que han tenido el número de países con saldos superavitarios y deficitarios y la desgravación arancelaria.

Se presentan los períodos presidenciales desde 1989 hasta la actualidad, con el fin de describir lo que cada administración presidencial implementó en su período en el marco de las recomendaciones neoliberales del Consenso de Washington, para discutir las políticas de apertura comercial y las medidas tomadas en el mercado laboral y productivo, dicha discusión servirá como base para evaluar el impacto, en el capítulo tres, que dichas acciones han tenido a nivel agregado y sectorial de la economía.

La segunda parte describe las políticas laborales dentro de cada uno de los programas de gobierno. Se muestran los cambios que se han dado en la tasa de desempleo, la participación del sector informal en la economía del país, el número de cotizantes del

ISSS con respecto a la población económicamente activa para ver el desempeño del empleo formal y la evolución de los salarios reales tanto a nivel agregado como sectorialmente.

El tercer apartado será respecto a las políticas productivas. Se describirán las principales líneas de acción tomadas por las administraciones presidenciales desde 1989, evaluando el comportamiento de indicadores productivos como el PIB real a nivel sectorial y agregado, los flujos de inversión privada, pública y extranjera directa, así como el destino del crédito para de esta manera evaluar los rubros económicos que han tenido un mejor comportamiento en el período de la apertura comercial.

Por último, una breve síntesis de las principales políticas comerciales, laborales y productivas implementadas en el período de la apertura comercial y el modelo neoliberal.

Antecedentes

A finales del siglo XIX, con la implementación del cultivo del café, el eje de acumulación del capital⁴³ se centró en el sector agrícola a través del modelo primario exportador (Martínez, 2010b). Sin embargo, con la caída de los precios y la pérdida de importancia a nivel internacional, en el período de 1934 a 1950, de este eje de acumulación se implementa un nuevo modelo, basado en las ideas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y Raúl Prebisch para dinamizar la economía conocida como Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), donde el principal eje de acumulación se centra en el sector industrial.

Al contrario de los modelos de monocultivo agroexportadores, el modelo ISI se basaba en la idea de un desarrollo hacia adentro buscando cambiar la estructura productiva del país. De acuerdo con Barrera, et al. (2008), el período del modelo ISI, modifica las características de la FES salvadoreña, pero no logra desplazar al sector agro-exportador

⁴³ “Un determinado sector productivo de la economía pasa a ser considerado como “eje de acumulación” cuando la actividad específica que se desarrolla en éste, se convierte en el motor de la dinámica económica capitalista para una –Formación Económica Social– FES. Así, de manera general, se observa que cualquier actividad económica susceptible de producir o realizar plusvalía puede convertirse, desde la óptica capitalista, en un eje de acumulación” (Barrera, et al., 2008)

como el eje de acumulación central en la economía, a pesar de que este empieza a perder importancia en la producción nacional hacia finales de la década de 1970.

En 1979 estalla el conflicto armado, esto debido a una diversidad de causas sociales, económicas, políticas, etc., fue una época de mucha tensión política e incertidumbre económica, por lo que no existía incentivos para la inversión privada, generando de esta manera un período de estancamiento económico (Martínez, 2010b). Para observar el impacto que marcó este hecho histórico en nuestro país, el comportamiento del PIB a precios constantes muestra dicho estancamiento e incluso una caída en la producción nacional. (Ver gráfico: 2.11)

Finalizado el conflicto armado, en 1989 entra un nuevo partido político a gobernar el país. El partido ARENA, lleva a cabo la implementación de un nuevo modelo económico bajo el respaldo de Instituciones Financieras Internacionales (IFI's)⁴⁴. Empieza una transición del modelo ISI al Modelo Neoliberal, que busca abrir las fronteras del país al mercado internacional, principalmente a través de la apertura comercial, sector financiero y la transformación del país en una zona franca atrayente para las maquilas.

Después de haber pasado por un período de guerra que dejó devastada la estructura productiva del país y de haber estado bajo un Modelo de industrialización por sustitución de importaciones se presenta bajo el Gobierno de Alfredo Cristiani al Modelo Neoliberal como alternativa para reactivar la economía.

Este modelo estaba apoyado por las grandes IFI's que pasaron de promover la reconstrucción y el fomento de las economías devastadas por la segunda guerra mundial, a velar por los intereses del capital transnacional. Las economías subdesarrolladas, especialmente las latinoamericanas, imposibilitadas de cubrir la deuda externa obtenida en la década de los 80s, dependían de las plataformas de ayuda condicionada de las IFI's, que buscaban agilizar los procesos de cambio hacia los nuevos ejes de acumulación (Segovia, 2002).

⁴⁴ Entre dichas instituciones podemos mencionar principalmente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Es por esto que los Estados Unidos y las IFI's serían determinante en la estructuración de la política económica de El Salvador durante toda la década de los 90's. Los mecanismos de influencia de las IFI's respondían a una lógica económica concreta que se había moldeado de acuerdo a las nuevas exigencias de valorización de capital, una lógica que surgía a partir de los "Institutos de Investigación" y "tanques de pensamiento", de la denominada "Mainstream economics" (The New School for Social Research, 2008; citado en Barrera et al, 2008), desarrollada principalmente en los Estados Unidos e Inglaterra.

Las grandes instituciones financieras internacionales dictaron una lista de políticas económicas sugeridas a los países en vías de desarrollo. Por tanto, los nuevos objetivos a partir de la década de los 90's se ubicaron en: "... lograr un crecimiento sostenido, reducir la participación del Estado en la economía, y utilizar más plena y eficientemente los recursos del país" (Rivera 2000, citado en Duran, et al., 2010). Estas estrategias, conocidas como el Consenso de Washington, buscaban contrarrestar todos los desequilibrios macroeconómicos y redefinir el papel del Estado en la economía, para así poder impulsar el crecimiento económico. Se recomendaba a los países en vías desarrollo las siguientes medidas (Williamson, 1990):

1. Disciplina Presupuestaria
2. Priorizar el gasto público
3. Reforma Fiscal
4. Liberalización del tipo de interés.
5. Liberalización comercial.
6. Privatizaciones.
7. Desregulaciones.
8. Derechos de propiedad.
9. Apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas.
10. Tipo de Cambio Competitivo.

Estas disposiciones internacionales marcaron significativamente el modelo económico de El Salvador. Para recibir financiamiento económico de las instituciones antes mencionadas, se puso en marcha un Programa de Ajuste Estructural y de Estabilización Económica (PAE y PEE). Es importante recalcar que las políticas económicas

implementadas en El Salvador tenían la finalidad de cumplir los tres grandes objetivos que planteaban los organismos Internacionales (Duran, et al., 2010):

- Equilibrio Interno.
- Equilibrio Externo.
- Reasignación del Papel del Estado en la Economía.

Las recomendaciones de política económica de los PAE y PEE, se pueden clasificar de la siguiente manera:

Cuadro 2.1: Clasificación de las recomendaciones de política económica de los PAE/PEE	
A Nivel de Estado	A Nivel de Comercio Exterior
Gobierno Pasivo.	Apertura indiscriminada y unilateral de los países a todo el mundo.
Producción libre de transferencias públicas.	Arancel nominal uniforme y bajo, procesos de desgravación arancelaria con aranceles que lleguen lo más cercano a cero.
Estado no protector, privatización de empresas públicas.	Fomento de la exportaciones a través del tipo de cambio y la liberalización de las importaciones.
Desestimulo a los sindicatos y asociaciones profesionales.	
Sistema financiero libre.	
Sistema tributario con bases imponibles amplias.	

Fuente: Elaboración propia con base en French-Davis (1998; citado en Lara, 2002)

2. Descripción de políticas neoliberales comerciales, laborales y productivas implementadas en El Salvador.

2.1 Políticas Comerciales

Las políticas comerciales juegan el papel más importante en el modelo neoliberal, ya que de acuerdo a este enfoque, abrir las fronteras hacia nuevos mercados permite aumentar

la productividad del país que redundara en un aumento de la competitividad internacional de nuestro país.

El modelo establece que una de las formas en la cual se realizará dichos aumentos de competitividad será mediante el abaratamiento de los insumos de producción vía aumento de importaciones de dichos bienes que tengan un alto contenido tecnológico. (Durán, et al. 2010).

Larraín (2003), basándose en una metodología propuesta por Lora (1997, 2001), calculó que para 1999, El Salvador tenía un índice de implementación de reformas económicas más alto que el resto de Centroamérica y América Latina, lo que implica que la política comercial ha sido una de las políticas económicas a la cual se le ha dado mayor énfasis en la implementación del modelo neoliberal.⁴⁵

Salgado (2009) establece que a partir de 1989:

“Se implementa un modelo de desarrollo económico en base a la liberalización económica, en el que las exportaciones jugarían el principal papel de la economía, como generadoras de divisas. Es así que el andamiaje del modelo productivo se instala en el impulso de dicho sector externo, teniendo como consecuencia en El Salvador, uno de los países con mayor registro en “libertades económicas” en América Latina.”

En el período analizado las principales políticas comerciales implementadas que contribuirían a la apertura comercial han sido la desgravación arancelaria y la firma de los Tratados de Libre Comercio (TLC). Para el caso de la desgravación arancelaria, esta se dio de manera gradual, pero continua, como mecanismo para contrarrestar el golpe para los capitalistas salvadoreños que tenían intereses en los sectores productivos exportadores. No obstante, Albiac (2007) sostiene que la configuración de la elite capitalista de nuestro país sufre una profunda reestructuración con la implementación del modelo neoliberal, a partir de los noventas.

⁴⁵ El índice de reformas económicas hace referencias a aquellas encaminadas a la implementación del modelo neoliberal, para 1999, dicho índice era de 0.944 en nuestro país, mientras que en Centroamérica era de 0.902 y en Latinoamérica de 0.885. Dicha información de este y otro tipo de políticas se encuentra en los Anexos.

Los acuerdos bilaterales comerciales vigentes hasta la fecha son con los siguientes socios comerciales: México (2000), República Dominicana (2001), Chile (2002), Panamá (2003), Estados Unidos (2004) y el más reciente Taiwán, que entró en vigencia en el 2008. (Garate, et al. 2008)

2.1.1. Clasificación de la política comercial de acuerdo a administración presidencial (1989-2011)

En el presente apartado, se presentaran las políticas comerciales implementadas de acuerdo a las administraciones presidenciales, a partir de 1989 a la fecha.

2.1.1.1. Administración Presidencial de Alfredo Cristiani (1989-1994)

Uno de los objetivos principales de los PAE y PEE implementados a partir de 1989 durante la Administración de Alfredo Cristiani, era la liberalización comercial. Con esto se esperaba una mayor participación de las exportaciones a partir de la competitividad que presentarían los bienes creados en nuestro territorio, sustentadas principalmente por el uso interno de la fuerza de trabajo barata.

Tal como se había mencionado, una de las políticas que se utilizó con la finalidad de insertarse en el mercado internacional fue la desgravación arancelaria, como parte de la inserción al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1991. Como consecuencia de dicha implementación mucho de los bienes nacionales quedaron totalmente desprotegidos y sin posibilidad de competir con los precios de los bienes importados.

La ejecución de esta desgravación arancelaria partía de dos supuestos: el primero de ellos, que la protección que había estado gozando la economía salvadoreña no le permitía al país insertarse en el mundo competitivo de la globalización ya que fomentaba sectores productivos ineficientes. La segunda, radicaba en la idea del florecimiento de las exportaciones a través de la participación de las maquilas en el país convirtiéndolo a este en una zona franca atrayente para la inversión extranjera. (Melhado, 1997).

No obstante, la puesta en marcha de la desgravación arancelaria no aseguraba que los sectores productivos se volvieran más eficientes. Si bien es cierto, existía la oportunidad de importar insumos productivos de alto contenido tecnológico, en muchas ocasiones no ha sido suficiente en relación a nuestros competidores y tampoco existía la mano de obra calificada para utilizar dichas tecnologías. Lo anterior implica, que a pesar de la medida de desgravación arancelaria, el rezago tecnológico de nuestros sectores productivos sigue latente, esto dio pauta para que nuevas tecnologías entraran en nuestras fronteras y eso ayudara a que nuestros sectores fueran capaces de producir más, sin embargo, no es suficiente para eliminar el rezago tecnológico que ha enfrentado el país históricamente.

Según Melhado (2007), antes de la implementación de la desgravación, con los aranceles se recaudaba aproximadamente el 27% de los ingresos tributarios, lo que implica un impacto negativo en la recaudación fiscal.

El cuadro 2.2 muestra la desgravación arancelaria que sufrió la economía en la administración del presidente Cristiani. En ese período de cinco años se ve una disminución de los tramos aplicables a los aranceles pasando de 25 tramos en 1989 a tan solo 4 a finales de 1994. Además de esto, se observa como el techo arancelario paso de 290% en 1989 a 20% en 1994.

Cuadro 2.2: El Salvador: Reducción Arancelaria 1989-1994			
Año	Número de tramos o categorías	“Piso” Arancelario	“Techo” Arancelario
1989- Antes de Septiembre	25	0%	290%
1989- Septiembre	9	1%	30%
1990- Abril	6	5%	35%
1991- Junio	5	5%	30%
1991- Diciembre	4	5%	25%
1992- Marzo	5	5%	30%
1994- Diciembre	4	5%	20%

Fuente: Elaboración propia con base en Vidal (2010)

A parte de la disminución de la dispersión arancelaria y el número de tramos o categorías, Alvarenga (2001), identifica las siguientes políticas comerciales para el período de la administración Cristiani: eliminación de controles de precios, adopción del sistema arancelario centroamericano (SAC), eliminación de la mayoría de las barreras comerciales no arancelarias, y la ejecución de un programa de promoción de exportaciones basado en la ley de zonas francas y recintos fiscales y la ley de promoción de exportaciones (Draw Back⁴⁶).

La eliminación de los controles de precios hacen referencia a la supresión del control del comercio internacional del café, el azúcar y el algodón por medio del Instituto Nacional del Café (INCAFE), el Instituto Nacional del Azúcar (INAZUCAR) y la cooperativa Algodonera (COOPAL). (Aguilar y Arriola, 1996).

La adopción del sistema arancelario centroamericano (SAC) se realizó en base a la normativa internacional vigente del año 1993, el cual se trata de una clasificación centroamericana uniforme de los bienes que participan en el comercio internacional.

Aguilar y Arriola (1996), identifica que las siguientes barreras no arancelarias fueron suprimidas como parte de la política comercial del período presidencial de Alfredo Cristiani:

1. Depósitos previos
2. Tipos de cambio múltiples
3. Cuotas y prohibiciones a las importaciones
4. Impuestos selectivos a las importaciones
5. Restricciones a las exportaciones.

En cuanto a la ley de promoción de exportaciones, según Aguilar y Arriola (1996), se hace referencia a una revisión de la práctica del Draw Back y la eliminación de impuestos a las exportaciones así como la eliminación del IVA para la actividad exportadora. Según Ayala (2011), es con la ley de reactivación de las exportaciones de 1990, en la cual se concede

⁴⁶ Según Ayala (2011), el draw back es: “el nombre que comúnmente se aplica a un régimen aduanero, que consiste en la devolución de los impuestos pagados (o alguna fracción de los mismos) por mercancías importadas, y que serán utilizadas como materias primas para la producción de bienes que, posteriormente, serán dedicados a la exportación.”

al sector exportador salvadoreño una devolución del 6% del valor FOB de las exportaciones no tradicionales que se realicen fuera de la región centroamericana.⁴⁷

A pesar de que se pretendía un auge de las exportaciones con la implementación de la apertura comercial, de acuerdo a ANEP (1993; citado en Vidal, 2010), en 1992 el sector externo continuó desacelerándose, ya que se presentó un mayor dinamismo por parte de las importaciones y uno menor por parte de las exportaciones. Aunado a esto, las condiciones precarias de toda la infraestructura de apoyo a las exportaciones (puertos, carreteras, aduanas, telecomunicaciones, energías, mano de obra poco calificada, poco uso de la tecnología en los procesos productivos, etc.) fueron factores determinantes que definieron este pobre dinamismo de las exportaciones.

La política cambiaria se encuentra estrechamente relacionada con la política comercial, por lo que es necesario mencionar dicha política. Según ARENA (1989; citado en Aguilar y Arriola, 1996), se esperaba unificar y liberalizar el tipo de cambio como un estímulo directo y efectivo para el incremento y la diversificación de las exportaciones, no obstante, en la práctica, el Banco Central de Reserva mantenía estable el tipo de cambio para evitar una reevaluación provocada por los flujos de remesas que a su vez afectaban a las exportaciones. Lo anterior implica, que a pesar del discurso, en la práctica no bastaba con liberalizar el tipo de cambio ya que una reevaluación sistemática del mismo hubiera impactado, aún más, en las exportaciones.

En relación a las condicionantes, para otorgación de préstamos, de política neoliberal impuestos por los organismos internacionales, el cuadro 2.3 nos señala el objetivo de los algunos préstamos obtenidos por El Salvador, así como los condicionantes de aprobación y a la vez nos demuestra la manera en la que opero la implementación de los programas de ajuste estructural y estabilización económica, en el sentido que los lineamientos eran de los grandes organismos internacionales.

Asimismo, podemos observar la correspondencia existente entre los condicionantes de los préstamos con las medidas de política comercial implementada por la Administración Cristiani.

⁴⁷ Ayala (2011), resalta que si bien esta medida se llamaba “draw back” se trataba de un subsidio directo a las exportaciones, ya que se hacía una devolución del valor de las exportaciones, no de los impuestos pagados, en concepto de insumos, por las empresas exportadoras.

Cuadro 2.3: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador. 1991-1993

Organismo Internacional.	No. De préstamo/ Fecha de aprobación del Organismo.	Objetivo del préstamo.	Condicionantes/componentes comerciales e inversión extranjera.
Banco Mundial	3923- ES/ Feb-91	Apoyar el ajuste económico: Mejorar los incentivos para estimular los ahorros y la inversión. Hacer cumplir la recaudación de impuestos. Mejorar la eficiencia de la intermediación financiera. Mejorar la productividad del sector agropecuario. Impedir el deterioro en la nutrición de los habitantes pobres durante el ajuste.	Reducción de las barreras comerciales: Ajuste de las tasas arancelarias a un rango de 5% a 35%. Remover los requerimientos para permisos de importaciones y exportación.
BID	714/ OC-ES/ Nov-92	Apoyar reformas a políticas a fin de fomentar la inversión y sentar las bases para el desarrollo de marcos regulatorios para diferentes sectores.	Complementar los procesos de privatización del sector financiero, telecomunicaciones y transporte terrestre. Modernizar las leyes y reglamentos que afectan las actividades empresariales incluyendo fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual y los mecanismos de promoción de propiedad intelectual.

Banco Mundial.	3646-ES/ Sep-93	Profundizar en la reformas iniciadas con el préstamo No. 3293-ES (reforma tributaria, privatizaciones, liberalización del comercio, entre otros).	Reducir aranceles, eliminar barreras no arancelarias, simplificación de los procedimientos administrativos y mejorar los incentivos a las exportaciones
-----------------------	-----------------	---	---

Fuente: Weiberg, Stephanie y Ruthraff (1998; citado en Lara, 2002)

2.1.1.2. Administración Presidencial de Armando Calderón Sol (1994- 1999)

Las estrategias comerciales planteadas por el partido ARENA en su primer quinquenio de administración esperaban seguir su desarrollo con la entrada al poder de Armando Calderón Sol. En su Plan de Desarrollo Económico el presidente Calderón Sol estableció el objetivo de insertar al país en un proceso de modernización y globalización, cuyo discurso planteaba la posibilidad de llevar consigo un desarrollo integral, sostenido y sustentable (UCA, 1999). El fortalecimiento del modelo Neoliberal seguía cobrando importancia dados los esfuerzos por aumentar la apertura comercial y las diferentes etapas de privatizaciones que pretendían aumentar el comercio y las inversiones.

En 1995, el país se adhiere a la Organización Mundial del Comercio (OMC) que surge del antiguo GATT, y en 1996, el representante de El Salvador en la OMC aclaró que todavía estaban vigentes ciertas barreras no arancelarias así como procedimientos de registro y administrativos aplicados a las importaciones de productos farmacéuticos y sacarina. Es por esto que se hizo hincapié en que El Salvador estaba firmemente decidido a seguir mejorando su régimen de política comercial en los pocos sectores donde todavía se ven estas medidas no arancelarias. En esa medida, se esperaba contribuir a la entrada de productos que tenían dificultades, no por problemas arancelarios, sino de otra índole, favoreciendo de esta manera, aún más, a las importaciones.

Alvarenga (2001) identifica al plan de desgravación arancelaria universal, como parte de la reactivación del mercado común centroamericano, como la principal política comercial propuesta por el plan de gobierno del presidente Calderón Sol, se esperaba que en el transcurso de dicho período presidencial, se estableciera un techo arancelario del 6% y un piso del 1%, incluyendo dentro de dicho plan al sector agropecuario.

El cuadro 2.4 resume el programa nacional de desgravación arancelaria de acuerdo a la clasificación económica de los bienes:

Cuadro 2.4: Programa Nacional de Desgravación Arancelaria.						
(En Porcentajes)						
1996-1999						
Tipo de Bien	1 dic. 96	1 jul. 97	1 ene. 98	1 jul. 98	1 ene. 99	1 jul. 99
Bienes de Capital	0	0	0	0	0	0
Materia Prima	0	0	0	0	0	0
Bienes Intermedios provenientes de afuera de C.A.	10	9	8	7	6	5
Bienes Intermedios provenientes de C.A.	15	14	13	12	11	10
Bienes Finales o de consumo	20	19	18	17	16	15

Fuente: Elaboración propia con base en PNUD (2002)

Según declaraciones de la OMC (1996) en este mismo año, El Salvador era participante activo de negociaciones comerciales bilaterales y regionales. Dado que es un país partidario del fortalecimiento del sistema multilateral, en este período se llevaron a cabo negociaciones para suscribir el ALCA⁴⁸ buscando una compatibilidad de estos acuerdos con la OMC. El inicio de estos acuerdos comerciales terminaría en otra de las políticas comerciales aplicadas, de carácter bilateral, en los siguientes gobiernos: los tratados de libre comercio (TLC), que haría incrementar el nivel de apertura comercial.

En 1998, el gobierno emprende la negociación de los TLC: “con el propósito de consolidar la inserción internacional de El Salvador en los mercados externos y ampliar las oportunidades económicas para los sectores productivos nacionales” (MINEC, 2010).

⁴⁸ El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) fue una iniciativa estadounidense que buscaba extender el tratado de libre comercio de América del Norte a todo el resto del continente, excluyendo Cuba. Dicho proyecto no pudo concretarse.

Estos tratados pasan a ser el eje fundamental de la política comercial implementada en nuestro país a partir de fines de los 90.

A partir de estas políticas, la OMC (1996) ha elogiado los esfuerzos hechos por El Salvador para poner su legislación comercial en conformidad con los Acuerdos de la OMC justificando que la liberalización comercial, junto con la desreglamentación de los mercados nacionales, han sido un elemento clave en el crecimiento de El Salvador aunque la relación entre el comercio y el PIB no ha recuperado todavía los niveles de la década de 1970. Lo anterior implica que a pesar del grado de liberalización comercial implementado por nuestro país, en 1996, la OMC aún consideraba que quedaba camino por recorrer.

En cuanto a la política cambiaria, Alvarenga (2001) sostiene que se implementa una convertibilidad de la moneda, anclada a 8.75 colones por cada dólar estadounidense. Dicha implementación era el prólogo a la ley de integración monetaria del 2001, en la cual se dolariza nuestra economía. Hernández (2009), argumenta que dicho tipo de cambio se encontraba sobrevaluado, lo que perjudica el precio de nuestras exportaciones en el exterior y favorece el de las importaciones.

Al igual que en el análisis del período presidencial de Alfredo Cristiani, es posible observar los principales préstamos internacionales obtenidos por el gobierno del presidente Calderón Sol, así como sus condicionantes en materia de política comercial. En el cuadro 2.5 se muestra que la política comercial de la Administración Calderón Sol estuvo mayor enfocada a políticas económicas productivas relacionadas con la inversión que tendrían consecuencias en el desenvolvimiento del comercio internacional.

Cuadro 2.5: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador.

1991-1993

Organismo Internacional.	No. De préstamo/ Fecha de aprobación del Organismo.	Objetivo del préstamo.	Condicionantes/componentes comerciales e inversión extranjera.
Banco Mundial	3946-ES/ Sep-95	Atender las dificultades más urgentes que registren el desarrollo del sector privado.	Desregulación y fomento del comercio y la inversión.
BID	1041/ OC-ES/ Sep-97	Adelantar las reformas estructurales en la administración pública para maximizar la eficiencia en el uso de los recursos públicos. Estimular las reformas sectoriales que fomentan mayor participación del sector privado.	Implementar ley para la venta de acciones en las Distribuidoras de energía eléctrica y transferir una mayoría de acciones a inversionistas privados. Implementar la ley de privatización de ANTEL. Establecer marcos regulatorios y mecanismos para facilitar la participación del sector privado en la rehabilitación y mantenimiento vial.
BID	ATN/ MT- 5391-ES	Reformar la legislación comercial. Desarrollar métodos alternos para la resolución de conflictos comerciales	Formular leyes comerciales que proporcionen incentivos al sector privado. Mejorar los mecanismos de resolución de conflictos.

Fuente: Weiberg, Stephanie y Ruthraff (1998; citado en Lara, 2002)

2.1.1.3. Administración Presidencial de Francisco Flores (1999-2004)

Con la llegada de una nueva administración de ARENA y siguiendo con los lineamientos de la implementación de la apertura comercial, el Presidente Flores proponía el impulso de la actividad exportadora como elemento fundamental para el desarrollo de El Salvador dentro de su plan de Gobierno:

“La meta de alcanzar un rápido y sostenido crecimiento va unida a la de desarrollar y orientar la capacidad productiva del país hacia mercados internacionales, cubriendo las exigencias de competitividad que demandan. Nuestra capacidad exportadora nos permite romper la barrera de estrechez territorial porque en un mundo globalizado el mercado no tiene límites” (ARENA, 1999:13).

La política comercial en este período se enfocaba en los ya mencionados TLC. A partir de estos el gobierno en función, estableció dentro de sus líneas estratégicas facilitar la penetración y ampliación de mercados para las exportaciones salvadoreñas a través de promover la suscripción de acuerdos comerciales con países y bloques estratégicos. Asimismo, prometió mejorar la infraestructura que ayudaría a la capacidad exportadora del país a fin de potenciar su desarrollo y competitividad, y promover instrumentos financieros que apoyen efectivamente la diversificación y crecimiento de las exportaciones y la ampliación de los mercados. (ARENA, 1999:13).

En este sentido, continuando con las líneas estratégicas para la apertura comercial, y buscando mayores nexos con el mercado Latinoamericano, el Presidente Flores firma tratados bilaterales con cuatro nuevos socios: México, República Dominicana, Chile y Panamá. Además empezó a negociar, en 2003, el TLC entre Centroamérica y Estados Unidos que se implementará hasta 2006. El acuerdo de asociación⁴⁹ entre la Unión Europea y Centro América se comenzó a negociar en el año 2004. Asimismo, se comenzó a negociar en 2001, un tratado de libre comercio entre el CA-4⁵⁰ y Canadá, no obstante dichas negociaciones quedaron congeladas en 2004 y volvieron a ser retomadas por la Administración presidencial de Mauricio Funes.

⁴⁹ Para mayor información sobre los ejes fundamentales del acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, revisar Salgado, et al. (2010).

⁵⁰ El CA-4 está conformado por: Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua.

En el año 2000 se suscribió el TLC con México, sobre la base de la apertura recíproca. Asimismo, en el largo plazo se esperaba una desgravación arancelaria que llegaría al 0%. México otorgó acceso inmediato a cerca del 78% de los productos industriales negociados provenientes de El Salvador, mientras que El Salvador concedió acceso inmediato al 59% de los mismos productos provenientes de México. Con respecto a los bienes agrícolas México elimina los subsidios agrícolas a las exportaciones y dismantela las barreras no arancelarias (cuotas, licencias, etc.) por lo que, se pretendía, que los productos agrícolas salvadoreños tengan un fácil acceso a las fronteras mexicanas. Este TLC entro en vigencia en el 2001, año en el que dichos compromisos se hicieron efectivos. (CONAMYPE, 2008).

Luego de negociaciones y ratificaciones del TLC con República Dominicana⁵¹, en octubre del año 2001 entra en vigencia el TLC otorgando acceso inmediato a los mercados de dicho país a cerca del 98.2% de nuestros productos. Se acordó que todos los productos negociados gozarían de 0% de arancel y serían favorecidos con preferencias iguales en ambos países. Sin embargo, se negoció por otro lado un listado de exclusiones para determinados productos, de entre los cuales destacan: el azúcar, derivados del petróleo, leche, alcohol etílico, entre otros. (MINEC, 2002; citado en Garate, et al. 2008).

Al firmar y entrar en vigencia el TLC con Chile el 1 de julio de 2002, se otorgó libre entrada del 83% de los productos salvadoreños a este país. Sin embargo, un 4.41% de los productos nacionales quedaron excluidos de las negociaciones, en tanto que los productos restantes se someterán a un programa de desgravación arancelaria comprendido entre 3 y 10 años. Por su parte, El Salvador concedió acceso inmediato al 62.99% de los productos provenientes de Chile, dejando 4.38% en la lista de exclusiones y sometiendo el resto de productos a un programa de desgravaciones que comprende entre los 5 y 16 años (MINEC, 2008; citado en Garate, et al. 2008).

A inicios del año 2003, entra en vigencia del TLC con Panamá. Según la Cámara Americana de Comercio (2008, citado en Garate, et al. 2008), el 85% de los productos salvadoreños gozan de libre entrada en el mercado panameño desde la puesta en marcha de este TLC, mientras que El Salvador otorgó acceso inmediato al 81% de los productos

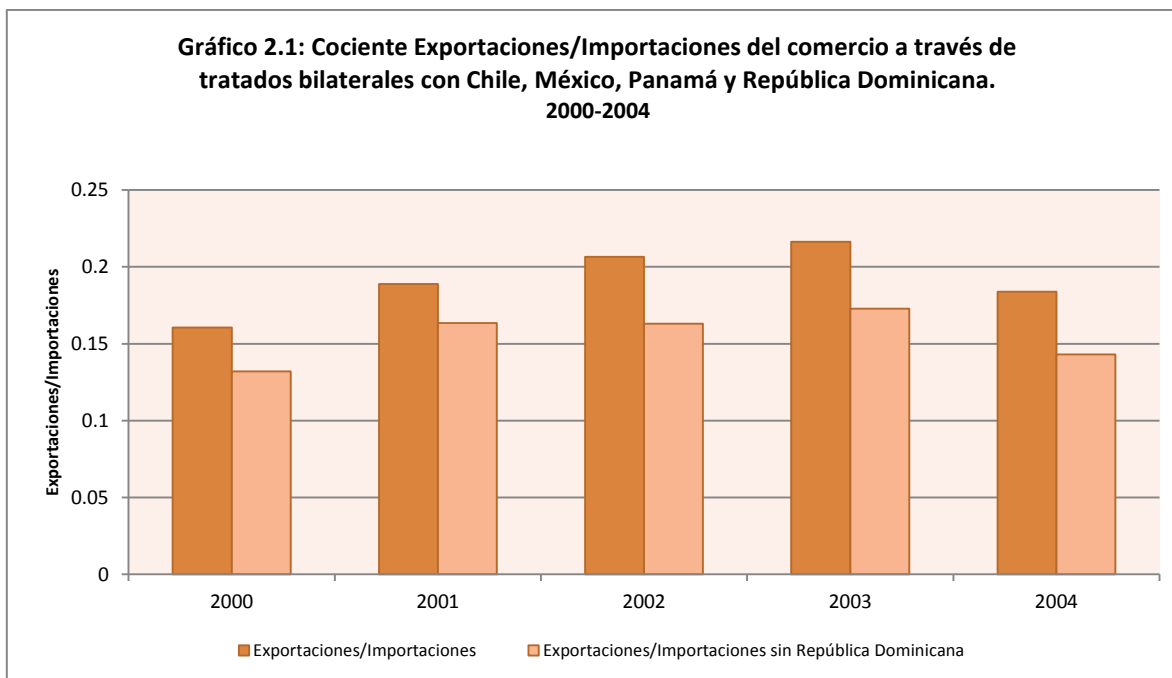
⁵¹ Es importante mencionar que dicho TLC fue negociado con toda Centroamérica. En el apartado solo se toma en cuenta lo referente a las disposiciones bilaterales entre El Salvador y República Dominicana.

panameños. El resto de productos negociados por ambos países quedó sujeto a un calendario de desgravación que culminará en el año 2013 con la libre entrada de los productos a ambos países.

A pesar de todos los esfuerzos por poner en marcha estos TLC con los diferentes socios en América Latina, los saldos comerciales que se presentan con cada uno de ellos no han sido muy favorecedores para el país, lo que refuerza una de las hipótesis principales de nuestro estudio, ya que sugiere que la apertura comercial ha impactado negativamente en la competitividad internacional.

El gráfico 2.1 muestra el cociente entre exportaciones e importaciones a partir de los TLC firmados con las naciones antes mencionadas para el período 2000-2004, con el fin de observar la evolución del saldo comercial. Se separa el efecto con y sin República Dominicana, ya que es el único de los cuatro países que mantiene una relación deficitaria con el nuestro, sin embargo tal como se aprecia su contribución no es significativa por lo que siempre se mantiene el déficit comercial de nuestro país con respecto al agregado de los cuatro países mencionados con los que se firmaron tratados de libre comercio.

Además, de observarse el déficit comercial debe hacerse énfasis en la profundidad del mismo, ya que el promedio del cociente exportaciones/importaciones para el período de 2000-2004, tomando en cuenta el comercio generado por dichos tratados bilaterales es de 0.15 unidades monetarias de exportaciones por cada unidad monetaria de importaciones, sin República Dominicana, y 0.19 unidades monetarias, con República Dominicana.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Vidal (2010).

En cuanto a la política cambiaria adoptada en el período de Francisco Flores se ha convertido en la principal política económica de su período, y muy posiblemente de toda la década del 2000. Dicha política consiste en la implementación de la dolarización mediante la aprobación de la ley de integración monetaria y una reforma a la ley orgánica del BCR que le impide emitir moneda nacional.

Góchez (2011), establece que si bien las devaluaciones del tipo de cambio nominal no son suficientes para mejorar consistentemente la competitividad⁵², la dolarización impide realizar ajustes paulatinos a través del tipo de cambio que puedan contribuir a aliviar la presión competitiva externa.

La administración del presidente Francisco Flores no quedó exento de recurrir a préstamos de Instituciones financieras internacionales. Tal como en el caso de la presidencia de Calderón Sol, las condiciones impuestas por dichas instituciones iban enfocadas al sector productivo con la variante de que en algunos casos, exigían mayor participación del sector financiero tanto nacional como internacional. Esto repercutiría de igual manera en la orientación de las políticas comerciales. El cuadro 2.6 muestra el

⁵² La competitividad a largo plazo se encuentra determinada por factores estructurales como los CLUR. Ver capítulo 1.

organismo internacional que otorgo préstamos internacionales en este período, así como también los objetivos y condicionantes para que logaran su ratificación.

Cuadro 2.6: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador. 2001-2003			
Organismo Internacional.	No. De préstamo/ Fecha de aprobación del Organismo.	Objetivo del préstamo.	Condicionantes/componentes comerciales e inversión extranjera.
BID	ES-O1 19/Jun-01	Promover el aumento en los ingresos de las actividades agropecuarias y forestales mediante el desarrollo de mayor eficiencia y creciente valor agregado	Desarrollo del Sistema Nacional de Alianzas para la Innovación Tecnológica (SINALIT)
BID	ES-O 130/Abril-02	Apoyar al desarrollo del sector empresarial privado, especialmente de la mediana y pequeña empresa, mediante la ampliación de la oferta financiera de mediano y largo plazo.	Los recursos del componente de crédito del Programa se aplicarían únicamente para operaciones del BMI con intermediarios financieros formales supervisados. Ampliar la capacidad del BMI, fortalecer a las IFI en el área de análisis de riesgos, y promover la ampliación del financiamiento a empresas de ámbito rural.

<p>BID</p>	<p>ES-0151/ Nov-03</p>	<p>Ampliar las medidas tendientes a facilitar la mayor competitividad de las empresas del país a través de una mayor productividad de los factores y un mayor acceso a los mercados, dentro de un marco de preservación de la estabilidad económica y crecimiento sostenible.</p>	<p>Establecimiento de un nuevo modelo institucional y normativo para el sector marítimo y portuario. Establecimiento de un nuevo modelo institucional y normativo para el sector de aviación civil y aeropuertos. Revisar el papel y las características institucionales del INSAFORP. Fortalecer el INSAFORP crear mayores incentivos para la provisión de servicios por parte del sector privado. Creación de una autoridad encargada de la competencia, con el objetivo de promover competencia y controlar las prácticas comerciales restrictivas.</p>
------------	------------------------	---	--

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del BID.

2.1.1.4. Administración Presidencial de Elías Antonio Saca (2004-2009)

Para darle continuidad a las políticas comerciales, el nuevo mandatario de la cuarta Administración de ARENA, Elías Antonio Saca establece en su plan de gobierno Plan País Seguro (2004), rediseñar políticas gubernamentales “para crear una ventaja competitiva a raíz de la conectividad que se ha estado estableciendo con el mundo”. En este período, la política comercial se sustenta en los TLC y la desgravación arancelaria.

De esta manera el gobierno en función pretendía, planteado en su discurso, crear una ventaja en los flujos derivados del comercio y la inversión extranjera, así como también, generar mayores oportunidades de empleo.

La evolución tecnológica que se ha dado en los últimos años a nivel mundial, se ha presentado en el país pero a niveles menores, lo que implica que, como se ha mencionado en el análisis de la administración Cristiani, se sigue en una situación de

rezago tecnológico que no ayuda a la mejora competitiva de los sectores productivos exportadores.

Según ARENA (2004), la inserción del país en el contexto mundial presentaba grandes oportunidades y a la vez grandes desafíos. Estos desafíos cobran mayor fuerza por la revolución tecnológica antes mencionada, ya que según la visión dominante, se trataba de un problema de aprovechamiento de los recursos tecnológicos, pasando por alto los problemas estructurales de los sectores productivos.

En su plan de gobierno “País Seguro”, ARENA (2004), promete que:

“La integración centroamericana será la plataforma desde la cual trabajaremos para integrarnos a esas corrientes comerciales y de inversión, pues las escalas de producción y los avances tecnológicos exigen que las economías pequeñas, para ser viables, se integren a bloques más amplios. Además, aprovecharemos la ubicación geográfica estratégica de Centroamérica como puente entre dos grandes porciones del hemisferio, para presentar un espacio seguro y atractivo para la inversión”.

En este sentido, la administración Saca continuó con las negociaciones del acuerdo de Asociación con la Unión Europea e implementó el Tratado de libre comercio Centroamérica-República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA). . Con la entrada en vigencia de este Tratado se lograría que el 99.73% de los productos provenientes del sector industrial salvadoreño tuvieran un acceso inmediato con un arancel cero al ingresar a los Estados Unidos, mientras que un 89% de los productos salvadoreños de origen agrícola, se manejarían de igual manera. Los productos restantes se desgravarán en un plazo máximo de 10 y 20 años respectivamente. El Salvador por su parte, otorgó acceso inmediato con arancel del 0% al 77.97% de los productos provenientes del sector industrial de Estados Unidos y concedió los mismos beneficios al 53% de sus productos agrícolas, también dejando el resto de productos sujetos a desgravaciones con un plazo de 10 y 20 años respectivamente. (MINEC, 2004; citado en Garate, et al. 2008).

El calendario de desgravación arancelaria del CAFTA supone una asimetría entre El Salvador y Estados Unidos, sin embargo, hay que tener en cuenta que si bien contiene un calendario diferenciado, al final del calendario ambos países deberán haber eliminado sus

aranceles en casi la totalidad de sus bienes, por lo que según Góchez (2008b), dicho calendario no está adecuado a un tratamiento de las asimetrías entre ambos países. Aunado a esta dificultad, Moreno (2004) sostiene que algunos productos agropecuarios estadounidenses, aunque alcanzaran el nivel de 0% en su tasa arancelaria, se encuentran protegidos por barreras no arancelarias como las medidas sanitarias y fitosanitarias y el subsidio a las exportaciones, por lo cual el mercado de dichos productos resulta prácticamente impenetrable, siendo en muchos casos, que se tratase de productos agropecuarios estratégicos para la región centroamericana.

Moreno (2004), establece una serie de prohibiciones que se le hacen al gobierno salvadoreño referentes al CAFTA, con el objetivo de limitar la puesta en marcha de disposiciones internas que pretenda regular el contenido nacional de los bienes y servicios producidos por un inversionista estadounidense, la transferencia de tecnología o prácticas monopólicas. Dichas prohibiciones se encuentran resumidas, junto con sus implicaciones, en el cuadro 2.7:

Cuadro 2.7: Prohibiciones establecidas al gobierno en materia de inversión a partir del CAFTA.	
Prohibiciones al gobierno	Implicaciones nacionales
Exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios, o un determinado grado o porcentaje de contenido nacional de los mismos.	Se favorece la importación de productos (insumos y servicios de capital), afectando la producción nacional y la generación de empleo.
Adquirir, utilizar u otorgar preferencias a mercancías producidas en su territorio o adquirir mercancías de personas en su territorio.	Se pierde la posibilidad de estimular la producción nacional y establecer una articulación entre la inversión foránea y el tejido productivo nacional.
Restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que una inversión produce y presta.	Se limita la posibilidad de otorgar un tratamiento preferencial para las inversiones nacionales y facilita la posición dominante en el mercado doméstico de las inversiones extranjeras.

Relacionar en cualquier forma volumen y valor de importaciones con volumen y valor de exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con la inversión.	No es posible incidir en la definición de los flujos transables por los inversionistas extranjeros de manera que se privilegie una relación favorable en los términos de intercambio nacionales. Se limita la inversión local de las ganancias obtenidas por los inversionistas extranjeros.
Transferir a una persona en su territorio tecnología, proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad (esta excepción está marcada por el Acuerdo de Propiedad Intelectual Aplicado al Comercio -ADIPC-).	Imposibilita una de las ventajas teóricas de la IED consistente en el fortalecimiento de las capacidades nacionales a través de la transferencia tecnológica (know how).
Actuar como proveedores exclusivos de los bienes que produzca o servicios que preste.	Se deja vía libre para el manejo monopólico del mercado, pese al enunciado de "fomentar la libre competencia". Esto contribuye a una mayor concentración de los mercados nacionales, con el agravante que la inversión foránea tiende a incursionar en el área de los servicios públicos.

Fuente: Moreno (2003; citado en Moreno, 2004)

Por otra parte, el 1 de marzo de 2008 entra en vigencia el TLC con Taiwán. En este se concedió acceso inmediato al 64.4% de los productos salvadoreños. Para el resto de productos, este tratado en particular posee un calendario de desgravaciones por categorías, establecidas de manera que aseguran la equiparación de aranceles entre los dos países firmantes. Por su lado, El Salvador concedió un acceso inmediato al 57.1% de los productos procedentes de la República de Taiwán, dejando igualmente el resto de productos sujetos a las distintas categorías de desgravaciones. (MINEC, 2007; citado en Garate, et al. 2008).

Según OMC (2010), El Salvador recorre el “buen camino” de la apertura comercial de manera sobresaliente ya que ha realizado en este período presidencial “avances”, tales como la modernización de las aduanas, la eliminación de prescripciones innecesarias en materia de licencias, la mejora de la transparencia de los reglamentos técnicos y las medidas sanitarias y fitosanitarias, y el fortalecimiento del marco institucional de política de competencia y contratación pública.

En cuanto a los préstamos internacionales de la administración Saca, el cuadro 2.8 nos muestra las condiciones de un préstamo otorgado por el banco mundial, es de suma importancia identificar que la firma del tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Centroamérica-República Dominicana fue impuesta como condición para adquirir dicho préstamo.

Cuadro 2.8: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador. 2005			
Organismo Internacional.	No. De préstamo/ Fecha de aprobación del Organismo.	Objetivo del préstamo.	Condicionantes/componentes comerciales e inversión extranjera.
Banco Mundial	P094146/ Dic-05	Reactivar el crecimiento, reforzar la estabilidad macroeconómica y aumentar la eficiencia del sector público	Ratificación del Tratado de Libre Comercio de América Central-República Dominicana con Estados Unidos (CAFTA-RD), reformas fiscales, aprobación de una nueva Ley de Protección al Consumidor.

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Banco Mundial.

2.1.1.5. Administración Presidencial de Mauricio Funes (2009-2014)

El año 2009 marcó significativamente la historia política salvadoreña, debido a que asume el poder el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) de la presidencia de la república bajo el mando de Mauricio Funes. De acuerdo al discurso oficial y propagandístico del FMLN, se espera dar un vuelco a las medidas neoliberales implementadas en los últimos 20 años por el partido ARENA, no obstante, no está muy claro si ha significado un cambio real en el rumbo económico del país.

El discurso se ve reflejado en el Plan Quinquenal de Desarrollo (2009-2014) que presenta el nuevo mandatario. Sus áreas prioritarias se enfocan en las áreas sociales y económicas que tienen que ver con la reactivación de sectores que antes jugaban un papel preponderante en la economía del país; ya no se insiste, al menos discursivamente, en que el país forme parte de un mundo globalizado.

A partir de esto, la administración de Funes tiene como objetivo: “Aumentar de manera sostenida la producción nacional para el consumo interno, la exportación, la sustitución eficiente de importaciones y disminuir la dependencia del país de las importaciones de alimentos y de productos agroalimentarios” (Plan Quinquenal de desarrollo, 2009). En este, sentido la importancia que se le da a las exportaciones se basa en el aumento de la competitividad de los sectores en el mercado nacional e internacional, priorizando exportaciones, por la generación de divisas que estas representan y de esta manera lograr cubrir las importaciones que el país realmente necesite. Sin embargo, el objetivo fundamental es el crecimiento de la producción para el consumo interno. Es así, que uno de los sectores al que espera darle mayor relevancia es el agropecuario.

Con el cumplimiento de dicho objetivo se espera tener como resultado un crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios de al menos el 20% al final de su período de gobierno (Plan Quinquenal de Desarrollo, 2009).

No obstante la realidad en estos dos años de gestión ha sido otra, ya que en cuanto a la implementación de política comercial en la administración Funes, Góchez (2011), plantea que se han mantenido los lineamientos de la apertura comercial en el contexto del modelo neoliberal que han traído los cuatro gobiernos anteriores.

Dicha afirmación se sustenta ya que no han existido intenciones de reformar el CAFTA, se han reanudado las negociaciones del TLC entre el CA-4 y Canadá y se han finalizado las negociaciones del acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. (ADA) (Góchez, 2011)

El ADA incluye tres componentes: el dialogo político, la cooperación y el ámbito comercial. Si bien la adición de otros componentes a parte del comercial, representa un avance de carácter progresista con respecto al CAFTA, no se han propuesto mecanismos ni metas concretas que traduzcan dichos componentes en realidad. (Salgado, et al. 2010)

De acuerdo a MINEC (2010; citado en Salgado, et al. 2010), el 60.22% del total de bienes agrícolas y el 99.23% de los industriales producidos en Centroamérica tendrán acceso inmediato con tasa arancelaria de 0% a la Unión Europea, mientras que el 34.09% del total de bienes agrícolas y el 50.21% de los industriales producidos en la Unión Europea gozarán del acceso inmediato. Al cabo de 10 años, Centroamérica habrá liberalizado en un 97.73% su comercio bilateral, mientras que la UE lo habrá hecho en 100%. Tal como planteaba Góchez (2008b), en su análisis sobre el CAFTA, el calendario arancelario del ADA no toma en cuenta de manera suficiente las diferencias asimétricas entre la UE y CA.

Otra medida que fortalece el argumento de continuidad en las políticas comercial de la gestión presidencial de Mauricio Funes, es la abolición del subsidio a las exportaciones “draw-back” que se ratificó con la ley de reactivación de las exportaciones de 1990, para implementar el “draw-back puro” que hace referencia a la definición original de dicho mecanismo aduanero, en la cual se realizan devoluciones sobre los impuestos pagados por insumos utilizados por los exportadores. Dicha política comercial fue a raíz de un señalamiento de la OMC, en el cual hacía referencia a que dicho subsidio era competencia internacional desleal. (Ayala, 2011)

El subsidio a las exportaciones, o “draw-back” que venía desde los noventas, según Díaz (2010b), solo beneficiaba a un 15% de la totalidad de exportadores, por lo que resulta evidente, que en los gobiernos anteriores esta medida se utilizaba en beneficio de una mayoría de la clase capitalista dedicada a la exportación, a pesar de las recomendaciones que venía haciendo la OMC sobre su abolición desde 2005. Lo anterior sugiere que en los

gobiernos de ARENA, que la rapidez en la implementación de las políticas neoliberales guarda una relación directa con los efectos de las mismas sobre la élite capitalista, de este modo aquellas medidas que afecten en mayor medida los intereses de dicha clase serán aplicadas con mayor lentitud.

Otra medida de política comercial implementada en este período ha sido la ley de creación del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX). El CIEX es la figura del antiguo CENTREX, la principal diferencia entre ambos es que el CENTREX solo agilizaba procesos burocráticos relacionados a las exportaciones, mientras que el CIEX lo hace también con importaciones. Si se consideran los procesos burocráticos como "barreras no arancelarias" de las importaciones, dicha reforma del CENTREX vendría a contribuir al fomento de la apertura comercial, en concreto en las importaciones.

Con respecto a las mejoras observadas en el comercio internacional⁵³, Díaz (2010a), sostiene que dichas mejoras obedecen, en mayor medida, a la recuperación económica de nuestros principales socios comerciales y no a las políticas comerciales implementadas en este período.

El cuadro 2.9 muestra los préstamos otorgados en la actual administración del presidente Funes. Como se observa los condicionantes se centran en evitar la evasión fiscal y el mejoramiento de la recaudación de impuestos por parte del ministerio de hacienda. También en la misma línea, se pedía la reducción y focalización de los impuestos, en lo que según ha manejado el gobierno vendría a beneficiar a las grandes mayorías. No obstante, dicho beneficio ha sido puesto en tela de juicio debido a sus potenciales efectos negativos sobre la inflación, cuestión que sugiere un posible incremento de los costos de producción que a la larga podrían afectar la competitividad internacional.

⁵³ Ver siguiente apartado sobre el comportamiento de los principales indicadores comerciales.

Cuadro 2.9: Condicionantes en materia de Política Comercial por parte de los Organismos Internacionales para ejecutar los desembolsos de los préstamos aprobados para El Salvador.

2009-2010

Organismo Internacional	No. De préstamo/ Fecha de aprobación del Organismo.	Objetivo del préstamo.	Condicionantes/componentes comerciales e inversión extranjera.
Banco Mundial	P114910/ Ene-2009	Ayudar al fortalecimiento de la sostenibilidad fiscal y apoyar la buena administración gubernamental y transparencia del uso de los recursos públicos.	Implementación de medidas que luchen contra la evasión fiscal, eliminación del subsidio a la electricidad no residencial.
Banco Mundial	P117440/ Nov-09	Suministrar apoyo al ingreso temporario para los pobres urbanos vulnerables, mejorar la capacidad del Gobierno de El Salvador para ofrecer servicios de capacitación e intermediación laboral, en especial a los pobres urbanos vulnerables	
BID	ES-L1047/ Feb-10	Proporcionar a la República de El Salvador apoyo para promover el fortalecimiento de las finanzas públicas y la protección del financiamiento de los programas sociales que benefician a los sectores de menores ingresos.	Reforma tributaria, reducción y focalización de subsidios (la reducción de, al menos, un 80% del reintegro del 6% a las exportaciones, la reducción en 35% del subsidio al transporte colectivo de pasajeros, buses y micro; la focalización del subsidio al GLP basado en un nivel de consumo de

			<p>electricidad menor a 99 kwh/mes y/o conforme a los criterios de elegibilidad basados en el mapa de pobreza publicado por el Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local; y la Implementación de un sistema tarifario del consumo de agua que incluya un subsidio cruzado a aquellos hogares que consuman menos de 20 m³ mensuales, financiado por aquellos hogares que consuman más de 40 m³ mensuales.</p>
--	--	--	---

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Banco Mundial y el BID.

2.1.2. Descripción del entorno económico comercial generado a partir de las políticas comerciales neoliberales.

En este apartado se mostrará la evolución de la desgravación arancelaria que se ha llevado a cabo en el período de análisis. También se proseguirá a hacer una descripción de los indicadores como la apertura comercial el saldo comercial que reflejaran el efecto y dirección de las políticas comerciales mencionadas en los apartados anteriores.

2.1.2.1. Desgravación Arancelaria

En aras de incrementar la apertura comercial, una de las políticas más importantes ha sido la desgravación arancelaria. Según PNUD (2001:89; citado en Góchez, 2008b), la desgravación arancelaria se da en tres fases: la primera hace referencia a la apertura unilateral que se inició en 1989 y se desarrolló en el período de Alfredo Cristiani con la reducción de las categorías y techos arancelarios, la segunda está en relación con la activación del mercado común centroamericano, y el calendario de desgravación arancelaria que se propuso, que se desarrolla en el período de Armando Calderón Sol, la

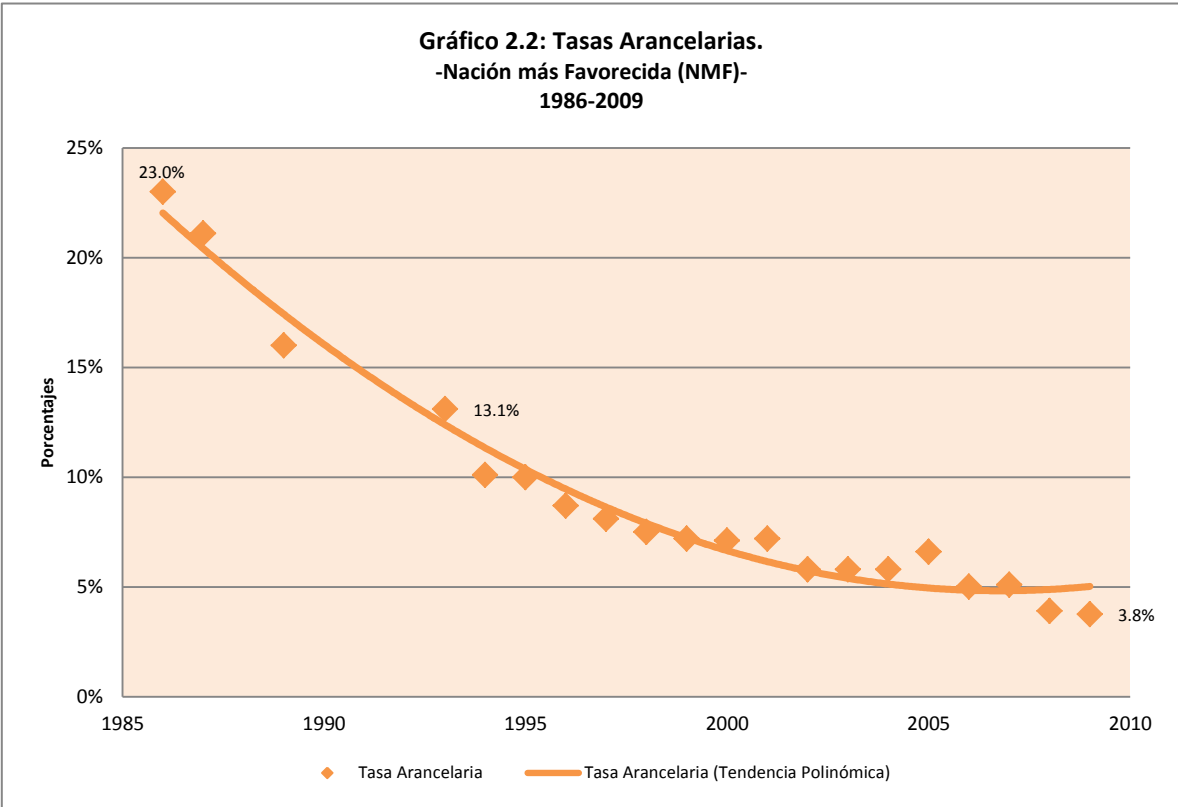
tercera se refiere a las negociaciones multilaterales, es decir, la adición de nuestro país al GATT en 1991 y a la OMC en 1995.

A parte de estas tres fases, es posible identificar una cuarta, tal como lo establece Góchez (2008b), relacionada con la negociación y suscripción de tratados de libre comercio bilaterales que se han realizado principalmente en los períodos de Francisco Flores y Antonio Saca, y que a la vez ha recibido continuidad por parte del gobierno de Mauricio Funes.

Así pues, a continuación se muestra el gráfico 2.2 que describe la evolución de las tasas arancelarias de la nación más favorecida de nuestro país. En dicho gráfico se observa una marcada tendencia negativa de las tasas arancelarias que se profundiza en mayor medida, en el período de la apertura comercial.

En el año 1986, nuestro país contaba con una tasa arancelaria promedio no discriminatoria NMF del 23%, la cual se redujo 19.2%, hasta alcanzar un valor del 3.8% en el año 2009. De 1991 al 2009, dicha tasa arancelaria sufrió una reducción del 9.3%.

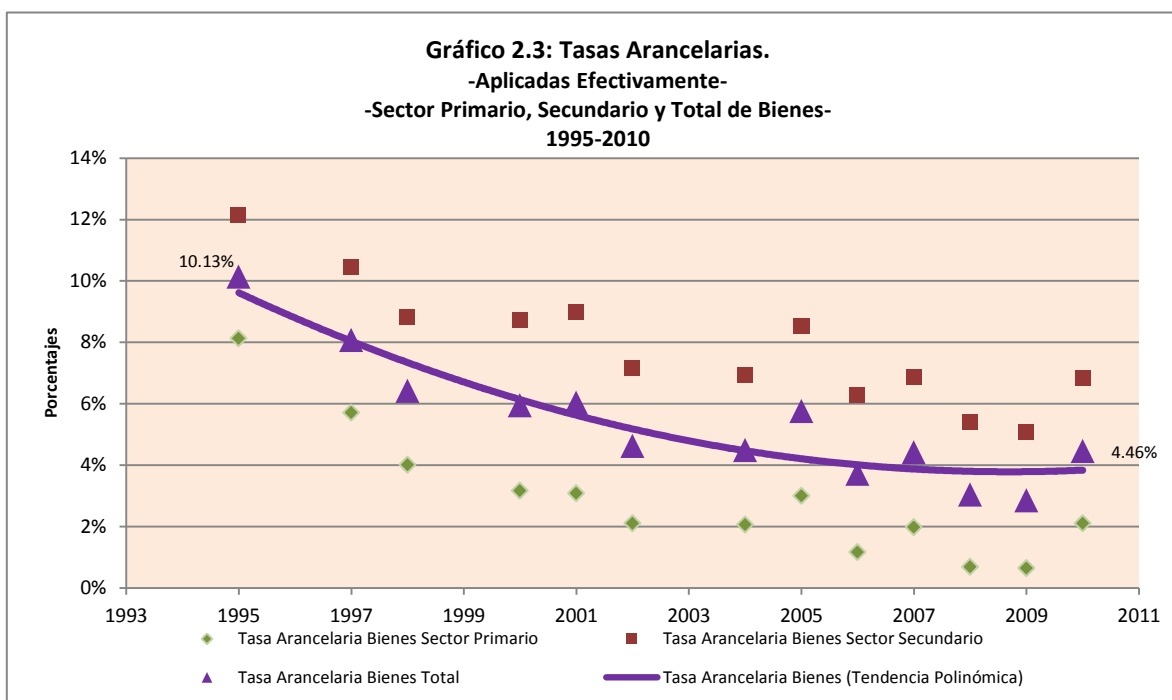
El gráfico 2.2 deja claro que el proceso de desgravación arancelaria estuvo presente en todos los gobiernos administrados por el partido ARENA, además sugiere que dicha tendencia se mantiene para el período presidencial actual del FMLN.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD TRAINS, WTO IDB y Banco Mundial proporcionados por Melissa Salgado.

Nota: Son datos basados en promedios simples de las tasas arancelarias no discriminatorias NMF, para el año 1988, 1990, 1991 y 1992 no se reportan datos.

El gráfico 2.3 describe la tendencia de las tasas arancelarias promedio aplicadas efectivamente, realizando una comparación entre dichas tasas para bienes del sector primario y terciario de la economía, así como de la economía en su conjunto.



Fuente: Elaboración propia en base a datos UNCTAD TRAINS, descargados con el programa WITS.

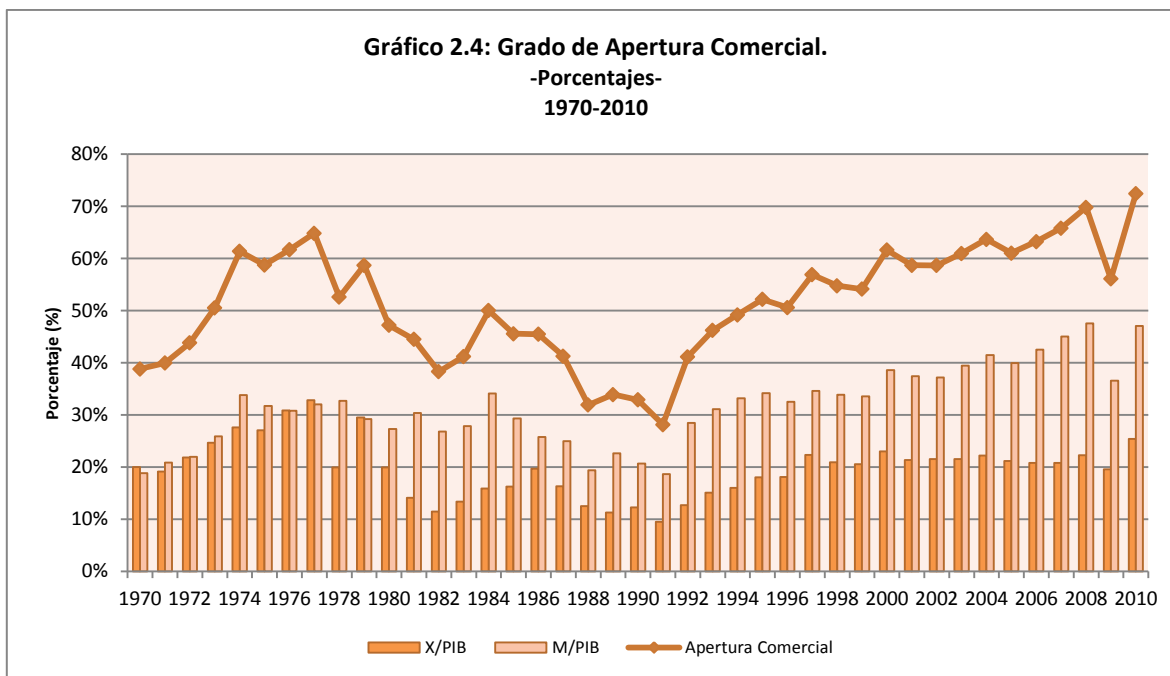
Nota: Se ha usado el promedio simple de las tasas arancelarias aplicadas efectivamente, para el año 1996, 1999 y 2003 no se reportan datos.

Es posible observar, a parte de la tendencia negativa de las tasas arancelarias tanto sectoriales como agregada de la economía, que dichas tasas para los bienes del sector primario son menores a las aplicadas a los bienes del sector secundario, lo que sugiere que la estructura productiva del sector primario se encuentra más vulnerable ante los efectos de la desgravación arancelaria.

2.1.2.2. Grado de Apertura Comercial

El grado de apertura comercial expresa la proporción del comercio internacional, exportaciones e importaciones, con respecto al producto interno bruto.⁵⁴ Es un indicador que se utiliza con el fin de observar la importancia del comercio internacional en la economía, e indica el grado de facilidades que obtiene dicho rubro para poder operar, es decir, que se puede utilizar como una medida para evaluar el impacto de las políticas neoliberales de liberalización comercial.

⁵⁴ Se calcula de la siguiente manera: $(X+M)/PIB$; donde X= Exportaciones, M= Importaciones y PIB= Producto Interno Bruto.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, CEPAL, Álvarez y Góchez (2009) y COMTRADE (descargados con el programa WITS)

Nota: Se incluye maquila desde 1987.

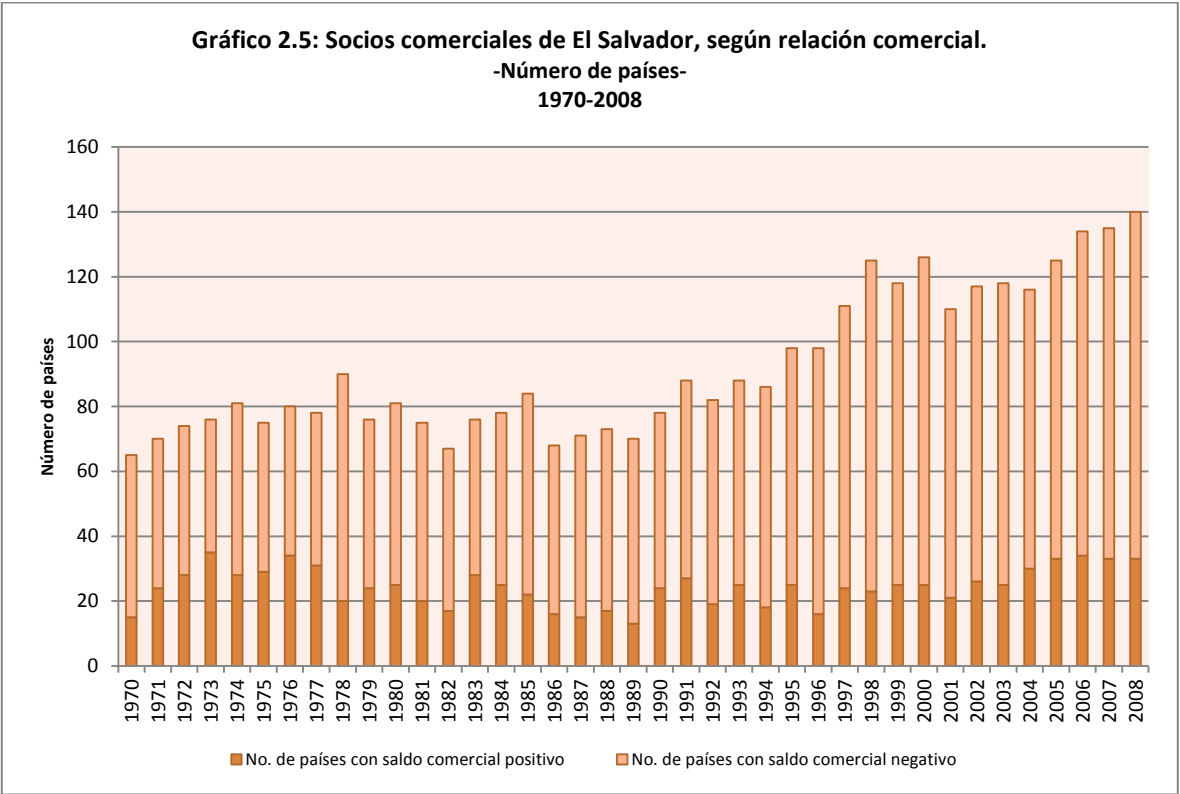
El gráfico 2.4 nos describe el grado de apertura comercial y muestra la tendencia al alza que se ha mantenido desde la implementación del modelo neoliberal, lo que implica que las políticas comerciales implementadas por las administraciones presidenciales en el período 1989-2010 han aumentado la proporción del comercio internacional con respecto al producto interno bruto.

No obstante, el grado de apertura comercial es un buen indicador de la tendencia de la liberalización comercial, se queda corto al unir el efecto de las exportaciones con el de las importaciones, por lo que hay que tomar en cuenta la evolución de la participación de las exportaciones en el PIB, así como de las importaciones.

Según el gráfico 2.4, se muestra que la principal razón del aumento de la apertura comercial originada a partir de los noventa, es el incremento de la participación de las importaciones en el producto interno bruto.

Otro factor relacionado con la apertura comercial a tomar en cuenta es la evolución del número de países con las que nuestro país comercia y el tipo de relación comercial que existe, superavitaria o deficitaria.

El gráfico 2.5 presenta dicha evolución, de la cual se observa que si bien es cierto que el número de socios comerciales se ha incrementado a partir de la implementación del modelo neoliberal, y en especial de las políticas económicas comerciales afines a dicho modelo, igualmente se observa que dicho incremento se encuentra explicado por el aumento de relaciones comerciales deficitarias que nuestro país mantiene con el resto del mundo.



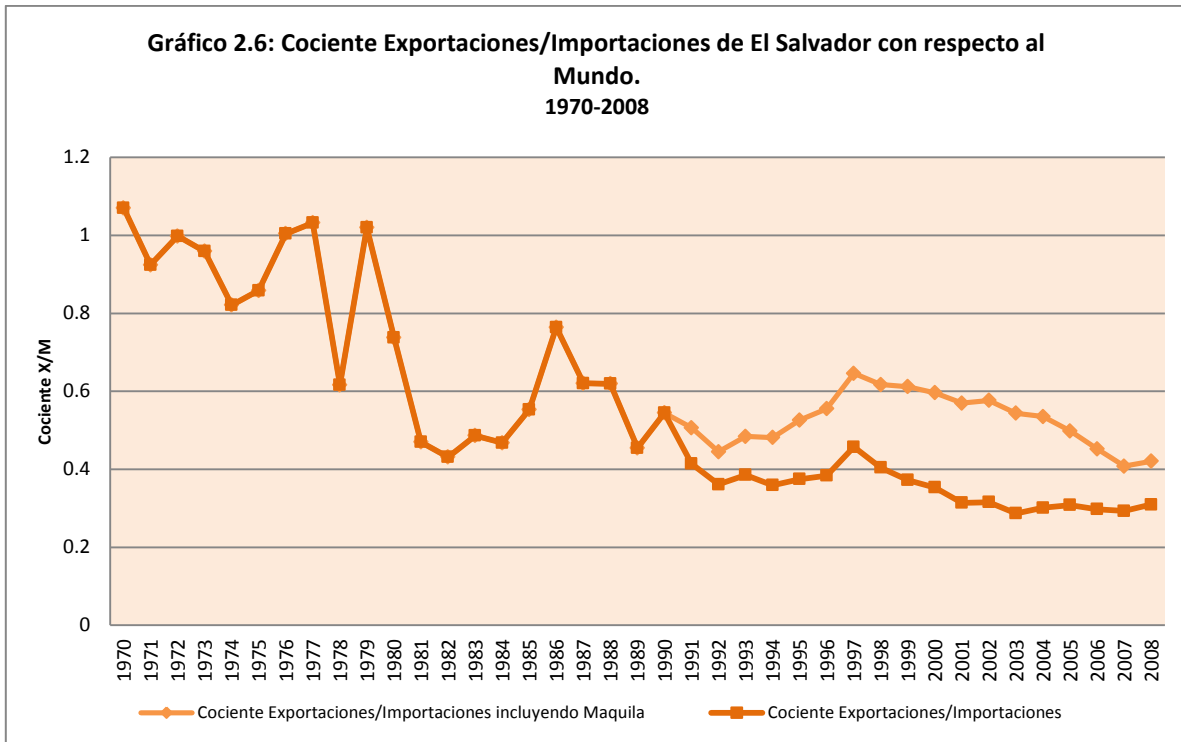
Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL.

Uno de los indicadores del “éxito” de la estrategia neoliberal de apertura comercial que utilizan los partidarios de dicho modelo, es el aumento del número de socios comerciales de nuestro país, no obstante, si bien es cierto dicho número se ha incrementado de 70 socios en 1989 a 140 en 2008, la mayor parte de éstos nuevos socios comerciales mantienen una relación superavitaria con nuestro país. En este sentido El Salvador

mantiene una relación comercial deficitaria con 50 de los 70 socios comerciales adquiridos en el período de la apertura comercial. Asimismo, se observa que el número de socios comerciales, con los cuales nuestro país mantiene una relación superavitaria, no se ha incrementado de una manera sustancial, incluso desde 1970.

2.1.2.3. Evolución del Saldo Comercial

La evolución del saldo comercial se describirá mediante el cociente de las exportaciones entre las importaciones, dicho indicador representa la proporción de las exportaciones con respecto a las importaciones, por lo que si se observa un valor menor que uno y mayor que cero, se trata de un déficit comercial, y, si el valor es mayor que uno se trata de superávit comercial.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Álvarez y Góchez (2009), y BADECEL.

El gráfico 2.6 nos describe la evolución del saldo comercial de El Salvador con y sin los efectos de la industria maquiladora. Se observa en el gráfico la tendencia negativa del saldo comercial, la cual se profundiza en el período de apertura comercial.

Uno de los pilares que se suponía contribuiría a evitar el déficit comercial es la maquila, no obstante, si bien es cierto el dicho déficit se reduce con el efecto superavitario de la maquila, este no es suficiente para revertir el carácter crónico del déficit en balanza comercial. En los 38 años de estudio, solo tres han presentado un superávit comercial (1970, 1977 y 1979), de los cuáles ninguno pertenece al período de la apertura comercial.

2.1.3. Resumen de las principales políticas comerciales neoliberales aplicadas en El Salvador.

El cuadro 2.10 nos resume las principales políticas comerciales implementadas por las distintas administraciones gubernamentales en el período comprendido entre 1989 y 2011:

Cuadro 2.10 :Principales Políticas Comerciales Aplicadas en las Administraciones Presidenciales 1989-2011
Administración Presidencial de Alfredo Cristiani (1989-1994)
<p>Liberalización comercial.</p> <p>Desgravación arancelaria.</p> <p>Eliminación de controles de precios.</p> <p>Adopción del sistema arancelario centroamericano.</p> <p>Eliminación de la mayoría de las barreras comerciales no arancelarias.</p> <p>Ejecución de un programa de promoción de exportaciones basado en la ley de zonas francas y recintos fiscales.</p> <p>Ley de promoción de exportaciones (“Draw Back”).</p> <p>Política cambiaria que consistía en el mantenimiento estable del tipo de cambio.</p>
Administración Presidencial de Armando Calderón Sol (1994-1999)
<p>Desgravación arancelaria universal.</p> <p>Tratados de libre comercio (TLC), negociaciones que se realizaron con el ALCA.</p> <p>Libre convertibilidad de la moneda, anclando a 8.75 colones por cada dólar estadounidense.</p>
Administración Presidencial de Francisco Flores (1999-2004)
<p>Firma de Tratados de Libre Comercio con México (2000), República Dominicana (2001), Chile (2002) y Panamá (2003).</p> <p>Implementación del dólar como moneda de curso legal a través de la Ley de integración monetaria.</p> <p>Reforma a la ley orgánica del BCR que le impide emitir moneda nacional.</p>
Administración Presidencial de Elías Antonio Saca (2004-2009)

Negociaciones del acuerdo de Asociación con la Unión Europea.
Firma del Tratado de libre comercio Centroamérica-República Dominicana con Estados Unidos.
Desgravación arancelaria relacionada al CAFTA.
Tratado de Libre Comercio con Taiwán.
Eliminación de prescripciones innecesarias en materia de licencias. Mejora de la transparencia de los reglamentos técnicos y las medidas sanitarias y fitosanitarias. Fortalecimiento del marco institucional de política de competencia y contratación pública.

Administración Presidencial de Mauricio Funes (2009-2011)

Reanudación de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre el CA-4 y Canadá.
Finalización de las negociaciones del acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Centroamérica.
Abolición del subsidio a las exportaciones “draw-back”. Implementación del “draw-back puro”.
Ley de creación del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX).

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de diversas fuentes contenida a lo largo del acápite correspondiente a las políticas comerciales.

2.2. Políticas Laborales

Con la entrada del modelo Neoliberal, uno de los principales objetivos ha sido flexibilizar el sector laboral, cuestión relevante para nuestra tesis debido a que dicha política se encuentra íntimamente relacionada con el problema de la distribución del ingreso. De acuerdo a SAPRIN (2000), “las políticas de flexibilización laboral pretenden crear empleo adecuando el comportamiento de los trabajadores y trabajadoras a las necesidades y versatilidad que exigen las empresas; esto pasa por la reducción de los costos laborales y la modificación del marco institucional”. Algunas de las acciones de las empresas relacionadas con la flexibilización laboral no están amparadas en la ley, o bien, estas han sido tergiversadas para poder reducir sus costos en detrimento de las condiciones laborales de la fuerza de trabajo.

Mora (2002), realiza una diferenciación entre la flexibilización laboral y la precarización laboral. La primera se refiere a la prolongación e intensificación de la jornada, reorganización y la polifuncionalidad del trabajador; mientras que la segunda se refiere a contrataciones sin prestaciones ni protección social.

De acuerdo a Montesino (2000), la flexibilización laboral puede ser vista interna o externa. La interna se refiere a prácticas dentro de la empresa a través de tres modalidades: flexibilidad numérica⁵⁵, flexibilidad en la introducción de la movilidad en los puestos de trabajo⁵⁶, y la flexibilidad salarial⁵⁷. La flexibilidad externa busca externalizar los costos salariales y de seguridad, a través del proceso de eliminación de los servicios propios como el de la limpieza, transporte, vigilancia y mantenimiento, etc.

El Mercado Laboral juega un rol preponderante dentro de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica, ya que en el marco del libre mercado neoliberal, la lucha competitiva de las empresas se intensifica, tanto interna como externa, por lo que la flexibilización y precarización laboral son medidas que utiliza la clase capitalista como método de reducción de costos de producción para afrontar dicha lucha. Es evidente que a la vez, dichas medidas, afectan a su vez la distribución del ingreso.

En este sentido, el modelo neoliberal propone, que si se desea que el aumento en el empleo y el producto sea permanente, se “debe eliminar cualquier imperfección causada por factores exógenos en los salarios (que son considerados como el costo de la mano de obra) y en el papel que juegan los trabajadores en el sistema de mercado” (SAPRIN 2010; citado en Duran, et al., 2010).

Por otra parte, otro punto importante de señalar es que las políticas económicas se pueden clasificar como activas y pasivas, las activas son aquellas que se implementan y las pasivas son aquellas que se realizan por omisión. En otras palabras, otra forma de hacer política económica es abandonar un sector o no implementar ninguna política.

En el presente apartado, destinado al análisis de las políticas laborales implementadas, se describirá lo planteado en los Planes de Gobierno, así como las reformas al código de trabajo y ratificaciones de convenios internacionales, por las diferentes administraciones presidenciales del período correspondiente al modelo neoliberal y la apertura comercial y

⁵⁵ La flexibilidad numérica permite designar la capacidad de las empresas para ajustar el número de los trabajadores o el número de horas de trabajo a la carga de producción.

⁵⁶ La flexibilidad en la introducción de la movilidad en los puestos de trabajo ajusta la organización de la mano de obra para hacer frente a los cambios que resultan de la carga de trabajo.

⁵⁷ La flexibilidad salarial busca eliminar las rigideces salariales y el ajuste de los salarios a los criterios de movilidad, rendimiento y cualificación desde la lógica de la productividad.

se comparara los resultados de la política laboral a través del análisis de la estructura de la población económicamente activa y la evolución de los salarios reales.

2.2.1. Clasificación de la política laboral de acuerdo a administración presidencial (1989-2011)

En el presente apartado realizaremos una descripción de las principales políticas laborales implementadas, activas o pasivas, clasificándolas según período presidencial. Tal como hemos planteado, el objetivo una descripción de la evolución del mercado laboral en el período de la apertura comercial y el modelo neoliberal, ya que es un ámbito que se encuentra íntimamente relacionado con el problema de la distribución del ingreso.

2.2.1.1. Administración Presidencial de Alfredo Cristiani (1989-1994)

Las políticas laborales propuestas en el plan de gobierno del presidente Cristiani, planteaban su pretensión de aumentar el nivel de prestaciones, seguridad social y de regular el salario real no solo por los movimientos de la inflación. No obstante, dichas promesas no se llevaron a cabo bajo el argumento de una falta de normativa legal por lo que en última instancia son los empleadores quienes determinan el grado en el cuál brindaran dichos beneficios.

De acuerdo a Montesino (2000), la política de flexibilización laboral bajo la base del modelo neoliberal, surge por dos situaciones en específico:

1. La necesidad de las empresas de hacer uso de una mano de obra que pueda ser utilizada con versatilidad, de modo que las empresas puedan hacer frente a los retos que les impone la modernización y la globalización.
2. La necesidad de reducir al mínimo las tasas de desempleo a fin de lograr una estabilidad macroeconómica.

En cuanto a la implementación concreta de políticas laborales, Montesino (2000), plantea la imposibilidad de identificar de manera concreta en el gobierno del presidente Cristiani⁵⁸,

⁵⁸ En realidad se refiere a los gobiernos entre 1989 y 2000, es decir la administración Cristiani, Calderón Sol y Flores.

políticas de flexibilización laboral que estén determinadas por la implementación del modelo neoliberal, deduce más bien, de acuerdo a su plan económico general e informes oficiales, dicha administración contribuyo a flexibilizar el mercado laboral mediante tres acciones básicas:

1. Estabilización de los salarios mínimos y medios reales.
2. Utilización del marco legal existente de forma flexible en beneficio de la clase capitalista.
3. Las leyes que no contribuyen al proceso son reformadas o eliminadas.

La instancia encargada de determinar el salario mínimo es el Consejo Nacional del Salario Mínimo, una instancia dependiente del Ministerio de Trabajo, cuya principal atribución es ajustar el salario mínimo de acuerdo a la evolución de la inflación, asegurándose que el trabajador pueda satisfacer sus necesidades normales materiales, morales y culturales.⁵⁹ Dicho consejo se encuentra integrado por representantes del sector laboral y empresarial, sin embargo, tal como veremos en apartados posteriores ha cumplido su tarea de manera muy deficiente, cuestión que sugiere la complicidad y el compromiso del gobierno con las medidas de flexibilización laboral.

Con respecto a la utilización del marco legal existente, SAPRIN (2000), sostiene que el código de trabajo reglamenta la forma de contratación y las condiciones de trabajo, no obstante, adolece de muchos vacíos legales que permiten que dicho código pueda ser malinterpretado a favor de la clase capitalista.

Según SAPRIN (2000), los principales reglamentos que muestran estos vacíos son:

“Intermediación contrata y subcontrata, trabajo a domicilio, jornada laboral: diurna, nocturna, ordinaria, especial, extraordinaria y los turnos; movilidad laboral, terminación

⁵⁹ El artículo 38, numeral 2 de la constitución de la república manda lo siguiente: “Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo, que se fijará periódicamente. Para fijar este salario se atenderá sobre todo al costo de la vida, a la índole de la labora los diferentes sistemas de remuneración, a las distintas zonas de producción y a otros criterios similares. Este salario deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales del hogar del trabajador en el orden material, moral y cultural. En los trabajos a destajo, por ajuste o precio alzado, es obligatorio asegurar el salario mínimo por jornada de trabajo”. El artículo 159 del Código de Trabajo manda que “Los salarios mínimos fijados por decreto deberán ser revisados, por lo menos cada tres años.”

del contrato de trabajo, costos laborales no salariales, otras condiciones de trabajo (higiene laboral, formación profesional, vacaciones y descanso, etc.)”

Según Arriola (1994), SAPRIN (2000) y Montesino (2000), el decreto legislativo No. 589, del 21 de abril de 1994, publicado en el diario oficial 87-Bis, Tomo 323, del 12 de mayo de 1994, se flexibiliza y desregula el trabajo infantil y de la mujer y se disminuye el grado de libertad sindical.

Montesino (2000), sostiene que dichas políticas laborales demuestran el fracaso de las negociaciones de aspectos laborales en el foro de concertación económica y social implementado a raíz de los acuerdos de paz. A su vez, señala, que la razón por la cual la concertación entre los trabajadores y capitalistas no se llevó a cabo de manera exitosa fue porque los PAE y PEE no consideraban dicho aspecto.

En el aspecto sindical, SAPRIN (2000), señala que la larga tradición antisindical por parte de la clase capitalista, ha llevado a que la legislación sea tergiversada y aprovechada en gran medida por la actitud pasiva del Ministerio de Trabajo. Además, sostiene que a pesar, que la ley establece un mínimo de 35 personas para formar un sindicato, el temor a represalias por parte de los empresarios con complicidad del Ministerio de Trabajo, desembocó en una caída de la actividad sindical.

Otras formas de reglamentación y política laboral, son las ratificaciones a acuerdos laborales internacionales, no obstante, el problema es que aunque se logre la ratificación, muchas veces existen vacíos en cuanto a las penalizaciones por incumplimiento por parte de las empresas o el gobierno. En otras palabras, dichos acuerdos internacionales, la clase capitalista y el gobierno los toma como sugerencias, no como mandato. (SAPRIN, 2000)

2.2.1.2. Administración Presidencial de Armando Calderón Sol (1994-1999)

Existe una continuidad calcada en las políticas laborales de Calderón Sol, con respecto a las de la administración anterior. Es decir, que sus características son las mismas:

1. Política laboral pasiva: no se puede identificar con claridad políticas laborales neoliberales.
2. Estabilización de los salarios mínimos reales: Se produce un estancamiento.
3. Complicidad del gobierno con la clase capitalista en detrimento de las condiciones laborales.
4. Uso de la normativa vigente: las leyes laborales son tergiversadas a favor de la clase capitalista.

Una prueba de dicha continuidad, son las afirmaciones, en 1996, de la Presidenta del Central de Trabajadores Democráticos:

“Lamentamos que el gobierno haya mostrado una posición ambivalente, insegura y antisindical en todas sus políticas, ya que siempre ha estado del lado de las empresas transnacionales y corporaciones. (...) En el sector laboral se continúan violando los derechos de los trabajadores al despedir indiscriminadamente a miles de empleados públicos, así como también al no permitir la constitución de sindicatos, tanto en la maquila, como en el sector privado en general” (EDH, 1996).

La administración Calderón Sol, junto con el órgano legislativo de su tiempo, realiza dos reformas, en 1995 y 1996, al código de trabajo, sin embargo no son de carácter regulatorio sino, más bien, se refieren a modificaciones a la estructura del ministerio de trabajo.

Dicha administración, también firma convenios internacionales en 1995 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en el cual se tocan temas como la no discriminación, la reducción del trabajo infantil, entre otros⁶⁰. A pesar de la ratificación de este convenio, siempre existe el vacío en cuanto a las multas o sanciones que se aplicarán en caso de no cumplirse con las disposiciones ratificadas.

⁶⁰ Para mayor información sobre los temas de los convenios laborales de nuestro país con la OIT, consultar anexos.

Administración Presidencial de Francisco Flores (1999-2004)

El plan de gobierno de Francisco Flores si hace referencia al tema laboral, en el plano discursivo se compromete a: incrementar las oportunidades de empleo e ingreso a nivel local mediante el “aliento” a toda empresa y negocio a crear empleo. (ARENA, 1999)

Tomando como punto de partida el discurso de la administración Flores, se puede dilucidar que las políticas laborales que se realizaron, tanto dicha administración como las anteriores, adquieren un carácter de sugerencia y no de obligación para la clase capitalista salvadoreña.

A pesar que la estrategia laboral se mantiene con la de los dos gobiernos anteriores, ANEP (2004, citado en El Diario de Hoy) propone al gobierno realizar ajustes laborales, relacionados con la flexibilidad de la seguridad social, la protección de la movilidad laboral y la capacidad de la fuerza de trabajo, con el fin de “llevar competitividad a las empresas, con tal de enfrentar la competencia externa”.

En el año 2004, el ministerio de trabajo propone medidas de flexibilidad laboral, con el objetivo de mejorar la competitividad internacional de cara a los nuevos tratados de libre comercio y a las exigencias de ajuste estructural del Banco Interamericano de Desarrollo. (EDH, 2004) A pesar, que dichas medidas no se ven reflejadas en reformas del código de trabajo, se pueden observar, por ejemplo, en la separación del salario mínimo obligatorio para la maquila y la industria manufacturera en general, según el decreto legislativo No. 37 del 23 de mayo de 2003.

El presidente Flores ratifico acuerdos internacionales de la OIT referentes a la seguridad y salud de los trabajadores, sobre la no discriminación de acuerdo a responsabilidades familiares de los trabajadores, las peores formas de trabajo infantil y la administración del trabajo. A pesar de dichos acuerdos, muchos de ellos el gobierno los toma como sugerencia y no vela por su aplicación correcta, incluso solo los traslada hacia la clase capitalista empresarial en carácter de sugerencias y no de obligaciones.

2.1.2.4. Administración Presidencial de Elías Antonio Saca (2004-2009)

La administración Saca no plantea objetivos claros de política laboral dentro de su plan de gobierno, por lo tanto se deduce que la falta de atención a este aspecto en sus propuestas políticas denota el carácter pasivo, y de continuidad, de la política laboral de acuerdo a las administraciones anteriores.

En el período de Antonio Saca, solamente se realiza una reforma al código de trabajo en relación a la ley de protección de la niñez y adolescencia, mediante la cual se establece la edad mínima de 14 años para trabajar y prohíbe cualquier forma de “explotación” para los niños y adolescentes. También ratificó un acuerdo de la OIT en el año 2006, que tiene como lineamientos principales la protección de la libertad sindical para los empleados públicos. No obstante dichas medidas, al igual que en casos anteriores, no se establecen sanciones correctivas ni medidas preventivas, que puedan asegurar el cumplimiento de las mismas.

Una medida salarial del presidente Saca fue el aumento de \$50 mensuales a los salarios de todos los empleados públicos en el año 2008, no obstante dicha medida no favorece a la gran mayoría de la población, ni tampoco afecta de manera considerable la distribución del ingreso.

2.1.2.5. Administración Presidencial de Mauricio Funes (2009-2014)

La actual administración presidencial en su plan de gobierno establece la política laboral como un área prioritaria, proponiendo generar, de acuerdo a su plan anticrisis, 100,000 empleos en el sector construcción, la creación de una “fábrica de empleo”, la contratación de sastres y costureras para la realización de uniformes escolares que se otorgaran de forma gratuita, la implementación de ciudad mujer, entre otras. (FMLN, 2009; Díaz, 2010a)

En cuanto a política salarial, la administración Funes aprueba un aumento de los salarios de los empleados públicos de la siguiente manera: aumento del salario mínimo del sector público a \$300, aumento del 10% al rango salarial entre \$300 y \$600 y un aumento del 6% al rango salarial entre \$600 y \$1000. No obstante, se han registrado quejas por parte

de algunos sectores del rubro público denunciando que el aumento, en realidad, no ha sido parejo para todas las instituciones del gobierno, por ejemplo se ha dejado fuera al gremio magisterial. Es importante resaltar, tal como se hizo con la descripción del período anterior, que dicha política genera un impacto relevante en la distribución de los empleados del gobierno, ya que con dicha política solo estos han sido beneficiados.

Un indicador importante de esta administración es el incremento del número de sindicatos a nivel nacional, según datos del Ministerio de Trabajo, se han aprobado 132 nuevos sindicatos en la presente gestión. No obstante, aún persiste un porcentaje bajo de participación sindical en sectores como la maquila, donde según UCA (2011), se siguen dando atropellos como despidos por pertenecer a sindicatos, por exigir contratos colectivos, entre otros.⁶¹

A pesar que pueda resultar muy prematuro evaluar la política laboral de la administración actual, debemos señalar que nos parece que las medidas propuestas, independientemente del grado de cumplimiento que alcancen, atacan solamente las causas coyunturales del problema del empleo en nuestro país; ya que, tal como veremos de acuerdo al análisis de los indicadores laborales se trata de un problema de carácter estructural que afecta a la distribución del ingreso. Por dicho motivo, las políticas laborales propuestas por esta administración nos parecen de sobremanera insuficientes para solventar el problema laboral que enfrenta nuestro país.

2.2.2. Descripción del entorno económico laboral generado a partir de las políticas laborales neoliberales.

En el presente apartado presentaremos indicadores laborales relevantes, que nos puedan describir el entorno laboral que se ha desarrollado bajo el marco del modelo neoliberal. Dichos indicadores serán la estructura de la población económicamente activa, haciendo énfasis en la evolución de los ocupados por sector económico y el sector informal urbano, el nivel de salarios mínimos y medios reales y el nivel de pobreza.

⁶¹ Dicha información fue obtenida de UCA (Productor). (2011, 15 de agosto). *“Hablando de Economía: Derechos Laborales ¿A favor de quien actúa el gobierno?”* [Emisión de Radio]. Antiguo Cuscatlán: YSUCA 91.7 FM. En los anexos de este estudio se encuentra una reseña de dicho programa.

2.2.2.1. Población Económicamente Activa

La población económicamente activa está conformada por aquellas personas que tienen un empleo, o están en busca de uno; por lo tanto se puede dividir en dos grandes ramas: los ocupados y los desocupados. El número de personas desocupadas dentro de una economía se definen como desempleados plenos.

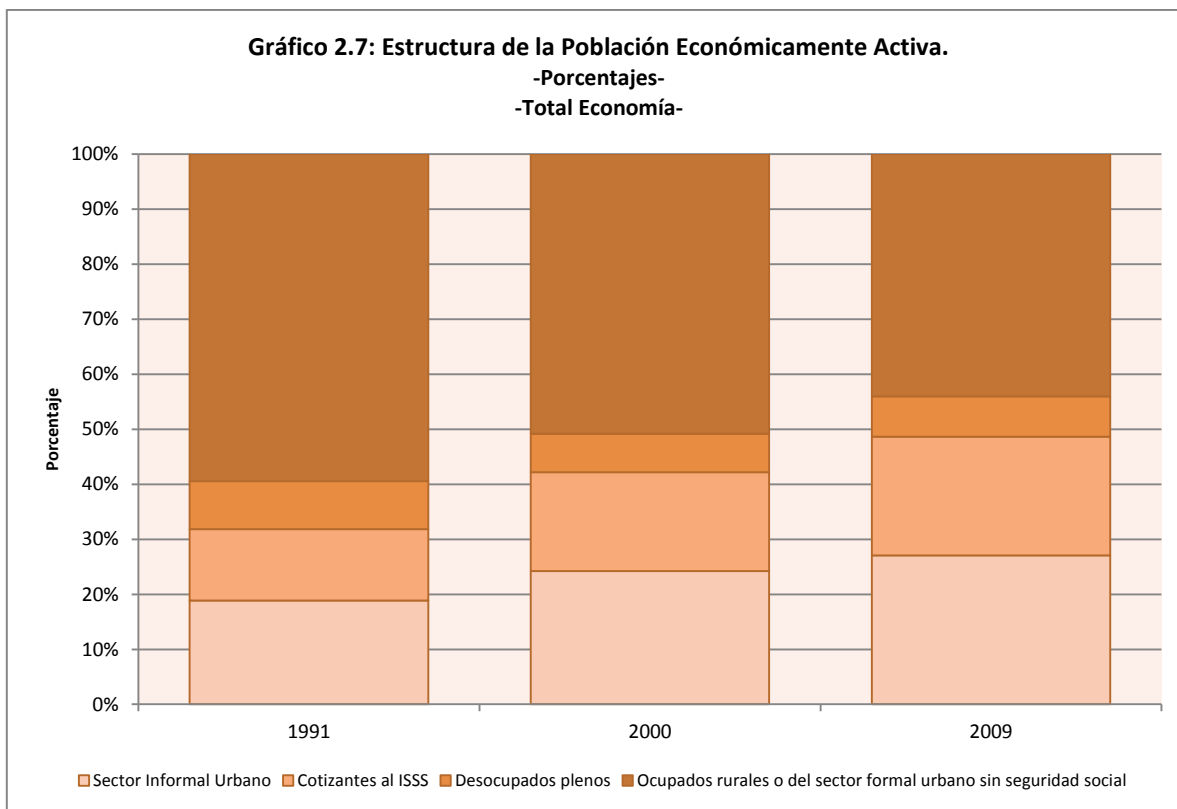
La estructura oficial, usada por el MINEC en las EHPM, para calcular las tasas de desempleo se queda corta para describir la situación actual del mercado laboral, debido a que en el número de ocupados se incluyen categorías como el sector informal, los subempleados visibles e invisibles, y los cotizantes al seguro social.

El gráfico 2.7 nos muestra la estructura de la población económicamente activa, para los años 1991, 2000 y 2009. La tasa de ocupados se ha dividido en 3 partes: ocupados del sector formal que no cuentan con seguridad social, el sector informal urbano y los cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS).

Se denota una tendencia a la baja de los ocupados rurales y del sector formal urbano sin seguridad social, que se explica por tres razones: un alza del sector informal de la economía, incremento del número de cotizantes al seguro social y el aumento de edad mínima para considerar a una persona como parte de la PEA.⁶² A pesar del aumento de cotizantes al seguro social, sigue siendo preocupante el amplio número de trabajadores que se encuentran desprotegidos socialmente.

En todo el período de la apertura comercial, el número de ocupados del sector informal ha sido más grande que el número de cotizante al ISSS, para el año 1991, existían 1.46 trabajadores en el sector informal por cada cotizante; mientras que en el año 2009 existían 1.25 trabajadores informales por cada cotizantes.

⁶² De 2007 en adelante la edad mínima de la PEA paso a ser 16 años de edad, anteriormente era de 10 años de edad.



Fuente: Elaboración Propia con base en datos de ISSS y EHPM.

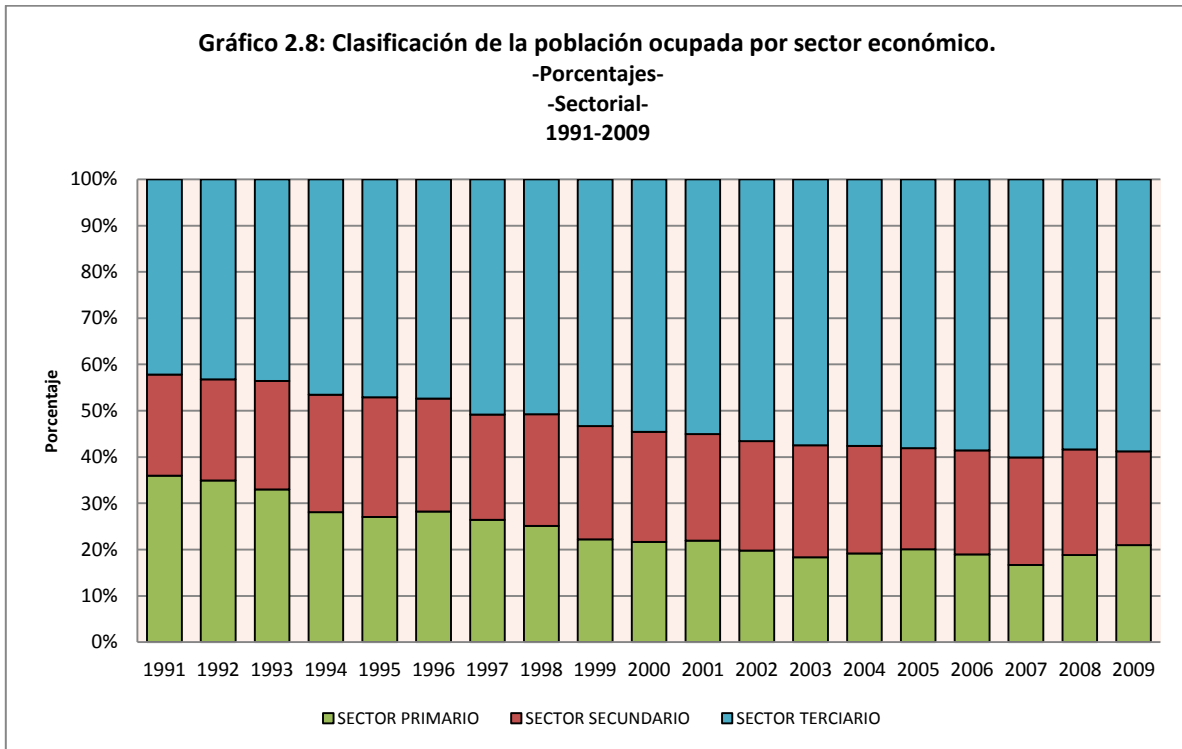
El gráfico 2.8 nos describe el número de ocupados, según sector económico⁶³. Tal como se puede observar, en la apertura comercial y el modelo neoliberal, la estructura de la población ocupada se ha modificado de tal manera que ha disminuido el porcentaje de ocupados pertenecientes al sector primario y ha aumentado el porcentaje perteneciente al sector terciario de la economía. Dichas tendencias sugieren, a su vez, que ha existido un cambio en la estructura productiva del país posibilitado por las políticas económicas de los gobiernos de turno de 1989 a la fecha.

En cuanto al sector secundario, se nota que su participación dentro del total de la población ocupada se ha mantenido constante. Es importante anotar que los cambios en la estructura de la población ocupada no encuentran su razón únicamente en la

⁶³ El sector primario contiene: agricultura, caza, silvicultura, ganadería, pesca y minería; el sector secundario contiene: la manufactura y la construcción; y, el sector terciario contiene: electricidad, gas y agua, comercio, restaurantes y hoteles, transporte, comunicaciones, establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas, comunales, sociales y personales.

implementación de las políticas laborales sino en otro tipo de políticas neoliberales, no obstante, es importante tomar en cuenta dichos indicadores laborales.

De acuerdo a Barrera, et al. (2007), a partir de la implementación de la apertura comercial y el modelo neoliberal, los sectores no transables de la economía y la Maquila fueron los que acogieron la mayor parte de la fuerza de trabajo, ubicándola en las zonas maquileras del país, construcción, servicios financieros, en comercios, formales e informales, etc.



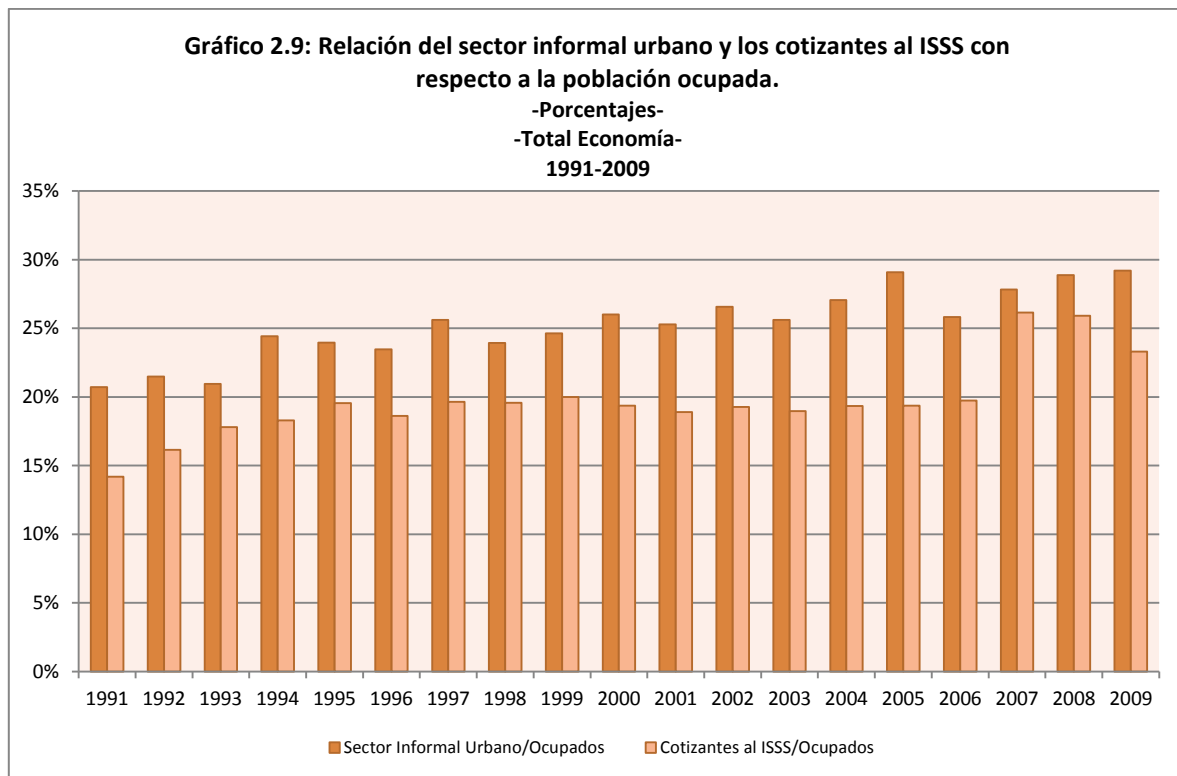
Fuente: Elaboración propia con base en datos de EHPM.

En el gráfico 2.9 se observa la relación existente a lo largo de la apertura comercial y el modelo neoliberal del sector informal urbano y los cotizantes al seguro social con respecto a la población ocupada.

Se muestra que es mayor la participación del sector informal urbano dentro del total de la población ocupada que la de los cotizantes a nivel nacional. En otras palabras, ni la suma de la población rural y urbana cotizante al ISSS es mayor que la población del sector informal urbano. Lo anterior implica un alto grado de precarización del trabajo debido a

que la gran mayoría de la población se encuentra o desempleada o con un trabajo que no le brinda seguridad social, y se infiere, tampoco brinda prestaciones adecuadas.

En el año 2007, se observa un incremento considerable de la proporción de cotizantes al ISSS, sin embargo dicho movimiento se encuentra explicado en la reducción de la población ocupada al dejar de considerar en dicha categoría a todos aquellos menores de edad entre 10 y 15 años, no obstante, que el trabajo infantil de dichas edades no aparezca en las estadísticas no significa que ha dejado de existir, así como tampoco es significativo el aumento de la participación del población cotizante. Asimismo, el sector informal urbano dejó de considerar a las personas en esas edades, por lo que no creció mucho en dichos años.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS y EHPM.

Es preciso resaltar que el comportamiento de la PEA descrito anteriormente sugiere que no es favorable para una distribución del ingreso equitativa, sino que por el contrario, favorece a una distribución sesgada hacia la clase capitalista.⁶⁴ Además, dicho

⁶⁴ En el capítulo tres se realiza un análisis empírico de la distribución del ingreso, a partir del contexto de apertura comercial neoliberal.

comportamiento coincide con las políticas laborales neoliberales, pasivas o activas, de las distintas administraciones gubernamentales.

2.2.2.2. Remuneraciones salariales a la fuerza de trabajo.

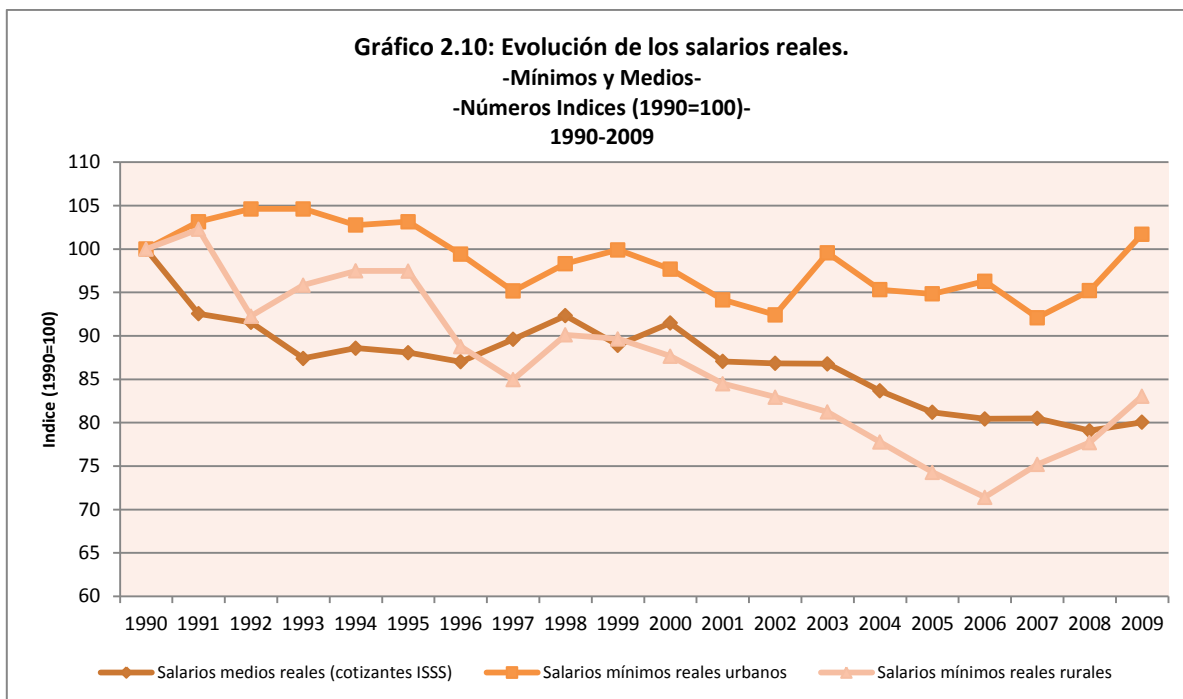
En el presente apartado, de acuerdo a los fines de nuestro estudio, se realizará una breve descripción de dos indicadores salariales relevantes: el salario mínimo real y el salario medio real.⁶⁵

En el gráfico 2.10 se observa la evolución de los salarios medios y mínimos reales, desagregando los salarios mínimos en urbanos y rurales. Tal como se muestra, la capacidad adquisitiva de los trabajadores, ya sea desde el punto de vista de los salarios medios cotizables del seguro social o los salarios mínimos de acuerdo al tipo de región se ha visto desmejorada.

Hay que tomar en cuenta que dicho gráfico solo nos muestra una tendencia a la baja de la capacidad adquisitiva de la fuerza de trabajo. En cuanto al porcentaje que logran cubrir los salarios mínimos, se tiene que los urbanos solo han logrado cubrir, en promedio para el período de 1990 a 2009, un 53.13% de la canasta ampliada rural; mientras que los rurales solamente han cubierto 36.85% de la canasta ampliada rural.

Dicha tendencia hacia la reducción o estancamiento de los salarios reales, es un indicador del éxito de las políticas de flexibilización laboral, sean activas o pasivas, implementadas por las distintas administraciones gubernamentales estudiadas. SAPRIN (2000), sostiene al respecto que dado el crecimiento del PIB originado a partir de la década de los noventa, la única explicación posible al estancamiento o reducción de los salarios reales son las políticas de flexibilización laboral.

⁶⁵ El Salario real hace referencia a la capacidad adquisitiva de los trabajadores.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, FMI, CDC y FUSADES.

Nota: Debido a que se está utilizando números índices, los valores no son comparables entre sí, solamente la tendencia.

2.2.3. Resumen de las principales políticas laborales neoliberales aplicadas en El Salvador.

Con el objetivo de resumir las principales políticas de flexibilización laboral, retomamos una lista de Moreno (2004):

1. Inestabilidad laboral.
2. Precarización de las condiciones de trabajo.
3. Generalización de contratación por aprendizaje.
4. Imposición de contratos temporales.
5. Pérdida de prestaciones históricamente conseguidas.
6. Negativa a reconocer pagos por nocturnidad, horas extras y días feriados.
7. Congelamiento de facto de los salarios mínimos.
8. Congelamiento de la revalorización de las pensiones.
9. Discriminación en la contratación por embarazo o historial sindical.
10. Irrespeto del derecho de libertad de organización.
11. Despidos de trabajadores sindicalizados y organizados del sector público.

12. Despidos en el sector público por la supresión arbitraria de plazas.
13. Quiebra de la organización sindical.
14. Negativa de las autoridades a dar personalidad jurídica a sindicatos del sector público.
15. Tolerancia del Ministerio de Trabajo ante violaciones de los derechos laborales.

Tal como se observa, dichas políticas han sido de carácter activo o pasivo/permisivo, por parte de las administraciones presidenciales, en especial las de ARENA; en otras palabras, las quince medidas anteriores se han dado en la práctica, independientemente de lo que se prometa en los planes de gobierno o lo que dicte el código de trabajo y los convenios internacionales.

En cuanto a la representación sindical de los trabajadores, Duke y Godoy (2006), sostiene en base a cálculos del grado de sindicalización, que este es muy bajo debido básicamente a los temores por parte de represalias de la clase capitalista hacia los afiliados o formadores sindicales y por la larga tradición antisindical de nuestro país.

2.3. Políticas Productivas

En el presente apartado describiremos las políticas productivas que han realizado las distintas administraciones gubernamentales en el período comprendido entre 1989 y 2011, es decir en el contexto de la apertura comercial neoliberal. El objetivo de dicha descripción es lograr identificar aquellas políticas económicas que han afectado la distribución del ingreso, la competitividad internacional y la estructura productiva del país.

Asimismo, se describe de manera analítica el comportamiento de la inversión pública, privada y extranjera directa, el crédito y el producto interno bruto.

Según Moreno (2004), uno de los principales pilares, junto con la apertura comercial, del modelo neoliberal han sido las políticas productivas de las privatizaciones. Dichas medidas han contribuido a ampliar la esfera de valorización del capital, especialmente del sector terciario de la economía. (Montoya, 2006).

Larraín (2003), establece que el Índice de implementación de reformas económicas neoliberales en el área de privatizaciones, para el año 1999, era de 0.363, mientras que el del resto de Centroamérica era de 0.098 y Latinoamérica presentaba 0.259. Lo anterior implica que las políticas productivas relacionadas a la privatización en nuestro país se han llevado a cabo con mayor intensidad que el resto de Centroamérica y Latinoamérica.

La base neoliberal de fondo para explicar la importancia de las privatizaciones reside en la idea de que dicha estrategia permitiría “situar al país estratégicamente en la economía global y el desarrollo de proyectos de infraestructura para promover las exportaciones”. (BID, 1997; citado en SAPRIN, 2000) No obstante, tal como lo demuestra este estudio, los resultados han sido otros.

2.3.1. Clasificación de la política productiva de acuerdo a administración principal (1989-2011)

2.3.1.1. Administración Presidencial de Alfredo Cristiani (1989-1994)

En la administración Cristiani, una de las primeras políticas de carácter productivo y financiero fue la reprivatización de la banca que permitió sanear la cartera de créditos, la cual fue tomada por un núcleo reducido de empresarios, que incluso lograron hasta la internacionalización de la banca en 2007, una elite capitalista, principalmente, financiera representante de la clase social dominante en nuestro país.

Según ARENA (1989), la implementación de las privatizaciones tenía como objetivo:

- Reducir el tamaño del Estado en la economía.
- Disminuir el déficit fiscal.
- Prestar mejores servicios.
- Proveer al Estado recursos inmediatos, los cuales serían utilizados para cancelar la deuda a corto plazo e invertir en infraestructura social o gasto social.

Claramente, dichos objetivos se encontraban en consonancia con los programas neoliberales de ajuste estructural y estabilización económica.

El cuadro 2.11 nos resume las políticas productivas de privatización de primera generación realizadas en la administración Cristiani:

Cuadro 2.11: Políticas económicas productivas implementadas en la administración Cristiani. (1989-1994)
Privatización de las exportaciones de café (INCAFE)
Privatización de las exportaciones de azúcar (INAZUCAR)
Privatización del Hotel Presidente
Privatización de la Banca (5 bancos y 3 empresas financieras)
Privatización de las importaciones de petróleo
Cierre del Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA)
Cierre del Instituto de Vivienda Urbana (IVU)
Privatización de consultas externas del sistema de salud
Privatización de la investigación del café
Privatización de la escuela nacional de agricultura (ENA)
Venta de activos no financieros del Banco de Fomento Agropecuario (BFA)
Concesión de la administración del Instituto Tecnológico Centroamericano (ITCA)
Inicio de la privatización de cinco ingenios azucareros
Privatización de Zona Franca de San Bartolo
Privatización de Cemento Maya

Fuente: Elaboración propia con base en Moreno (2004), SAPRIN (2000) y PNUD (2001)

Tal como se observa en el cuadro 2.10 se realizaron muchas privatizaciones, totales o parciales, así como cierres de instituciones nacionales, que afectaron la competitividad internacional y la estructura productiva del país. Por ejemplo, la venta de activos no financieros del BFA sugiere una medida en detrimento del sector primario y su competitividad. SAPRIN (2000), considera que dado el saneamiento de la banca que tuvo que realizar el estado antes de privatizarla, los ingresos para el mismo, producto de dichas privatizaciones, es insignificante.

En resumen en el periodo de Cristiani, se realizaron las privatizaciones que no fueran relacionadas con servicios públicos, medidas que si fueron implementadas en administraciones posteriores.

2.3.1.2. Administración Presidencial de Armando Calderón Sol (1994-1999)

Las políticas productivas de la administración Calderón Sol se enmarcan bajo un aumento de las privatizaciones, esta vez incluyendo servicios públicos. Siguiendo con el propósito establecido en la anterior administración de disminuir el papel protagónico del estado, se despidió a miles de trabajadores estatales y se “modernizó” el sistema judicial. Asimismo, se siguieron llevando a cabo privatizaciones, tales como las pensiones, la banca, y la distribución de energía eléctrica.

El giro de la política económica, en general, de dicha administración se resume en el siguiente planteamiento de Segovia (2002):

“Este nuevo modelo, basado en la atracción de inversión extranjera directa e integración con la economía norteamericana, se hizo formal para 1995 cuando el presidente Armando Calderón Sol anunció la implementación de una nueva estrategia económica, que tenía como objetivo convertir a El Salvador en una gran zona franca de servicios de maquila, financieros y de mercado, a través del establecimiento de un tipo de cambio fijo, eliminación de aranceles, aumento del impuesto al valor agregado y privatización de las empresas estatales”

En dicho planteamiento se resume, de igual manera, las políticas productivas de la administración Calderón Sol: la continuidad en la privatización de las empresas estatales y el auge, influenciado por políticas económicas del gobierno, de la industria maquiladora.

El desarrollo de la industria maquiladora se llevó a cabo, a través de incentivos fiscales, normativas de protección de los intereses del inversionista extranjero y la flexibilización de las condiciones de trabajo en la maquila. (Barrera, et al. 2008)

Moreno (2004), plantea que con la implementación del modelo neoliberal, el sector primario y secundario no maquilador de la economía caen en un rezago productivo y en un olvido por parte del gobierno, en cuanto a políticas económicas que los impulsen.

Uno de los “beneficios” planteados de las privatizaciones, del modelo neoliberal, era la mejora de la infraestructura, reducir el déficit fiscal y un aumento del gasto público

orientado a fines sociales. No obstante, UCA (2008), afirma que dichos beneficios no se llevaron a cabo de forma concreta.

El cuadro 2.12 nos resume las políticas productivas realizadas por la administración Calderón Sol:

Cuadro 2.12: Políticas económicas productivas implementadas en la administración Calderón Sol. (1994-1999)
Privatización de los ingenios azucareros y plantas de alcohol
Privatización de la distribución de la energía eléctrica
Privatización de las telecomunicaciones
Privatización del sistema de pensiones
Privatización de algunos servicios de hospitales públicos
Privatización del sistema de placas y licencias
Creación de ETESAL y GESAL, con el fin de privatizarlas

Fuente: Elaboración propia con base en Moreno (2004) y PNUD (2001).

Según SAPRIN (2000), es importante destacar una “curiosa coincidencia”, entre el interés de las empresas transnacionales en adquirir los servicios de distribución y energía eléctrica y en el énfasis puesto por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo en la necesidad de privatizar dichos servicios públicos.

UCA (2008), señala que la privatización de la distribución de la energía eléctrica, lejos de representar ingresos para el Estado, significó egresos vía subsidios al consumo de dicho servicio. Lo anterior, se originó debido al incremento de precios del servicio que resultó de la nueva administración privada.

2.3.1.3. Administración Presidencial de Francisco Flores (1999-2004)

Las promesas de la administración Funes, en relación a las políticas productivas, giran en torno a la estabilización de la economía en vistas de atraer mayores flujos de inversión extranjera directa. En acápites posteriores de este capítulo se observa la evolución de dichos flujos y en el capítulo tres se analiza el papel de la IED en nuestra competitividad internacional, estructura productiva y distribución del ingreso.

Según ARENA (1999), se pretendía apoyar a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES) para lograrlas insertar en la cadena productiva, no obstante, según FUNDE (2004), solo el 10% de las MIPYMES se vieron realmente beneficiadas con los programas gubernamentales. Además, con el tema de las MIPYMES, no hay que perder de vista que muchas veces, aun las que tienen éxito, son expoliadas por el gran capital.⁶⁶

A pesar que ARENA (1999), promete “La nueva alianza para el desarrollo agrario”, FUNDE (2004), establece que en la administración Flores, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) sufrió recortes presupuestarios, lo que repercutió negativamente en su capacidad de ejecución, que a su vez, trae consigo efectos negativos para el sector primario. Aunque en dicha administración, se empieza a promover el desarrollo de bienes agropecuarios no tradicionales, lo anterior es una muestra de la política productiva dirigida al sector primario, en su mayor parte ha sido pasiva, es decir las administraciones gubernamentales han dejado en el olvido a dicho sector.

Básicamente, la política productiva de Francisco Flores estuvo orientada a darle continuidad al plan de consolidación de la maquila en nuestro país. Tal como mencionamos en acápite anteriores, la principal política económica de la administración Flores fue la dolarización, cuyos efectos se observan a lo largo de todo el sistema económico salvadoreño

2.3.1.4. Administración Presidencial de Elías Antonio Saca (2004- 2009)

La política productiva de la administración Saca sigue el camino de incentivos a la industria maquiladora y la atracción de la inversión extranjera directa, no obstante, también promete en su plan de gobierno una reactivación del sector agrícola, en especial de los bienes no tradicionales “aprovechando el alto número de extranjeros en el exterior y los tratados de libre comercio” (ARENA, 2004).

⁶⁶ Montoya (2006) define la expoliación como una apropiación de valor que no ha sido producido por el capitalista que lo apropia, ni por la fuerza de trabajo que contrata. Nótese que dicho fenómeno se da incluso, en la relación de las formas no capitalistas de producción con las formas capitalistas. (Véase: Marx (1979; Tomo I); Montoya (19-) y el anexo teórico 1 de este estudio)

De acuerdo a ARENA (2004), las promesas giraban en torno a los siguientes puntos:

- Apoyar el descubrimiento de nuevas actividades con potencial productivo.
- Coordinar los esfuerzos públicos y privados para el desarrollo exitoso de estas actividades.
- Identificar mecanismos que faciliten la participación del sector privado en estas actividades.
- Focalizar los esfuerzos de promoción y atracción de inversiones extranjeras directas en estas áreas.
- Identificar las necesidades de formación y capacitación de recursos humanos para el desarrollo de estas actividades, que facilite el cambio tecnológico.
- Difundir ampliamente la información pertinente sobre oportunidades de inversión en éstas nuevas actividades, incluyendo a los salvadoreños en el exterior.

A pesar de dichas promesas, los resultados empíricos del capítulo tres y el gráfico 2.11 nos demuestran que no se ha logrado frenar la caída del sector primario y que no ha aumentado la competitividad internacional de dicho sector, donde se enmarca la estrategia de la administración Saca.

2.3.1.5. Administración Presidencial de Mauricio Funes (2009-2011)

En el Plan Quinquenal de Desarrollo, el presidente Funes toma como una de sus áreas estratégicas la creación de las bases de un modelo de crecimiento y de desarrollo integral, la ampliación y el fortalecimiento de la base empresarial, y la reconstitución del tejido productivo. También busca la reactivación de la economía a partir de la reconversión y modernización del sector agropecuario e industrial. (FMLN, 2009)

La administración Funes también plantea la necesidad de considerar al sector primario de la economía como estratégico, debido a la generación de empleos que promueve y a las crisis de seguridad alimentaria. (FMLN, 2009)

Debido al poco tiempo de gestión de la administración Funes, es muy prematuro evaluar todo el conjunto de políticas productivas, no obstante se denota continuidad con respecto a la de las administraciones anteriores. En el caso del sector primario, este estudio no ha

podido encontrar evidencia de una verdadera reactivación, ni tampoco una tendencia hacia la misma. En general, las tendencias del entorno económico nacional se mantienen, con respecto a las anteriores, en esta administración.

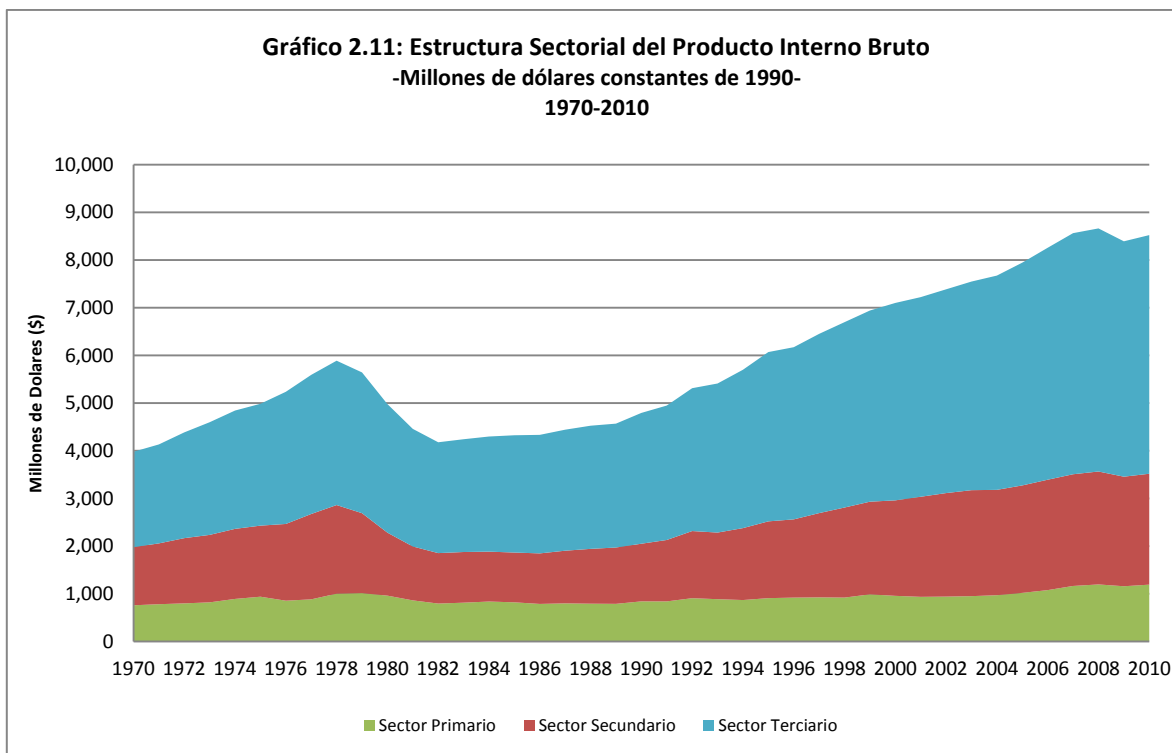
Un ejemplo de continuidad en las políticas productivas, es el fomento de los clusters en las MIPYMES y la implementación de ciudad mujer, que según Montoya (2011), contribuye a “soluciones” coyunturales, que a la larga posibilitan la expoliación de sectores productivos más pequeños hacia el gran capital.

2.3.2. Descripción del entorno económico productivo generado a partir de las políticas productivas neoliberales.

En el presente apartado se mostrará la evolución del producto interno bruto por sectores económicos, la inversión pública y privada, los flujos netos de inversión extranjera directa a nivel sectorial, y el destino del presupuesto ejecutado de la nación, así como del crédito otorgado; con énfasis en el periodo del modelo neoliberal y la apertura comercial.

2.3.2.1. Evolución del Producto Interno Bruto.

El producto interno bruto es el indicador por excelencia para evaluar la actividad económica de un país. Igualmente, si se desagrega por sectores económicos, se puede determinar el dinamismo o rezago de los mismos.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL y BCR.

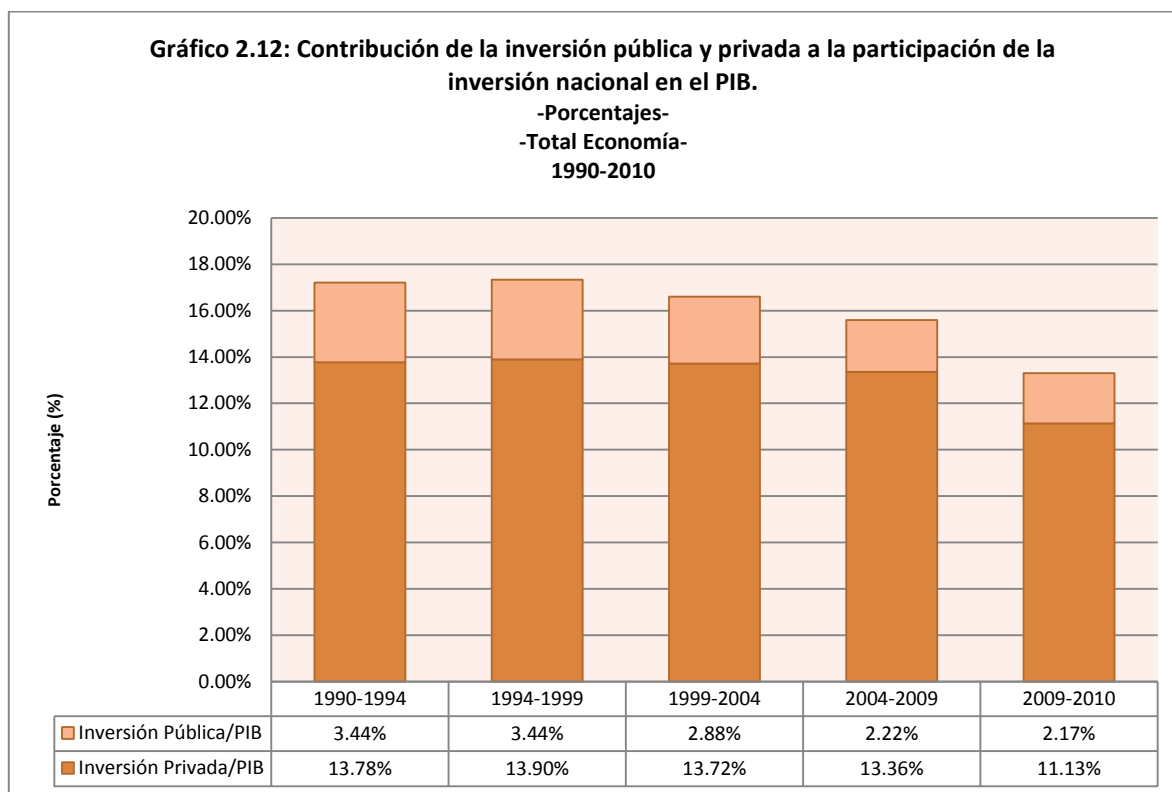
El gráfico 2.11 nos describe la evolución del PIB real a nivel sectorial, es posible observar que el crecimiento del PIB real a partir de la década de los noventa, se ha encontrado determinado en mayor medida por el incremento del sector terciario y en menor medida por el del secundario. En cuanto al sector primario, su influencia ha sido nula en el crecimiento del PIB registrado a partir de los noventa.

Lo anterior implica que los incentivos en forma de políticas productivas de las administraciones presidenciales en el período comprendido entre 1989 y 2010, han ido orientados, en mayor medida hacia el sector terciario (privatizaciones de los servicios e instituciones públicas) y hacia el sector secundario (incentivos fiscales y laborales a la industria maquiladora). Además, queda en evidencia la política productiva pasiva, además del desmantelamiento o privatización de instituciones públicas que fomentaban la producción agrícola, que han presentado las distintas administraciones gubernamentales hacia el sector primario de la economía.

2.3.2.2. Evolución de la inversión nacional y extranjera directa.

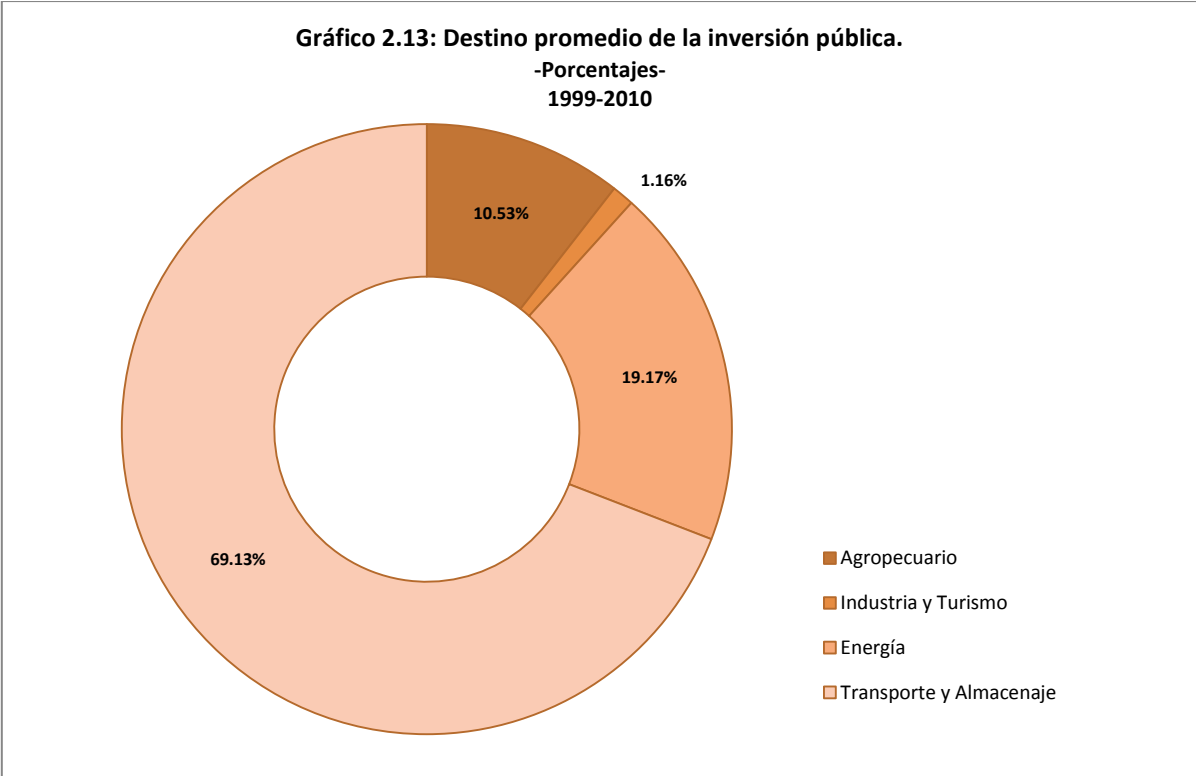
Tal como mostramos en acápite anteriores, una de los principales ejes de las políticas productivas de las administraciones gubernamentales para el período 1989-2011, es crear las condiciones necesarias para aumentar la inversión.

El nivel de participación de la inversión en el PIB presenta una tendencia negativa para el período de estudio. (Ver gráfico 2.12) Es importante resaltar el impacto, más que todo en los períodos 1990-1994 (Administración Cristiani) y 1994-1999 (Administración Calderón Sol), que tuvo la inversión privada derivada de las múltiples ventas de activos estatales, ya que, por ejemplo la banca nacional fue adquirida por capital nacional y por lo tanto registrada en la inversión privada nacional. Por otro lado, se ve que la inversión pública se ha mantenido casi constante, participando poco en el dinamismo de la inversión nacional.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCR y CEPAL.

El gráfico 2.13 nos describe el destino de la inversión pública, de 1999 a 2010, el cual nos muestra que el sector “Transporte y Almacenaje”, perteneciente al sector terciario, es el que representa la mayor proporción del gasto o inversión pública. A su vez, se refleja la poca inversión pública en el sector primario, a pesar que las promesas políticas de las administraciones gubernamentales, en especial de la de Flores en adelante, aseguraban una mejora e incluso reactivación del agro.

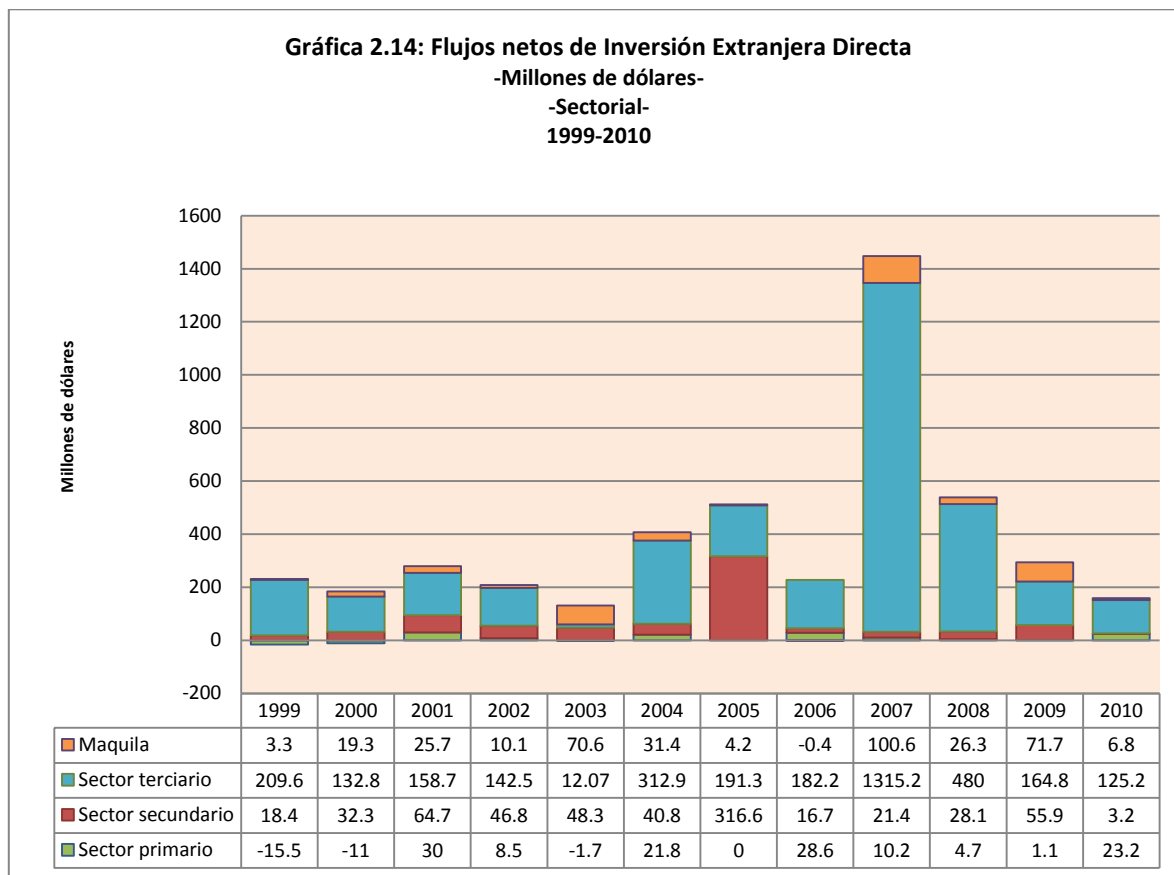


Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCR.

Nota: Se ha realizado un promedio de los porcentajes correspondientes a cada destino para el período 1999-2010.

El gráfico 2.14 muestra los flujos de inversión extranjera directa dividida por los sectores económicos. A lo largo de todo el período del modelo neoliberal y la apertura comercial, el sector terciario ha sido el que mayor inversión extranjera ha experimentado. El sector primario ha sido el sector en el que menos se ha visto inversión extranjera. En el caso del sector maquila, se ha dado un leve incremento en este.

El gran incremento de la inversión extranjera directa presentado en el año 2007, estuvo dirigido hacia el sector terciario, y en especial, el financiero, ya que en este año se realizó el proceso de extranjerización de la banca.⁶⁷



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCR.

2.3.2.3. Ejecución del presupuesto general de la nación.

La estructura del presupuesto ejecutado de la nación nos puede dar una idea clara de las prioridades de las administraciones gubernamentales, en cuanto a políticas económicas implementadas de cualquier tipo, entre ellas las productivas. El período analizado en este apartado es de 2002 a 2010, por lo que abarca la administración Flores, Saca y Funes.

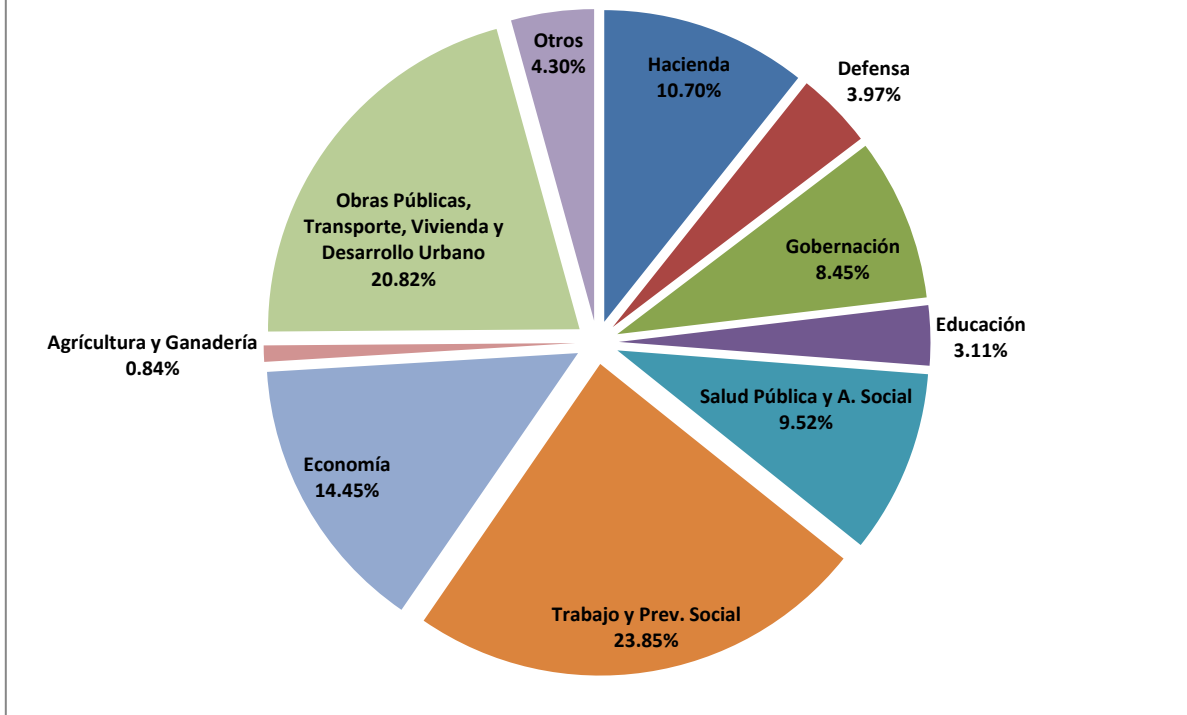
El gráfico 2.15 nos muestra el destino del presupuesto ejecutado, en promedio para el período de 2002 a 2010. Al observar los datos se destaca que el ramo de Agricultura y

⁶⁷ Entre 2007 y 2008, el Banco Cuscatlán y Banco Uno pasan a manos de Citi Group, el Banco Agrícola a Bancolombia y el Banco Salvadoreño a HSBC.

Ganadería solo representa el 0.84% del total de presupuesto ejecutado para dicho período, lo que valida nuestro argumento que la política productiva hacia el sector primario de la economía ha sido pasiva, generando de esta manera un rezago crónico de dicho sector.

Resulta interesante observar la baja participación del ramo Educación en el presupuesto ejecutado, incluso menor que el ramo de Defensa, ya que se denota una falta de visión a largo plazo, sobre la importancia de consolidar una fuerza de trabajo cualificada que sea capaz de mejorar nuestro aparato productivo para mejorar de manera estructural y consistente nuestra competitividad internacional.

Gráfico 2.15: Ejecución promedio del presupuesto general de la nación.
-Porcentajes-
2002-2010



Fuente: Elaboración propia con base en datos del presupuesto general de la nación (ejecutado).

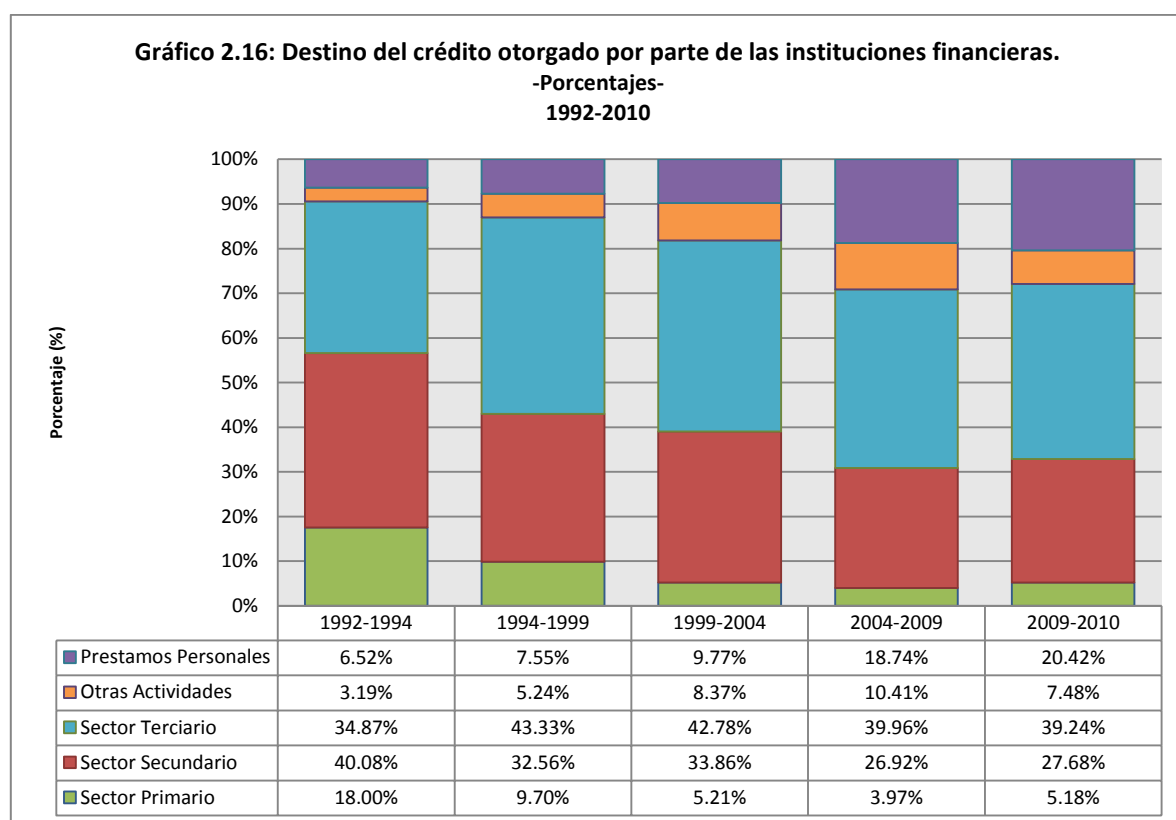
Nota: La categoría otros incluye: el Tribunal Supremo Electoral, la Presidencia de la República, el Órgano Judicial, el ramo de Medio Ambiente y Recursos Naturales, la cooperación de Municipalidades de la República de El Salvador y la Oficina de Planificación del Área metropolitana de San Salvador. En el ramo de Gobernación se incluye: ramo Seguridad Pública y Justicia (antes de 2007, desglosado en la Academia Nacional de Seguridad Pública y la Unidad Técnica Ejecutiva del sector Justicia) y ramo Turismo (ramo incluido en 2005). El Ramo de Trabajo y Previsión Social el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo, INSAFORP, ISSS y el Fondo de Protección de Lisiados y Discapacitados a Consecuencia del Conflicto Armado. El ramo de Economía cuenta con alrededor de 20 instituciones, entre las que tienen mayor participación del presupuesto se pueden mencionar: la Comisión Ejecutiva del Río Lempa, Fondo de Inversión Nacional en Electricidad y Telefonía, Centro Nacional de Registro y el Fondo de Emergencia para el Café.

2.3.2.4. El destino del crédito

El análisis del destino del crédito permite observar que sectores económicos tienen mayor disponibilidad de financiamiento para realizar sus inversiones, sugiriéndonos a la vez, que esos mismos sectores están siendo afectados por las políticas productivas, activas o pasivas, de las administraciones gubernamentales de turno.

El gráfico 2.16, muestra una reducción del porcentaje de crédito dirigido hacia los sectores productivos de la economía, es decir el primario y secundario, situación que cobra más fuerza en el sector primario. En cuanto al sector terciario, este ha aumentado su participación en la captación del crédito. Lo anterior implica que las políticas productivas de las administraciones gubernamentales, en mayor medida las de ARENA, han ido en detrimento de los sectores productivos de la economía para favorecer el desarrollo del sector terciario.

Por otra parte, resulta interesante observar la evolución de la participación de los préstamos personales en la captación del crédito, ya que en el período de la administración Saca, da un salto importante, de 9.77% al 18.74%, de casi el doble con respecto al período anterior. Lo anterior sugiere que debido al estancamiento/reducción de los salarios reales, la fuerza de trabajo ha tenido que optar por el endeudamiento como mecanismo para asegurarse su reproducción.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCR.

Nota: Se incluyen instituciones financieras públicas y privadas, en cuanto a la banca, el Estado solo posee el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y una parte del Banco Hipotecario (BH).

2.3.3. Resumen de las principales políticas productivas neoliberales aplicadas en El Salvador

Los principales lineamientos de las políticas productivas, activas o pasivas⁶⁸, de las administraciones gubernamentales de 1989 a 2011, han sido las privatizaciones de servicios e instituciones públicas, medidas activas y pasivas en contra del sector primario de la economía, atracción de la inversión extranjera directa (como resultado esperado de los PAE y PEE), una serie de incentivos fiscales y laborales para la industria maquiladora y por último un modesto intento de reactivar el agro y fomentar el desarrollo de las MIPYMES.

En relación a las privatizaciones, que fueron uno de los principales ejes de medidas neoliberales implementadas por la administración Cristiani y Calderón Sol, UCA (1998), sostiene que pese al discurso sobre los “beneficios” de dichas medidas⁶⁹, los indicadores sociales de El Salvador se encontraban entre los peores de América Latina y su ingreso per cápita también estaba entre los de los países más pobres del continente.

Tal como establece Barrera, et al. (2008), los sectores que cobraron mayor dinamismo e importancia tras la aplicación del modelo neoliberal y la apertura comercial han sido el sector terciario, impulsado por el sector financiero y el comercio, y la industria maquiladora. El sector primario ha caído en una fase de decaimiento y rezago crónico con la aplicación de dicho modelo, mientras que la industria no maquiladora se ha estancado. (Moreno, 2004).

2.4. Síntesis

Desde 1989 las políticas gubernamentales han ido encaminadas a implementar el modelo neoliberal. Se buscó una liberalización comercial, una apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas, privatizaciones, desregulaciones, con el supuesto que mejoraría el crecimiento económico y finalmente el desarrollo humano de la población.

⁶⁸ Las políticas pasivas hacen referencia a una omisión o conducta permisiva sesgada hacia intereses particulares por parte del gobierno. Las políticas activas se refieren a las acciones concretas que el gobierno ha implementado.

⁶⁹ El discurso sostenía que los ingresos que dejarán las privatizaciones al estado servirían para mejorar la calidad de vida de la población, mediante aumentos en el gasto público social.

En cuanto a las políticas comerciales, la estrategia se basó en una apertura comercial basada en la desgravación arancelaria (con mayor profundidad en bienes del sector primario que del secundario), eliminación de barreras no arancelarias, firma de diversos tratados de libre comercio, entre otras. Asimismo, la política cambiaria de la dolarización también afectó el desempeño del comercio internacional.

A pesar del discurso neoliberal sobre los efectos de dichas políticas comerciales neoliberales, el saldo comercial presenta un déficit crónico y el número de países con los cuales presentamos una balanza comercial bilateral deficitaria ha aumentado.

En relación a las políticas laborales, ha prevalecido el oportunismo de los capitalistas, bajo la complicidad de los gobiernos de turno, para aprovechar los vacíos legales de la legislación laboral. Las administraciones gubernamentales han realizado, en su mayoría, políticas laborales de carácter pasivo y permisivo a detrimento de la fuerza de trabajo. Dichas estrategias han sido la base de la política neoliberal de flexibilización y precarización laboral.

Los efectos de las políticas laborales neoliberales de hacen sentir en el bajo grado de fuerza de trabajo que cuenta con seguridad social, el alto número de trabajadores desempeñándose en el sector informal, el creciente fenómeno del subempleo y el estancamiento/reducción de los salarios reales. Lo anterior nos sugiere que las políticas laborales neoliberales, y con miras a la estrategia de la apertura comercial, implementadas de 1989 a 2011 deben haber sesgado la distribución del ingreso a favor de la clase capitalista.

Las políticas productivas, activas y pasivas, implementadas en el período de 1989 a 2011, se resumen en la privatización de entidades estatales, la atracción de la inversión extranjera directa mediante la desregulación de tales flujos, así como de políticas pasivas en detrimento de los sectores productivos de la economía en beneficio del sector terciario. Dicho planteamiento se ve reflejado en la evolución de la estructura del producto interno bruto a nivel de sectores económicos.

Los efectos de las políticas productivas se pueden describir mediante el apoyo que los sectores de la economía puedan recibir de la inversión extranjera directa, las instituciones

financieras a través de los créditos y políticas económicas del gobierno, se observa que la mayor parte dicho apoyo va destinado al sector terciario, por lo que, se sugiere, que el camino hacia la mejora estructural de la competitividad internacional de los sectores productivos de la economía se hace cada vez más difícil.

CAPITULO TRES

IMPACTO ECONÓMICO SECTORIAL Y GLOBAL DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.

En el presente capítulo, se busca analizar el impacto de la Apertura Comercial implementada a partir de 1989, bajo las bases del modelo neoliberal, en la evolución de la competitividad de nuestro país frente a sus principales socios comerciales y en la distribución del ingreso entre las principales clases sociales: trabajadores y capitalistas.

Además de realizar el análisis a nivel global de toda la economía, se busca enfocar la evidencia empírica por sectores económicos: *primario, secundario y terciario*. Tal como se ha señalado en el capítulo dos, el sector primario contiene las siguientes actividades: *agricultura, caza, silvicultura, ganadería, pesca y minería*; el sector secundario contiene: *la manufactura y la construcción*; y, el sector terciario contiene: *electricidad, gas y agua, comercio, restaurantes y hoteles, transporte, comunicaciones, establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas, comunales, sociales y personales*.⁷⁰

Para cada sector económico se busca analizar el impacto que ha tenido la apertura comercial de la siguiente manera:

- Análisis de indicadores relacionados con el comportamiento económico del sector.
- Análisis de la distribución del ingreso de cada sector.
- Análisis de la competitividad, según costos y otros indicadores, del sector.
- Relación entre la competitividad, distribución y apertura comercial del sector.

En cuanto al análisis del impacto global de la apertura comercial en la economía en su conjunto se buscará seguir los siguientes lineamientos:

- Análisis comparativo de los sectores y a nivel agregado de los principales indicadores relacionados con el comportamiento económico sectorial y global.

⁷⁰ Debido al amplio periodo de tiempo para el cual se han calculado varios de los indicadores presentados en este capítulo, se han usado distintas revisiones de la clasificación CIIU y en algunos casos CUCI, sin embargo, en todos los casos se han agrupado exitosamente por sector. Para mayor información, ver el anexo de notas metodológicas.

- Análisis comparativo de la distribución del ingreso a nivel sectorial y a nivel agregado.
- Análisis comparativo de la competitividad, según costos, tanto de los sectores como a nivel agregado.
- Relación entre el comportamiento del capital extranjero y el impacto de la apertura comercial.
- Relación entre la tasa de ganancia general de la economía y la competitividad internacional salvadoreña.

3.1. Análisis sectorial del impacto de la Apertura Comercial.

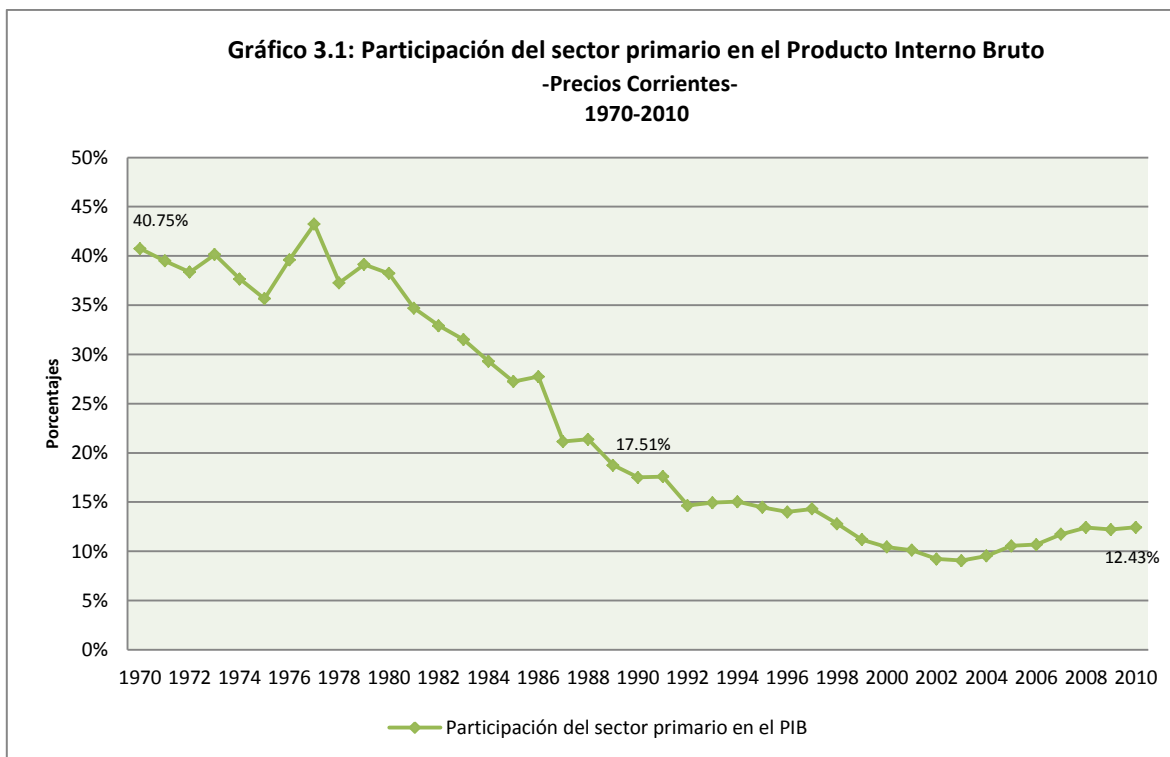
3.1.1. El Sector Primario.

3.1.1.1. Comportamiento y tendencias económicas del sector primario

En el presente apartado realizaremos un análisis de indicadores económicos del sector primario. Dichos indicadores serán: la participación del sector primario en el PIB y en el comercio internacional, así como, el grado de apertura comercial desagregándolo en exportaciones e importaciones.

El gráfico 3.1 demuestra la caída en la participación del sector primario en la estructura del Producto Interno Bruto. Para 1970 representaba un 40.75%, en 1990 un 17.51% y por último en el año 2010 llegó a representar un 12.43%.

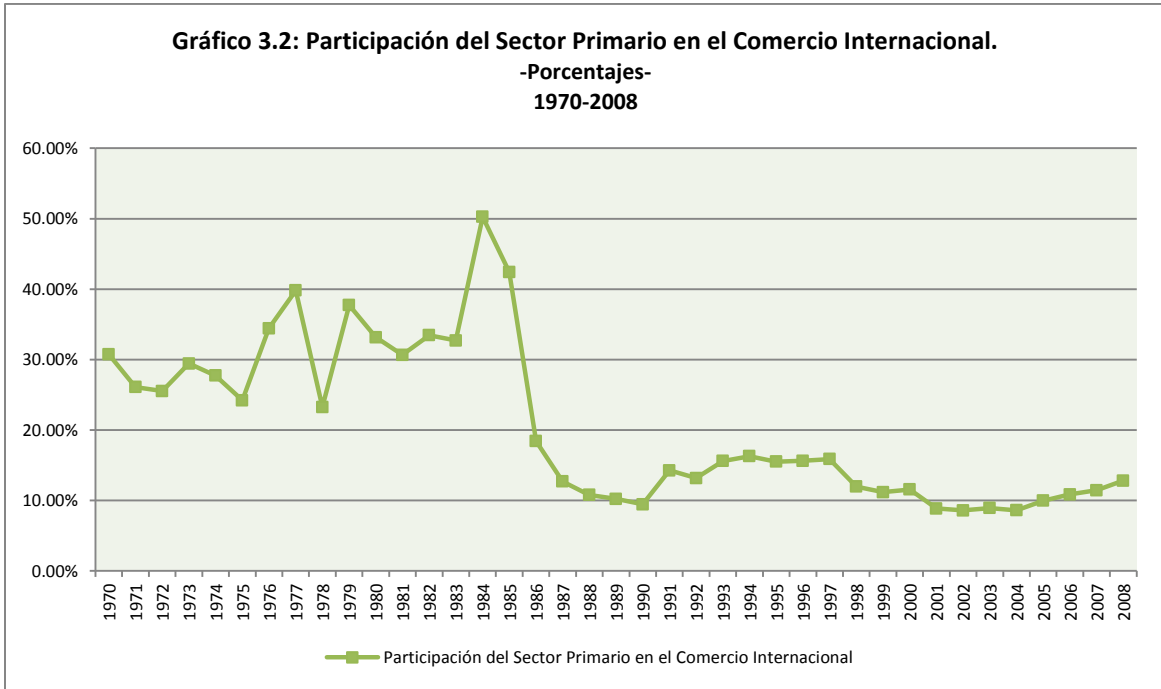
La principal caída ocurrió en el período de 1970 a 1990 con un porcentaje del 23.4%, no obstante, esta tendencia se mantuvo para el período de la apertura comercial ya que decreció su participación en un 5.08%. Esta caída demuestra también como el sector primario deja de ser el eje de acumulación de capital en la economía salvadoreña, con mayor connotación bajo el modelo neoliberal.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL y BCR.

En cuanto a la participación del sector primario en el comercio internacional, se presenta una tendencia marcada a la baja para el período de 1970 a 1990 (Ver Gráfico 3.2), disminuyendo su participación en un promedio del 20.33%, sin embargo, a partir de 1990, la participación dentro del total de comercio⁷¹ presenta una línea de tendencia constante. Lo anterior demuestra que la estrategia de Apertura Comercial no ha sido capaz de dinamizar el comercio total del sector primario en relación al de toda la economía, sugiriendo que a la par del proceso de liberalización económica, el sector primario no ha contado con avances tecnológicos en sus procesos productivos, apoyos de políticas económicas y de financiamiento ni mayor disponibilidad de infraestructura, etc.

⁷¹ La participación sectorial en el total del comercio se calcula como la suma de las exportaciones e importaciones sectoriales entre las suma de las exportaciones e importaciones totales.



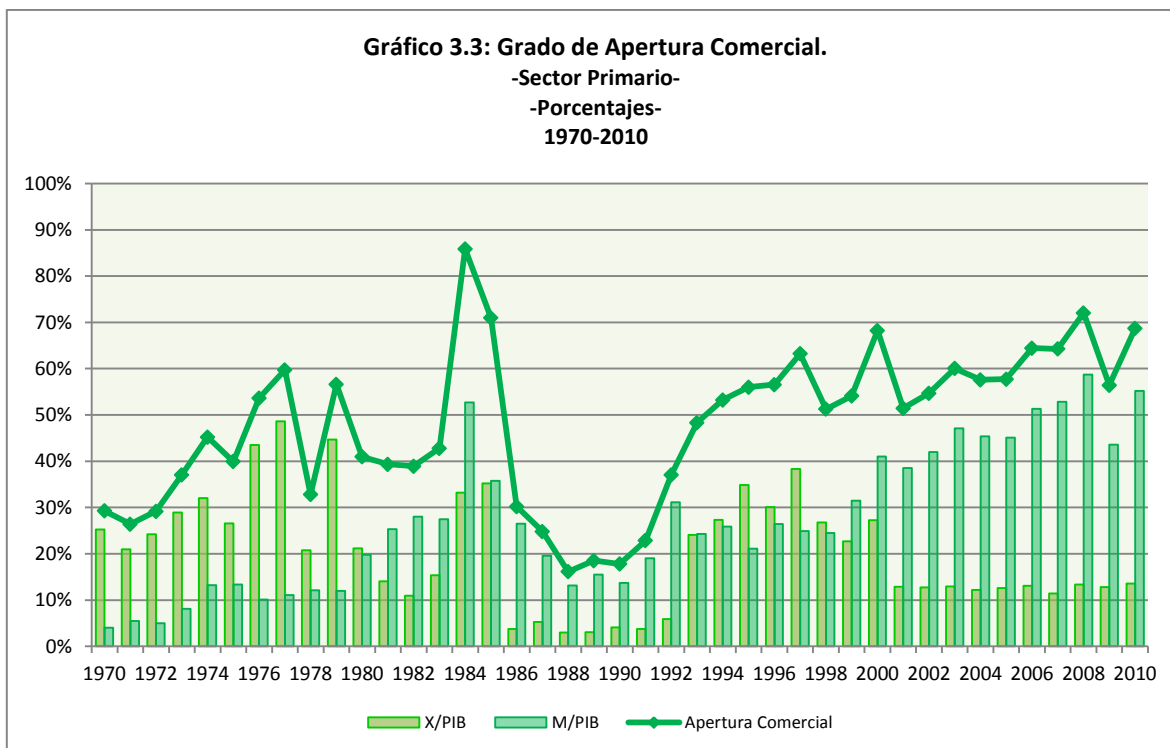
Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL y BCR.

Nota: Se incluye la maquila desde 1987.

En relación al grado de apertura comercial, el gráfico 3.3 nos indica que la implementación del modelo neoliberal ha logrado incrementar la apertura comercial del sector primario, no obstante, dicho aumento se encuentra explicado por un alza de la participación de las importaciones en el PIB⁷², mientras que el nivel presentado en la década de los setentas se encuentra explicado en una mayor participación, con respecto a las importaciones, de las exportaciones en el PIB.

Dicho comportamiento del grado de apertura comercial, nos demuestra que la implementación del modelo neoliberal ha favorecido en mayor medida a la importación de bienes primarios que a la exportación de los mismos.

⁷² Las exportaciones también han subido, no obstante, lo han hecho en mayor medida las importaciones.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, CEPAL, BCR y COMTRADE (descargados del programa WITS).

Resumiendo, con la implementación de la apertura comercial, la participación del sector primario en el PIB y en el total del comercio internacional se ha reducido y el crecimiento de la participación de las exportaciones primarias en el PIB de dicho sector ha sido menor que el crecimiento de la participación de las importaciones primarias.

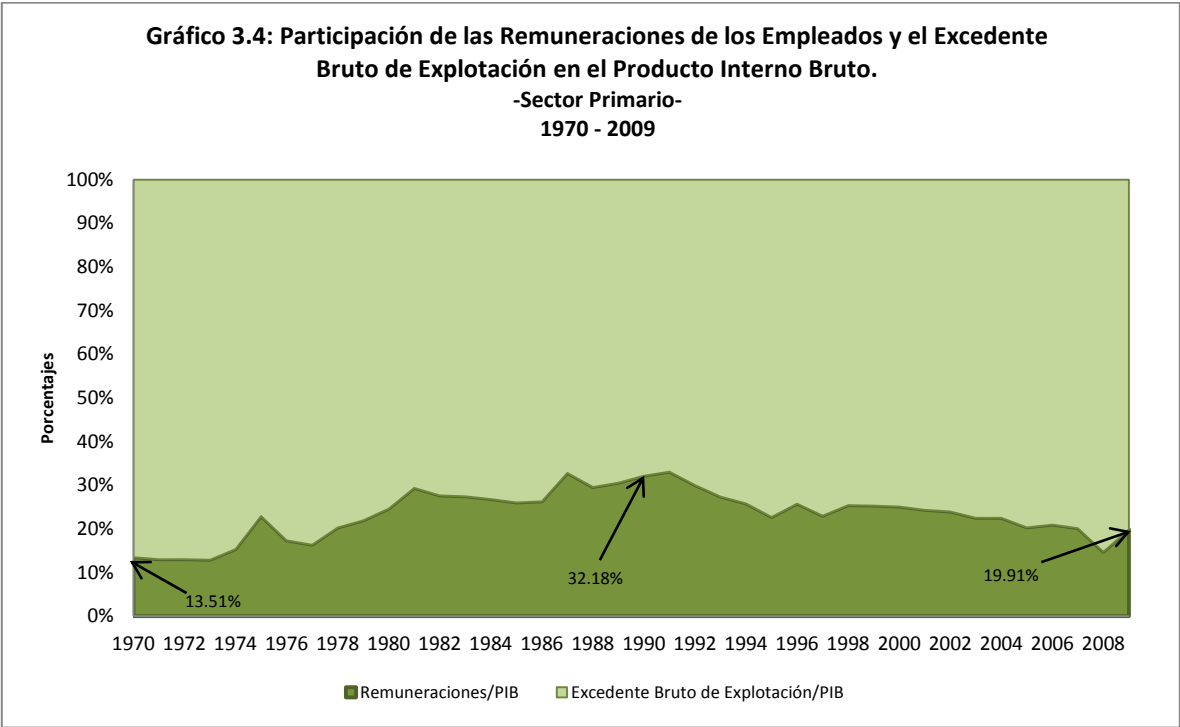
3.1.1.2. Impacto de la Apertura comercial en la distribución del Ingreso del sector primario

En el presente acápite analizaremos el impacto de la implementación de la apertura comercial en la distribución del ingreso del sector primario mediante la presentación de los siguientes indicadores: Salarios Relativos y participación del excedente bruto de explotación (EBE) en el PIB, depauperización relativa de la fuerza de trabajo, brecha distributiva de la clase capitalista con respecto a la clase trabajadora, distribución del PIB entre sus componentes, relación entre EBE, Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado y el grado de explotación de la fuerza de trabajo.⁷³

⁷³ Dichos indicadores serán presentados para el sector primario.

Los salarios relativos⁷⁴ muestran la participación de la fuerza de trabajo en la distribución del ingreso, para el período que va de 1970 a 1990 estos aumentaron un 18.67%, sin embargo a partir de 1990 hasta el 2009, la fuerza de trabajo ha decaído su participación en el PIB del sector primario un 12.27%.

De manera evidente, podemos observar que la participación del Excedente Bruto de Explotación⁷⁵ dentro del Producto Interno Bruto, posee una relación inversa con los salarios relativos; por lo que además de observar la notable brecha entre ambos indicadores, se puede demostrar que el periodo en el cual se implementó la apertura comercial coincide con punto de quiebre de la tendencia, que ahora pasa a ser negativa, de la participación del Excedente Bruto de Explotación en el PIB, pasando a tener un aumento de 12.7% para el período de 1990 a 2009.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

⁷⁴ Calculados como las remuneraciones o sueldos y salarios entre el PIB
⁷⁵ El Excedente bruto de explotación es la resta del Producto Interno Bruto menos las remuneraciones y puede ser utilizado como una variable proxy de la masa de ganancia, al menos en términos brutos, de la clase capitalista.

Lo anterior sugiere que el período en el cual se desarrolla la apertura comercial, coincide con lo que Rosa Luxemburgo llama *depauperización relativa de la clase obrera*⁷⁶, en este caso del sector primario. Dicha dinámica capitalista hace referencia a una disminución tendencial de la parte de los asalariados en el producto. (Guerrero, 2000)

En el sector primario salvadoreño se observa, en el período de la apertura comercial, una caída del salario relativo, sin embargo esta no es suficiente para medir el grado de depauperización relativa ya que se debe tomar en cuenta la magnitud del proletariado entre el cual se repartirá la porción correspondiente a las remuneraciones.

Siguiendo a Guerrero (2000), podemos realizar una estimación de la evolución de la depauperización relativa de la clase trabajadora, de la siguiente manera:

$$DR = \frac{S}{VA} \bigg/ \frac{Prol}{PEA} = SR / GrProl$$

Dónde:

DR: Depauperización relativa de la clase trabajadora

S: Remuneraciones de los Empleados

VA: Valor Agregado o PIB

Prol: Proletariado⁷⁷

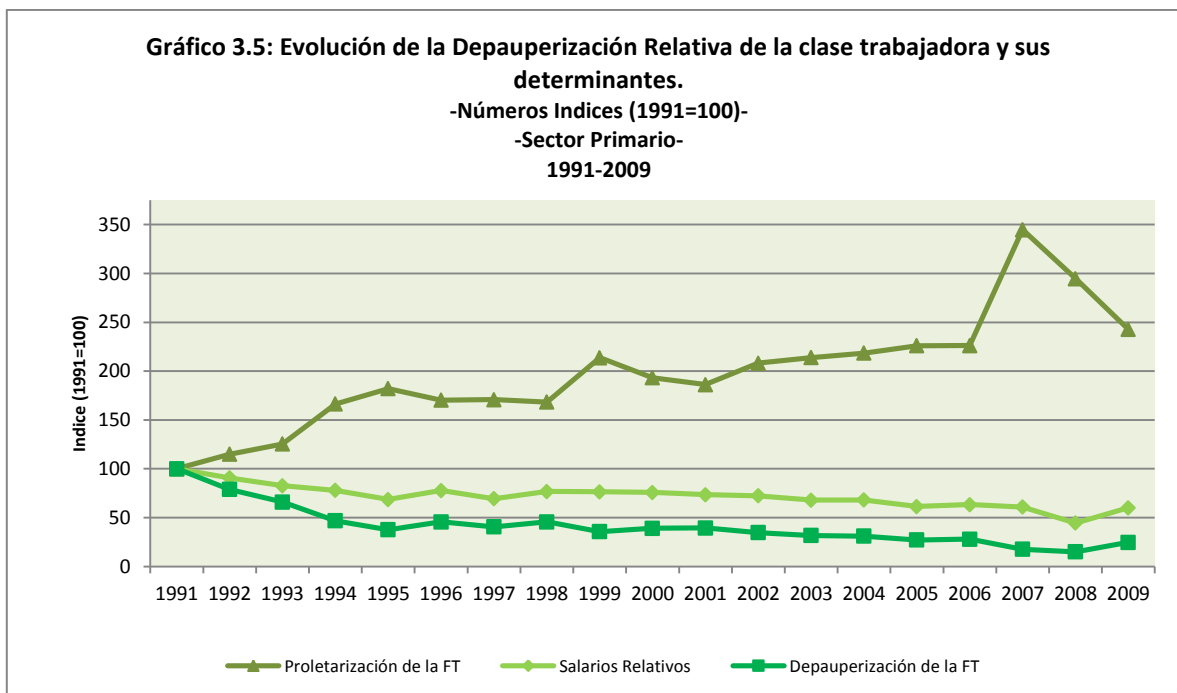
PEA: Población Económicamente Activa

SR: Salario Relativo

GrProl: Grado de proletarización de la población.

⁷⁶ Para su definición ver apartado 1.1.2.4.1. ubicado en el capítulo uno del presente estudio.

⁷⁷ En el presente estudio se utilizaran a los trabajadores cotizantes al ISSS como proxy del proletariado.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Nota: Una tendencia negativa en la evolución de la depauperización relativa indica desmejoras distributivas relativas de la clase trabajadora con respecto a la clase capitalista, por lo que la depauperización aumenta.

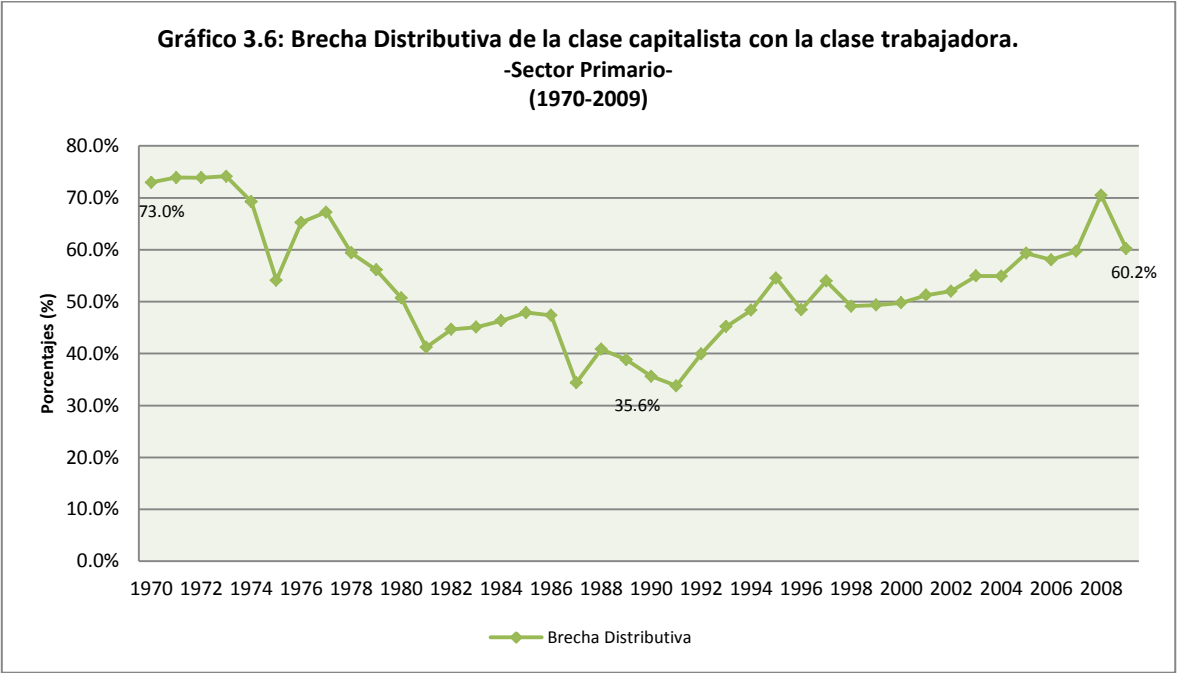
Tomando como base el año 1991, hasta el año 2009, la depauperización relativa de la clase trabajadora del sector primario ha aumentado un 75.23%, mientras que sus determinantes se han comportado de la siguiente manera: los salarios relativos han decaído un 39.87% y el grado de proletarización de la población activa del sector primario ha aumentado un 142.76%.

En el caso del sector primario salvadoreño, la depauperización relativa de la clase trabajadora aumenta por dos vías: reducción de los salarios relativos y aumentos en mayor proporción del grado de proletarización de la población. Dicho en otras palabras, con la implementación de la apertura comercial y el modelo neoliberal, ahora la participación de las remuneraciones en el PIB es menor y a su vez se tiene que repartir entre un número creciente del proletariado.

Tal como se demuestra en el gráfico 3.6, la brecha distributiva⁷⁸ entre la clase trabajadora y la capitalista se ha ampliado para el período de la apertura comercial en un 24.6% con

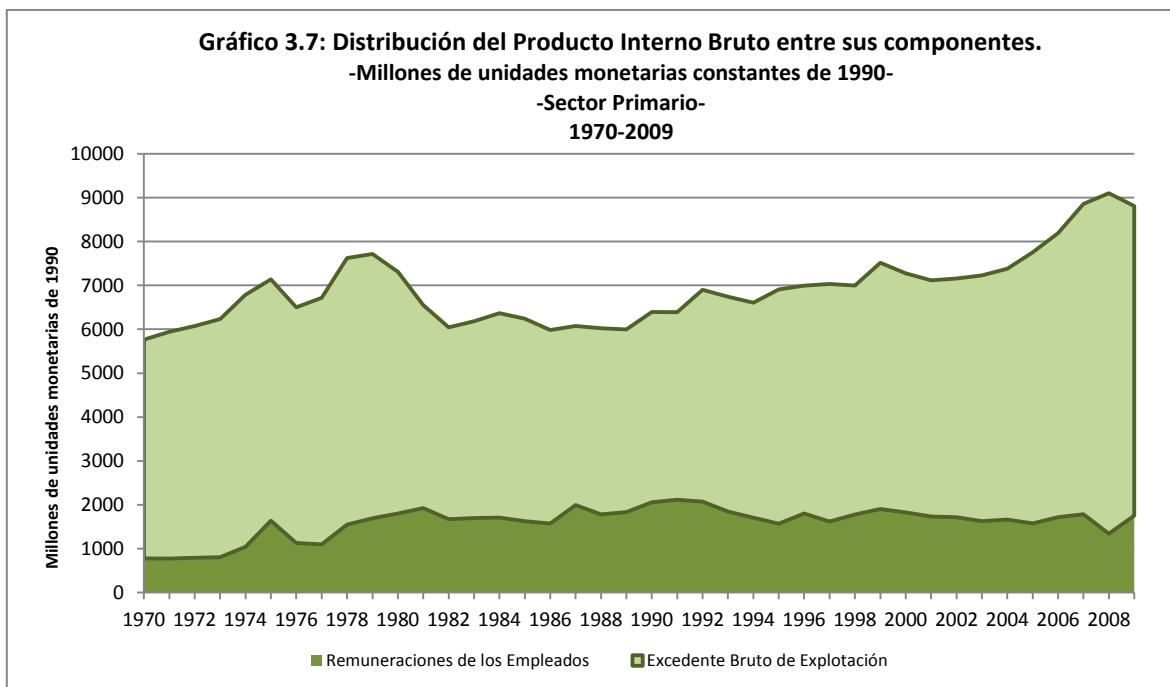
⁷⁸ La brecha distributiva se calcula como la resta de la participación del Excedente Bruto de Explotación en el PIB menos el salario relativo.

respecto al total del ingreso nacional, lo que pone en evidencia que desde 1990 ha existido, en cuanto a la distribución del ingreso, un sesgo a favor de la clase capitalista del sector primario. Es más, el inicio de la apertura comercial, y con ella el modelo neoliberal, es el punto de quiebre de una tendencia hacia la reducción de la brecha distributiva entre capitalistas y fuerza de trabajo.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

El gráfico 3.7 nos demuestra que las disminuciones en la brecha distributiva en el sector primario (presentadas en gráfico 3.6) no se deben a aumentos en la participación de las remuneraciones sino disminuciones de la participación del Excedente Bruto de Explotación originadas por caídas o disminuciones del PIB. El comportamiento de las remuneraciones ha mantenido una tendencia constante para el período de 1970 al 2009, por lo que queda evidenciado que aumentos en el producto no se traducen en aumentos o mejoras en remuneraciones para la fuerza de trabajo del sector primario.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

El cuadro 3.1 nos muestra las relaciones existentes entre el Excedente Bruto de Explotación, las Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado o Producto Interno Bruto. La relación S/VA indica cuantas unidades monetarias corrientes van destinados al pago de remuneraciones a los empleados por cada colon corriente de Valor Agregado, la relación E/VA indica cuantas unidades monetarias van destinadas al Excedente Bruto de Explotación por cada unidad monetaria de Valor Agregado y por último, la relación E/S⁷⁹ nos indica cuantas unidades monetarias se generan de Excedente Bruto de Explotación por cada unidad monetaria remunerada a la fuerza de trabajo.

⁷⁹ Arriola (1994) usa esta relación como un aproximado de la Tasa de Plusvalía o Grado de Explotación, sin embargo hay que aclarar que se está usando el Excedente en términos brutos por lo que no se le ha restado el gasto capitalista en depreciación ni los impuestos indirectos netos de subsidios.

Cuadro 3.1: Relación entre Excedente Bruto de Explotación, las Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado.			
-Sector Primario-			
Relación	1970	1990	2009
S/VA	0.14	0.32	0.20
E/VA	0.86	0.68	0.80
E/S	6.40	2.11	4.02

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Nota: E = Excedente Bruto de Explotación, S = Remuneraciones de los Empleados

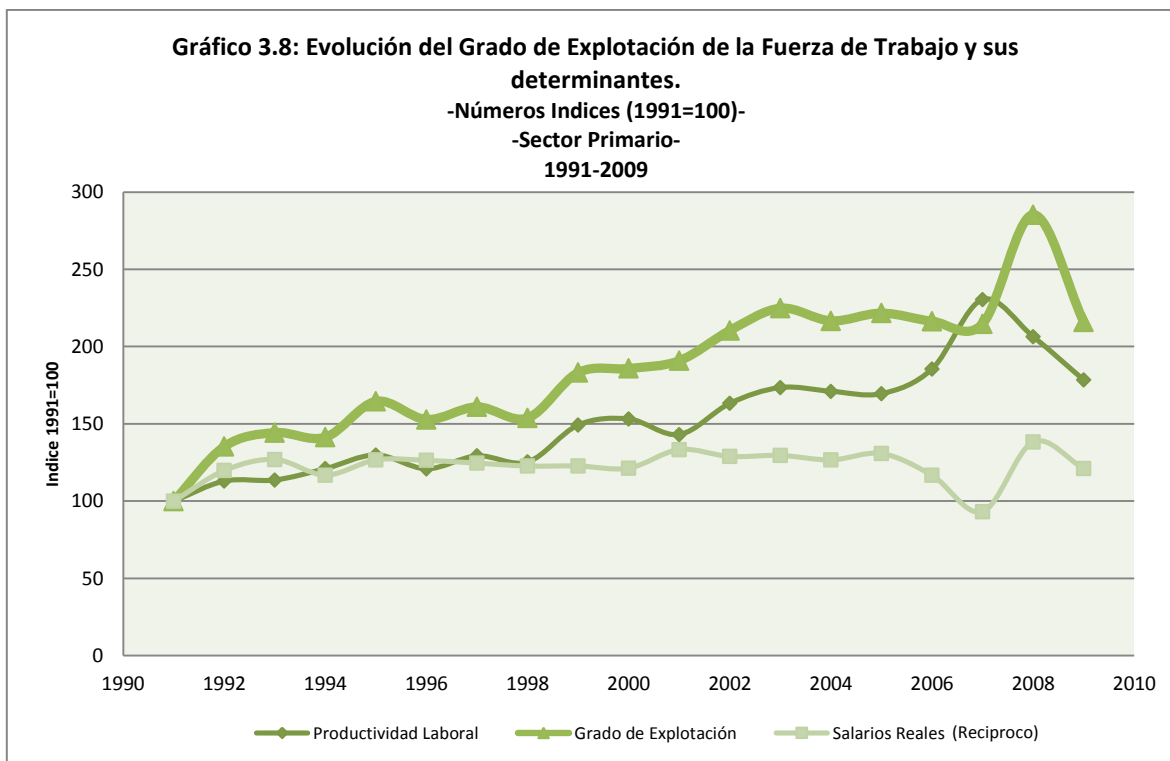
VA = Valor Agregado.

El cuadro anterior nos demuestra que el grado de explotación de la fuerza de trabajo del sector primario, a pesar de que ha presentado una considerable disminución con respecto a 1970, ha subido casi el doble⁸⁰ para el período que comprende el desarrollo de la estrategia de apertura comercial (1990-2009). Dicho incremento del grado de explotación en el período de 1990 a 2009 se encuentra determinado por aumentos del Excedente Bruto de Explotación con respecto a la masa de remuneraciones de los empleados.

Cámara (2005, citado en Durán, et al. 2010) propone un indicador para calcular el grado de explotación vinculándola inversamente con los salarios reales y directamente con la productividad laboral. Usando dicho indicador, podemos evidenciar en el gráfico 3.8 la evolución del grado de explotación para el sector primario⁸¹:

⁸⁰ Pasando de 2.11 a 4.02 unidades monetarias.

⁸¹ Para los indicadores de ocupación y salarios solo se usaron las EHPM.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EHPM, FMI, CEPAL y BCR.

Tomando como base el año 1991, hasta el 2009 el grado de explotación o tasa de plusvalía había aumentado un 115.91%, mientras que sus componentes se habían comportado de la siguiente manera: la productividad laboral de los ocupados en el sector primario aumento un 78.36%, mientras que los salarios reales⁸² disminuyeron un 21.05%.

Lo anterior demuestra que la tendencia al alza del grado de explotación en el sector primario para el período en el que se desarrolla la apertura comercial, se debe al comportamiento de ambos determinantes: disminuciones del salario real y aumentos de productividad laboral. No obstante, el motor de la tendencia positiva del grado de explotación ha sido en mayor medida el comportamiento de la productividad laboral sugiriendo que los capitalistas del sector primario se han valido principalmente del mecanismo de la plusvalía relativa para aumentar el grado de explotación.

Resulta interesante observar el cambio que se observa en el comportamiento de los salarios reales y la productividad laboral del año 2007 debido a que no es consecuencia

⁸² Se utilizó un índice recíproco de los salarios reales para mostrar de mejor manera la relación que guardan con el grado de explotación, es decir, que se invirtió la tendencia de los mismos. Se encuentra calculado de la siguiente manera $IWr(\text{recíproco}) = IPC/IWn$; donde: IWr = Índice de Salarios Reales, IPC = Índice de precios al consumidor y IWn = Índice de Salarios Nominales.

de un cambio real de la tendencia de las series sino un cambio metodológico en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples ya que, a partir del año 2007 cambiaron la edad mínima para considerar a una persona ocupada pasando de ser 10 a 16 años de edad.

Precisamente, se da el cambio en la tendencia debido a que esta nueva consideración de las EHPM aumenta los salarios reales y la productividad laboral de los trabajadores en especial del sector primario. Según la EHPM (2006), el 51.23% de la población ocupada total del 2006, en el rango de 10 a 14 años de edad pertenecía a la rama *Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura*. Además dicho rango representaba el 8.96% de la población ocupada total de dicha rama. Lo anterior demuestra, que en el sector primario la fuerza de trabajo infantil representa una fuente considerable de plusvalía para la clase capitalista.

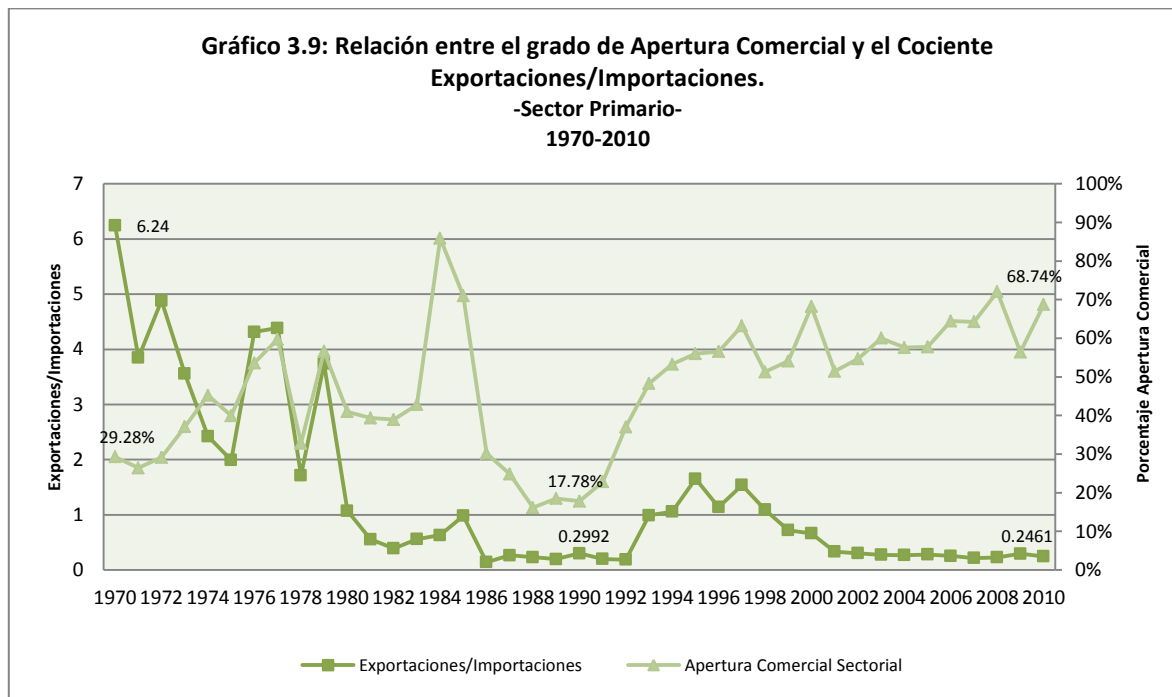
Resumiendo, los indicadores de la distribución del ingreso del sector primario nos han demostrado un sesgo de la misma a favor de la clase capitalista, cuestión que se comprueba mediante un aumento de la depauperización relativa de la fuerza de trabajo, la brecha distributiva y el grado de explotación o tasa de plusvalía.

3.1.1.3. Impacto de la Apertura Comercial en la Competitividad del Sector Primario.

En el presente apartado se busca evidenciar el efecto negativo que ha tenido la apertura comercial en la competitividad a nivel internacional del sector primario. Se utilizara el enfoque propuesto en el capítulo uno tratando de mostrar el comportamiento de los factores determinantes de la competitividad del sector a la luz de la teoría clásico-marxista del comercio internacional.

Los indicadores utilizados para llevar a cabo dicho objetivo son los siguientes: Relación entre el grado de apertura comercial, la evolución del saldo comercial y las tasas arancelarias; la evolución de los costos laborales unitarios reales (CLUR) del sector primario de nuestro país y comparándolos en términos relativos con los del sector primario de Estados Unidos.

A continuación se observa el grado de apertura comercial⁸³ del sector primario en relación a su Producto Interno Bruto y la evolución del saldo comercial mediante el cociente exportaciones/importaciones⁸⁴:



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, CEPAL, COMTRADE (descargados con el programa WITS) y BCR.

Nota: El eje principal corresponde al cociente exportaciones/importaciones, mientras que el eje secundario al nivel de apertura comercial. Se han trabajado los indicadores en base a la clasificación CIIU revisión 2.

En términos globales, para el período de 1970 a 2010, la apertura comercial subió un 39.46%, mientras que el cociente exportaciones/importaciones disminuyó abruptamente, de 6.24 unidades monetarias de exportaciones por cada unidad de importaciones a solo 0.2461 unidades monetarias. Por otra parte, la relación entre el grado de apertura comercial y el saldo de la balanza comercial muestra dos caras distintas, ya que para el período de 1970 a 1990 disminuyó la apertura comercial en 11.5% y el saldo comercial también disminuyó, pasando de tener un superávit de 6.24 unidades monetarias de exportaciones por cada una de importaciones a tener un déficit de 0.2992 unidades. A

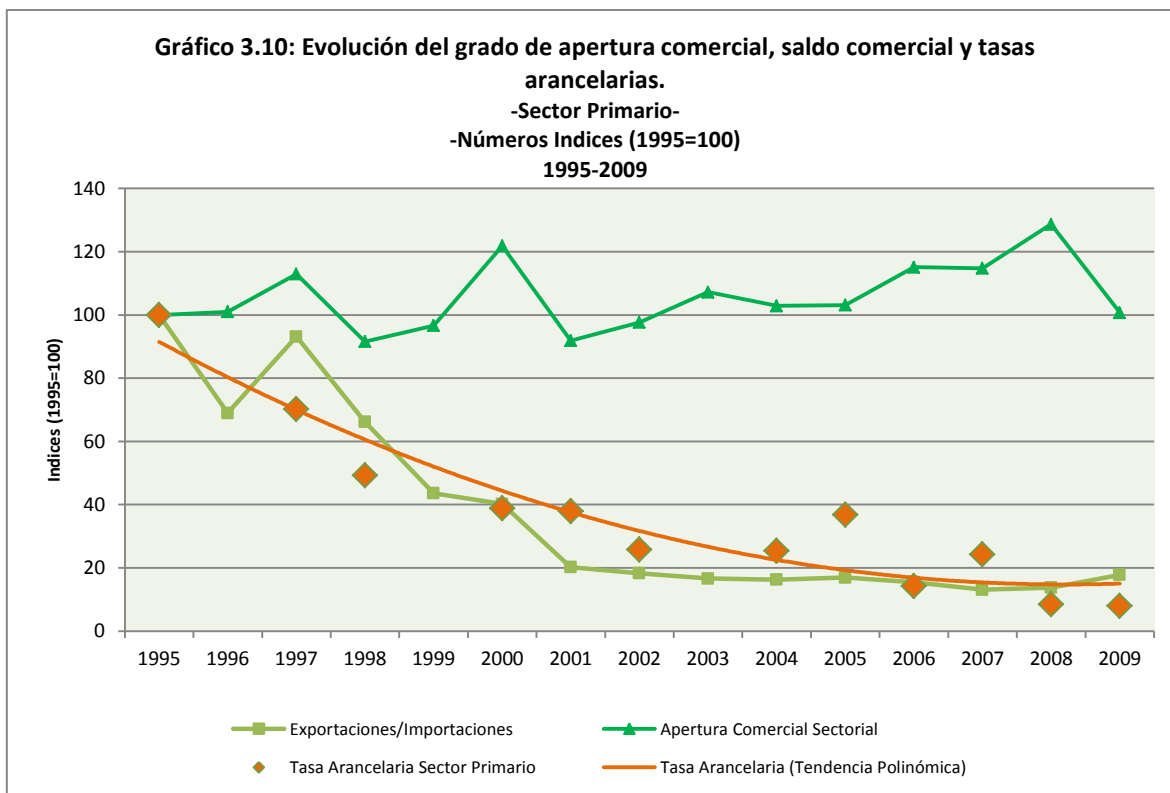
⁸³ Se calcula como la suma de exportaciones e importaciones entre el Producto Interno Bruto. En este caso, las tres series corresponden al sector primario.

⁸⁴ El Cociente exportaciones/importaciones muestra la evolución de la balanza comercial (en este caso del sector primario). Los rangos que puede presentar el indicador son los siguientes:]1,+∞ [= Superávit comercial, [1,1] = Equilibrio comercial, [0,1[= Déficit comercial.

pesar que el saldo comercial sufrió una dramática caída, ambas series decayeron, lo que sugiere que para el período en mención tenían una relación directa.

En cambio, para el período de 1990-2010, mientras el grado de apertura comercial sube en un 50.96%, el cociente exportaciones/importaciones se reduce 0.0531 unidades monetarias de exportación por cada una de importaciones. Lo anterior sugiere que en este período existe una relación inversa entre el grado de apertura comercial y la evolución del saldo comercial medido por el cociente Exportaciones/Importaciones.

La razón de esta dicotomía entre el comportamiento conjunto de ambas series, es evidentemente, una participación mucho mayor de las importaciones primarias con respecto al comercio primario total. El principal factor explicativo recae en la desgravación arancelaria que se ha realizado en los bienes del sector primario. Otro factor explicativo es la caída de la participación del sector primario en la estructura productiva del país. (Ver Gráfico 3.1)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, CEPAL, COMTRADE (descargados con el programa WITS), BCR y UNCTAD TRAINS (descargados con el programa WITS)

Nota: Para efectos de comparación de tendencia entre las series se trabajaron como números índices. Los indicadores se han trabajado en base a la clasificación CIU revisión 2 y promedios simples de tasas arancelarias aplicadas efectivamente.

Si tomamos como base el año 1995, las tasas arancelarias aplicadas a los bienes del sector primario para el año 2009 han pasado a ser el 7.96% de lo que eran en 1995, mientras que el cociente exportaciones/importaciones ha pasado a ser el 17.77% de lo que era en 1995; por lo que se evidencia que la desgravación arancelaria aplicada a los bienes del sector primario ha contribuido enormemente al deterioro de la balanza comercial sectorial.

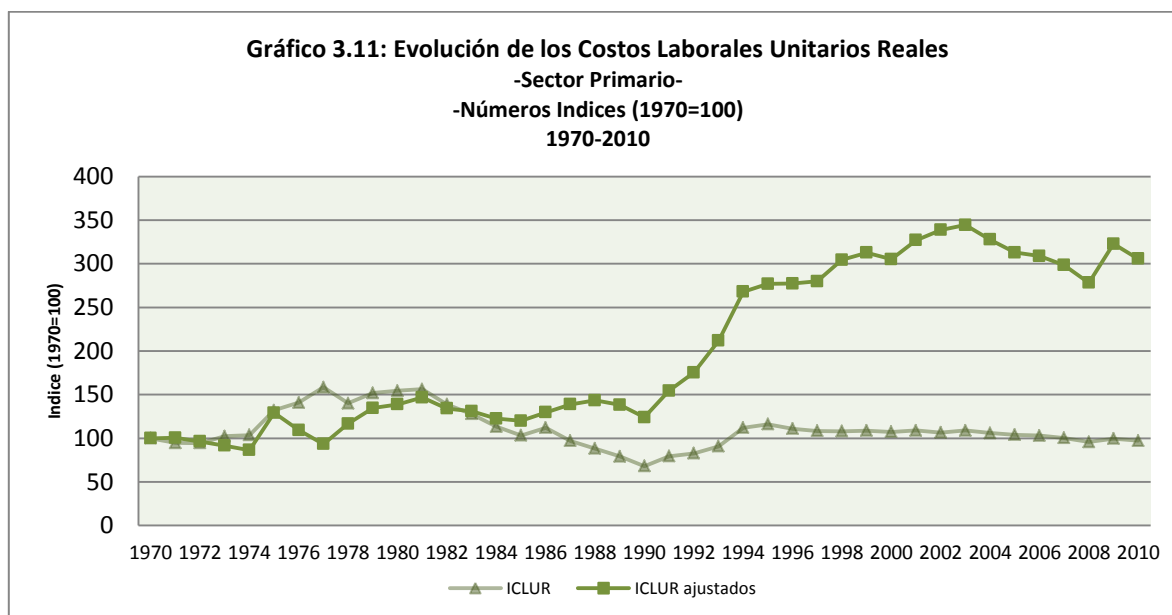
A su vez, el gráfico 3.10 también demuestra que el grado de apertura comercial del sector primario está determinado en la mayor parte por el incremento de las importaciones, más que por el incremento de las exportaciones.

Evolución de los determinantes estructurales de la competitividad del sector primario.

En el capítulo uno se desarrolló un marco teórico sobre los determinantes en la evolución de la competitividad de un país bajo el enfoque de la ventaja absoluta y la competencia dinámica. De esta manera, aquel país que tenga menores costos de producción de sus bienes será el que posea ventaja absoluta y verá como su superávit comercial crece con respecto al primer país debido a su mayor grado de competitividad.

Bajo este orden de ideas, los *costos laborales unitarios reales (CLUR)* determinan de manera estructural la competitividad de un país, la cual se explica por la relación entre los salarios reales y la productividad laboral.

En este estudio se trabaja con dos variantes de los costos laborales unitarios reales, ya que dependiendo del deflactor de los salarios que se utilice así representan dos cosas diferentes. Por un lado, si se usa el Índice de precios al por mayor (IPM) los salarios se estarían reflejando como costo de producción, es decir, desde la óptica del productor. Por otro lado, si se usa el Índice de precios al consumidor (IPC) los salarios se estarían reflejando como capacidad de compra para los consumidores, es decir, desde la óptica de los mismos.⁸⁵



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ISSS, CEPAL, BCR y FMI.

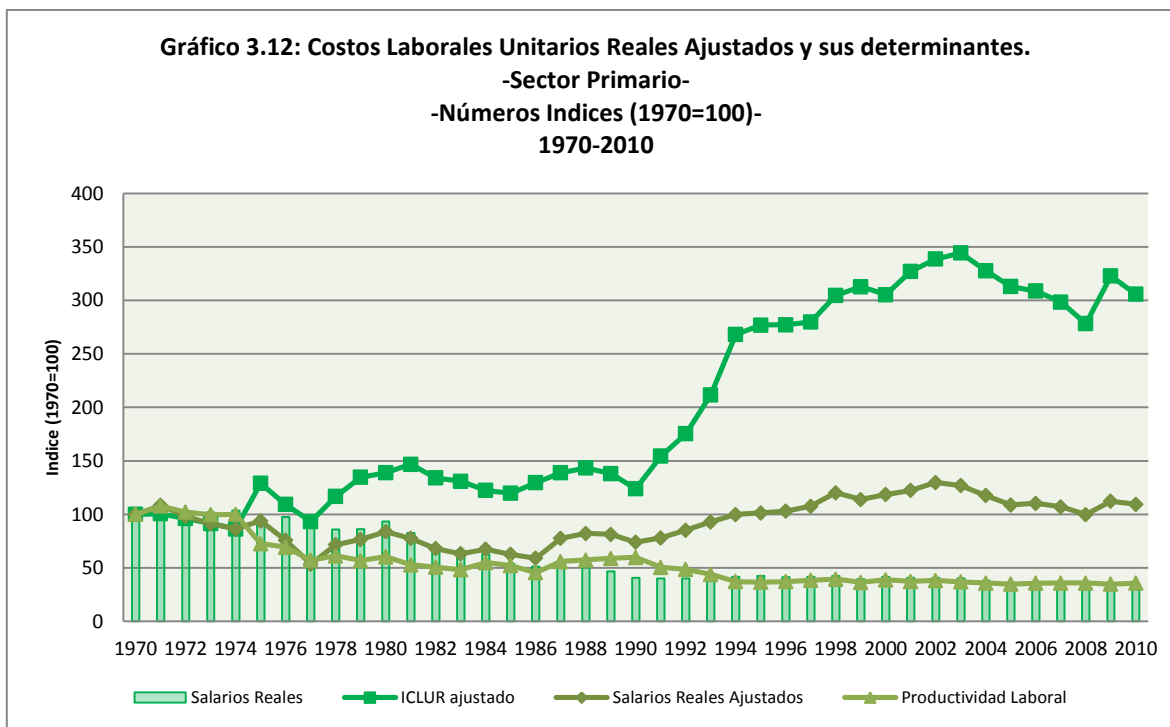
⁸⁵ A partir de este punto, usaremos la palabra ajustados para referirnos a los indicadores en los cuales se haya utilizado el IPM para deflactarlos.

Según el enfoque de la ventaja absoluta, enmarcada en la teoría del valor, el gráfico 3.11 sugiere que el sector primario ha perdido competitividad a lo largo del período de 1970 a 2010. Si bien es cierto que el ICLUR no muestra un abaratamiento sostenido de bienes, hay que tomar en cuenta que para que el sector primario salvadoreño lograra ser competitivo de una manera sostenible y a largo plazo se deberían reflejar mejoras continuas, es decir una tendencia sistemática hacia la reducción de los CLUR.

Debido a que el IPM toma en cuenta los precios mayoristas de primeras transacciones y de materias primas, el mejor indicador para demostrar el alza de los CLUR y su influencia sobre la competitividad del sector es el ICLUR ajustado.

En el período de 1970 a 2010, el ICLUR ajustado presenta una tendencia marcada hacia el alza, sin embargo se puede observar como el año en el que empieza a crecer más coincide con la implementación de los programas neoliberales y la apertura comercial. Lo anterior nos aporta evidencia para ver el efecto negativo para la competitividad del sector primario que ha tenido el modelo neoliberal y presuntamente, en mayor medida, la apertura comercial.

Ahora bien, en el gráfico 3.12 observaremos los determinantes del ICLUR ajustado para determinar cuál de sus factores ha incidido en mayor proporción a la tendencia hacia el alza que presenta:



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, BCR y FMI.

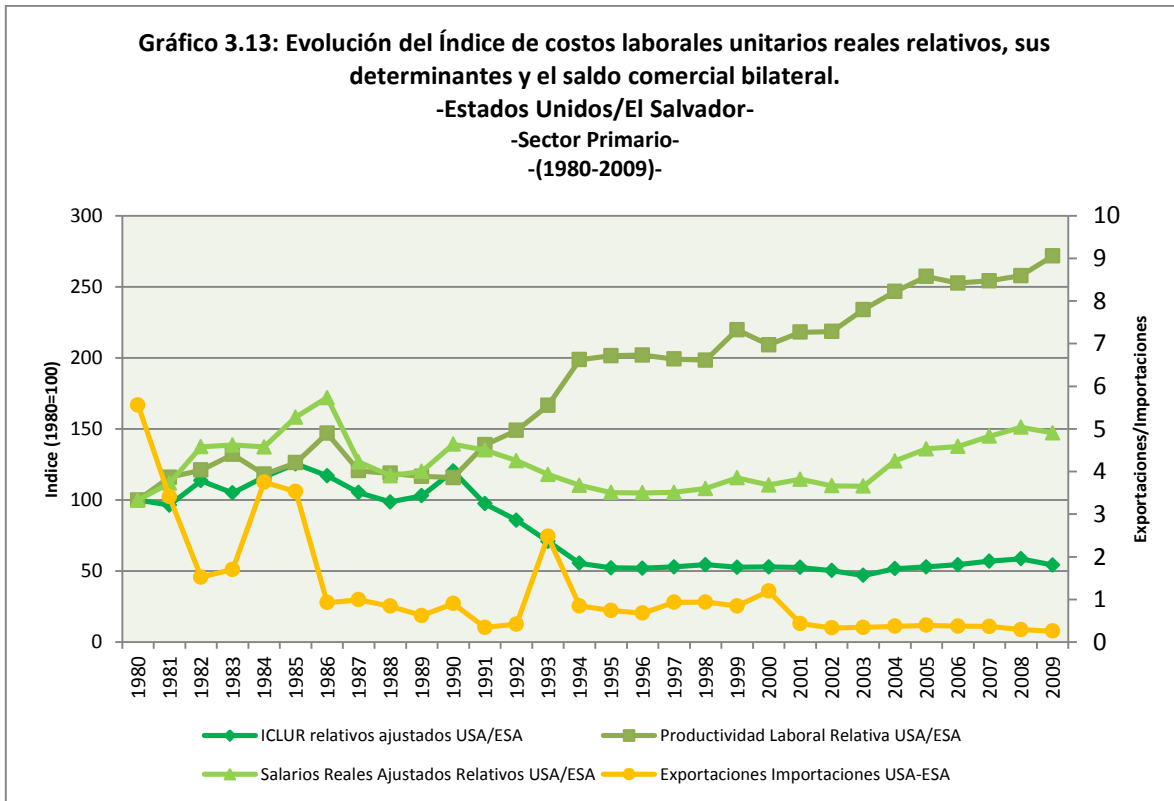
El gráfico 3.12 nos demuestra que el ICLUR ajustado se ha comportado de manera distinta en el período de 1990 a 2010 con respecto a los primeros veinte años en observación. En el período 1970 a 1990 la productividad laboral y los salarios reales ajustados disminuyeron, sin embargo el ICLUR ajustado aumentó debido a que las disminuciones de los salarios reales ajustados fueron menores que las de la productividad laboral.

En el año 1990, la tendencia de la productividad laboral y los salarios reales ajustados era casi igual, sin embargo a partir de este año se nota un marcado punto de quiebre donde los salarios reales ajustados muestran una significativa tendencia al alza y la productividad laboral se presenta hacia la baja mostrando signos de estancamiento. Se demuestra que para el período 1990-2010 el ICLUR ajustado del sector primario se encuentra determinado por dos vías: incrementos tendenciales de los salarios reales ajustados del sector primario y decrecimiento o estancamiento tendencial por parte de la productividad laboral de dicho sector.

Lo anterior indica que en el sector primario, a partir del período de la implementación de la apertura comercial, el costo de los salarios con relación a los insumos, materias primas y

bienes al por mayor ha ido en aumento, lo paradójico del asunto es que esto no ha ido acompañado con mejoras sustanciales o en igual medida de la capacidad adquisitiva de la fuerza de trabajo (Salarios Reales sin ajustar).

Un mejor indicador empírico de competitividad es comparar la evolución de los CLUR con otro país o una cesta de países, por lo que en este caso compararemos los CLUR del sector primario de Estados Unidos con los CLUR del sector primario de nuestro país.⁸⁶



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS, BADECEL y COMTRADE (descargados con el programa WITS).

Nota: Los indicadores se han trabajado en base a la clasificación CIIU revisión 2.

En el año 2009, el ICLUR relativo ajustado representa un 54.19% de lo que era en el año 1980, dato que nos demuestra que nuestro sector primario ha perdido competitividad con respecto al sector primario estadounidense, esta desmejora se ve con mayor claridad a partir del año 1990, es decir, en el período del modelo neoliberal y la apertura comercial.

Analizando la pérdida de competitividad desde el punto de vista de sus determinantes estructurales, se demuestra que, a partir de 1990, ha sido la caída relativa de nuestra

⁸⁶ Se elige Estados Unidos debido a que es nuestro principal socio comercial.

productividad con respecto a la de Estados Unidos el principal factor que ha influido en el alza de los CLUR relativos. Con respecto a los salarios reales ajustados, si bien es cierto empezaron a presentar una mejora relativa a partir del año 2003, esta no ha sido suficiente para contrarrestar el efecto negativo de la productividad laboral relativa.

Considerando la evolución de los determinantes de los CLUR, la productividad laboral y los salarios reales ajustados, podemos demostrar que no se trata de una pérdida de competitividad coyuntural sino de una desmejora competitiva del sector primario de carácter estructural, es decir, que el superávit comercial que presentaba este sector en 1970, no ha pasado a ser un déficit comercial, de carácter crónico, por el simple hecho de shocks externos o problemas coyunturales.

3.1.1.4 Relaciones Estructurales entre la apertura comercial, la distribución del ingreso y la competitividad del sector primario.

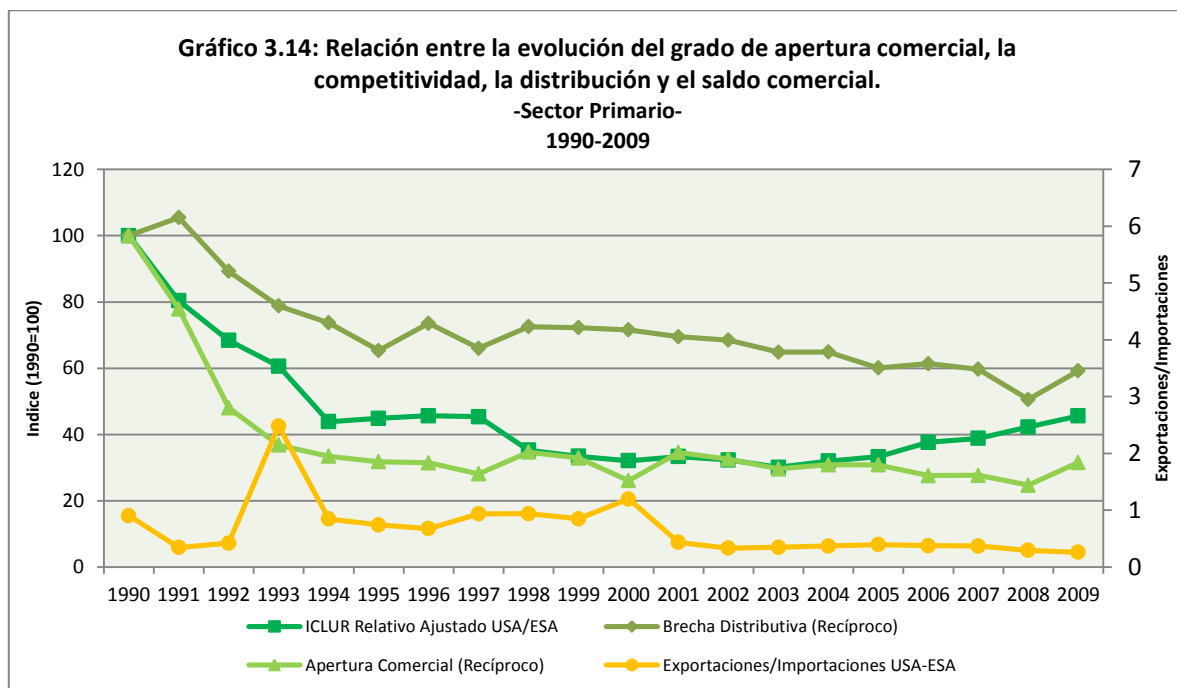
El objetivo del presente apartado es relacionar estructuralmente el comportamiento de la distribución del ingreso con la competitividad del sector primario a partir de la implementación de la apertura comercial.

Las conclusiones que se han ido demostrando a lo largo del análisis del sector primario nos sugiere que, dentro del período neoliberal y de apertura comercial, éste ha sido relegado de su papel de principal eje de acumulación del capital para presentarse como un sector residual y al margen del giro de nuestra economía; análisis que está ampliamente comprobado por una caída estructural de la competitividad, aumento de la brecha distributiva entre la clase capitalista y los trabajadores con respecto al PIB, un déficit estructural de la balanza comercial primaria, aumento de los costos de producción y una caída en la capacidad adquisitiva y la productividad laboral de los trabajadores.

Tal como muestra el gráfico 3.14, el aumento del grado de apertura comercial del sector primario a partir de 1990, bajo la base del modelo neoliberal, trajo consigo una caída estructural de la competitividad de dicho sector que a su vez ha repercutido en el aumento de la brecha distributiva, tanto tendencial como en términos absolutos (Ver apartado 3.1.1.2), y en el nacimiento de un déficit comercial estructural de los bienes del sector primario.

No obstante, al evaluar los comportamientos de las series económicas, no se puede hablar de una causalidad lineal entre una categoría y otra, sino de una causalidad global a nivel de sistema. Por lo tanto, el cambio hacia el modelo neoliberal y de apertura comercial ha implicado cambios estructurales en toda la economía afectando, como ha quedado evidenciado, a la distribución del ingreso que se ha sesgado a favor de la clase capitalista y a la competitividad internacional que ha presentado una desmejora estructural.

Dichos efectos, en el sector primario de la economía, se comprueban, en cuanto a la distribución del ingreso, por el aumento de la brecha distributiva y la tendencia hacia la depauperización de la fuerza de trabajo, y en relación a la competitividad internacional, por la caída del ICLUR ajustado relativo de nuestro país con respecto a Estados Unidos. (Ver gráfico 3.14)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS, EHPM, BADECEL y COMTRADE (descargados del programa WITS).

Nota: El ICLUR relativo ajustado, la brecha distributiva y la apertura comercial se han trabajado como números índices para demostrar de mejor manera su tendencia. El pico que presenta la serie de exportaciones/importaciones entre Estados Unidos y El Salvador en 1993 se debe a un incremento coyuntural de las exportaciones de semilla de café (según CUCI revisión 2) hacia ese país, no obstante, su tendencia sigue siendo negativa. Se ha utilizado el recíproco del índice de la brecha distributiva y la apertura comercial para poder observar mejor sus relaciones entre sí y con el ICLUR relativo ajustado.

3.1.2. El Sector Secundario

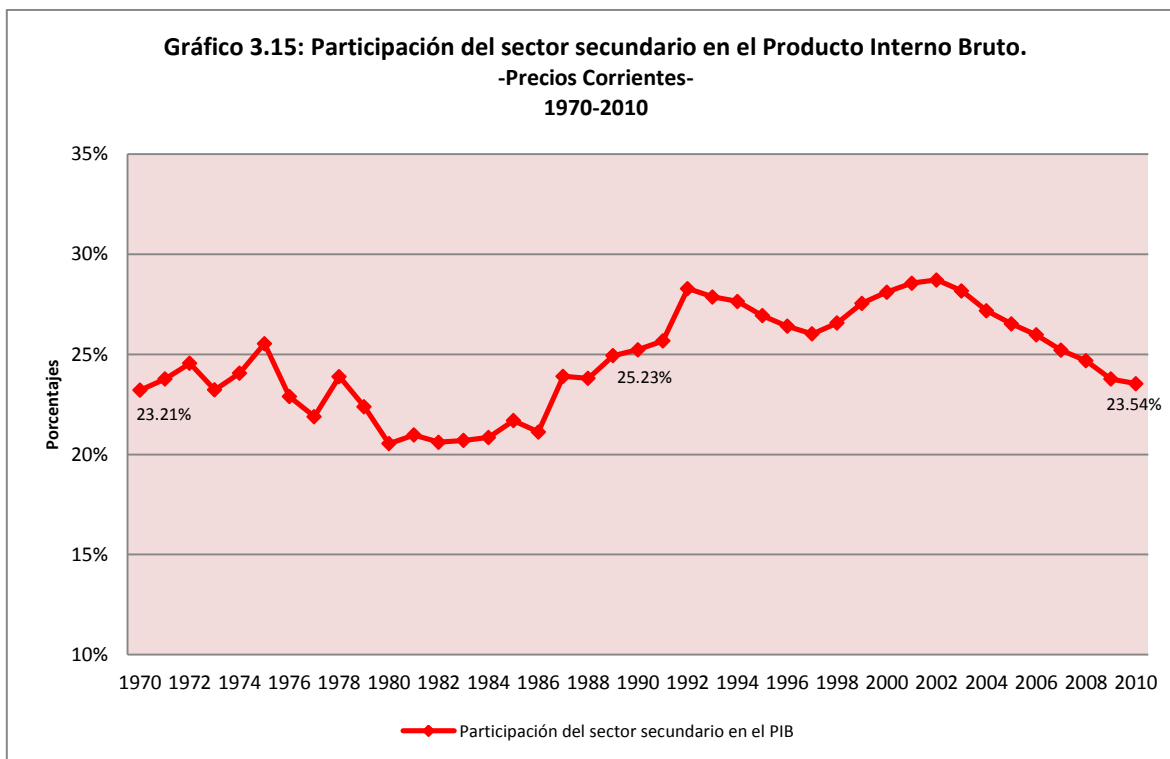
3.1.2.1. Comportamiento y tendencias económicas del sector secundario.

En el presente apartado realizaremos un análisis de indicadores económicos del sector primario. Dichos indicadores serán: la participación del sector primario en el PIB y en el comercio internacional, así como, el grado de apertura comercial desagregándolo en exportaciones e importaciones.

El gráfico 3.15 nos muestra que la participación del producto interno bruto del sector secundario dentro del total de la economía se ha mantenido relativamente constante, presentando un porcentaje del 23.21% en 1970, 25.23% en 1990 y 23.54% en 2009.

Se observa que a partir del período de la apertura comercial, la participación del PIB del sector secundario empieza a aumentar hasta llegar al año 2002, donde cambia definitivamente su tendencia que actualmente es hacia la baja.

Dichas cifras de participación, nos sugieren que el sector secundario nunca ha sido el eje principal de acumulación capitalista, caso contrario al sector primario y como veremos también al sector terciario más adelante.



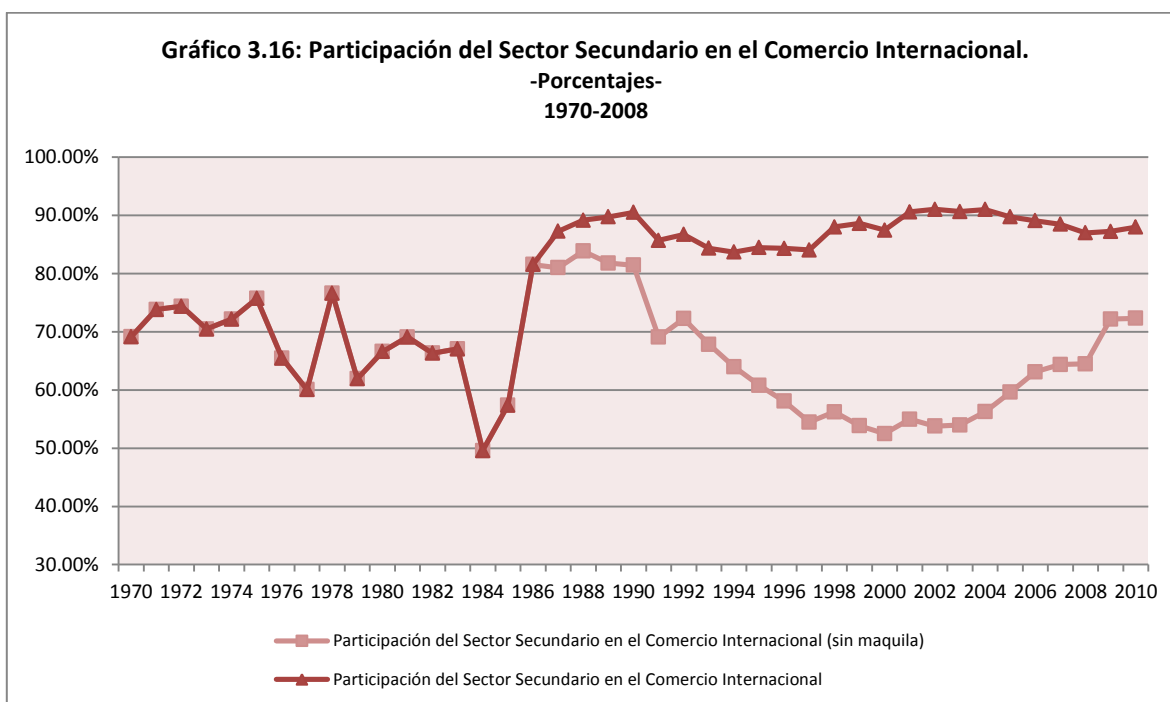
Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL y BCR.

En relación a la participación del sector secundario en el total del comercio internacional de nuestro país, ha pasado de ser 69.17% en 1970 a 87% en el 2008, sin embargo, se pueden identificar dos tendencias. De 1970 a 1985, el comportamiento del comercio internacional del sector secundario era muy irregular, no obstante, a partir de 1986 se presenta una tendencia marcada al alza, estancándose desde los 90's.

El gráfico 3.16 nos demuestra que la estabilidad relativa que ha presentado el comercio del sector secundario en el período de la apertura comercial, se debe a la introducción de la actividad maquiladora. Es posible observar que desde 1990, el resto de industrias del sector secundario bajó su participación en el comercio internacional, no obstante, se han recuperado levemente a partir del año 2004.

Vale aclarar que este indicador incluye la suma de las exportaciones e importaciones, por lo que no es posible demostrar que esta estabilidad que ha presentado la serie,

incluyendo la maquila, en el período de la apertura comercial tenga relación con una mejora del sector exportador secundario.⁸⁷



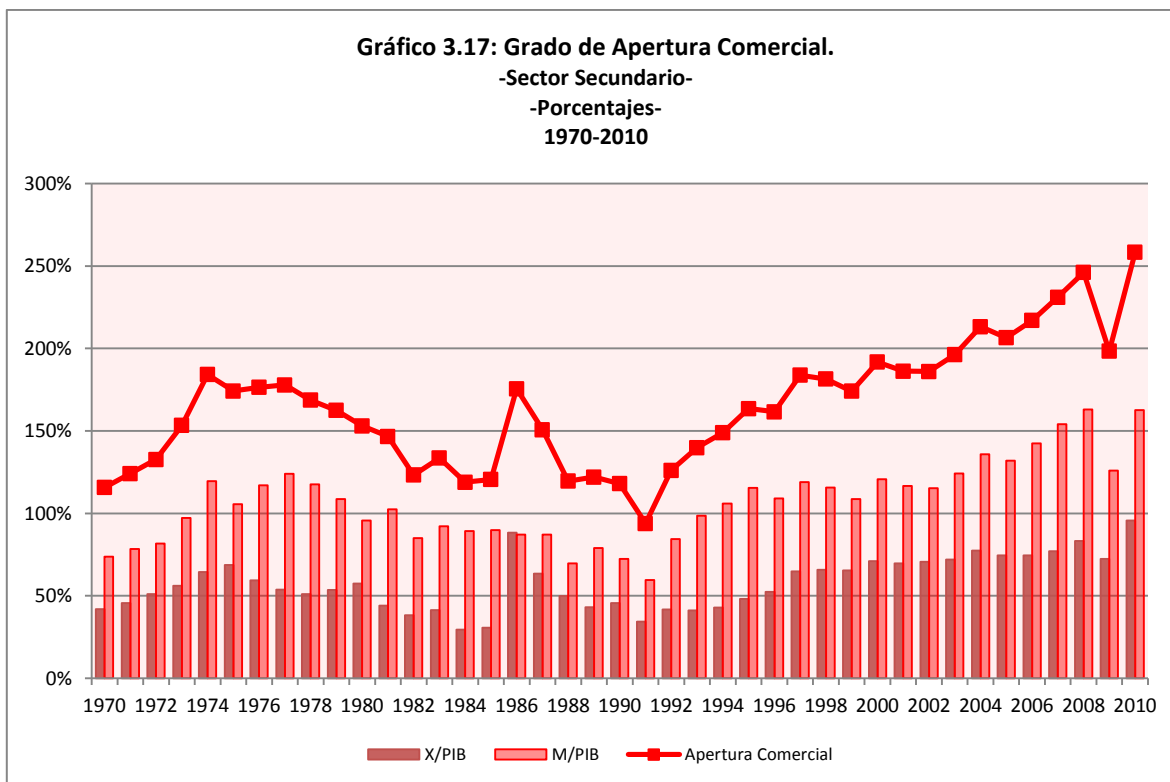
Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL, Álvarez y Góchez (2009) y BCR.

Nota: La serie de “Participación del Sector Secundario en el Comercio Internacional (sin maquila)” excluye datos de la maquila desde 1987. Los indicadores se han trabajado bajo la clasificación CIIU revisión 2.

En cuanto a la evolución del grado de apertura comercial, el gráfico 3.17 nos muestra que se puede dividir en dos períodos. De 1970 a 1990 se había mantenido prácticamente constante y a partir de los noventa se observa una tendencia al alza, en la cual la participación de las importaciones secundarias en el PIB secundario es mayor que la participación de las exportaciones. A su vez, es interesante observar que en todo el período (1970-2010) solo en el año 1986 la participación de las exportaciones en el PIB fue levemente mayor a la de las importaciones, situación debida, según lo reporta BADECEL, a un aumento del valor exportado en concepto de “café tostado”⁸⁸.

⁸⁷ Se profundizara sobre este punto en el apartado 3.1.2.3.

⁸⁸ El “café tostado” es una partida arancelaria de la clasificación CUCI revisión 1.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, Álvarez y Góchez (2009), CEPAL, BCR y COMTRADE (descargados con el programa WITS).

Nota: Se incluye maquila desde 1987.

Resumiendo, con la implementación de la apertura comercial, la participación del sector secundario en el PIB y en el total del comercio internacional (incluyendo maquila) se ha mantenido constante; si se excluye la industria maquiladora, la participación del resto del sector secundario en el comercio internacional presenta, a partir de la introducción del modelo neoliberal, una tendencia negativa. Asimismo, históricamente la participación de las importaciones secundarias en el PIB secundario ha sido mayor que la de las exportaciones, situación que se sigue reproduciendo a partir de los noventa con el aumento del grado de apertura comercial.

3.1.2.2. Impacto de la Apertura Comercial en la distribución del ingreso del sector secundario.

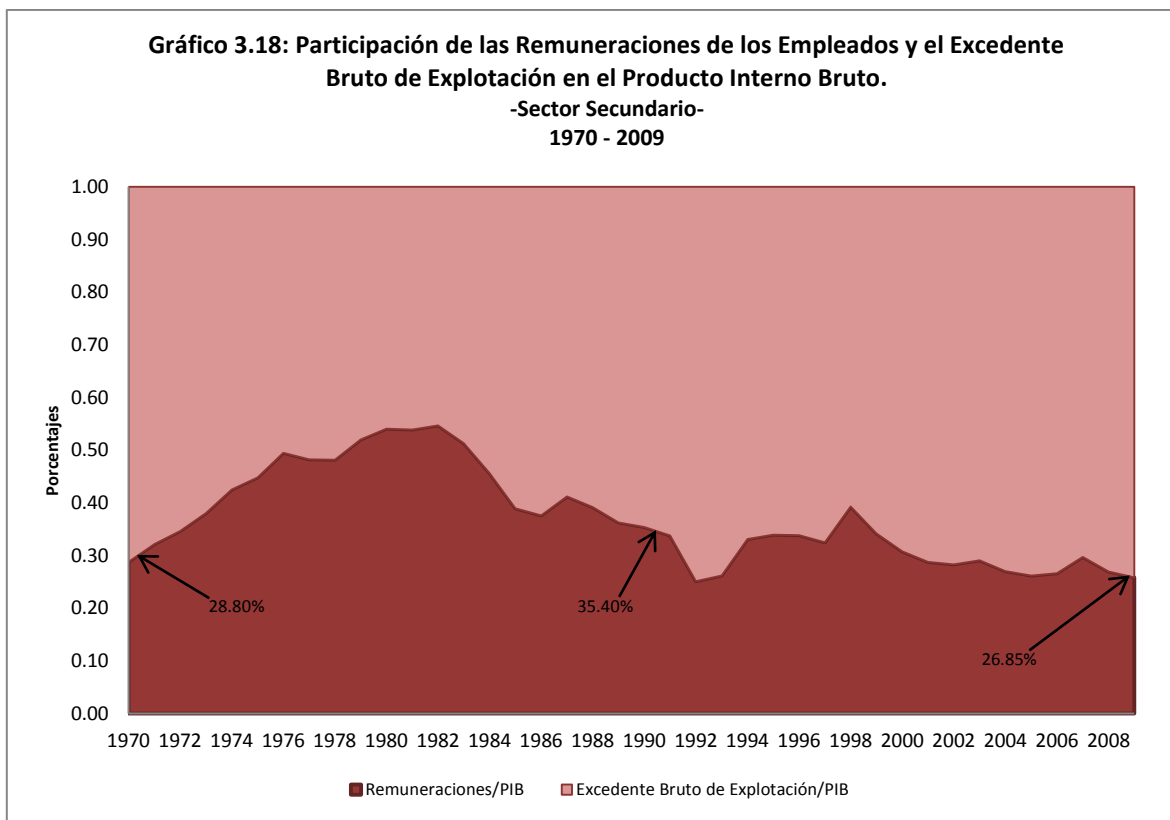
El objetivo del presente apartado es analizar el impacto de la implementación de la apertura comercial en la distribución del ingreso del sector secundario mediante la presentación de los siguientes indicadores: Salarios Relativos y participación del excedente bruto de explotación (EBE) en el PIB, depauperización relativa de la fuerza de trabajo, brecha distributiva de la clase capitalista con respecto a la clase trabajadora, distribución del PIB entre sus componentes, relación entre EBE, Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado y el grado de explotación de la fuerza de trabajo.⁸⁹

El gráfico 3.18 demuestra que en el sector secundario los salarios relativos de la fuerza de trabajo del sector secundario han decaído en el 2009, tanto en relación con 1970, como con 1990. Para el año 1970, las remuneraciones de los empleados poseían un 28.80% de participación dentro del Producto Interno Bruto, incrementándose en 6.60% para llegar al 35.40% en 1990.

No obstante, a partir de la implementación de la apertura comercial, los salarios relativos del sector han decaído hasta el 26.85% de participación en el año 2009, llegando a tener incluso un porcentaje menor que el de 1970.

Igualmente, en el gráfico 3.18, se hace evidente que la participación del Excedente Bruto de Explotación dentro del Producto Interno Bruto ha aumentado en el período de 1990 al 2009, demostrando que la apertura comercial y el modelo neoliberal han sesgado la distribución del ingreso del sector secundario a favor de la clase capitalista.

⁸⁹ Dichos indicadores serán presentados para el sector secundario.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

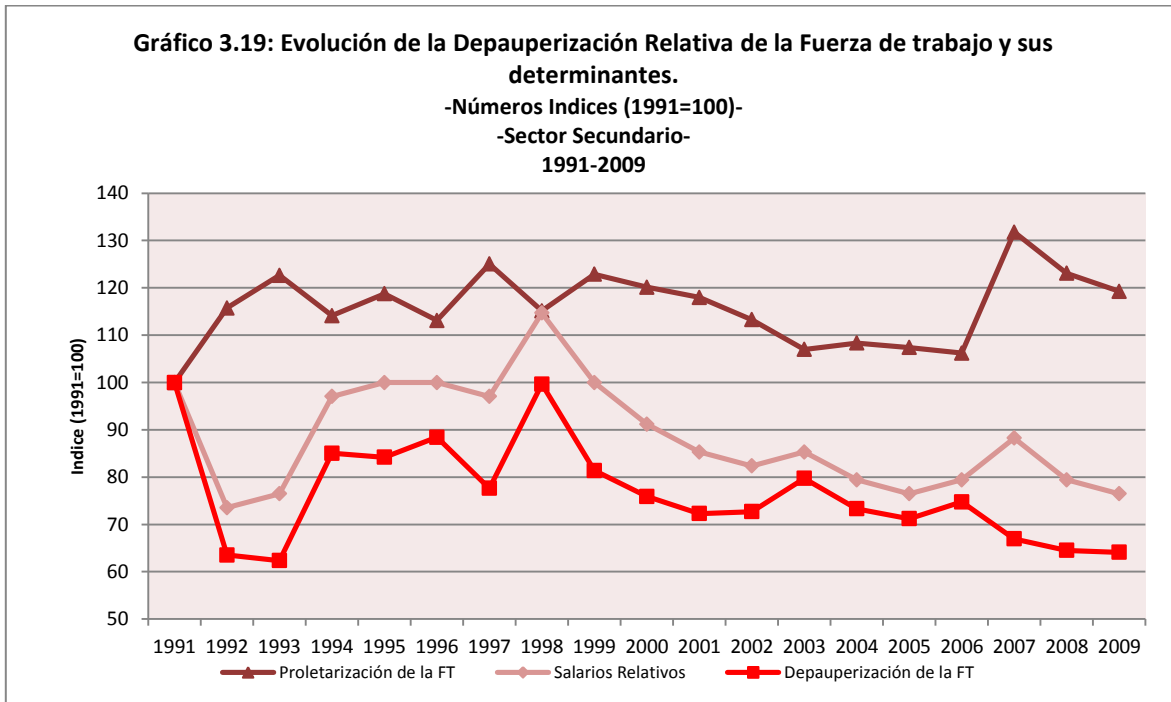
Tal cual mencionábamos en el análisis del sector primario, se necesita evaluar el crecimiento del proletariado para poder demostrar con certeza que ha aumentado la depauperización de la clase trabajadora.

Tomando como base el año 1991, hasta el año 2009 (Ver gráfico 3.19), la depauperización relativa⁹⁰ del sector secundario ha aumentado un 35.89%, mientras que sus determinantes se han comportado de la siguiente manera: los salarios relativos han decaído un 23.53% y el grado de proletarización de la población activa del sector secundario ha aumentado un 19.27%.

En el sector secundario, la depauperización relativa de la clase trabajadora ha aumentado por dos vías: reducción de los salarios relativos y aumentos del grado de proletarización; por lo tanto, con la apertura comercial y el modelo neoliberal, la participación de las

⁹⁰ Recordar que la depauperización relativa de la fuerza de trabajo (FT) se calcula mediante el cociente de los salarios relativos entre el grado de proletarización de la FT. Para mayor información sobre dicho indicador, revisar el apartado 3.1.1.2. o el anexo metodológico.

remuneraciones es menor y el número de trabajadores entre los cuales se tiene que repartir es mayor.



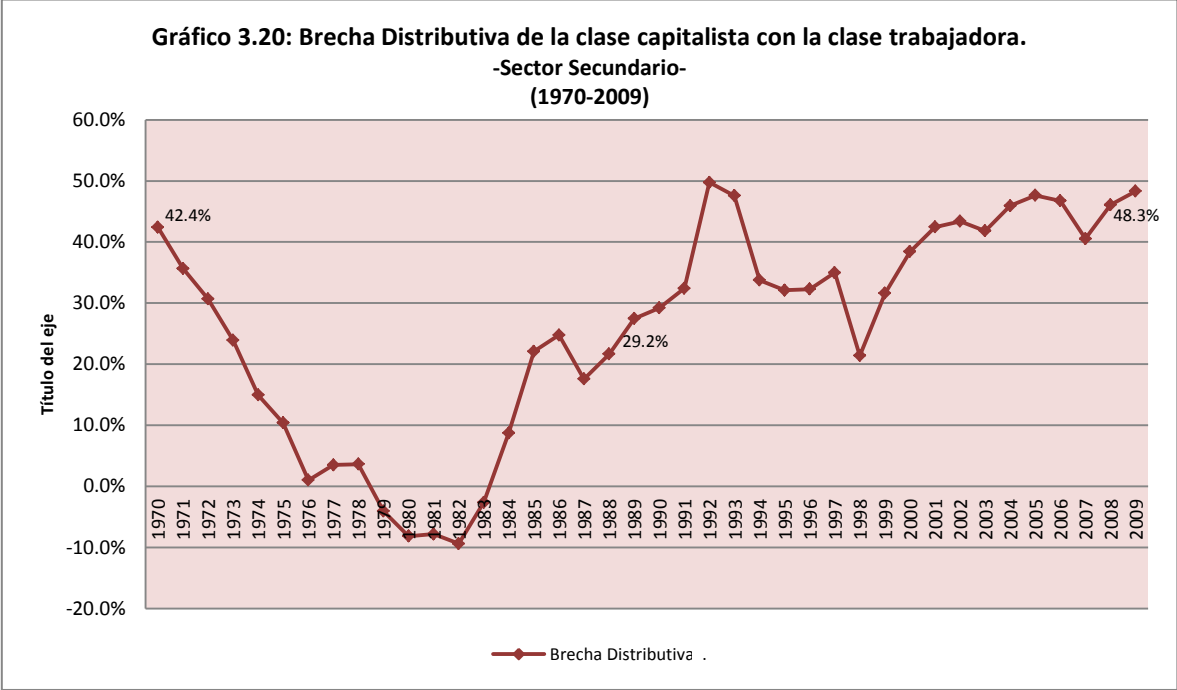
Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Nota: La tendencia negativa de la depauperización de la FT indica niveles superiores de ésta.

En cuanto a la brecha distributiva (ver gráfico 3.20), en el período de 1970 a 1990, esta disminuye un 13.2%, no obstante en el período de la apertura comercial de 1990 a 2010 aumenta un 19.1% alcanzando un nivel de 48.3% aun superior que el que se tenía en 1970. Lo anterior demuestra, que en el sector secundario, con la implementación del modelo neoliberal y la apertura comercial la brecha distributiva lleva una tendencia marcada al alza.

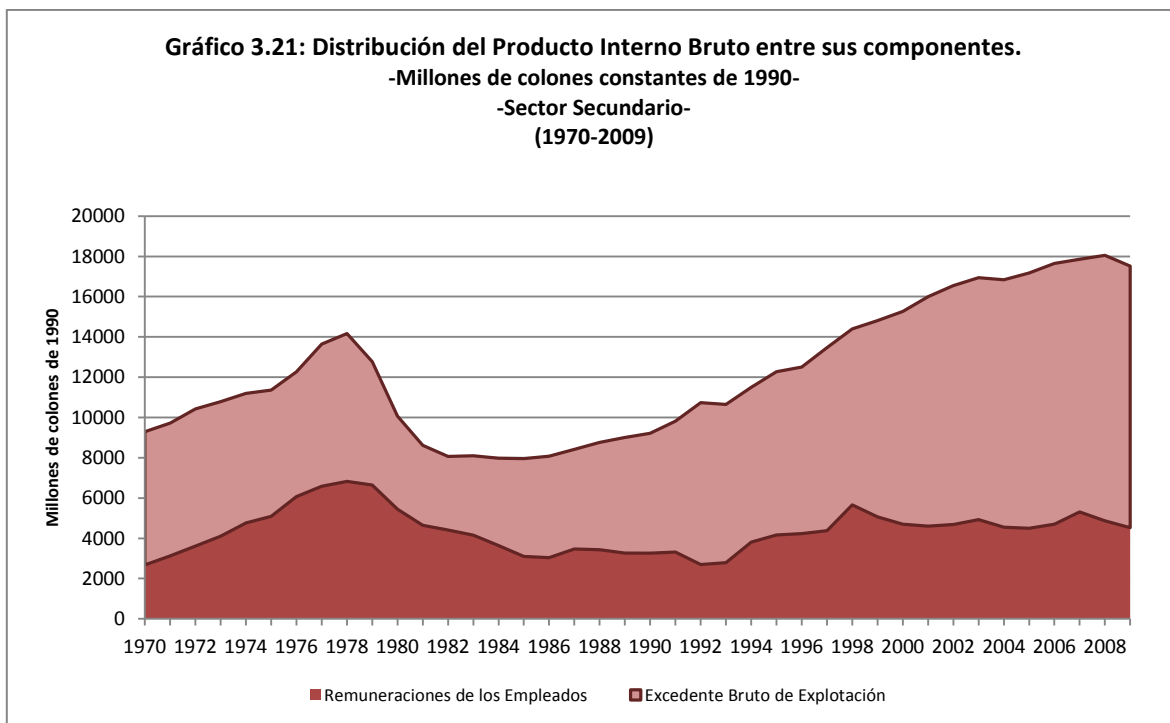
En el período del desarrollo del conflicto bélico la brecha distributiva se reduce alcanzando niveles menores que cero, lo que indicaría que las remuneraciones representaron una mayor proporción que el Excedente Bruto de Explotación en la renta nacional.

La explicación a dicho fenómeno se debe a una rápida caída del PIB en esos años, que se tradujo en una reducción relativa del EBE respecto a las remuneraciones, sin embargo, es muy interesante observar en el gráfico 3.21 que las reducciones del PIB del sector secundario han representado caídas en las remuneraciones mientras que los aumentos en el PIB no siempre han causado movimientos de las remuneraciones en la misma dirección, e incluso cuando lo han hecho ha sido en una proporción mucho menor.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

En el gráfico 3.21 se demuestra que para el período de 1990-2009, el crecimiento del PIB del sector secundario ha sido en beneficio principalmente de la clase capitalista ya que las remuneraciones se han mantenido prácticamente constantes mientras que el EBE crece al mismo ritmo que el PIB.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Por otra parte, el cuadro 3.2 nos demuestra que el grado de explotación de la fuerza de trabajo del sector secundario pasó de 1.82 en 1990 a 2.87 en el 2009. En 1990, por cada unidad monetaria remunerada a los trabajadores generaban 1.82 unidades monetarias de excedente bruto de explotación, en cambio en 2009 se generaban 2.87 unidades monetarias de EBE por cada unidad monetaria remunerada, aumentando de esta manera más de una unidad monetaria en el período de 1990-2009. Otro punto interesante de resaltar, es que a pesar que en el período de 1970 a 1990 haya disminuido el grado de explotación, este se ha recuperado a tal punto que en el año 2009 es mayor que en 1970.

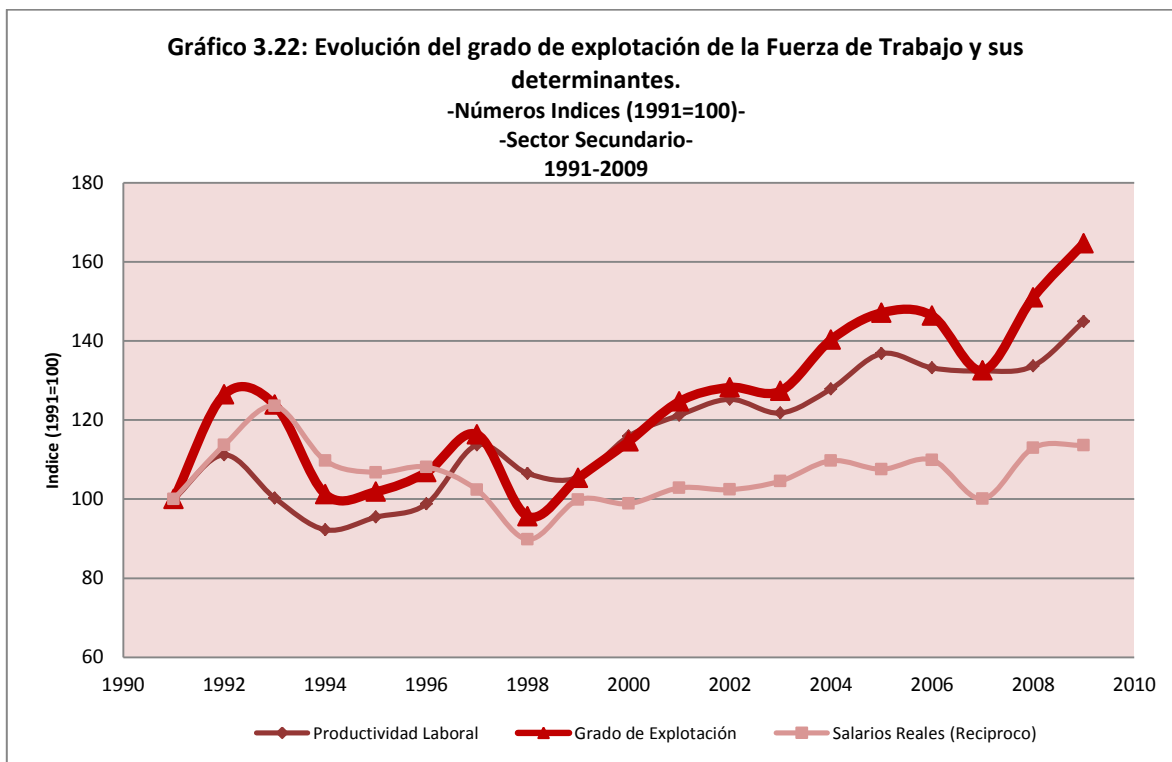
De acuerdo a los resultados mostrados anteriormente, se demuestra el aumento del grado de explotación en el sector secundario cuya base ha consistido en el aumento relativo del Excedente Bruto de Explotación con respecto a las remuneraciones de la fuerza de trabajo.

Cuadro 3.2: Relación entre Excedente Bruto de Explotación, las Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado.			
-Sector Secundario-			
Relación	1970	1990	2009
S/VA	0.29	0.35	0.26
E/VA	0.71	0.65	0.74
E/S	2.47	1.82	2.87

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Nota: E = Excedente Bruto de Explotación, S = Remuneraciones de los Empleados
VA = Valor Agregado.

En cuanto a la vinculación del grado de explotación con los salarios reales y la productividad laboral, se han comportado de acuerdo al gráfico 3.22, tomando como base el año 1991, hasta el 2009 la tasa de plusvalía o grado de explotación había aumentado un 64.68%, mientras que sus determinantes lo han hecho de la siguiente manera: la productividad laboral de los ocupados en el sector primario ha aumentado un 44.95% y los salarios reales se han reducido en 13.61%.



Fuente: Elaboración propia con base a datos de EHPM, FMI, CEPAL y BCR.

Se demuestra que la tendencia al alza del grado de explotación en el sector secundario para el período en el cual se desarrolla la apertura comercial, se debe al comportamiento de los dos determinantes. El principal mecanismo para aumentar el grado de explotación en el sector secundario ha sido un aumento de la productividad laboral junto con, paradójicamente, una reducción de la capacidad adquisitiva de la fuerza de trabajo.

Resumiendo, los indicadores distributivos del sector secundario nos han demostrado un sesgo histórico de la distribución del ingreso a favor de la clase capitalista, dicho comportamiento se ha visto intensificado en el período de la apertura comercial. Lo anterior se comprueba mediante el aumento de la depauperización relativa de la fuerza de trabajo, la brecha distributiva y el grado de explotación.

3.1.2.3. Impacto de la Apertura Comercial en la Competitividad del Sector Secundario

En el presente apartado se busca evidenciar el efecto negativo que ha tenido la apertura comercial en la competitividad a nivel internacional del sector secundario. Se utilizara el enfoque propuesto en el capítulo uno tratando de mostrar el comportamiento de los factores determinantes de la competitividad del sector a la luz de la teoría clásico-marxista del comercio internacional.

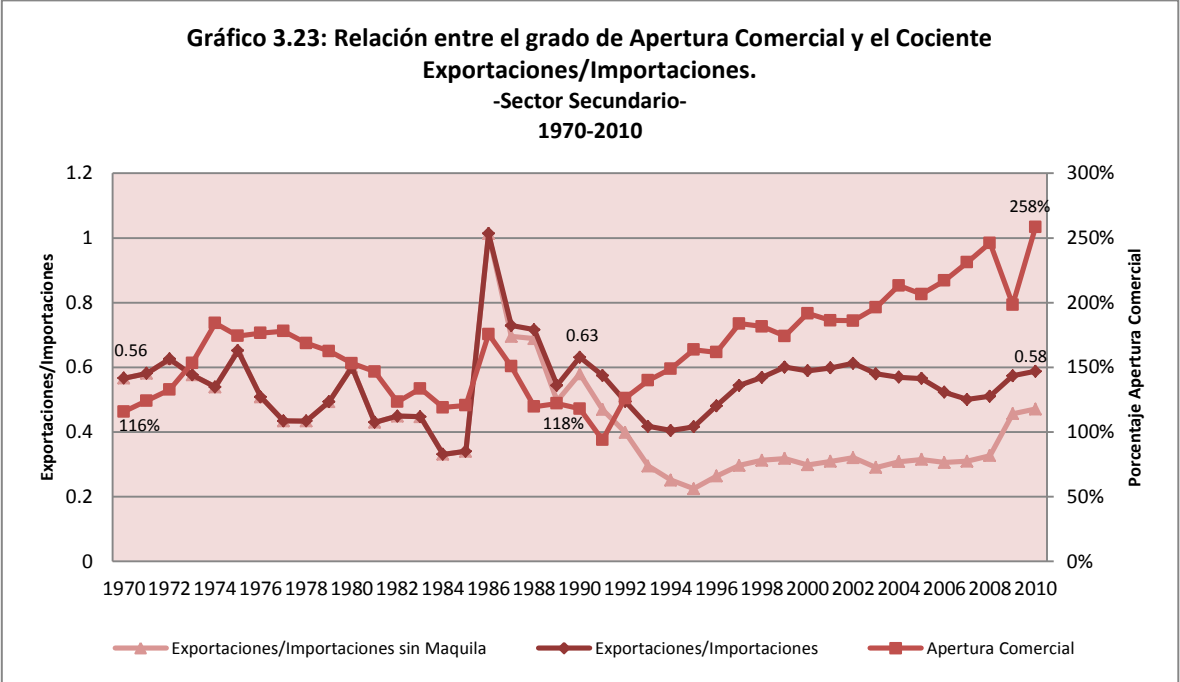
Los indicadores utilizados para llevar a cabo dicho objetivo son los siguientes: Relación entre el grado de apertura comercial, la evolución del saldo comercial y las tasas arancelarias; la evolución de los costos laborales unitarios reales (CLUR) del sector primario de nuestro país y comparándolos en términos relativos con los del sector primario de Estados Unidos.⁹¹

El gráfico 3.21 nos muestra el grado de apertura comercial del sector secundario en relación a su Producto Interno Bruto y la evolución del saldo comercial, demostrando varios fenómenos.

En primer lugar, muestra la relación directa que existía entre el grado de apertura comercial y la evolución del saldo comercial (favorable, es decir superávit comercial) en el período de 1970 a 1990. En segundo lugar, muestra que esta situación cambia a partir de

⁹¹ Todos estos indicadores calculados para el sector secundario.

la estrategia de apertura comercial enmarcada en los lineamientos del modelo neoliberal ya que para este período se tiene una relación inversa entre el grado de apertura comercial y la evolución del saldo comercial.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, CEPAL, COMTRADE (descargados con el programa WITS), Álvarez y Góchez (2009) y BCR.

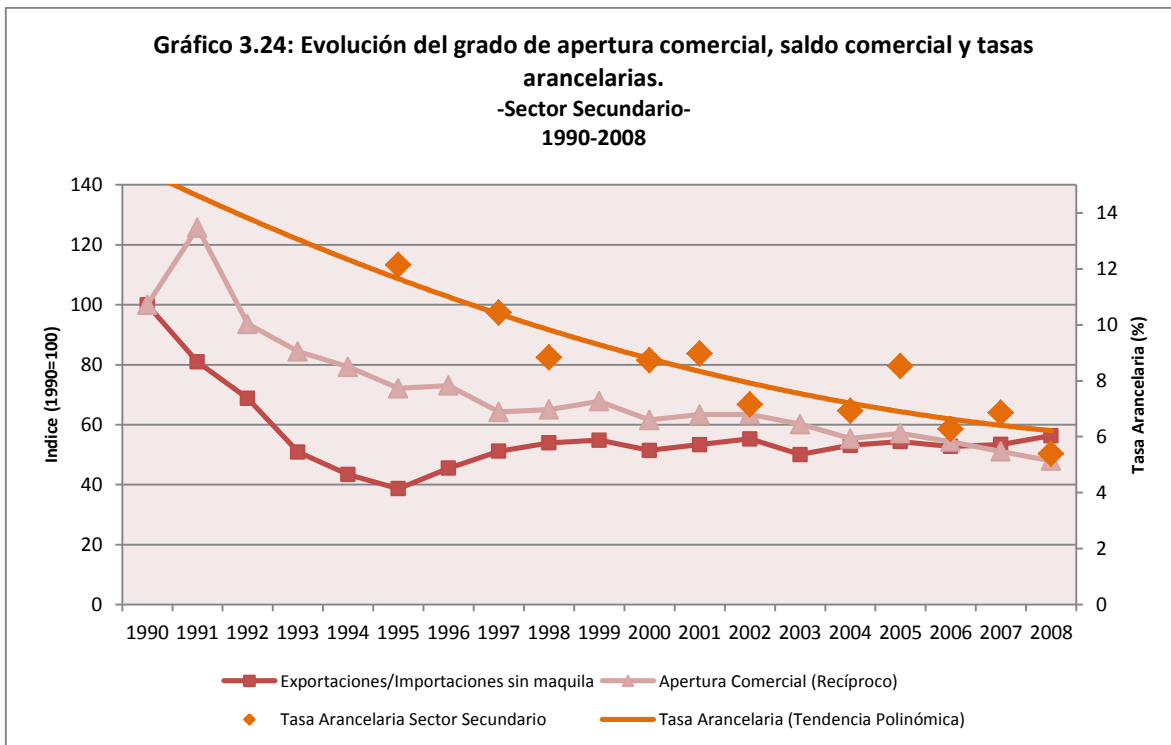
Nota: El eje principal corresponde al cociente exportaciones/importaciones, mientras que el eje secundario al nivel de apertura comercial. Los indicadores se han trabajado en base a la clasificación CIIU revisión 2 y los datos de la maquila han sido considerados a partir de 1987.

La razón de esta dicotomía entre el comportamiento conjunto de ambas series del sector secundario, es evidente que se trata de una participación mucho mayor de las importaciones con respecto al comercio del sector en total. Los factores explicativos recaen en el estancamiento de la estructura productiva del sector secundario y la desgravación arancelaria que han sufrido los bienes pertenecientes a dicho sector.

En tercer lugar, el gráfico 3.23 muestra que la introducción de la maquila ha evitado que el deterioro del saldo comercial sea aún mayor dejando en evidencia que el aparato

productivo exportador del sector secundario anterior a la maquila hoy se encuentra aún en mayores aprietos, en cuanto a su déficit comercial, en relación al sector en su conjunto.⁹²

En esta sintonía, el gráfico 3.24 deja en evidencia lo que se mencionó anteriormente, la relación inversa entre el grado de apertura comercial y la evolución del saldo comercial y la desgravación arancelaria que se observa desde 1990 en los bienes del sector secundario, las tasas arancelarias aplicadas efectivamente del sector secundario han caído de un 12.14% en 1995 a 5.39% en 2008.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, CEPAL, BCR y UNCTAD TRAINS (descargados del programa WITS)

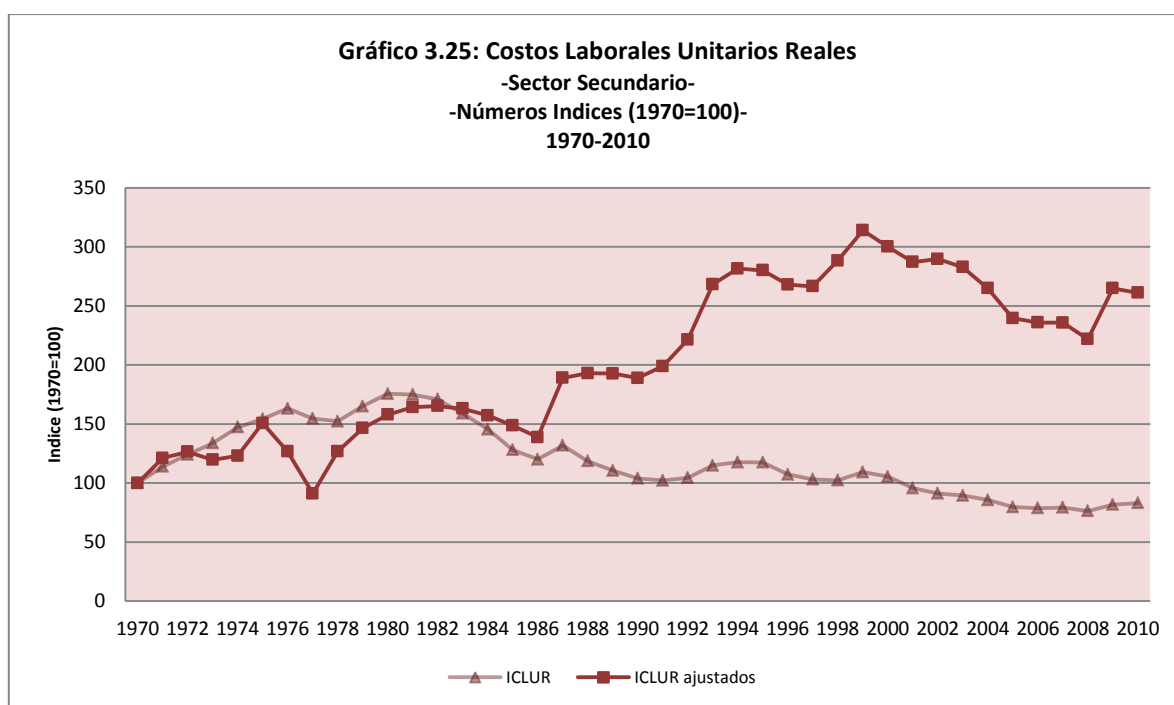
Nota: Para efectos de comparación de tendencia entre la apertura comercial y las exportaciones/importaciones sin maquila se trabajaron como números índices usándose el recíproco del grado de apertura comercial. Las tasas arancelarias están en porcentaje, en el eje secundario, y representan aquellas aplicadas efectivamente a bienes del sector secundario. Para la construcción de los indicadores se ha trabajado en base a la clasificación CIU revisión 2.

⁹² En el gráfico 3.20 se observa que la situación de déficit comercial del sector secundario es mucho más precaria sin la maquila e incluso esto se ha ido incrementando con el tiempo, a excepción de 2008 en adelante donde se observa una mejora que se explica por una desaceleración en la industria maquiladora.

Evolución de los determinantes estructurales de la competitividad del sector secundario.

En base a nuestro marco teórico de la teoría clásico-marxista del comercio internacional, el gráfico 3.25 nos sugiere una pérdida de competitividad del sector secundario frente a dicho sector de otros países debido al alto incremento de los costos de producción reflejados en el ICLUR ajustado del sector.

La tendencia al alza del ICLUR ajustado se muestra desde 1970, sin embargo en el período de la apertura comercial aumenta en mayor medida, sugiriendo que es dicha época, en la cual el sector secundario ha visto deteriorada su competitividad con respecto a su principal socio comercial. Tomando como base 1970, los costos laborales unitarios reales ajustados han crecido 161.17% y tomando como base 1986, lo han hecho en 122.41%.

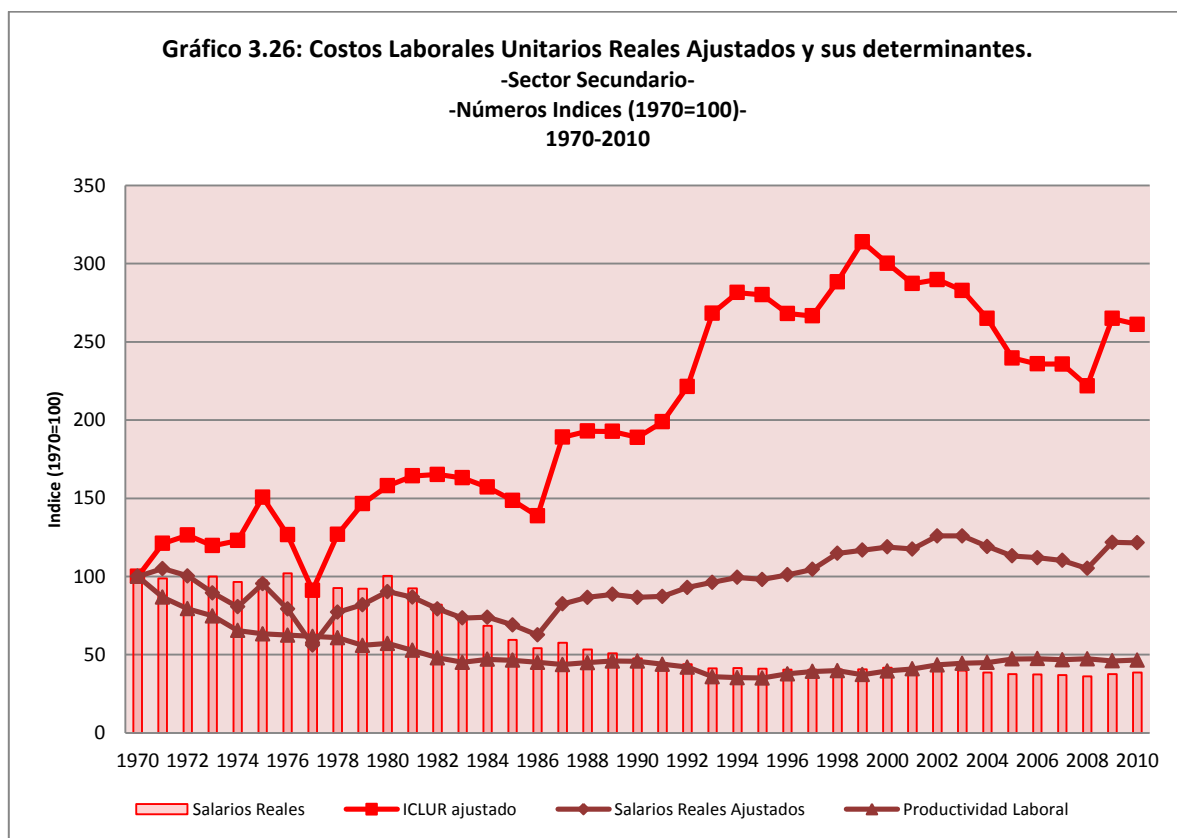


Fuente: Elaboración propia con base a datos de ISSS, CEPAL, BCR y FMI.

El gráfico 3.26 nos muestra las tendencias de los determinantes de los costos laborales unitarios reales ajustados, demostrando de esta manera que el incremento de dicha serie se debe a aumentos de los salarios reales ajustados y disminuciones de la productividad laboral, siendo este último determinante el que ha originado en mayor medida el aumento

de los costos de producción. La productividad laboral, tomando como base 1990 disminuyó 53.46% mientras que los salarios reales ajustados solo aumentaron un 21.55%.

Es interesante observar la tendencia de los salarios reales ajustados ya que se observa un cambio de tendencia en el año 1986, en el período anterior a este año dichos salarios habían mostrado una tendencia negativa, no obstante desde este año en adelante han subido lo que podría sugerir que en el período de la apertura comercial y el modelo neoliberal, los salarios nominales del sector secundario han aumentado⁹³, relativamente, a mayor velocidad que el precio de los insumos, materias primas y bienes al por mayor de dicho sector, dejando en evidencia, y además siendo lo preocupante del caso, que dichos aumentos relativos de los salarios no se han traducido en una mayor productividad ni en aumentos de la capacidad adquisitiva de la fuerza de trabajo (Salarios Reales sin ajustar).



Fuente: Elaboración propia con base a datos de ISSS, CEPAL, BCR y FMI.

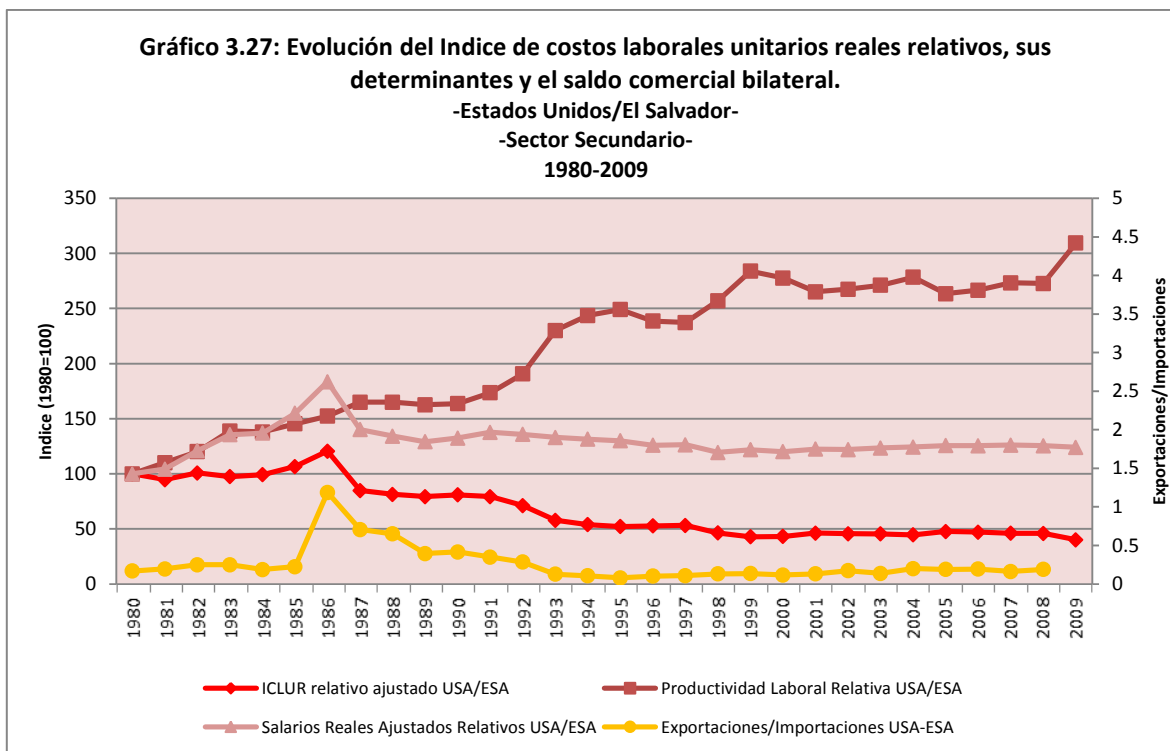
⁹³ Es importante anotar que dicho aumento relativo del salario nominal con respecto a los insumos de producción, se debe a un aumento del número de trabajadores del sector secundario, no a una mejora de la capacidad adquisitiva de los mismos.

Con el objetivo de poseer un indicador de la competitividad internacional del sector secundario, hemos construido el ICLUR relativo ajustado con Estados Unidos debido a que dicho país representa nuestro principal socio comercial.

Tomando como año base 1980, la competitividad, medida por el ICLUR relativo ajustado, se ha reducido un 59.81%. En cuanto a los determinantes de la competitividad en relación a Estados Unidos, los salarios reales ajustados relativos se han incrementado un 24.08% y la productividad laboral relativa lo ha hecho un 209.5%, es decir, la evolución de la productividad laboral salvadoreña con respecto a Estados Unidos ha sido muy deficiente. (Ver gráfico 3.27)

Lo anterior demuestra que la pérdida de competitividad del sector secundario frente a dicho sector estadounidense se ha debido a la desmejora relativa de nuestra productividad laboral respecto a la del sector secundario de Estados Unidos.

A su vez, la desmejora en cuanto a competitividad se ve reflejada en la evolución del saldo comercial bilateral del sector secundario con Estados Unidos, ya que el cociente exportaciones/importaciones se mantiene constantemente debajo de uno, rondando valores de 0.15 unidades monetarias en exportaciones secundarias por cada unidad monetaria de importaciones secundarias provenientes de Estados Unidos.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS y BADECEL.

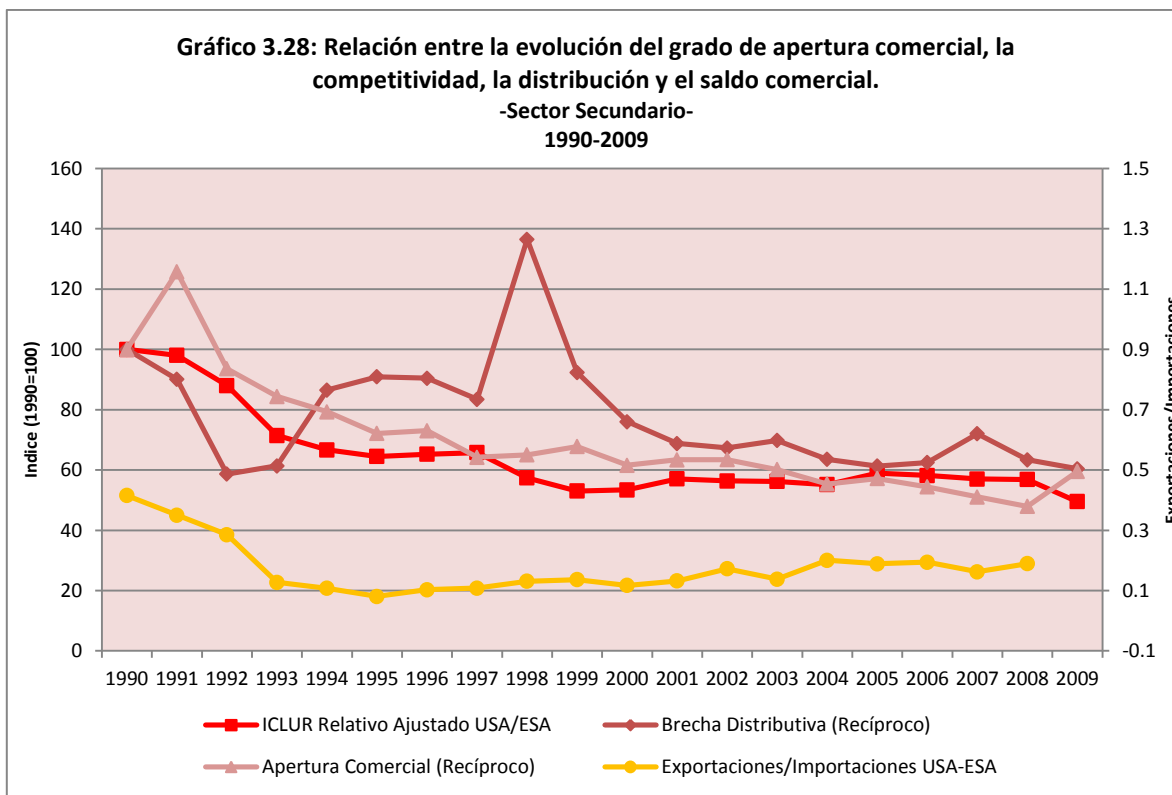
Nota: Los indicadores se han trabajado en base a la clasificación CIIU revisión 2. No se ha tomado en cuenta el flujo comercial de la maquila en el comercio con Estados Unidos debido a que solo se encuentra desagregado por país a partir de 2005, antes de esta fecha todas las importaciones y exportaciones de maquila eran imputadas a Estados Unidos. El pico del año 1986, se debe a un aumento de las exportaciones de café tostado (partida 7112 de la clasificación CUCI revisión 2).

En el gráfico 3.27 también se observa que la desmejora en competitividad y del saldo comercial del sector secundario con respecto a Estados Unidos, se ha profundizado en mayor medida en los últimos 20 años de apertura comercial neoliberal, demostrando de esta manera que el sector secundario no se encuentra ante una pérdida de competitividad o situación de desmejora con su principal socio comercial por problemas coyunturales sino que la razón de dicha situación está explicada por problemas estructurales que se venían arrastrando aún desde antes del modelo neoliberal y que se han profundizado con el mismo.

3.1.2.4. Relaciones estructurales entre la apertura comercial, la distribución del ingreso y la competitividad del sector secundario.

Las conclusiones que se han ido presentando a lo largo del análisis empírico del sector secundario nos sugiere que, dentro del período neoliberal y de apertura comercial, éste ha mantenido relativamente su papel dentro de la estructura productiva nacional, no obstante han existido cambios sustanciales como la introducción de la maquila que comprueba el relego hacia otras ramas de dicho sector. A pesar de la industria maquiladora y su influencia en la mejora del saldo comercial, ésta no ha sido suficiente para impulsar la competitividad internacional del sector secundario y reducir su déficit comercial de una manera sostenida.

En cuanto a la distribución del ingreso, se observa una tendencia hacia la disminución de la brecha distributiva (recíproca) que se traduce en un aumento de la misma, a su vez, la depauperización relativa de la fuerza de trabajo del sector secundario ha aumentado, así como un estancamiento en la capacidad adquisitiva y una caída en la productividad laboral de los trabajadores.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS, EHPM, BADECEL y COMTRADE (descargados con el programa WITS).

Nota: El ICLUR relativo ajustado, la brecha distributiva y la apertura comercial se han trabajado como números índices para demostrar de mejor manera su tendencia. Se ha utilizado el recíproco del índice de la brecha distributiva y la apertura comercial para poder observar de mejor manera sus relaciones entre sí y con el ICLUR relativo ajustado. No se incluye el flujo comercial maquilero debido a las razones expuestas anteriormente.

Tal como muestra el gráfico 3.28, el aumento del grado de apertura comercial del sector secundario a partir de 1990, bajo los lineamientos del modelo neoliberal, trajo consigo una caída estructural, aún más pronunciada, de la competitividad de dicho sector que a su vez se ha visto reflejada en el aumento de la brecha distributiva, tanto tendencial como en términos absolutos, así como el estancamiento del saldo comercial en niveles de déficit extremadamente bajos.⁹⁴

Así como mencionamos en el análisis correspondiente al sector primario, existe una multicausalidad entre los fenómenos económicos, no obstante, queda evidenciado que la implementación de la apertura comercial y el modelo neoliberal ha implicado cambios

⁹⁴ En 1990, por cada unidad monetaria de importaciones desde Estados Unidos, existía 0.41 unidades monetarias de exportaciones hacia E.E.U.U. mientras que en el año 2009, solo existían 0.19 unidades monetarias.

estructurales, tanto sectoriales como globales, afectando, tal como ha quedado en evidencia, la distribución del ingreso y la competitividad internacional del sector secundario.

En relación a la distribución del ingreso, dicho efecto se denota en una desmejora distributiva para la fuerza de trabajo comprobada por el aumento de la brecha distributiva y el grado de depauperización relativa de la clase trabajadora. A su vez, la competitividad internacional del sector secundario ha presentado una desmejora de carácter estructural, comprobada por la caída del ICLUR ajustado relativo de nuestro país con respecto a Estados Unidos. (Ver gráfico 3.28)

3.1.3. El sector terciario.

En el presente apartado se realizara, al igual que con los sectores primario y secundario, un análisis en cuanto a la distribución y su competitividad, sin embargo, esté análisis será diferente al de los sectores productivos mencionados anteriormente debido a las características propias del sector terciario que podremos observar a lo largo del apartado.

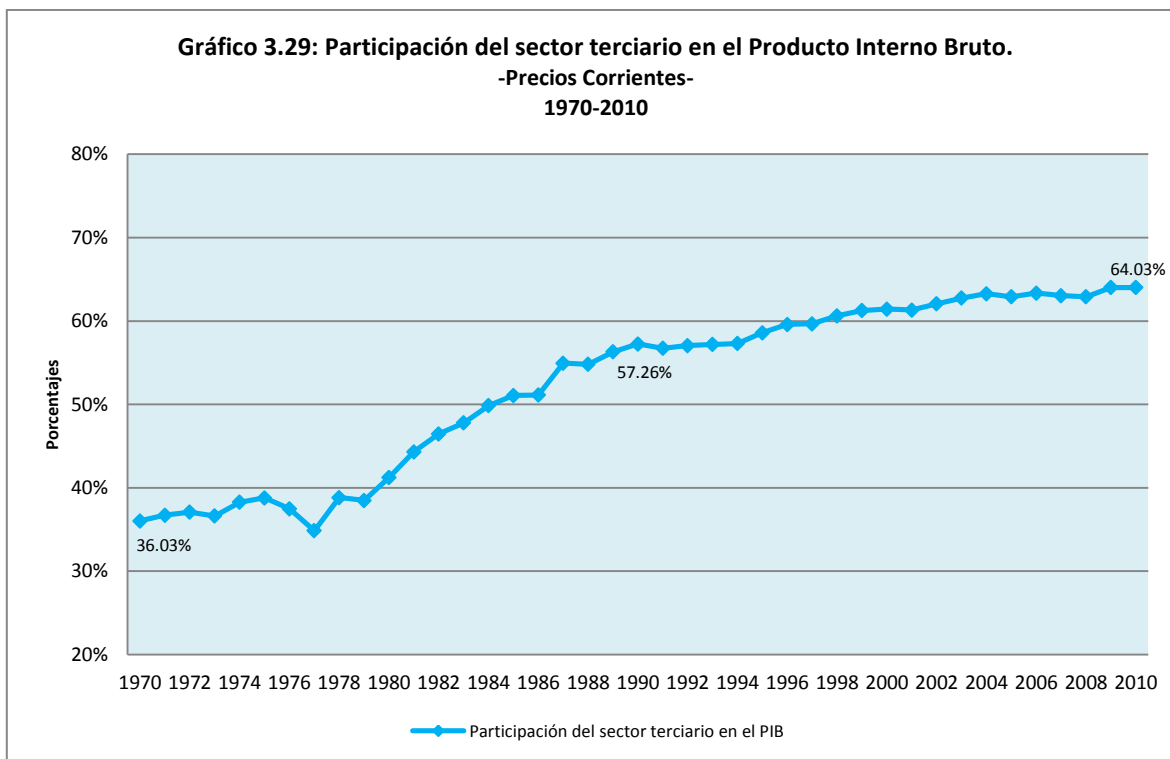
3.1.3.1. Comportamiento y tendencias económicas del sector terciario.

El objetivo del presente acápite es realizar un análisis de algunos indicadores económicos del sector terciario que nos permita visualizar la evolución de su importancia dentro del producto interno bruto de la economía y su heterogeneidad estructural productiva, salarial y laboral.

En el gráfico 3.29 queda en evidencia la importancia que ha adquirido el sector terciario en los cuarenta años de estudio, ya que ha subido su participación 28% desde 1970. En el período de la apertura comercial, esta tendencia hacia el alza se mantiene en pie y actualmente el sector terciario representa aproximadamente a dos tercios de toda la economía con un 64.03% de participación para el año 2010.

Lo anterior indica que, con la caída del sector primario, el sector terciario ha pasado a ostentar el papel de eje principal de acumulación capitalista, sin embargo, como veremos más adelante, la heterogeneidad del dicho sector es muy marcada por lo que sus componentes tienen niveles distintos de desarrollo.⁹⁵

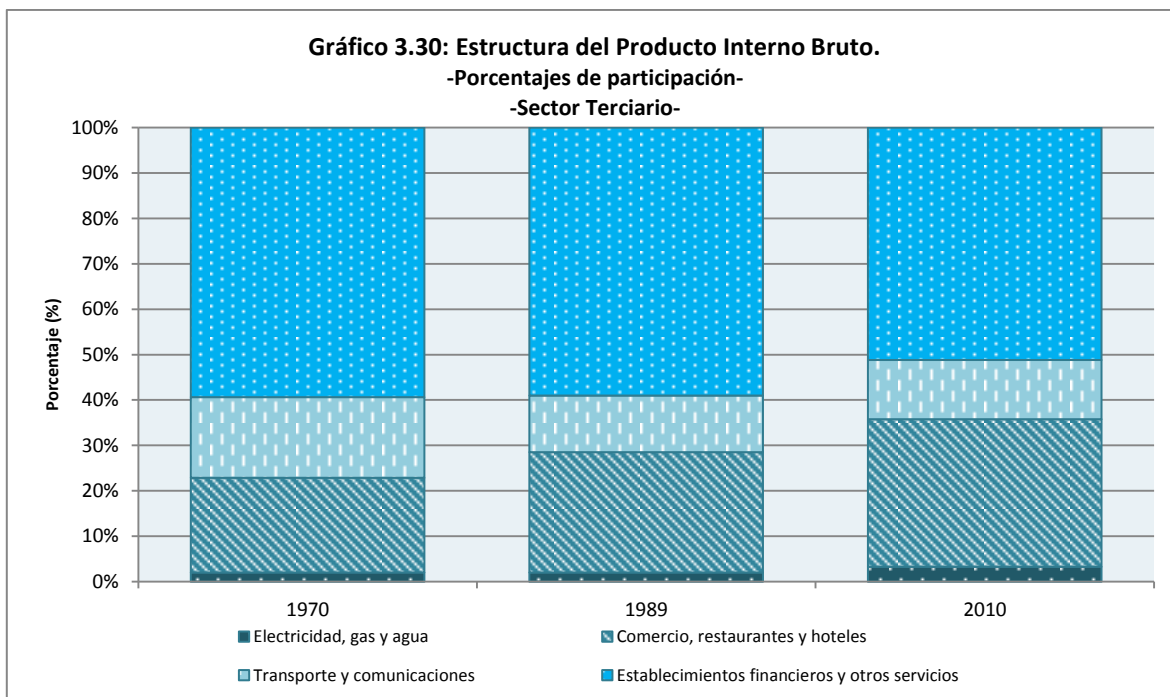
⁹⁵ Cuando el sector terciario pasa a ser el eje principal de acumulación se trata de un fenómeno conocido como tercerización de la economía.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL y BCR.

La principal característica del sector terciario de nuestro país es su heterogeneidad que se manifiesta a nivel de estructura productiva, salarial y laboral.

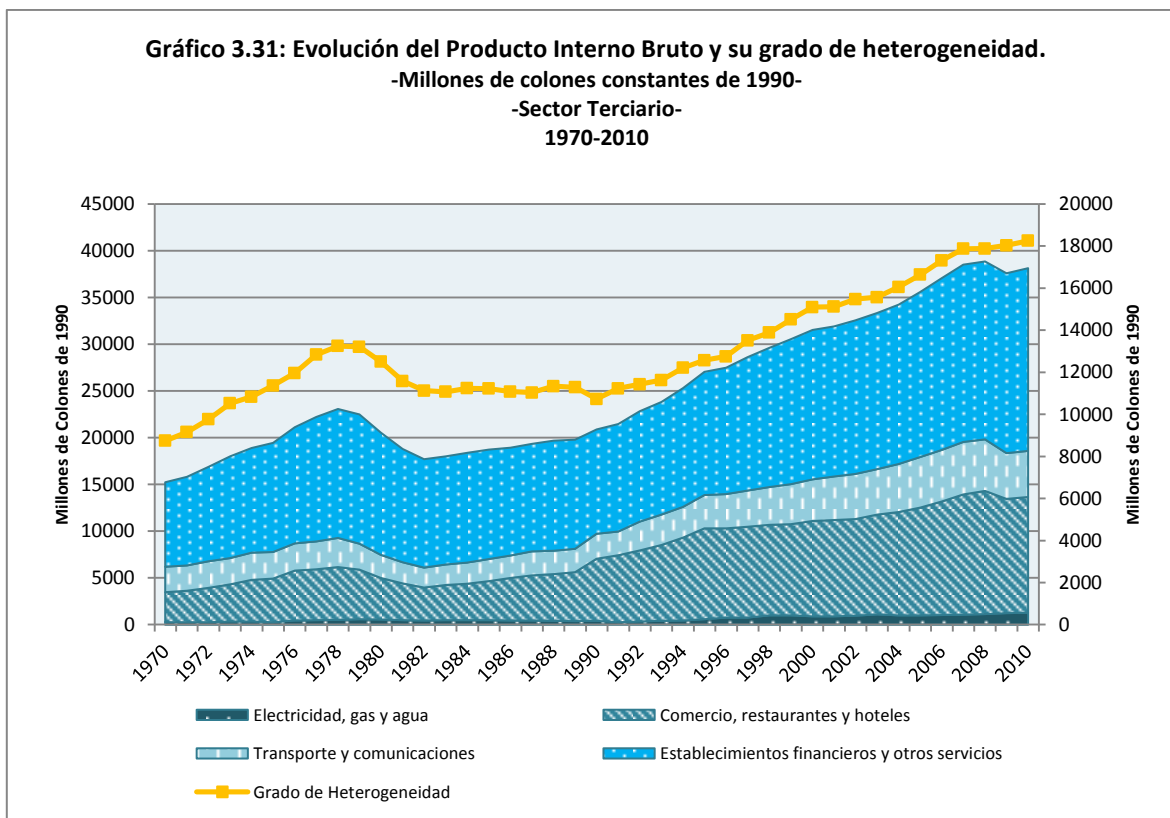
En cuanto a la heterogeneidad estructural, el gráfico 3.30 muestra la evolución en las ramas productiva del sector terciario y a su vez sugiere un alto grado de heterogeneidad estructural productiva. En 1970 el principal subsector era “Establecimientos financieros y otros servicios” con un porcentaje de participación dentro del PIB sectorial del 59.37%, en 1989 prácticamente se mantiene con un 59.01% mientras que en el año 2010 sigue siendo el principal con 51.19% de participación.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL y BCR.

La tendencia importante que se observa es la del subsector “Comercio, restaurantes y hoteles” ya que ha pasado de tener el 20.84% de participación en 1970 al 32.51% en 2010. Entre 1970 y 1989, el aumento del dicho subsector fue a costa de “Transporte y comunicaciones” mientras que en el período de la apertura comercial fue a costa de la reducción del subsector “Establecimientos financieros y otros servicios”.

Tal como se observa, el subsector “Electricidad, gas y agua” es el que tiene menor importancia con oscilaciones entre el 2% y 3% y “Establecimientos financieros y otros servicios” es el que tiene mayor importancia con oscilaciones entre el 50% y 60%. Esto nos sugiere un alto grado de heterogeneidad estructural productiva, dada la diferencia entre el subsector que más aporta y el que menos aporta.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL y BCR.

Nota: El grado de heterogeneidad esta medido en el eje secundario.

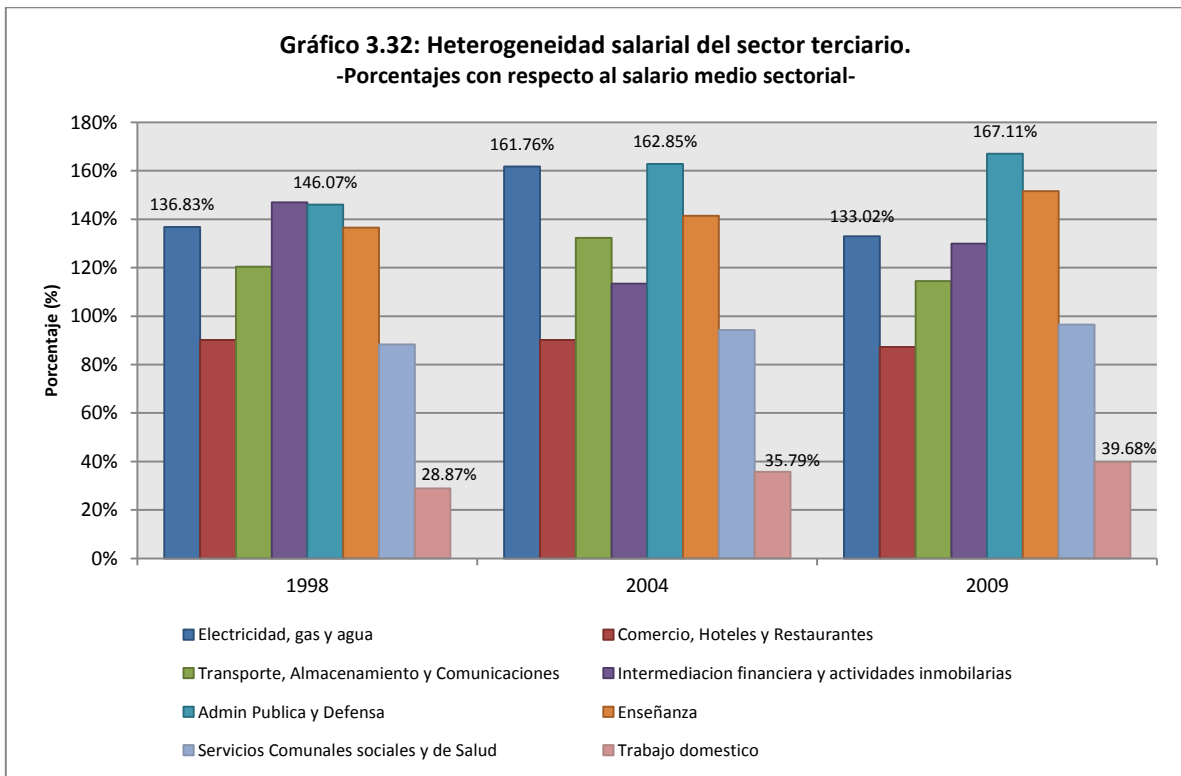
El gráfico 3.31 nos demuestra que el crecimiento del PIB del sector terciario que empezó con mayor intensidad con el modelo neoliberal y la apertura comercial, se debió a aumentos en el PIB de los subsectores “Comercio, restaurantes y hoteles” y “Establecimientos financieros y otros servicios”, manteniéndose los otros dos subsectores relativamente constantes.

El grado de heterogeneidad⁹⁶ esta medido como la brecha entre el PIB constante del subsector “Establecimientos financieros y otros servicios” y el del subsector “Electricidad, gas y agua” ya que de esta manera demuestra que cada vez la brecha entre ambos sectores es mayor.

⁹⁶ Se refiere a heterogeneidad estructural medida por la brecha existente entre el valor agregado (VA) de la rama con mayor participación dentro del PIB terciario con el VA de la rama con menor participación.

El gráfico 3.32 demuestra el alto grado de heterogeneidad en la estructura salarial del sector terciario, donde las remuneraciones medias de las ramas “Electricidad, gas y agua” y “Administración Pública y Defensa” oscilan el 140% y 170% del salario medio, mientras que la rama menos favorecida es el “Trabajo doméstico” que oscila entre el 30% y 40%.

Es importante resaltar que a pesar que el subsector “comercio, hoteles y restaurantes” es el que más ha crecido en términos de valor agregado, las remuneraciones medias a los trabajadores son más bajas que el promedio del sector terciario.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de EHPM.

Otro punto interesante, es el hecho que las ramas que son mejor remuneradas han aportado muy poco al crecimiento del PIB del sector terciario, este es el caso de “Electricidad, gas y agua” que posee uno de las remuneraciones medias más altas en comparación con las de su sector.

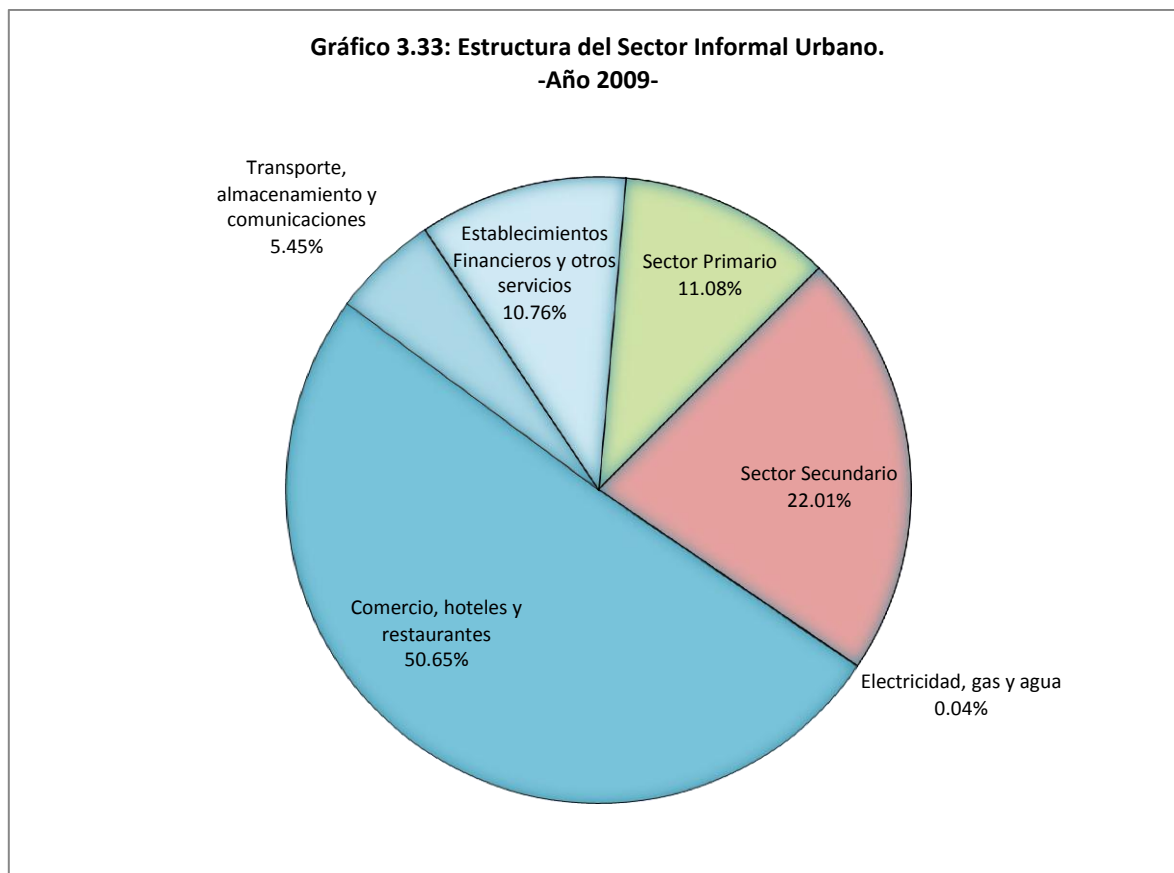
Otro indicador más de la heterogeneidad del sector terciario es el grado de participación del sector informal urbano dentro de dicho sector con respecto al total. En el año 2009, el 66.91% del sector informal urbano pertenece al sector terciario y el 50.65% a el subsector

“Comercio, restaurante y hoteles” mientras que solo un 0.04% pertenece al subsector “Electricidad, gas y agua”. (Ver gráfico 3.33)

Lo anterior nos indica varios puntos, en primer lugar, la diferencia entre los sectores de comercio con servicios de electricidad, gas y agua, en segundo lugar, nos sugiere que el crecimiento del subsector “Comercio, restaurantes y hoteles” se debe en gran parte al desarrollo de su sector informal ya que, en el año 2009, este representa la mitad del sector informal total.

El subsector “Comercio, restaurantes y hoteles” además de ser el principal aportador del sector informal urbano, según EHPM (2009), dentro de su propia estructura representa el 70.77% y el sector formal de dicho subsector solo representa el 29.23%.

En conclusión, tal como ha quedado detallado, el sector terciario posee un alto grado de heterogeneidad, en cuanto a su estructura productiva, salarial y laboral. Asimismo, su participación dentro del PIB total muestra una tendencia positiva que se mantiene con la implementación de la apertura comercial.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de EHPM.

3.1.3.2. Impacto de la Apertura Comercial en la distribución del ingreso del sector terciario.

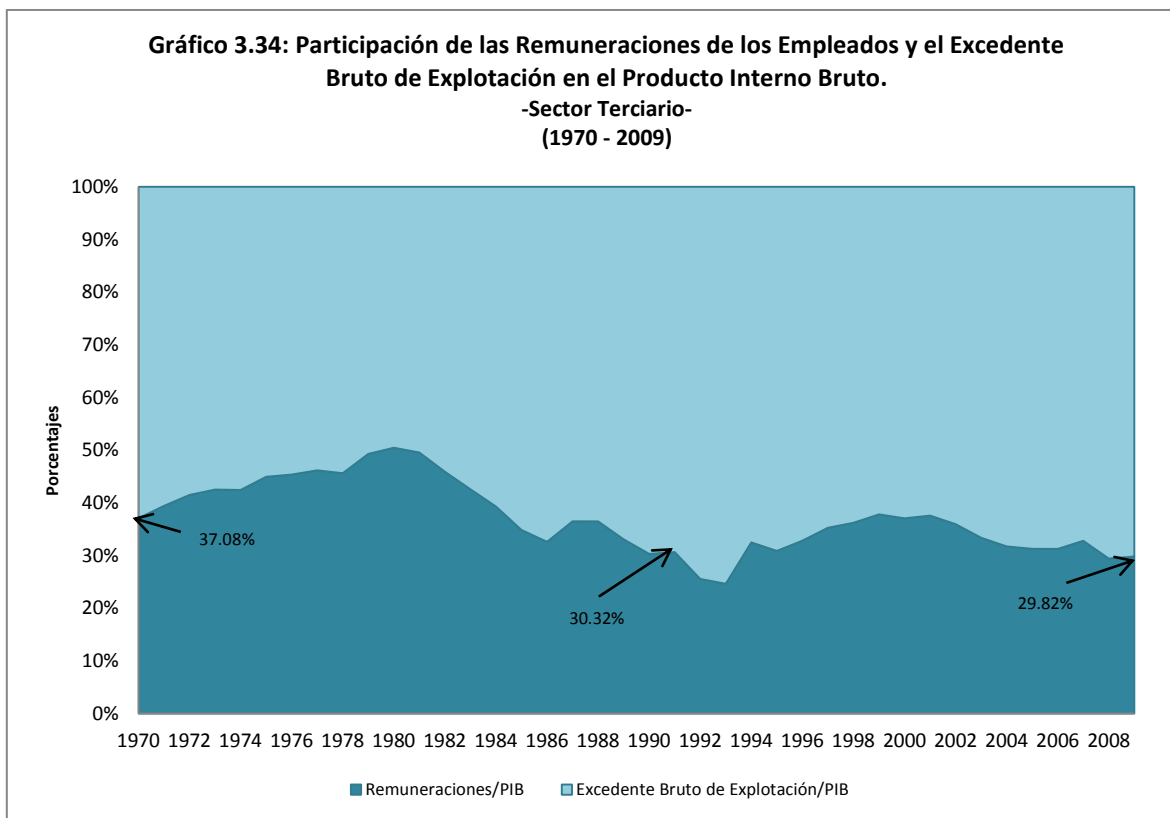
El objetivo del presente apartado es analizar el impacto de la implementación de la apertura comercial en la distribución del ingreso del sector terciario mediante la presentación de los siguientes indicadores: Salarios Relativos y participación del excedente bruto de explotación (EBE) en el PIB, depauperización relativa de la fuerza de trabajo, brecha distributiva de la clase capitalista con respecto a la clase trabajadora, distribución del PIB entre sus componentes, relación entre EBE, Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado y el grado de explotación de la fuerza de trabajo.⁹⁷

El gráfico 3.34 nos muestra la evolución de los salarios relativos del sector terciario, demostrándonos una reducción de los mismos del 7.26% desde 1970 a 2009. No obstante, esta reducción es mínima para el período de la apertura comercial, ya que de 1990 a la fecha solo se redujo un 0.5%.

Ahora bien, conviene resaltar dos puntos, en primer lugar falta tomar en cuenta la evolución del grado de proletarización del sector terciario para medir la depauperización relativa de la clase trabajadora de dicho sector, y en segundo lugar, aunque los salarios relativos se hayan mantenido relativamente constante esto nos indica que la terciarización de la economía, es decir, el hecho que se haya convertido en el eje principal de acumulación capitalista, no ha sido en beneficio de la fuerza de trabajo, e incluso, tampoco lo ha sido de la clase capitalista nacional.⁹⁸

⁹⁷ Dichos indicadores serán presentados para el sector terciario.

⁹⁸ Sobre la situación de la clase capitalista nacional del sector terciario ahondaremos con mayor detenimiento en apartados posteriores.

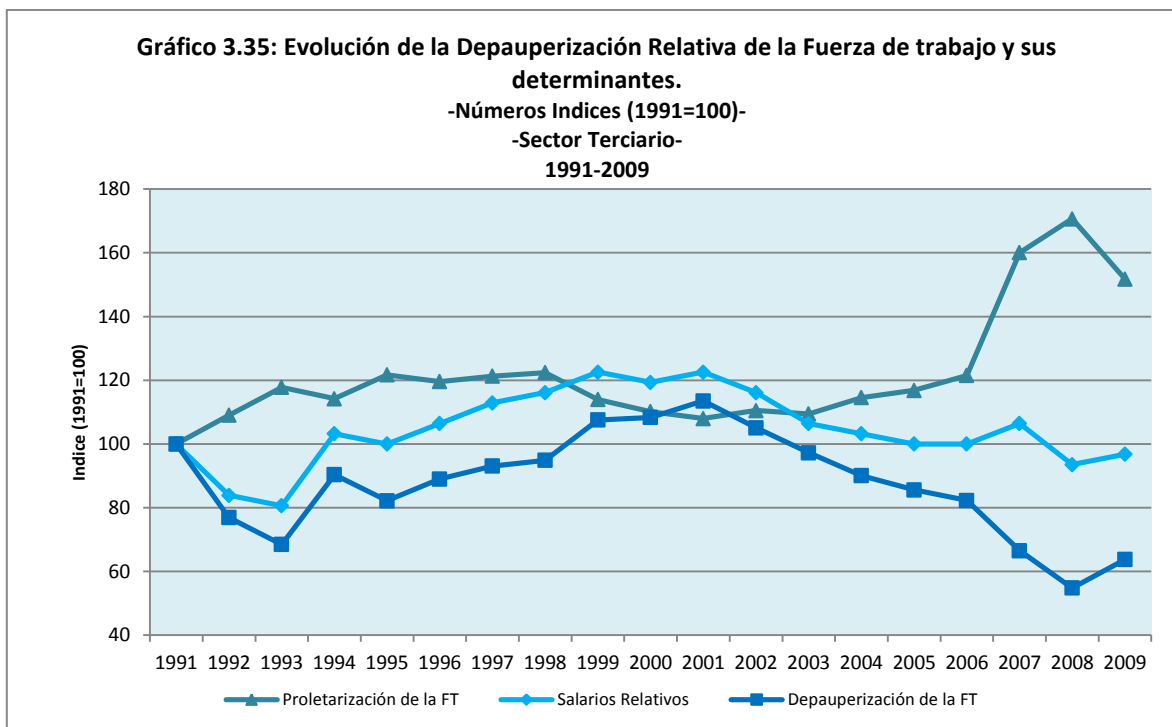


Fuente: Elaboración Propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Tal como se mencionó anteriormente, es necesario medir la depauperización relativa de la fuerza de trabajo para ofrecer una conclusión acertada sobre la distribución del ingreso al interior del sector terciario.

El gráfico 3.35 demuestra que, en el período de la apertura comercial y el modelo neoliberal, el grado de depauperización relativa ha aumentado (en su conjunto). Si tomamos como base el año 1991, el aumento para el año 2009 ha sido del 36.27%. Dicha tendencia, se explica por dos vías: el estancamiento de los salarios relativos, ya que solo han disminuido 3.23% y el aumento en el grado de proletarización que ha sido el 51.76%.

Todo lo anterior nos demuestra, que a pesar de que los salarios relativos del sector terciario no han desmejorado, la situación de la clase trabajadora si lo ha hecho ya que ahora la proporción que logran las remuneraciones tienen que repartirse entre un número creciente del proletariado.

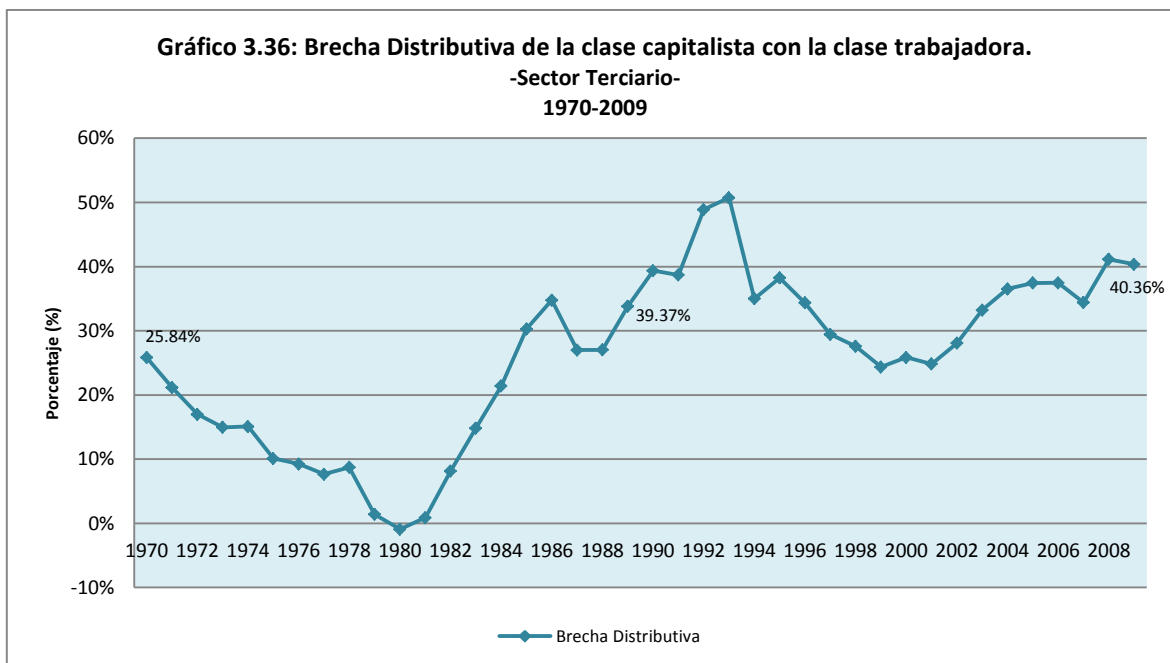


Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Nota: Una tendencia negativa en la evolución de la depauperización relativa indica aumentos en la misma.

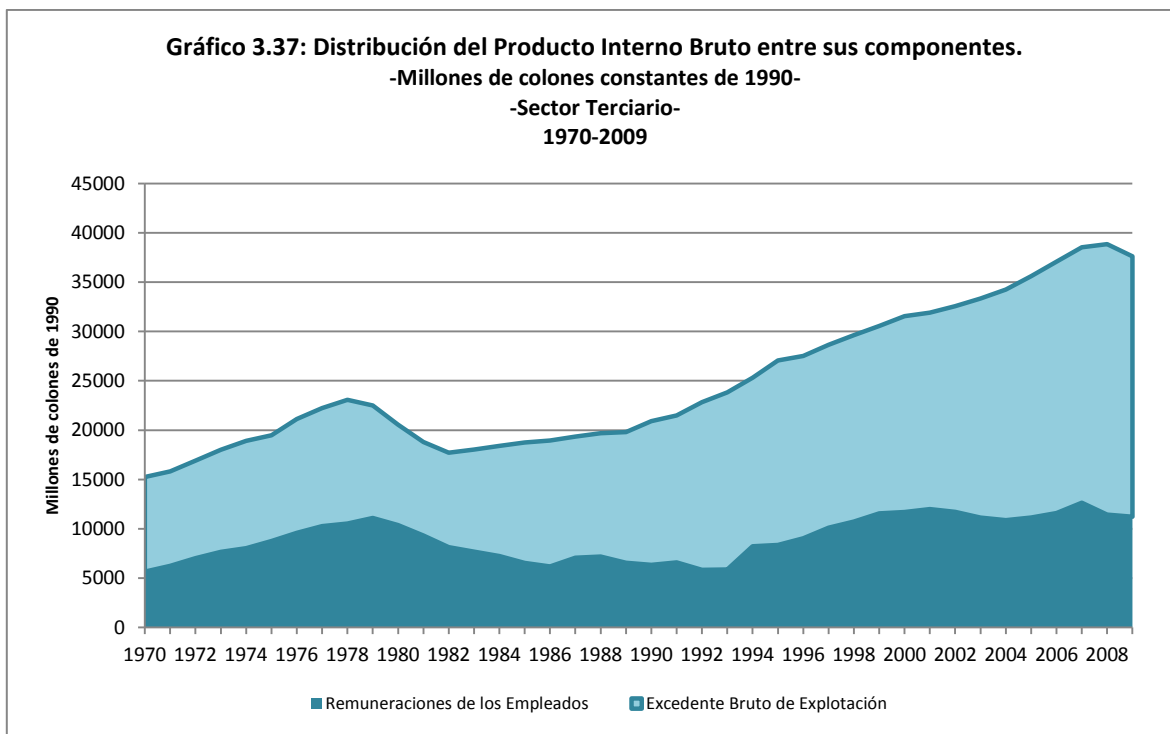
En cuanto a la brecha distributiva⁹⁹, esta ha aumentado un 14.52% de 1970 a 2009, sin embargo, se ha mantenido constante en el período de 1990 a 2009. Tal como se detalló en el gráfico 3.35, a pesar que la brecha se mantiene constante, la depauperización relativa de la fuerza de trabajo si ha ido en aumento.

⁹⁹ Recordar que la brecha distributiva es la diferencia entre la participación del excedente bruto de explotación en el PIB y la participación de las remuneraciones de los asalariados en el PIB.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Lo interesante de observar en el gráfico 3.36 es la caída de la brecha distributiva, en el período de los inicios del conflicto bélico, a tal punto que las remuneraciones al conjunto de trabajadores del sector terciario eran mayores que el Excedente Bruto de Explotación. La explicación a dicho fenómeno se obtiene del gráfico 3.37.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

El gráfico 3.37 nos demuestra que el crecimiento del PIB real del sector terciario experimentado a partir de 1990, ha sido aprovechado en mayor parte por la clase capitalista que distribuido a la fuerza de trabajo, evidenciado por la constancia de los salarios relativos.

En otras palabras, mientras que el PIB del sector crece, las remuneraciones no lo hacen en la misma medida, por lo que, es el Excedente Bruto de Explotación la serie que se lleva mayor proporción de dicho incremento.

En cuanto a los inicios del conflicto bélico, se observa una caída del PIB real del sector terciario, suceso que dio lugar a que se redujera la brecha distributiva, no obstante, dicha reducción no fue a causa de un aumento de los salarios relativos sino una reducción del PIB real en su totalidad.

Además, conviene resaltar que si bien el decrecimiento del PIB real del sector terciario ha causado disminuciones en las remuneraciones de los trabajadores, cuando el PIB real crece las remuneraciones no lo hacen y si crecen no lo hacen con la misma intensidad.

En este sentido, se presenta el cuadro 3.3, el cual muestra las relaciones existentes entre el EBE, las remuneraciones de los empleados y el valor agregado o PIB del sector terciario. Dicho cuadro nos sugiere que la explotación ha aumentado en el período de 1970 a 2009, sin embargo se ha mantenido constante en el período de 1990 a 2009.

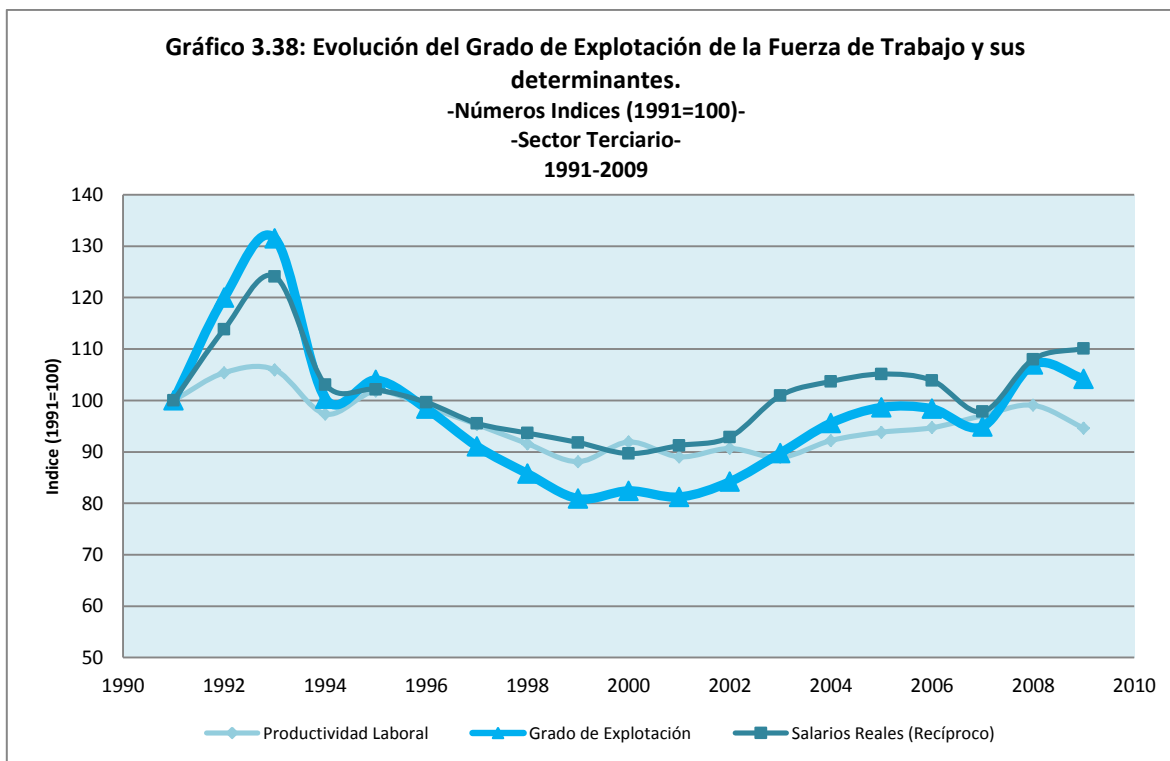
Cuadro 3.3: Relación entre Excedente Bruto de Explotación, las Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado. -Sector Terciario-			
Relación	1970	1990	2009
S/VA	0.37	0.30	0.30
E/VA	0.63	0.70	0.70
E/S	1.70	2.30	2.35

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Nota: E = Excedente Bruto de Explotación, S = Remuneraciones de los Empleados
VA = Valor Agregado.

En 1970, por cada unidad monetaria remunerada a la fuerza de trabajo, existía solamente 1.70 unidades de Excedente Bruto de Explotación, mientras que en 1990 existían 2.30 unidades y en 2009, 2.35 unidades.

En cuanto al grado de explotación y sus determinantes (Ver gráfico 3.38), mantiene una tendencia constante para el período de 1991 al 2009, esta misma tendencia se repite para sus dos determinantes.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de EHPM, FMI, CEPAL y BCR.

Tomando como año base 1991, el grado de explotación para el año 2009 ha subido 4.20%, mientras que los salarios reales lo han hecho el 10.11%¹⁰⁰. En cuanto a la productividad laboral, tomando como referencia dicho año, presenta una tendencia levemente negativa con una disminución de 6.38%.

En conclusión, en el período de la implementación de la apertura comercial y el modelo neoliberal, el grado de explotación y los salarios relativos del sector terciario se han mantenido relativamente constantes, no obstante, el grado de proletarización ha aumentado causando de esta manera que aumente el grado de depauperización relativa de la fuerza de trabajo.

¹⁰⁰ Por consiguiente, tal como se observa en el gráfico 3.38, los salarios reales recíprocos han disminuido 10.11% en el año 2009 con respecto a 1991.

3.1.3.3. Impacto de la Apertura Comercial en la competitividad del sector terciario.

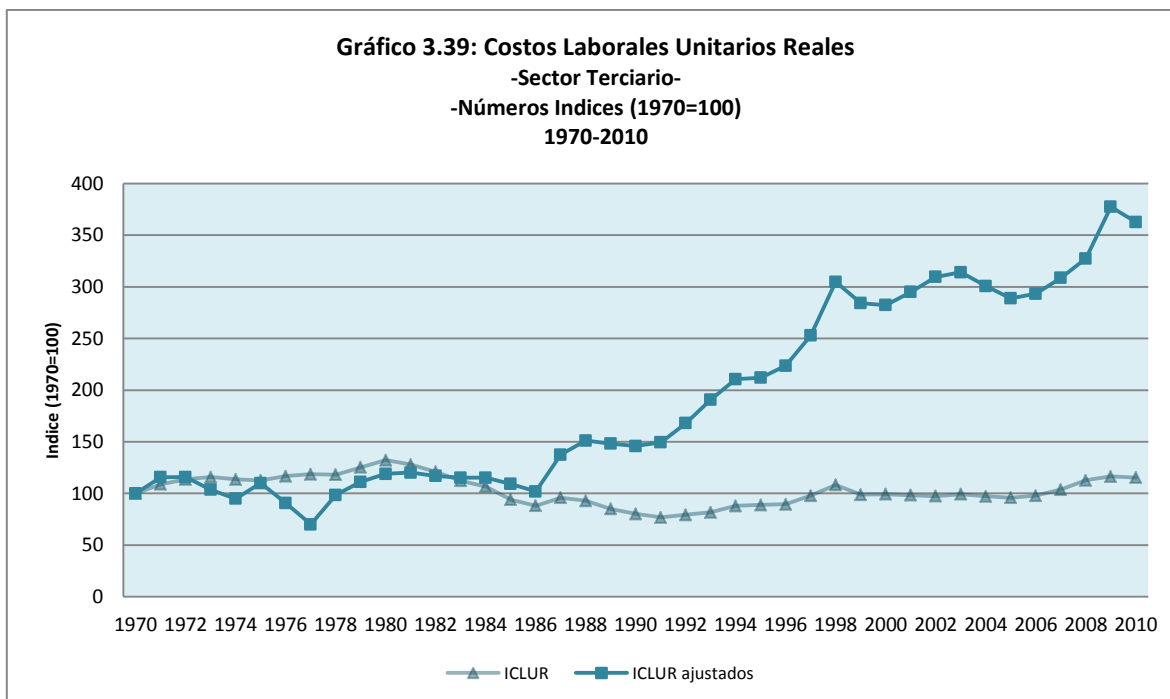
En el presente apartado se busca evidenciar el efecto de la apertura comercial en la competitividad internacional del sector terciario de la economía, para dicho propósito se utilizará la teoría clásico marxista del comercio internacional.

Los indicadores utilizados para llevar a cabo dicho objetivo son los siguientes: los Costos laborales unitarios reales (CLUR) del sector terciario, ajustados con el IPM y calculados en base al IPC, comparándolos a su vez con los de Estados Unidos. A su vez, se analiza la evolución de los determinantes de los CLUR.

El sector terciario, por su característica de estar compuesto básicamente por servicios, generalmente no compite internacionalmente, no obstante, es un sector que influye dentro de la estructura productiva de costos del resto de sectores que si compiten internacionalmente, es decir, el sector primario y secundario.

“Las dificultades que, no obstante, siguen existiendo para la comercialización de algunos servicios no significa necesariamente la imposibilidad de competencia en el sector, ya que se pueden efectuar transacciones nacionales e internacionales bien sea mediante la movilidad del consumidor (turismo, educación, sanidad, etc.,) o del productor (transporte, servicios a empresas, etc.), y la elevación de la oferta en nuestro país con el establecimiento de empresas extranjeras, por ejemplo: empresas como DELL en Call Center.” (Cabrera, 2005)

Por tal motivo, en este apartado, analizaremos los costos laborales unitarios reales del sector y la evolución de sus determinantes para evaluar su desempeño y a su vez los CLUR relativos con Estados Unidos para evaluar la competitividad de dicho sector.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, BCR y FMI.

El gráfico 3.39 nos demuestra que a partir del año 1986, y en mayor medida a partir de la implementación de la apertura comercial, la tendencia del ICLUR ajustado se separa del ICLUR deflactado con el IPC, mostrando un crecimiento acelerado.

Tomando como base el año 1970, el ICLUR ajustado se ha incrementado un 262.76% acumulado hasta el año 2009, mientras que el ICLUR solo lo ha hecho un 15.32% en el mismo período. Dichos comportamientos implican varios puntos.

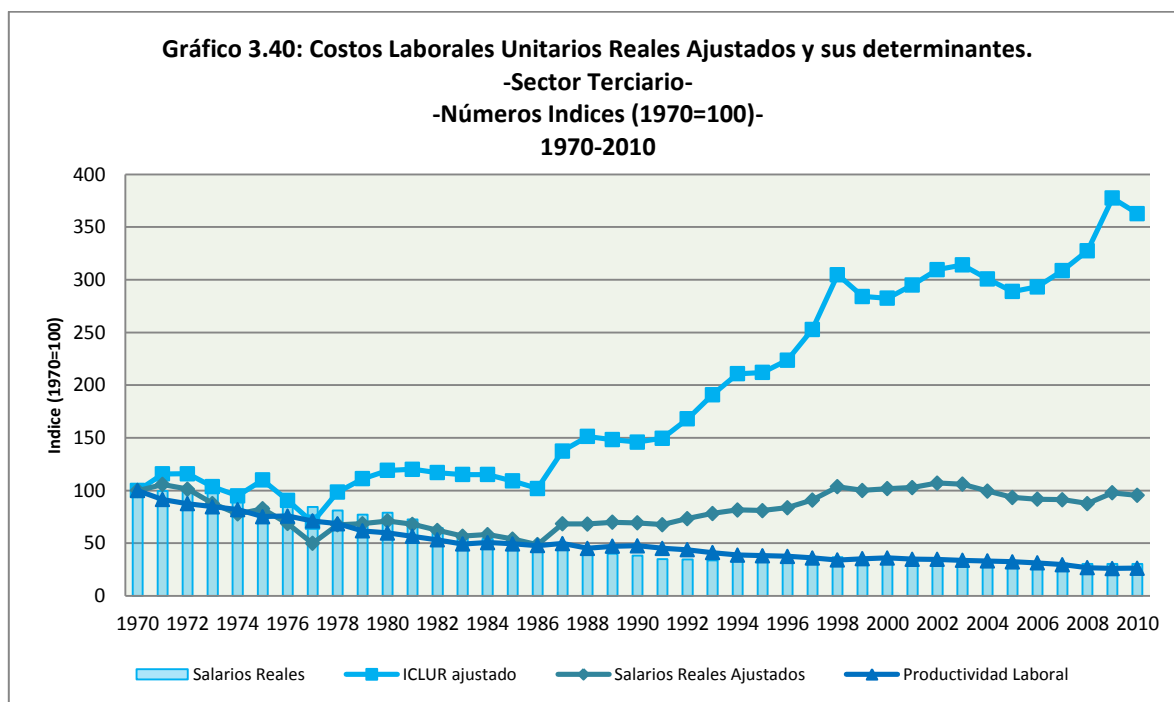
En primer lugar, los salarios medidos como costos de producción han aumentado, mientras que los salarios reales también lo han hecho pero en mucha menor medida. En segundo lugar, el alto incremento del ICLUR ajustado sugiere que el país puede perder competitividad debido a que dichos costos pueden estar siendo trasladados a sectores productivos que si compiten internacionalmente. Según Cabrera (2010), “los servicios tradicionalmente se han producido para satisfacer la demanda local o nacional y, con excepción de algunas actividades muy concretas como las turísticas y las vinculadas al comercio de bienes, apenas han participado en las transacciones internacionales”.

En tercer lugar se demuestra que durante el período neoliberal de apertura comercial, los CLUR ajustados del sector terciario aumentan con mayor velocidad, indicando que si bien

es cierto el sector terciario se ha convertido en el eje principal de acumulación capitalista, este no es necesariamente eficiente.¹⁰¹

En cuarto lugar, se demuestra el efecto negativo para la competitividad del sector terciario, que afecta a los demás sectores, que ha tenido la implementación del modelo neoliberal y presuntamente, la apertura comercial.

Ahora bien, en el siguiente gráfico se detallan los determinantes del ICLUR ajustado del sector terciario para determinar cuál de sus dos factores ha incidido en mayor proporción en la tendencia al alza que presenta:



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, BCR y FMI.

Tomando como base el año 1970, los salarios reales ajustados a 2010 han decrecido 4.70%, mientras que la productividad lo ha hecho 73.33%. Lo anterior implica dos puntos, en primer lugar, que los precios de los insumos utilizados en el sector terciario han crecido prácticamente al mismo nivel que los salarios de dicho sector y, en segundo lugar, que a pesar del auge mostrado por el PIB real del sector terciario, el número de trabajadores ha

¹⁰¹ Debido al alto grado de heterogeneidad estructural del sector terciario, se sugiere que existen ramas dentro de dicho sector que funcionan con un alto grado de eficiencia mientras otras muestran niveles preocupantes de rezago. Incluso, dentro de una misma rama, pueden existir empresas altamente eficientes, por ejemplo grandes transnacionales, y otras con una eficiencia muy baja.

crecido mucho más, lo que demuestra los problemas de eficiencia que denota dicho sector.

Debido a que los salarios reales ajustados del sector terciario se han mantenido relativamente constantes, el movimiento del ICLUR ajustado de dicho sector hacia el alza, ha sido influenciado prácticamente solo vía productividad laboral, es decir, que la fuerte tendencia hacia la baja de la productividad en el sector terciario ha provocado el aumento de los costos medidos en el ICLUR ajustado.

En cuanto a la capacidad adquisitiva de la fuerza de trabajo del sector terciario, se vislumbra que, al igual que en los sectores productivos de la economía, a partir de los noventa los aumentos relativos de los salarios con respecto al precio de los insumos, materias primas y bienes al por mayor no se corresponden con un incremento de la capacidad adquisitiva, sino por el contrario, los salarios reales (sin ajustar) presentan una tendencia sostenida a la baja.

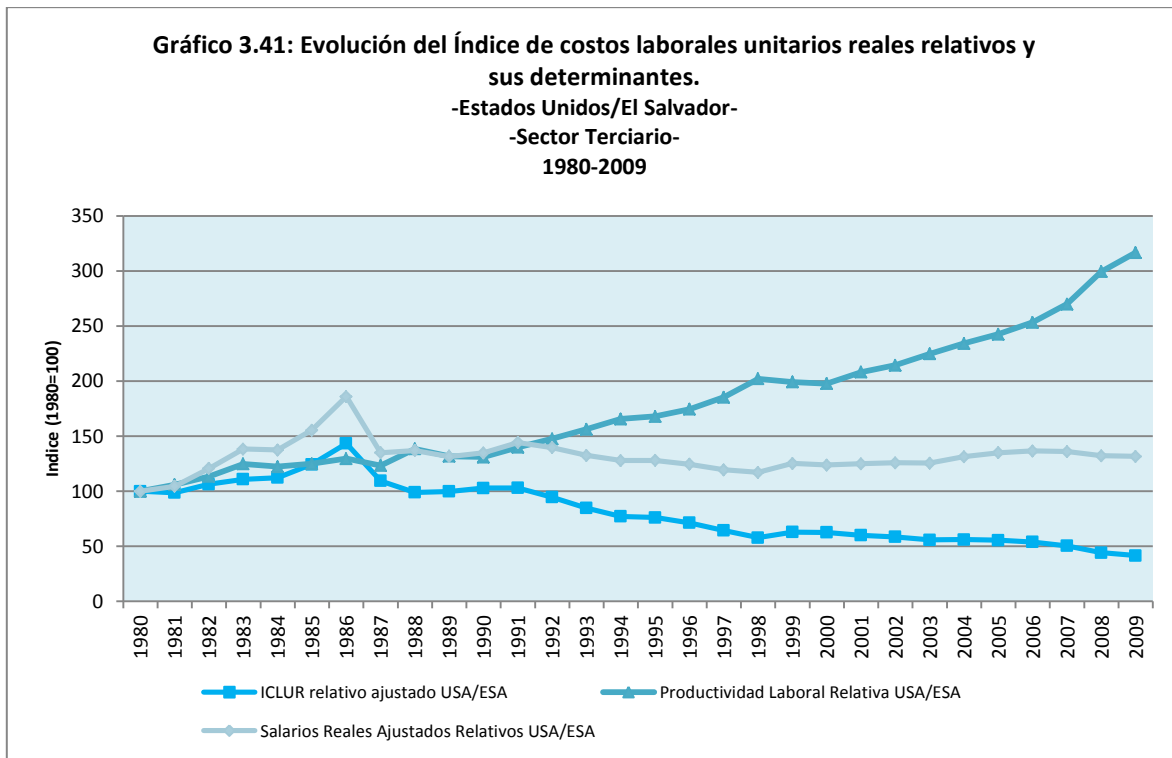
La evolución de la competitividad, bajo el marco de la teoría clásico-marxista del comercio, con respecto a Estados Unidos denota una tendencia hacia la pérdida de la misma. Tomando como base el año 1980, el ICLUR ajustado relativo con respecto a Estados Unidos se ha reducido un 58.44%. (Ver gráfico 3.41)

Dicha pérdida de competitividad, ha sido originada en mayor medida por la productividad laboral relativa que por los salarios reales ajustados relativos. En cuanto a la productividad laboral relativa, esta aumento 216.74% en el período, mientras que los salarios reales ajustados relativos solo lo hicieron un 31.64%.

Tal como habíamos mencionado anteriormente, el objetivo de calcular la evolución de la competitividad del sector terciario es para comparar el desempeño de dicho sector con respecto al extranjero, en este caso con respecto a Estados Unidos.

Siguiendo a Cabrera (2010), los altos precios y la baja productividad ocasiona que el sector terciario no produzca servicios capaces de ser transables internacionalmente. Tal como hemos demostrado, el sector terciario cuenta con un problema estructural grave de baja productividad laboral que ha resultado en una reducción de la competitividad muy acelerada.

En el gráfico 3.41 se demuestra claramente que la tendencia negativa de la evolución de la competitividad comienza exactamente en los inicios de la implementación de la apertura comercial y el modelo neoliberal. Esto implica consecuencias muy graves para los sectores productivos, ya que la ineficiencia de costos del sector terciario se traduce en altos precios que se trasladan a ellos, afectando de esta manera la competitividad global de la economía salvadoreña.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BEA, FMI, CEPAL, ISSS y BCR.

En conclusión, los costos laborales unitarios reales del sector terciario se han incrementado a una gran velocidad debido a la caída de la productividad laboral, sugiriendo que estos costos derivados de la falta de eficiencia de dicho sector se trasladan a los demás sectores productivos. Las razones a dicho fenómeno pueden ser varias, en primer lugar, el alto grado de heterogeneidad estructural del sector, en segundo lugar, la falta de incentivos del sector para reducir sus costos ya que no compite internacionalmente, y en tercer lugar, al alto grado de monopolio que se percibe en el sector terciario.¹⁰²

¹⁰² Ejemplos de monopolios en el sector terciario:

- Electricidad, gas y agua: AES El Salvador, Tropigas, CEL.
- Establecimientos Financieros y otros servicios: Banco Agrícola, el Gobierno.

3.1.3.4. Relaciones Estructurales entre la apertura comercial, la distribución del ingreso y la competitividad del sector terciario.

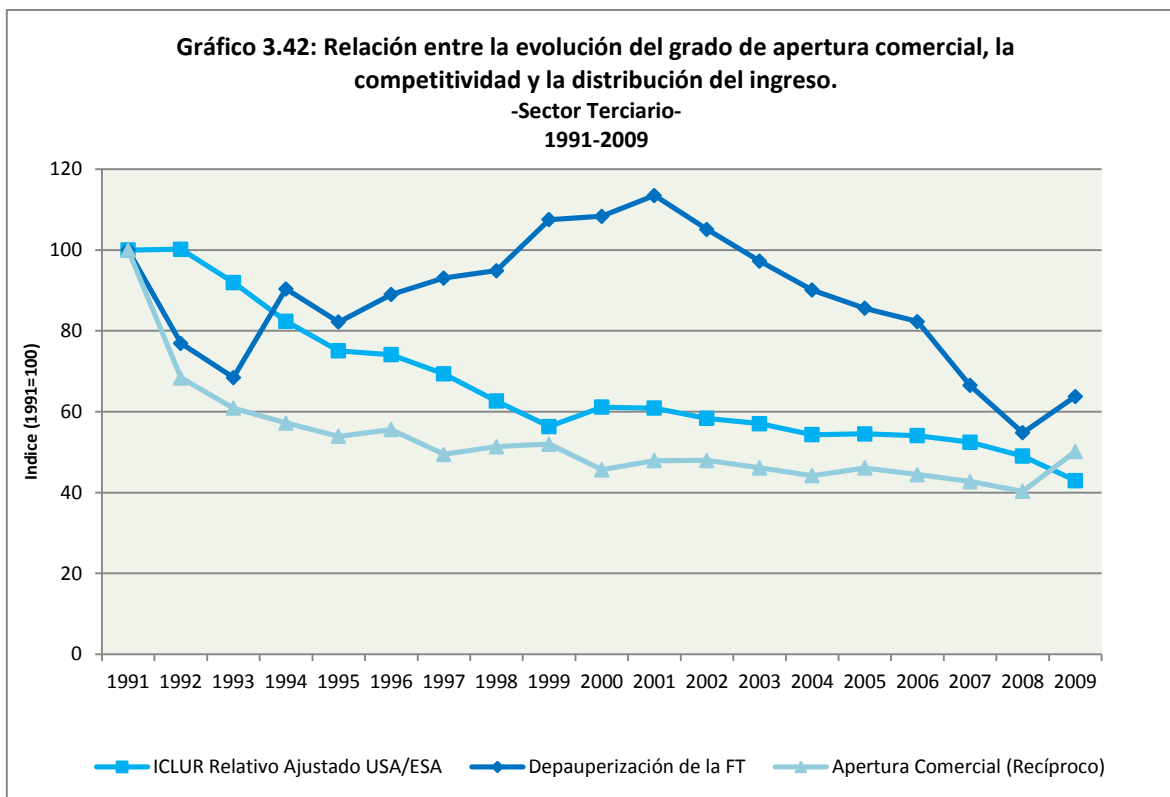
Las conclusiones que se han ido presentando a lo largo del análisis empírico del sector terciario nos sugieren que, dentro del período neoliberal de apertura comercial, éste ha aumentado su participación dentro de la estructura productiva nacional presentando un alto grado de heterogeneidad estructural, salarial y laboral

EL gráfico 3.42, nos muestra que en el período de apertura comercial, la cual se ha incrementado 99.42% en 2009, con respecto a 1991, la depauperización relativa de la clase trabajadora ha aumentado 36.24% en 2009, con respecto a 1991, mientras que la competitividad se ha reducido 57.07%.

Lo anterior demuestra que con la introducción del modelo neoliberal y la apertura comercial, la clase trabajadora ha visto como disminuyen sus ingresos en términos relativos con respecto a la clase capitalista y la competitividad, determinada por los costos laborales unitarios reales, se ha reducido, repercutiendo en altos precios que se traducen en un traslado de costos hacia los sectores productivos de la economía afectando de esta manera la competitividad global de la economía salvadoreña.

-
- Transporte, Almacenamiento y Telecomunicaciones: Claro El Salvador, Tigo El Salvador.
 - Comercio, restaurantes y hoteles: Wal-Mart, Súper Selectos, Grandes franquicias de restaurantes y hoteles.

Dichos monopolios, si bien es cierto que pueden ser eficientes, no dejan que el resto del sector terciario dedicado a actividades similares lo sean, incluso muchos de ellos son grandes transnacionales lo que implica que si tuvieran que competir internacionalmente lo harían con ellos mismos.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS y EHPM.

Nota: El ICLUR relativo ajustado, la depauperización relativa de la fuerza de trabajo y la apertura comercial se han trabajado como números índices a efectos de poder comparar de mejor manera sus tendencias. Se ha utilizado el recíproco de la apertura comercial y disminuciones en la tendencia de la depauperización de la FT representa desmejoras en la misma.

3.2. Análisis global y comparativo del impacto de la apertura comercial.

El objetivo del presente apartado es analizar el impacto global de la apertura comercial en la distribución del ingreso y la competitividad internacional de la economía salvadoreña en su conjunto, asimismo, se busca realizar un análisis comparativo del comportamiento de los sectores económicos en materia de distribución del ingreso y competitividad internacional.

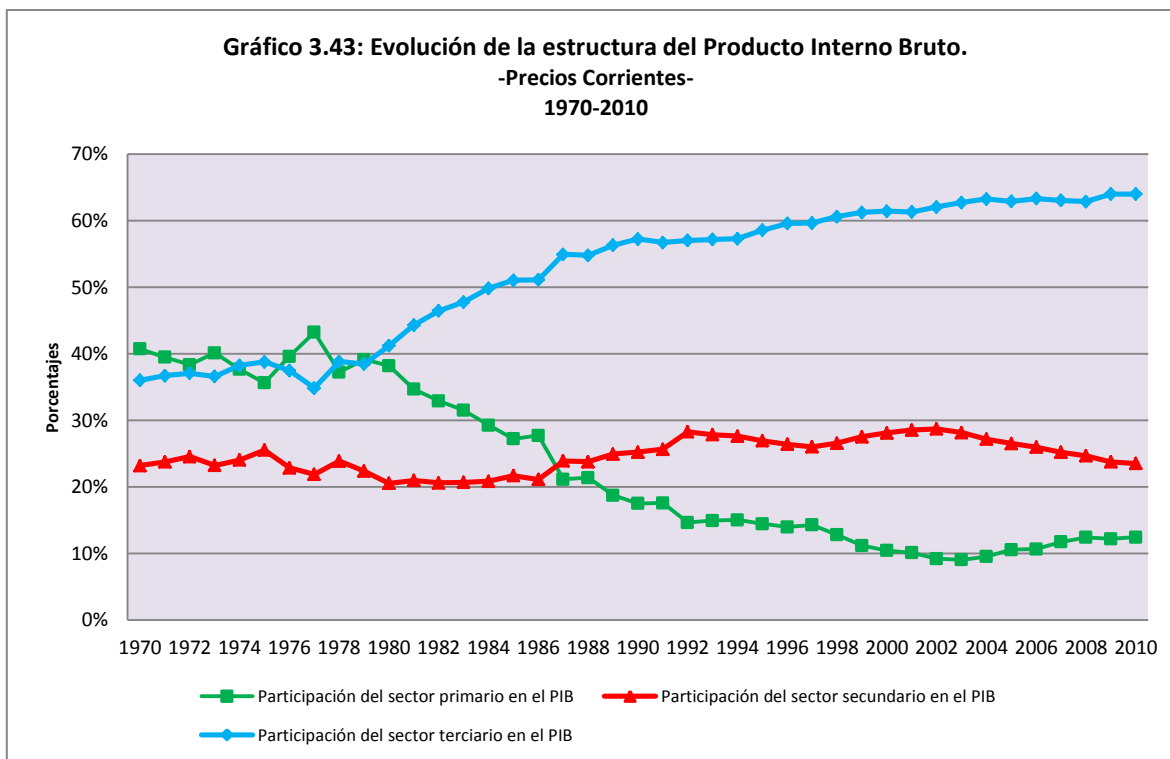
Dicho análisis se subdividirá en cuatro partes: análisis comparativo de los sectores y a nivel agregado del comportamiento y tendencias económicas sectoriales y globales; análisis comparativo y global de la evolución de la distribución del ingreso y de la competitividad internacional; relación entre el comportamiento del capital extranjero y el impacto de la apertura comercial en nuestro país; y, por último, la relación entre la tasa general de ganancia de la economía y la competitividad internacional salvadoreña.

3.2.1. Comportamiento y tendencias económicas de la economía salvadoreña.

En el presente acápite, se buscara analizar el comportamiento de la economía salvadoreña mediante el uso de los siguientes indicadores: evolución comparativa de la participación de los sectores económicos dentro del PIB, grados de encadenamiento y articulación productiva de los sectores económicos entre sí basándonos en un análisis insumo-producto, evolución de la estructura del comercio internacional y el grado de apertura comercial.

El gráfico 3.43 compara la evolución de las participaciones de los tres sectores económicos dentro de la estructura productiva del país. Muestra el cambio de eje de acumulación de capital que ha sufrido dicha estructura, tal como queda evidenciado el sector primario ha decaído de 40.75% en 1970 a representar un 12.43% en 2010, y el sector terciario ha aumentado su participación en el mismo período hasta alcanzar un 64% del producto interno bruto en 2010. En cuanto al comportamiento del sector secundario, este ha mantenido su participación estable dentro de la estructura productiva del país.

Dicha tendencia hacia la terciarización de la economía, se sigue presentando en el período de la apertura comercial y el modelo neoliberal que es cuando el sector primario queda relegado totalmente y el sector terciario pasa a ser el nuevo eje de acumulación del capital.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL y BCR.

Cabrera (2010), propone la metodología de los coeficientes de Rasmussen¹⁰³ para identificar las ramas claves para la dinámica del crecimiento de la estructura productiva mediante el uso de una matriz insumo-producto, de este modo ha estimado los coeficientes de sensibilidad de dispersión (SD) y los coeficientes de poder de dispersión (PD) para las matrices del año 1990 y 2006.¹⁰⁴

Dicha metodología y estimaciones nos serán útiles para clasificar las 45 ramas productivas, según Cabrera (2010), en:

- **Impulsoras:** Cuando para un sector cualquiera el efecto de arrastre sobre otros sectores económicos es mayor a la media, es decir que su coeficiente de poder de dispersión es mayor a uno, pero el de sensibilidad de dispersión es menor a uno. A este tipo de efecto se le conoce como encadenamiento hacia atrás.

¹⁰³ Para detalles sobre el cálculo de dichos coeficientes, consultar Cabrera, et al. (2005)

¹⁰⁴ La matriz insumo producto de 2006 ha sido actualizada en Cabrera (2010) por dicho autor.

- **Estratégicas:** Cuando para un sector cualquiera el efecto de arrastre sobre otros sectores económicos es menor a la media, pero su coeficiente de sensibilidad de dispersión es mayor que uno. Este tipo de efecto se le conoce como encadenamiento hacia adelante.
- **Claves:** Ambos coeficientes de Rasmussen son mayores que uno, por lo que poseen encadenamientos hacia atrás y hacia adelante.
- **Islas:** Ninguno de los coeficientes de Rasmussen son mayor que uno, por lo que el efecto que estas ramas puedan generar o recibir del resto de ramas posee un carácter marginal.

De acuerdo a los datos proporcionados por Cabrera (2010), el cuadro 3.4 nos muestra el total de ramas por sector económico y el porcentaje de estas ramas que se clasifican como impulsoras, estratégicas, claves o islas.¹⁰⁵

Cuadro 3.4: Clasificación de ramas según índices de Rasmussen ponderados por demanda final.					
-Porcentajes-					
-Total y Sectorial-					
	Número de ramas	Impulsoras	Estratégicas	Claves	Islas
1990					
Sector Primario	10	0.00%	10.00%	0.00%	90.00%
Sector Secundario	22	0.00%	18.18%	9.09%	72.73%
Sector Terciario	13	23.08%	15.38%	7.69%	53.85%
Total Economía	45	6.67%	15.56%	6.67%	71.11%
2006					
Sector Primario	10	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
Sector Secundario	22	4.55%	22.73%	9.09%	63.64%
Sector Terciario	13	7.69%	23.08%	15.38%	53.85%
Total Economía	45	4.44%	17.78%	8.89%	68.89%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cabrera (2010).

El cuadro anterior detalla los siguientes aspectos, en primer lugar, que la totalidad de ramas del sector primario se clasifican como “islas”, en segundo lugar, la pérdida de poder de dispersión de las ramas del sector terciario y de la economía en general, en tercer lugar, el nacimiento de ramas impulsoras dentro del sector secundario, en cuarto lugar, el aumento del número de ramas estratégicas dentro del sector secundario, terciario y la

¹⁰⁵ Para el detalle por ramas, ver Anexo.

economía en su totalidad, en quinto lugar, que el sector terciario es el que cuenta, en términos relativos, con mayor número de ramas impulsoras, estratégicas y claves.

Por último, se muestra el alto grado de desarticulación productiva que ha prevalecido durante el período neoliberal ya que en 1990 y 2006, alrededor del 70% de las 45 ramas productivas se clasifican como “islas”.

El cuadro 3.5 resume una serie de indicadores importantes basado en el análisis de los encadenamientos productivos, de esta manera se ha calculado el SD y PD de los sectores económicos con el objetivo de poder clasificar los tres sectores económicos según la clasificación antes expuesta.

Las clasificaciones de los sectores económicos se mantienen para los años 1990 y 2006, no obstante, conviene resaltar diversos aspectos. El sector terciario es el que tiene mayor poder de dispersión y mayor sensibilidad convirtiéndolo en el más encadenado productivamente, sin embargo, el grado de dispersión intrasectorial medido por el coeficiente de variación (CV), nos indica que el encadenamiento productivo está reservado únicamente para un número pequeño de ramas de dicho sector.

A pesar que el CV del sector terciario se ha reducido, este sigue siendo de más del 200%, lo que indica que las desviaciones típicas superan por más del doble la media aritmética de las ramas de dicho sector. Lo anterior es otro indicador del grado de heterogeneidad estructural del sector terciario. Además, la sensibilidad de dispersión del sector terciario se ha reducido y el poder de dispersión prácticamente se ha mantenido constante. En cuanto al comportamiento de los sectores restantes, el sector primario sigue considerándose “isla” en 2006, sin embargo, su poder y sensibilidad de dispersión de han reducido y su coeficiente de variación ha aumentado.

Si se toma como punto de partida el año 1990, para el año 2006 el sector secundario es el que ha logrado mayores avances de encadenamientos productivos ya que ha aumentado su poder y sensibilidad de dispersión y a su vez ha reducido su coeficiente de variación.

Es importante resaltar dos puntos, el primero es que a pesar que el coeficiente de variación entre las ramas de toda la economía se ha reducido, sigue siendo muy alto y además el CV sectorial se ha mantenido constante, lo que sugiere que no han existido avances con el modelo neoliberal para solventar las diferencias en el grado de encadenamiento productivo a nivel sectorial.

En segundo lugar, si observamos la clasificación de los sectores económicos, no encontramos ninguno clave, ni tampoco ninguno impulsor, lo que indica el bajo grado de encadenamientos productivos de la economía salvadoreña y la falta de un sector con un fuerte poder de dispersión que pueda impulsar al resto de sectores.

Cuadro 3.5: Indicadores sectoriales a partir de los índices de Rasmussen ponderados por demanda final.							
-Sectores Económicos-							
Sectores Económicos	SD	PD	CV¹⁰⁶	SD mayor¹⁰⁷	PD mayor¹⁰⁸	Promedio de SD y PD mayor	Clasificación
1990							
Sector Primario	0.629	0.564	62.58%	Minería	Avicultura	Granos Básicos	ISLA
Sector Secundario	1.361	0.780	104.56%	Refinación de petróleo	Química de base y elaborados	Refinación de petróleo	ESTRATEGICO
Sector Terciario	2.854	0.837	238.31%	Transporte y Almacenamiento	Comercio	Comercio	ESTRATEGICO
Total Economía			243.34% ¹⁰⁹ 74.41% ¹¹⁰	Transporte y Almacenamiento	Comercio	Comercio	
2006							
Sector Primario	0.497	0.552	70.12%	Granos Básicos	Avicultura	Granos Básicos	ISLA
Sector Secundario	1.446	0.903	86.58%	Química de base y elaborados	Química de base y elaborados	Química de base y elaborados	ESTRATEGICO
Sector Terciario	2.736	0.940	217.38%	Transporte y Almacenamiento	Comercio	Comercio	ESTRATEGICO
Total Economía			178.90% 74.57%	Transporte y Almacenamiento	Comercio	Comercio	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cabrera (2010), y Matrices insumo-producto 1990 y 2006¹¹¹
 Nota: SD = Índice de sensibilidad de dispersión, PD = Índice de poder de dispersión, CV = Coeficiente de variación

¹⁰⁶ El coeficiente de variación es un indicador estadístico de dispersión y resulta de dividir la desviación típica entre la media aritmética. El cálculo incluye las variaciones tanto de SD como de PD. Un número mayor del CV nos indica una mayor dispersión entre los índices de Rasmussen de las ramas, al interior de cada sector.

¹⁰⁷ Aumentos en la sensibilidad de dispersión indican que la capacidad de un sector de ser impulsado por el impacto en otro sector aumenta. Disminuciones en SD indican lo contrario.

¹⁰⁸ Aumentos en el poder de dispersión indican que la capacidad de un sector de impulsar a otros sectores, a raíz de un impacto en el mismo, aumenta. Disminuciones en PD indican lo contrario.

¹⁰⁹ Se refiere al CV ramal de toda la economía, el cálculo se repite para el año 2006.

¹¹⁰ Se refiere al CV sectorial de toda la economía, el cálculo se repite para el año 2006.

¹¹¹ Ambas matrices han sido elaboradas por el BCR, la de 1990 fue proporcionada por Melissa Salgado y la del 2006 fue actualizada y proporcionada por Oscar Cabrera.

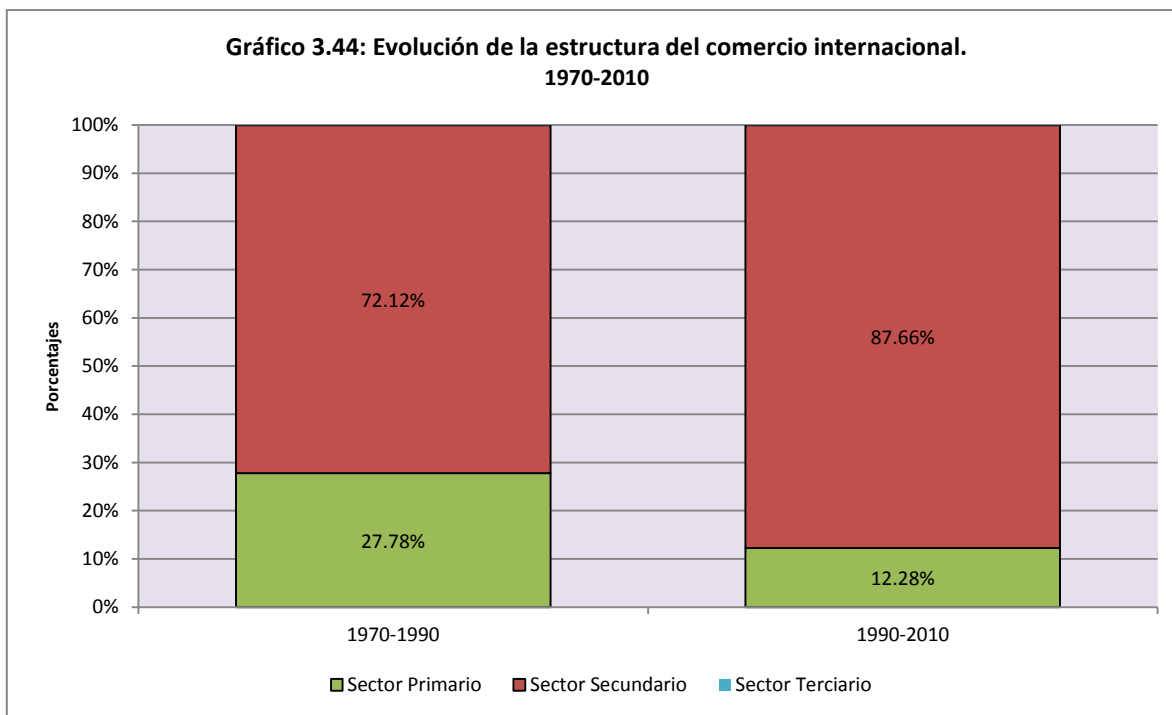
El grado de encadenamiento y de articulación de la estructura productiva salvadoreña, mostrado en los cuadros 3.4 y 3.5, son importantes para nuestro estudio, ya que nos demuestra que la implementación del modelo neoliberal ha conllevado a una desmejora de los encadenamientos y la articulación de la estructura productiva, lo cual repercute en los costos de producción de nuestros bienes (lo cual, a su vez, reduce la competitividad internacional) y en la distribución del ingreso entre sectores y ramas económicas.

Por otro lado, la estructura del comercio internacional se puede observar en el gráfico 3.42 que mide las participaciones promedio, para los períodos de 1970-1990 y 1990-2010, de los sectores económicos en el comercio internacional, es decir, tomando en cuenta tanto importaciones como exportaciones.

Dicho gráfico muestra que en el período de la apertura comercial, el sector primario perdió participación dentro del comercio internacional pasando de tener un promedio de 27.78% en el periodo de 1970-1990 a tener solamente 12.28% en el periodo de 1990 a 2010. Por ende, el sector secundario ha visto aumentar su participación de 72.12% a 87.66% en dichos períodos.

En cuanto al sector terciario, si aparece reflejado en el gráfico, sin embargo sus participaciones son tan pequeñas que no se alcanzan a visualizar, 0.10% en el período de 1970-1990 y 0.06 en el período 1990-2010.

Lo anterior demuestra el relego que sufre el sector primario, en el comercio internacional, bajo los lineamientos neoliberales de apertura comercial y que el sector terciario no cuenta con una participación significativa en el mismo.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, BCR, Álvarez y Góchez (2009) y COMTRADE (descargados del programa WITS)

Nota: Incluye Maquila desde 1987.

En relación al grado de apertura comercial a nivel global y sectorial¹¹², el gráfico 3.45 muestra dicho grado para el año de inicio de la administración Cristiani, que a su vez, significa el inicio del modelo neoliberal y liberalización económica; y, el promedio alcanzado en el período de 1990 a 2010.

Dicho gráfico nos muestra que el sector secundario es el que cuenta con el mayor grado de apertura comercial¹¹³ y que este se ha incrementado de 122.01% en 1989 a 182.01% en el período de 1990 a 2010. En cuanto al sector primario también ha incrementado su grado de apertura comercial hasta alcanzar el 54.09% de su producto interno bruto en el período de 1990 a 2010.

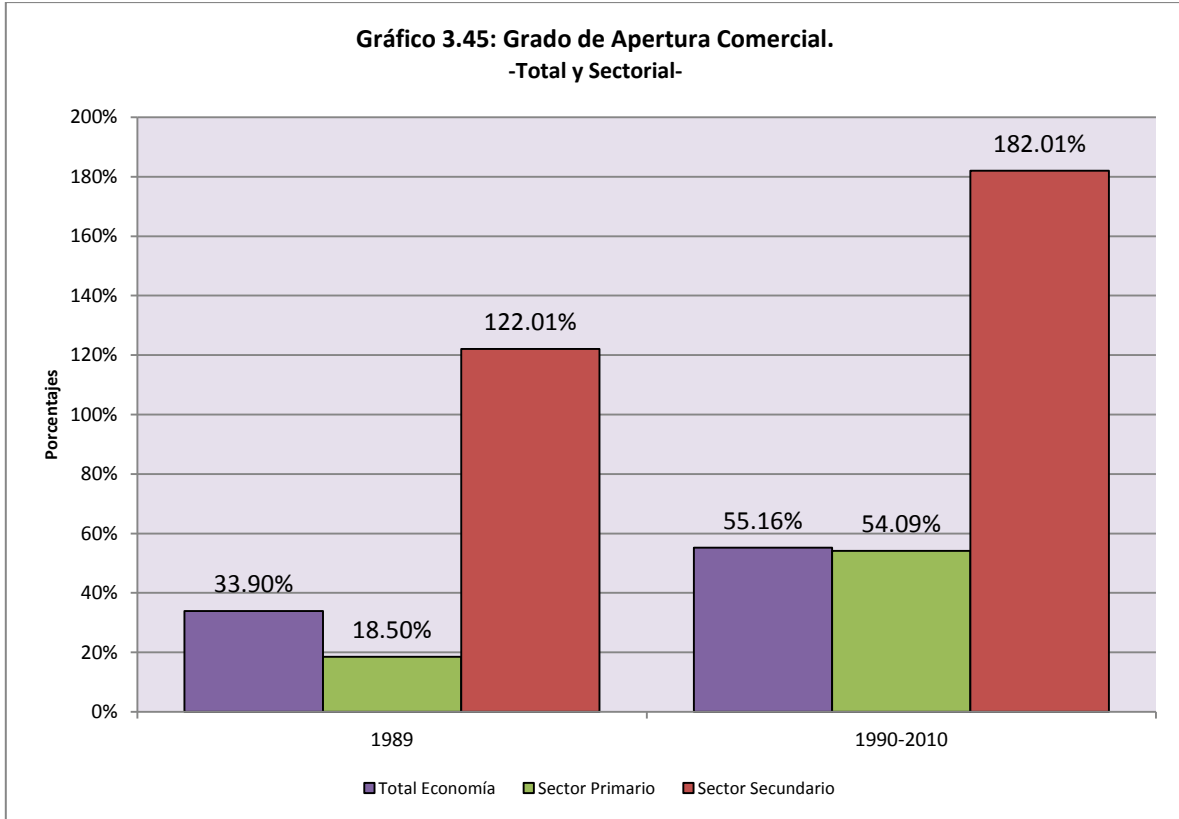
La economía en su conjunto ha aumentado de 33.90% en el período de 1970 a 1990 a presentar 55.16 en promedio para el período de la apertura comercial.

¹¹² Nivel global: X+M totales/PIB total

Nivel sectorial: X+M sectoriales/PIB sectorial

¹¹³ A su vez, también nos muestra que el sector secundario, antes de los noventa, ya contaba con un amplio proceso de apertura comercial.

Lo anterior demuestra el alto grado de apertura comercial alcanzado en el periodo de liberalización económica y que la suma de las exportaciones e importaciones del sector secundario casi han llegado a duplicar su producto interno bruto en este período.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, CEPAL, BCR, Álvarez y Góchez (2009) y COMTRADE (descargados del programa WITS).

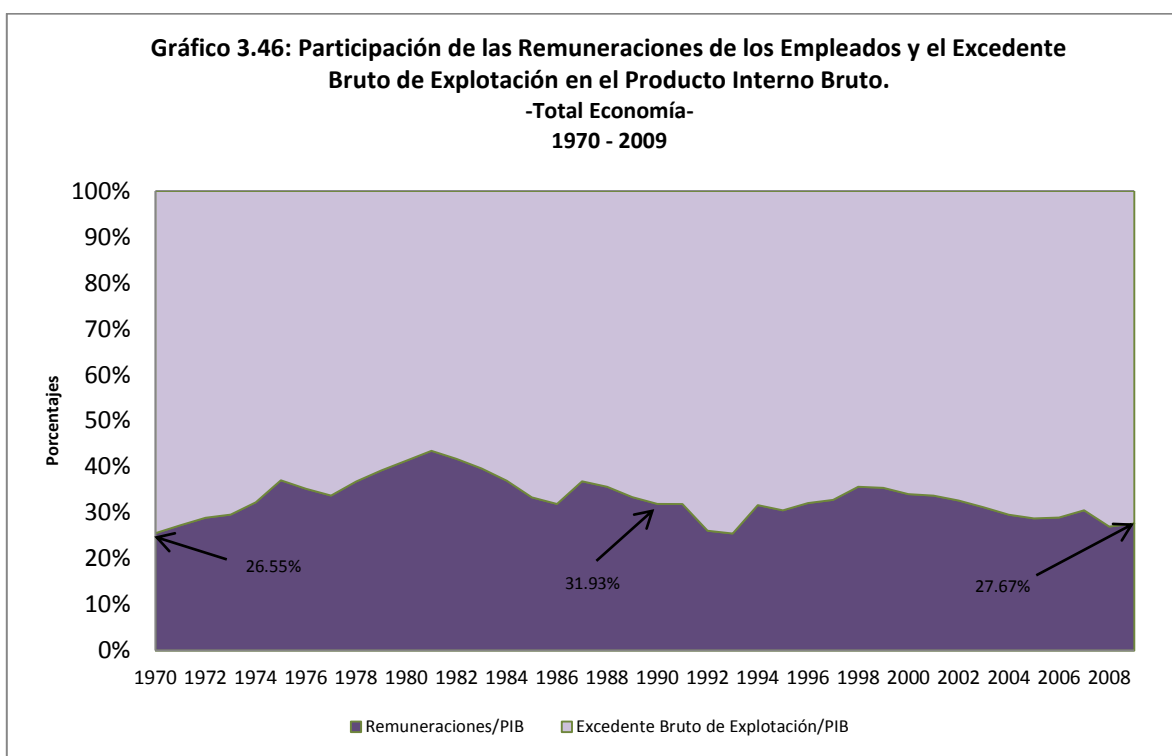
Nota: Incluye Maquila desde 1987.

3.2.2. Impacto de la apertura comercial en la distribución del ingreso.

El objetivo del presente apartado es analizar el impacto de la implementación de la apertura comercial en la distribución del ingreso a nivel de toda la economía salvadoreña, mediante la presentación de los siguientes indicadores: Salarios Relativos y participación del excedente bruto de explotación (EBE) en el PIB, evolución comparativa, entre los sectores económicos y el total de la economía, de la depauperización relativa de la fuerza de trabajo, brecha distributiva, relación entre EBE, remuneraciones a los empleados y valor agregado; y, del grado de explotación de la fuerza de trabajo.

Los salarios relativos de la economía en su conjunto han aumentado 1.12% de 1970 al 2009, no obstante, si tomamos como punto de referencia el inicio del cambio de modelo económico hacia uno neoliberal, han disminuido 4.26%. Para el año 1990 representaban un 31.93% del total del producto interno bruto, mientras que en 2010 representaron un 27.67%.

Dejando a un lado el bajo porcentaje de los salarios relativos¹¹⁴, es importante observar que una caída de los mismos significa que en términos relativos los capitalistas se están apropiando de más excedente, en el gráfico 3.46 se observa como la participación del Excedente Bruto de Explotación va en aumento. En el período de apertura comercial, el EBE ha aumentado su participación exactamente lo que los salarios relativos la han disminuido.



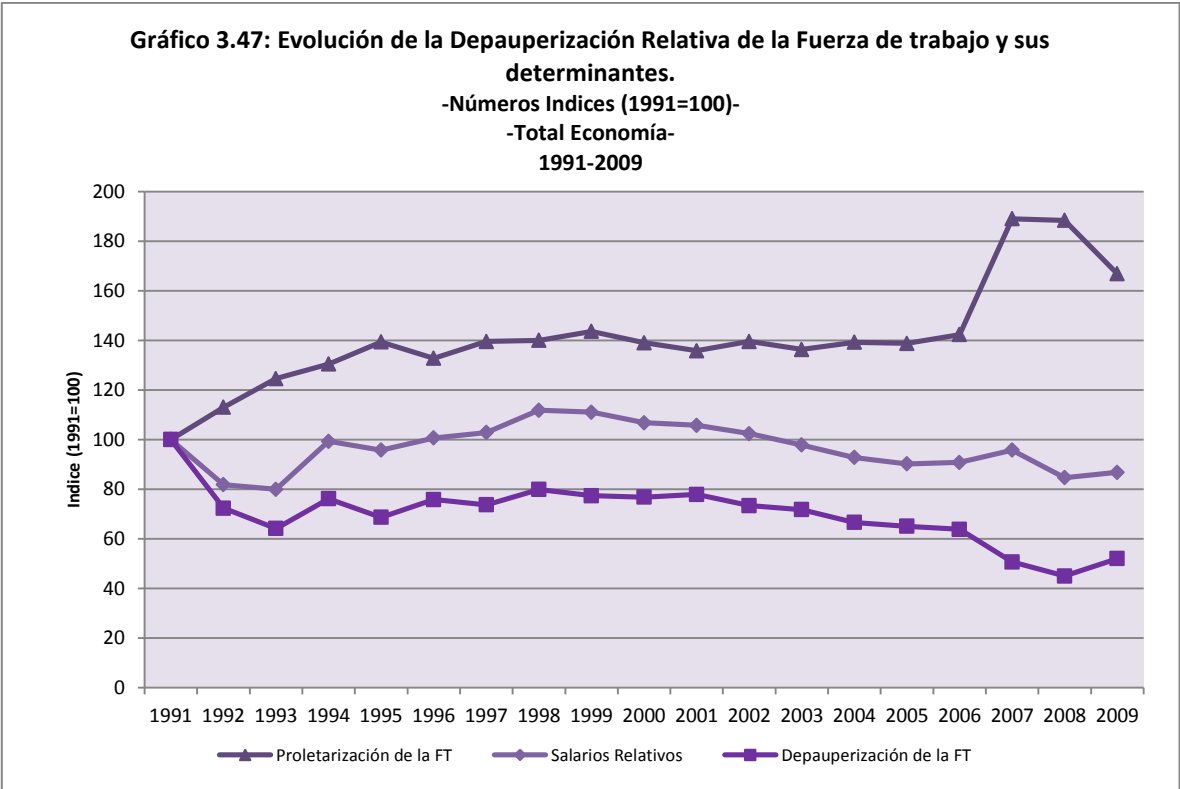
Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

¹¹⁴ Según Bureau of Economical Analysis (BEA), en Estados Unidos los salarios relativos sobrepasan el 50% del PIB en la mayoría de las ramas y en la economía en su conjunto.

Tal como hemos argumentado en apartados anteriores, la medida de los salarios relativos no es suficiente para evaluar el efecto distributivo de la apertura comercial, el gráfico 3.47 nos presenta la evolución de la depauperización relativa de la fuerza de trabajo y sus determinantes.

Tomando como base el año 1991, la depauperización relativa de la fuerza de trabajo se había incrementado en 48.01% en el 2009, dicha desmejora en la distribución de la clase trabajadora se ha realizado por dos vías: disminuciones en los salarios relativos y aumentos en el grado de proletarización de la fuerza de trabajo.

En el año 2009, los salarios relativos habían disminuido 13.26% con respecto a 1991, mientras que el grado de proletarización aumentó 66.82%. Lo anterior deja en evidencia que es el grado de proletarización de la fuerza de trabajo ha sido el origen, en gran medida, de la depauperización relativa de la misma.

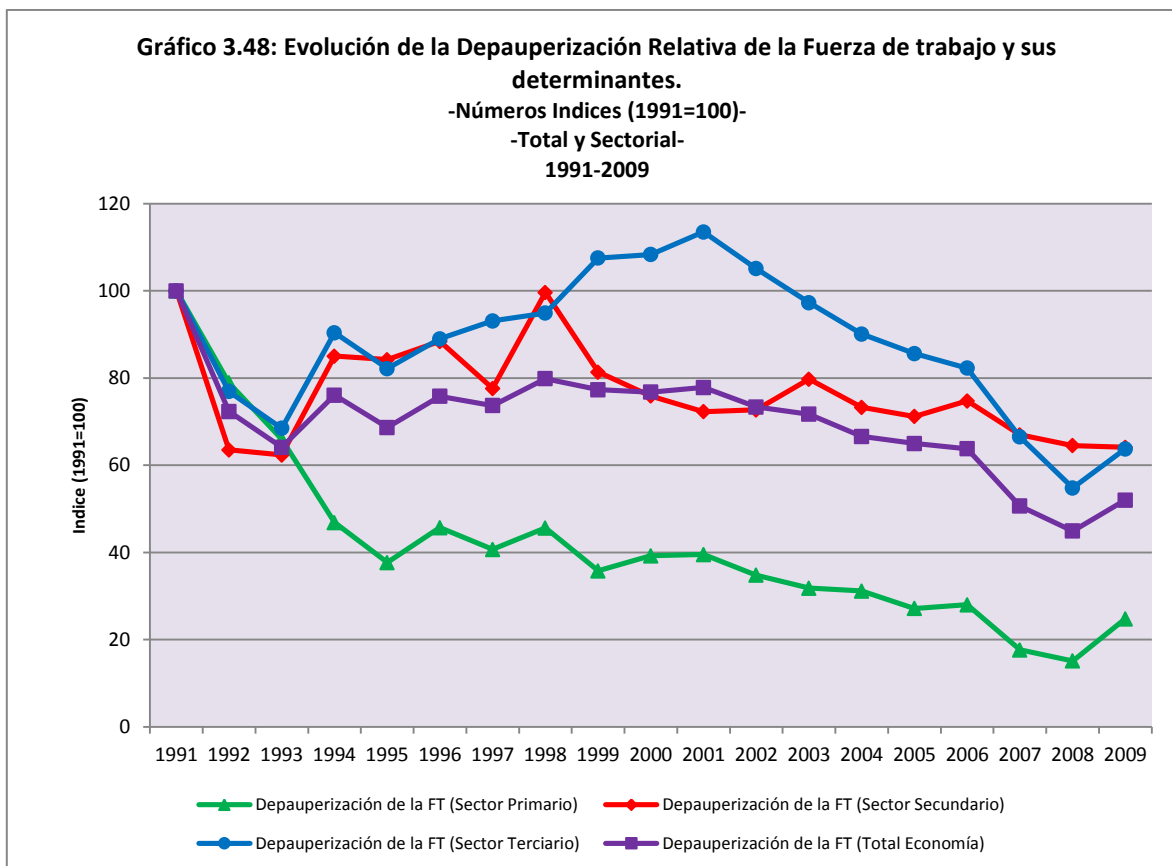


Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

El modelo neoliberal, ha generado empleo, pero un empleo que cada vez se traduce en menos capacidad adquisitiva de los trabajadores y a su vez en menos salarios relativos, los cálculos presentados en el gráfico 3.47 implican que en el período de la apertura comercial, la proporción correspondiente a las remuneraciones de los empleados es menor y tiene que ser repartida entre un número creciente del proletariado. En pocas palabras, aunque el PIB haya crecido, dichos incrementos se han repartido en mayor medida entre la clase capitalista, que entre el número creciente del proletariado que ha generado el valor agregado.

El gráfico 3.48 nos muestra una comparación de la depauperización relativa de la fuerza de trabajo a nivel sectorial, demostrando que, en el período del cambio de modelo para implementar el neoliberal, los trabajadores del sector primario han sido los que más han sentido el fenómeno de la depauperización relativa, mientras que los del sector secundario y terciario lo han sentido menos, no obstante, en el caso de los tres sectores existe una tendencia hacia la depauperización relativa de la clase trabajadora.

En este sentido, si se toma en cuenta a la totalidad de fuerza de trabajo de la economía, la evolución de la depauperización relativa ha sido mayor que si solo tomáramos en cuenta al sector secundario o terciario, mientras que, el nivel de depauperización relativa de la fuerza de trabajo del sector primario si se encuentra por encima del agregado de la economía.

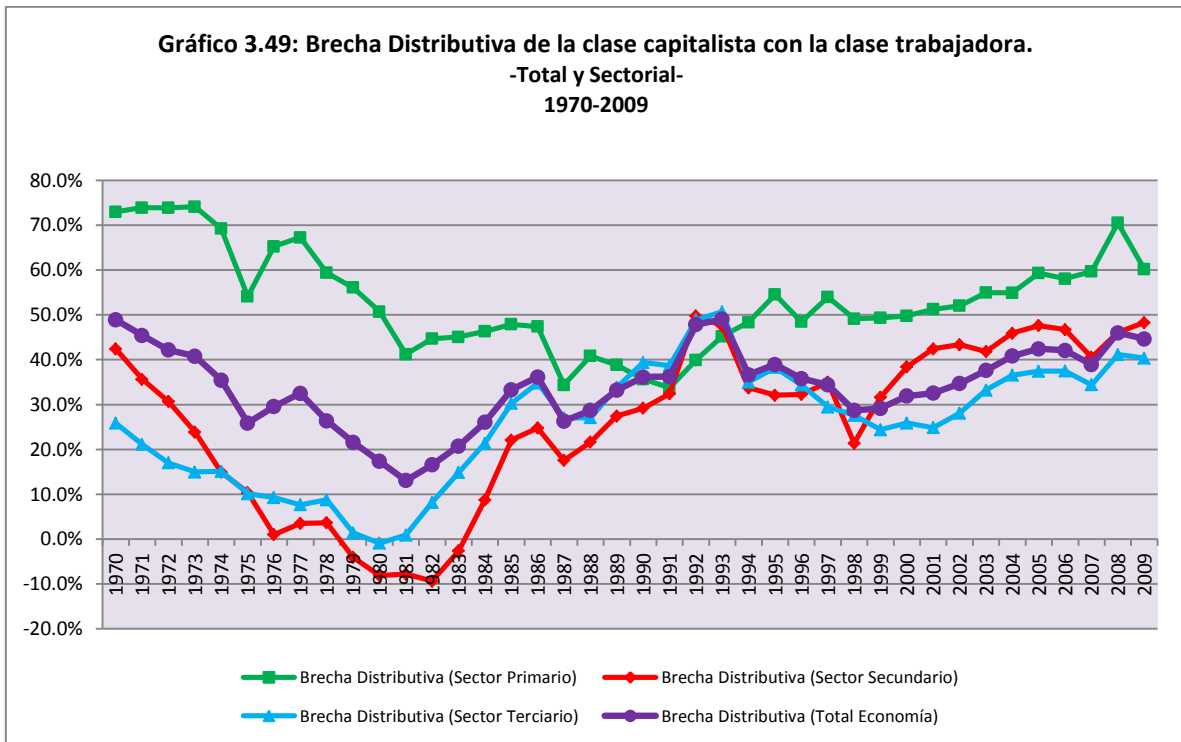


Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

La brecha distributiva de la economía, tal como se ve en el gráfico 3.49, se ha reducido en el período de 1970 a 1990 en 4.22%, no obstante, para el período de apertura comercial neoliberal, se ha incrementado en 8.52%, pasando de 36.15% en 1990 a 44.67% en 2009.

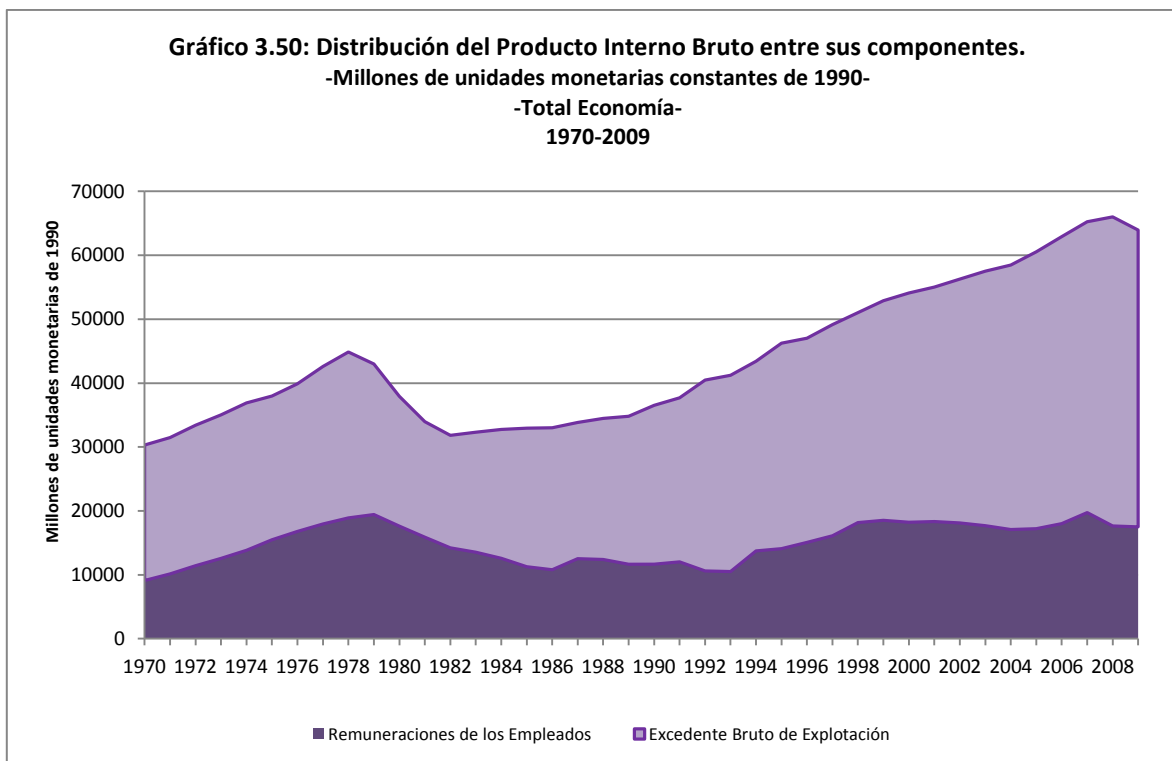
En los inicios del conflicto bélico la brecha distributiva de la economía, se reduce hasta un nivel del 13.05%, sin embargo, dicha reducción no se explica por un aumento en la masa de remuneraciones sino por una caída del producto interno bruto. (Ver gráfico 3.50)

En cuanto a la comparación de la brecha distributiva a nivel sectorial, es la del sector primario la que presenta valores más altos, seguida del sector secundario y terciario que presentan valores y tendencias similares. Es posible demostrar, a partir del gráfico 3.49, que el período de la implementación de la apertura comercial y el modelo neoliberal, coincide con un cambio de tendencia en la brecha distributiva, tanto sectorial como el total de la economía, que conduce hacia una desmejora en términos relativos de la distribución del producto en la clase trabajadora.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

El gráfico 3.50 muestra la evolución del PIB real de la economía y la distribución primaria entre sus componentes: Excedente bruto de explotación y remuneraciones de los empleados. A partir de dicho gráfico, se demuestra que el crecimiento del PIB real no siempre viene acompañado de crecimientos en la misma proporción de la masa constante de remuneraciones.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

A su vez, el gráfico 3.50, también demuestra que el crecimiento experimentado a partir del año 1990 se ha repartido entre la clase capitalista, lo que queda evidenciado por el crecimiento mostrado del excedente bruto de explotación.

Por otra parte, el cuadro 3.6 muestra que el grado de explotación de la fuerza de trabajo de la economía en su conjunto ha aumentado de 1990 a 2009, ya que en 1990 por cada unidad monetaria corriente de remuneraciones existían 2.13 colones corrientes de excedente bruto de explotación, en cambio en 2009 existía 2.61 unidades monetarias, aumentando de esta manera 0.48 unidades en el período de la apertura comercial. Si bien el grado de explotación, de 1970 a 1990, se redujo 0.78 unidades por cada unidad remunerado, sugiriendo una tendencia hacia la reducción, es en el período de la apertura comercial neoliberal que se muestra que dicha tendencia ahora es al alza del grado de explotación.

Cuadro 3.6: Relación entre Excedente Bruto de Explotación, las Remuneraciones de los Empleados y el Valor Agregado.			
-Total Economía-			
Relación	1970	1990	2009
S/VA	0.26	0.32	0.28
E/VA	0.74	0.68	0.72
E/S	2.91	2.13	2.61

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Nota: E = Excedente Bruto de Explotación, S = Remuneraciones de los Empleados
VA = Valor Agregado.

De forma más detallada, el cuadro 3.7 ilustra los distintos grados de explotación por sectores económicos para los años 1970, 1990 y 2009. El sector primario es el que presenta mayores grados de explotación, mientras que el sector terciario presenta el menor grado. El sector terciario es el único sector que aumento su grado de explotación de 1970 a 1990 y que se mantuvo prácticamente constante en el período de 1990 a 2009.

Resulta interesante observar que con la implementación de la apertura comercial, es el sector primario y secundario los que aumentan su grado de explotación, mientras el terciario se mantiene. Lo anterior sugiere que el aumento de la explotación de la fuerza de trabajo, los sectores productivos de la economía, ha sido utilizado como un mecanismo de lucha competitiva con el extranjero debido a que dichos sectores producen bienes transables que se ven obligados a competir con el resto del mundo.

Cuadro 3.7: Relación entre Excedente Bruto de Explotación y las Remuneraciones de los Empleados.			
-Total y Sectorial-			
Relación	1970	1990	2009
E/S (Sector Primario)	6.40	2.11	4.02
E/S (Sector Secundario)	2.47	1.82	2.87
E/S (Sector Terciario)	1.70	2.30	2.35
E/S (Total Economía)	2.91	2.13	2.61

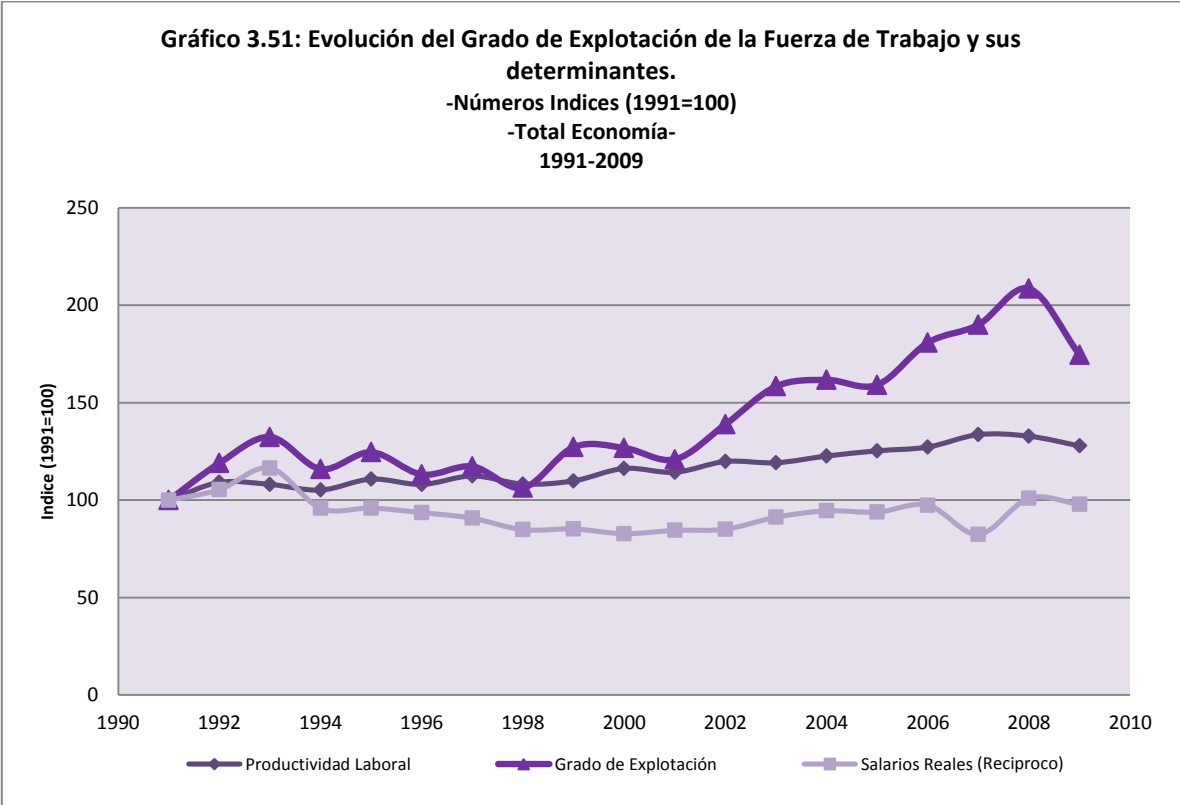
Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.

Nota: E = Excedente Bruto de Explotación, S = Remuneraciones de los Empleados,
VA = Valor Agregado.

En cuanto a la evolución del grado de explotación de la economía en su conjunto y sus determinantes, el gráfico 3.51, nos demuestra que en el período de la apertura comercial se presenta una tendencia hacia el alza de la explotación de la fuerza de trabajo, explicada en mayor medida por aumentos en la productividad laboral ya que el salario real se ha mantenido relativamente constante.

Tomando como año base 1991, hasta el 2009 la tasa de plusvalía o grado de explotación había aumentado un 74.5%, mientras que sus determinantes se han comportado de la siguiente manera: la productividad laboral aumento un 27.82% y los salarios reales han aumentado 2.17%.

Es importante notar, que los incrementos de la productividad laboral no se han traducido en incrementos de la capacidad adquisitiva de la fuerza de trabajo, sino, por el contrario, los salarios reales presentan una tendencia hacia el estancamiento.



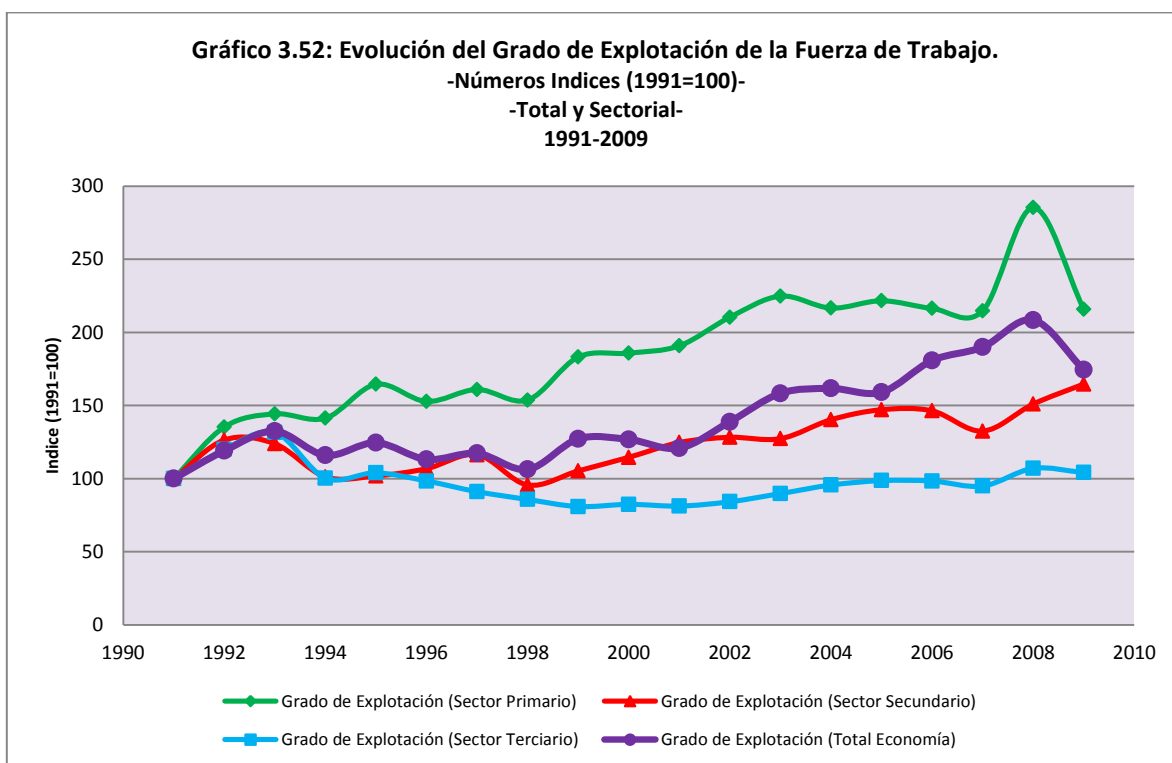
Fuente: Elaboración propia con base en datos de EHPM, FMI, CEPAL y BCR.

El gráfico 3.52 muestra la comparación de las evoluciones del grado de explotación, para el período comprendido entre 1991 y 2009, entre los sectores económicos y el total de la economía.

De esta manera, podemos demostrar que el sector primario es el que presenta una tendencia mayor hacia el alza del grado de explotación en el período de la apertura comercial, mientras que el sector terciario se ha mantenido relativamente constante. Con el gráfico 3.52, adquiere fuerza el argumento propuesto anteriormente sobre el impacto de

la apertura comercial en el grado de explotación de los sectores productores de bienes transables internacionalmente, es decir el primario y secundario.

En cuanto a la economía en su conjunto, la tendencia es similar a la del sector secundario, mostrando siempre un alza en el grado de explotación de la fuerza de trabajo. Las tendencias del sector secundario y terciario se han mantenido por debajo de la de la economía mientras que la del sector primario lo ha hecho considerablemente arriba de la economía en su conjunto.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de EHPM, FMI, CEPAL y BCR.

Resumiendo, los indicadores de la distribución del ingreso del total de la economía nos han demostrado un sesgo histórico, que se acentúa con la implementación de la apertura comercial, distributivo a favor de la clase capitalista; cuestión que se comprueba mediante un aumento de la depauperización relativa de la fuerza de trabajo, la brecha distributiva y el grado de explotación o tasa de plusvalía. Dicho sesgo es más latente en los sectores productivos de la economía, presentando un mayor nivel en el sector primario de la economía.

3.2.3. Impacto de la Apertura Comercial en la competitividad internacional

En el presente apartado se busca evidenciar el efecto negativo que ha tenido la apertura comercial en los niveles de competitividad internacional de la economía salvadoreña. Para ello, al igual que a lo largo del capítulo, se utilizará el marco de la teoría clásico-marxista del comercio internacional.

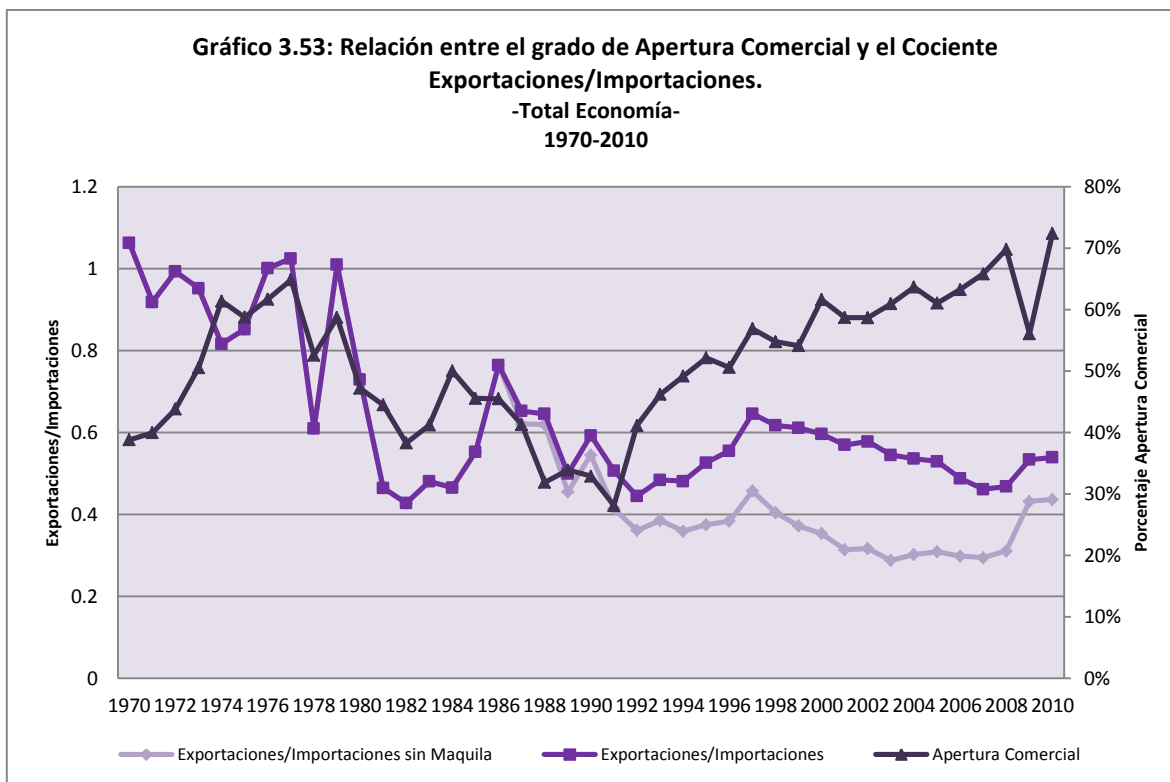
Los indicadores utilizados para llevar a cabo dicho objetivo son los siguientes: Relación entre el grado de apertura comercial, la evolución del déficit comercial y las tasas arancelarias, la evolución los comercio internacional de El Salvador según la clasificación económica de bienes, el impacto de las importaciones en el mercado de consumo interno, el grado de concentración y número de subgrupos (bienes) superavitarios y deficitarios; la evolución de los costos laborales unitarios reales (CLUR) de nuestro país y comparándolo con el resto del mundo¹¹⁵. A su vez, se analizará la evolución de los determinantes del CLUR y del CLUR relativo con respecto al Mundo, comparándolo también con la evolución del tipo de cambio real y el saldo comercial.

En cuanto a la relación entre el grado de apertura y déficit comercial, el gráfico 3.53 nos demuestra varios fenómenos. En primer lugar, nos sugiere que antes de la implementación de la apertura comercial neoliberal, la evolución del saldo comercial y el grado de apertura poseían una relación directa; no obstante, después de dicha implementación pasa a tener una relación inversa, cuestión que a su vez sugiere que son las importaciones las que se vieron favorecidas a partir de los 90's.

En segundo lugar, nos demuestra la importancia de la industria maquilera dentro del comercio internacional de la economía en su conjunto, ya que al incluir sus transacciones en el cociente exportaciones/importaciones este experimenta una mejora considerable, aun así hay que resaltar que la condición deficitaria de nuestro país se mantiene crónica aún con la introducción de la maquila en el modelo neoliberal.

En tercer lugar, la tendencia a la igualación del saldo comercial que incluye maquila y el que no incluye a partir de 2006, se debe en mayor medida a una reducción de las transacciones maquileras que a un auge en los sectores no maquileros de la economía.

¹¹⁵ Se considera como proxy del mundo una cesta de 7 países: Unión Europea, Taiwán, Japón, Corea del Sur, Estados Unidos, Canadá y Guatemala.

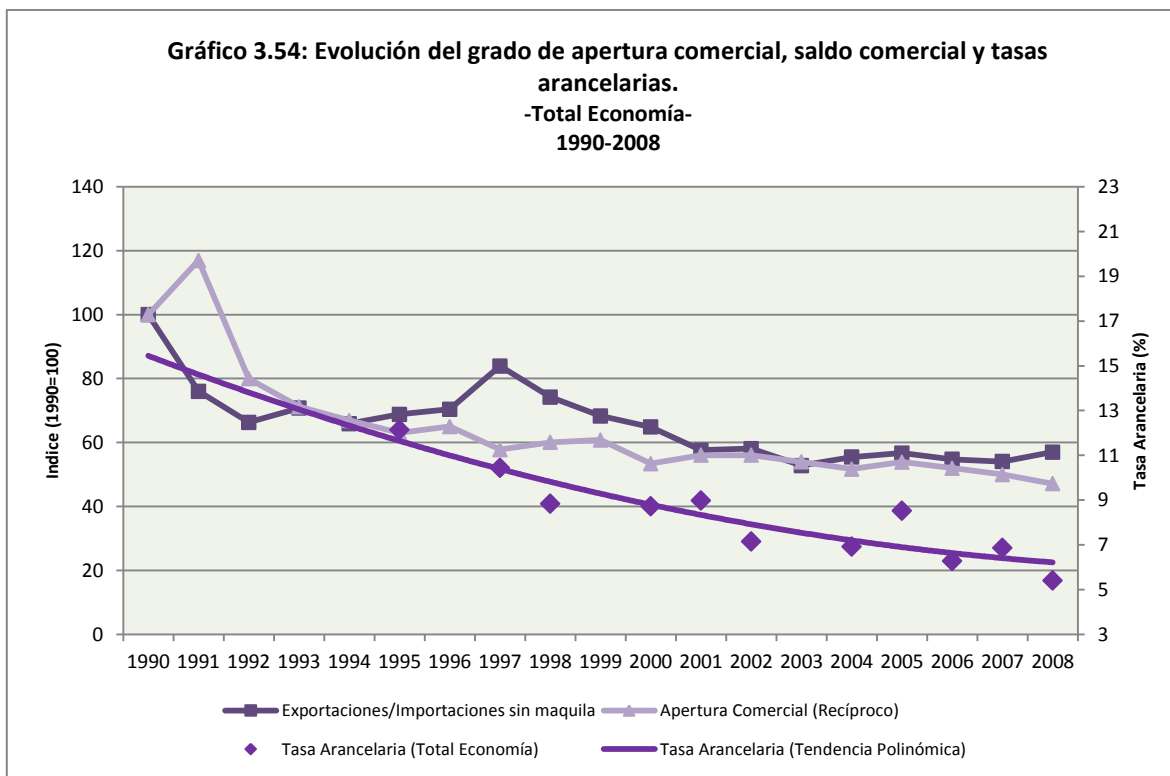


Fuente: Elaboración propia con base a datos de BADECEL, CEPAL, COMTRADE (descargados del programa WITS), BCR y Álvarez y Góchez (2009)

Nota: El eje principal corresponde a la serie del cociente exportaciones/importaciones, mientras que el eje secundario al nivel de apertura comercial. Los indicadores se han trabajado en base a la clasificación CIIU revisión 2 y los datos de la maquila han sido considerados a partir de 1987.

Los factores explicativos de esta dicotomía entre la relación del grado de apertura comercial y el saldo comercial residen en la desgravación arancelaria aplicada a partir de los 90's que ha permitido el incremento de las importaciones y una desventaja absoluta de costos que desfavorece las exportaciones.

El gráfico 3.54 muestra la evolución de la desgravación arancelaria junto con la del grado de apertura comercial y el saldo comercial, dicho gráfico demuestra que la tendencia entre la apertura comercial y la desgravación arancelaria de las tasas aplicadas efectivamente a toda la economía coincide, lo que sugiere que la combinación de ambos factores, junto con la desventaja absoluta de costos que hemos ido comprobando a lo largo del capítulo y concluiremos en acápite posteriores, es lo que ha deteriorado aún más el déficit comercial volviéndolo un problema estructural de carácter crónico.



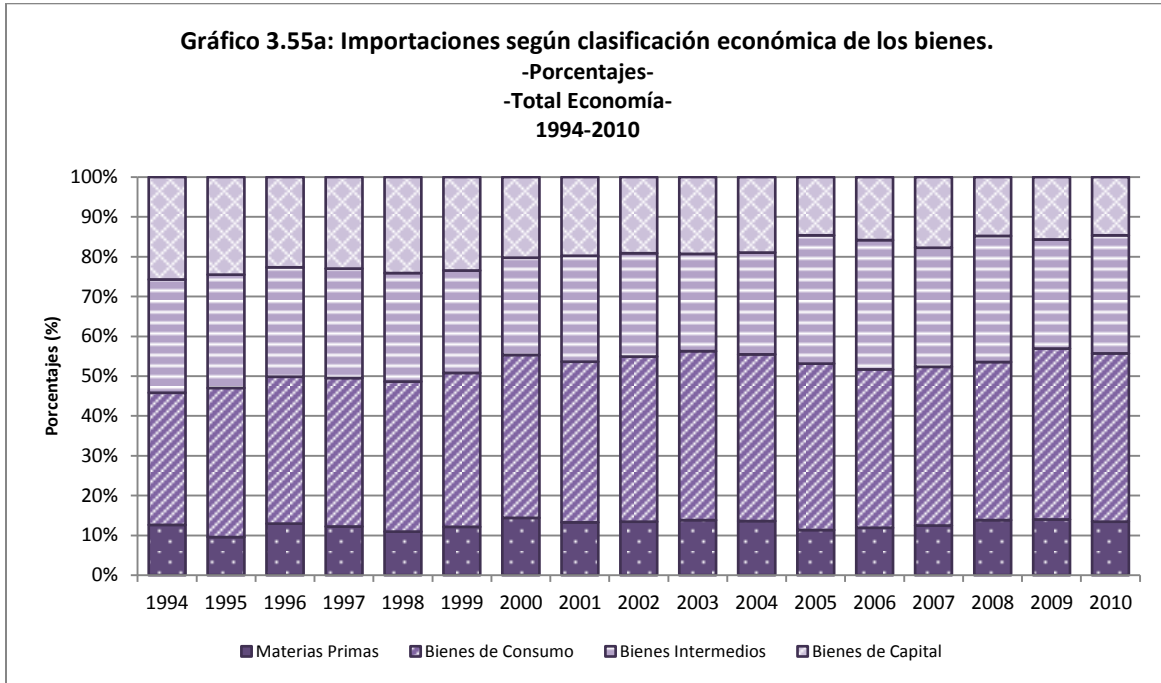
Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, CEPAL, BCR y UNCTAD TRAINS (descargados del programa WITS)

Nota: Para efectos de comparación de tendencia entre la apertura comercial y las exportaciones/importaciones sin maquila se trabajaron como números índices usándose el recíproco del grado de apertura comercial. Las tasas arancelarias están en porcentaje, en el eje secundario, y representan aquellas aplicadas efectivamente, en promedio, a bienes de toda la economía.

Un aspecto importante de tomar en cuenta para nuestro análisis, es la composición del comercio internacional de acuerdo a la clasificación económica de los bienes en materias primas, de consumo, intermedios y de capital.

El gráfico 3.55a muestra la composición de las importaciones del total de la economía según dicha clasificación para el período comprendido entre 1994 y 2010. Al observar dicha composición, podemos demostrar que una de las premisas de la política comercial neoliberal no se ha cumplido. Dicha premisa era que la liberalización comercial aumentaría las importaciones de bienes intermedios y de capital de alta tecnología, dado que se abaratarían de este modo los precios, que a su vez repercutiría en la reducción de los costos de producción del sector exportador de bienes, entre otros.

Dicho gráfico demuestra que la tendencia de la participación de bienes de capital, en el total de importaciones es a la baja, y que las importaciones de bienes de consumo son las que más participan en el total de la economía.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de COMTRADE (descargados del programa WITS)

Nota: Los cálculos se han hecho en base a la clasificación HS 1988/1992 (Sistema Armonizado)

En cuanto a las exportaciones de bienes según su clasificación económica, se demuestra que dichas transacciones se concentran en bienes de consumo sugiriendo que nuestro país no cuenta con una estructura productiva que permita competir en mercados más sofisticados como los bienes de capital e intermedios. Otro punto interesante de apuntar es la caída de la participación de las materias primas en el total de exportaciones reforzando el argumento demostrado anteriormente sobre el rezago y desaceleración del sector primario. (Ver gráfico 3.55b)



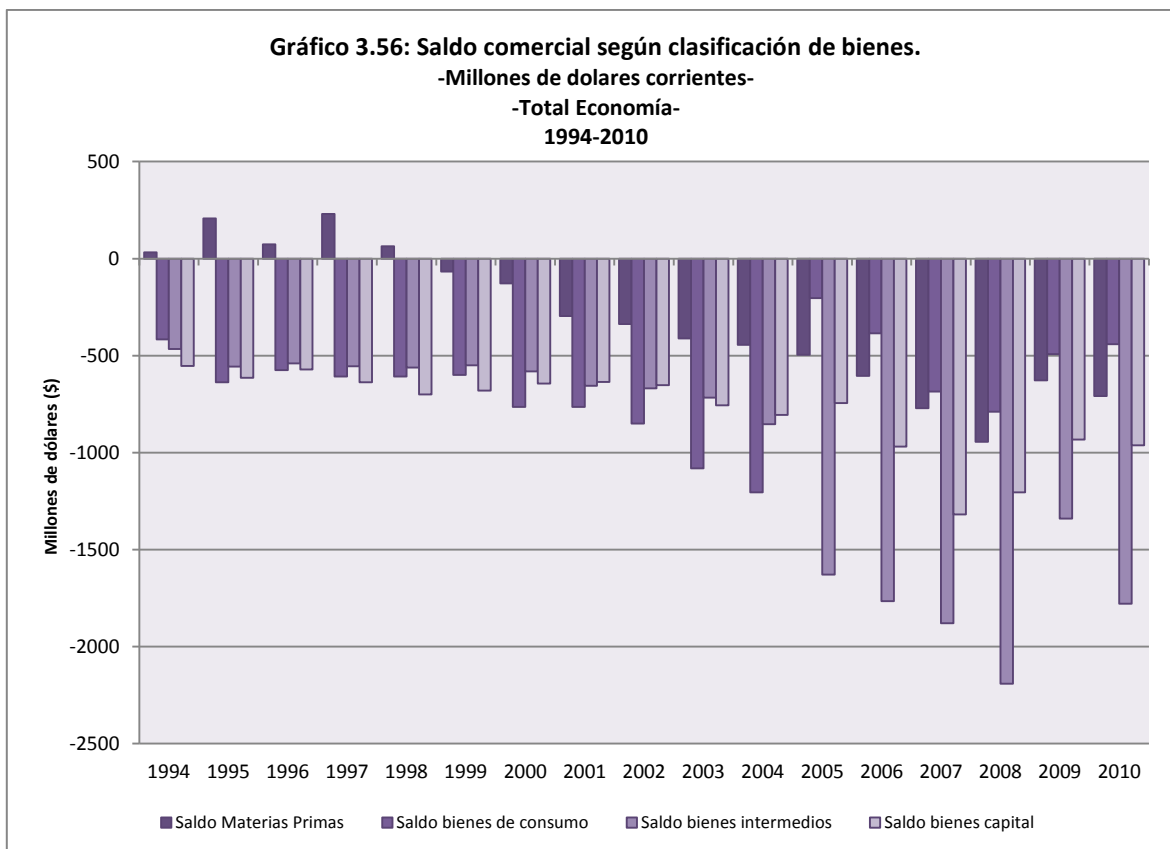
Fuente: Elaboración propia con base en datos de COMTRADE (descargados del programa WITS)

Nota: Los cálculos se han hecho en base a la clasificación HS 1988/1992 (Sistema Armonizado)

El gráfico 3.56 nos muestra la evolución del saldo comercial según la clasificación de bienes, sugiriéndonos, en primer lugar, que nuestro país, a partir de 1999, presenta desventaja absoluta de costos respecto al mundo en todas las clasificaciones de bienes. Antes de 1999, solo las materias primas presentaban un modesto superávit comercial.

En cuanto a los bienes que presentan mayor déficit comercial, se ha repartido entre los bienes de consumo y los bienes intermedios, no obstante, a partir del 2005 los intermedios muestran una mayor tendencia hacia el déficit comercial. Dicha tendencia se explica debido a que el petróleo y sus derivados se ubican en la clasificación de bienes intermedios.

Lo anterior nos demuestra que, en el período de la apertura comercial neoliberal (al menos desde 1994 a la fecha) la situación de déficit comercial es crónica no solo en el global de la economía, ni en las divisiones por sectores económicos presentadas anteriormente, sino también en los tipos de bienes según su clasificación económica, implicando de esta manera que la desventaja absoluta de costos de nuestro país con respecto al mundo se extiende a los sectores y tipos de bienes presentados. En acápites posteriores se presentará un análisis de la evolución de nuestros costos laborales unitarios reales respecto a una cesta de países que representan, según COMTRADE, el 81% del comercio internacional de El Salvador.



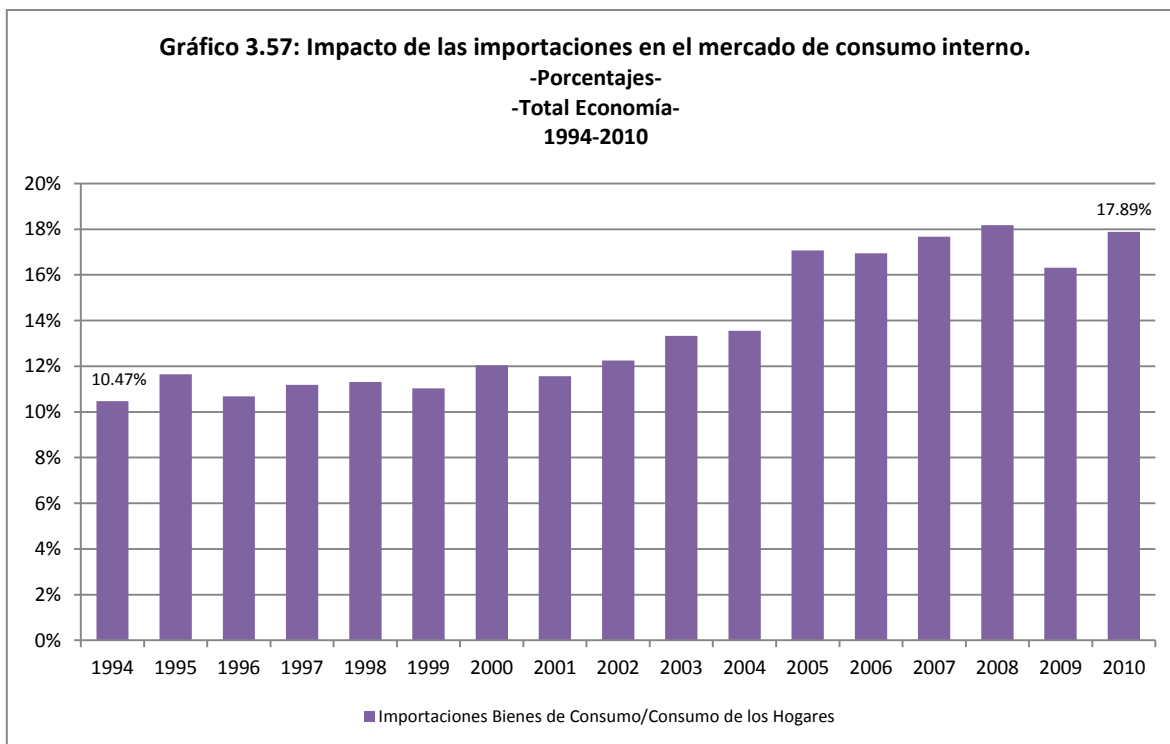
Fuente: Elaboración propia con base en datos de COMTRADE (descargados del programa WITS)

Nota: Los cálculos se han hecho en base a la clasificación HS 1988/1992 (Sistema Armonizado)

Tal como demostrábamos en el gráfico 3.55, la mayor parte de los bienes importados son para consumo, por lo que conviene analizar el impacto que estas transacciones puedan tener en el mercado de consumo interno.

El gráfico 3.57 demuestra que dicho impacto tiene una tendencia positiva en el período de la apertura comercial, al menos desde 1994. Lo anterior implica una fuga de demanda hacia bienes de consumo producidos internamente que se traslada hacia bienes de consumo importados, el factor explicativo reside en los precios bajos de las importaciones con respecto a los precios nacionales lo que nos demuestra que la desventaja absoluta de costos que presentan nuestros sectores productivos, cada vez más debilitados, no solo le afecta su desempeño en la competencia internacional sino también está perdiendo cuotas de demanda interna, es decir, que pierde la “batalla”¹¹⁶ tanto interna como externa.

¹¹⁶ Entendida en el sentido clásico de competencia. Ver capítulo uno.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCR y COMTRADE (descargados del programa WITS)

Nota: Los cálculos se han hecho en base a la clasificación HS 1988/1992 (Sistema Armonizado)

Un análisis muy importante de tomar en cuenta para los fines que deseamos demostrar en nuestro estudio es el nivel de concentración o diversificación de nuestro comercio internacional, así como la evolución del número de bienes¹¹⁷ en los cuales nuestro país es superavitario o deficitario con respecto al mundo. Esto es debido, a que nos permite visualizar la evolución de nuestro rezago comercial desde una perspectiva con mayor detalle y profundidad.

¹¹⁷ En este caso, nos referiremos a subgrupos de 4 dígitos de la clasificación CIU revisión 1.

El gráfico 3.58 nos demuestra que el grado de concentración de los grupos de bienes superavitarios es mayor al de los deficitarios lo que indica que la demanda de importaciones que realiza nuestro país es más diversificada, en cuanto a montos, que la oferta exportadora.

Asimismo, nos demuestra la brecha existente entre el número de subgrupos deficitarios y superavitarios, indicándonos que, tal como hemos venido comprobando, el déficit comercial de nuestro país se extiende también a la mayoría de los bienes. Con la implementación de la apertura comercial, la brecha entre el número de bienes superavitarios y deficitarios ha crecido en 32 subgrupos más.

La situación es realmente grave ya que nuestra oferta exportadora superavitaria está representada por un conjunto de bienes muy limitada, en promedio alrededor del 12% del total de subgrupos que componen la clasificación

CIIU revisión 1, y además en cuanto a montos se concentra en número de bienes aún menor presentado un índice promedio de Herfindahl-Hirschman de 3,842.56 para el período de 1963-2010, excediendo valores de 7,000 en los años, de apertura comercial, 2001, 2002 y 2003.

En cuanto a los bienes deficitarios, es notable que su grado de concentración, en cuanto a montos es menor que los bienes superavitarios, demostrando que los bienes deficitarios son más en cuanto a número y menos en cuanto a concentración por montos que los bienes superavitarios.

Recuadro 3.1

Índice de concentración Herfindahl-Hirschman

Góchez y Tablas (2009) utiliza el índice Herfindahl-Hirschman (IHH) normalizado¹ para estimar el grado de concentración de los bienes que presentan superávit o déficit comercial con respecto al mundo.

El IHH se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$IHH_j = \sum \left(\frac{x_{ij}}{\sum x_{ij}} \right)^2$$

Dónde:

IHH_j= Índice Herfindahl-Hirschman del grupo de bienes j, que pueden ser superavitarios o deficitarios.
X_{ij}= Bien i que pertenece al grupo de bienes j.

Ahora bien, Góchez y Tablas (2009) normalizan dicho índice de la siguiente manera:

$$IHH \text{ normalizado}_j = 10,000 * \frac{\sqrt[2]{IHH_j} - \sqrt[2]{1/n_j}}{\sqrt[2]{1 - 1/n_j}}$$

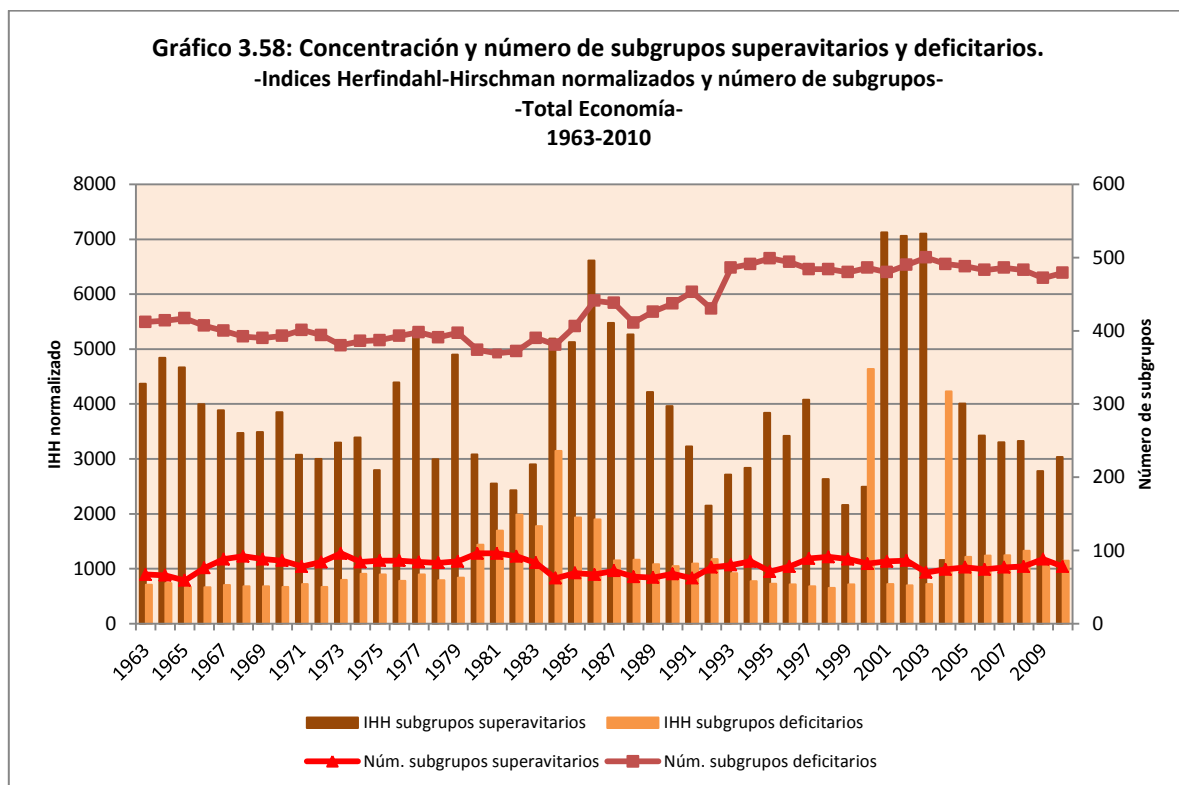
Dónde:

IHH_j= Índice Herfindahl-Hirschman del grupo de bienes j, que pueden ser superavitarios o deficitarios.
N_j= es el número de bienes (subgrupos) que pertenecen al grupo de bienes j.

De esta manera los valores más cercanos a 10,000 indican un mayor grado de concentración de los bienes ya sean deficitarios o superavitarios.

Con la implementación de la apertura comercial, podemos demostrar que la brecha entre el número de bienes superavitarios y deficitarios no ha disminuido, incluso ha aumentado en 32 subgrupos, ni tampoco lo ha hecho la concentración de los bienes superavitarios.

Lo anterior, nos refuerza y demuestra que el problema del déficit comercial no es meramente coyuntural ya que está fundamentado en una desventaja absoluta de costos que es latente en un alto número de bienes (subgrupos) y como ya habíamos demostrado anteriormente, se presenta el problema a nivel de sectores económicos y por clasificación económica de bienes, así como a nivel agregado, cuestión que comprobaremos empíricamente en el siguiente acápite.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de COMTRADE (descargados del programa WITS)

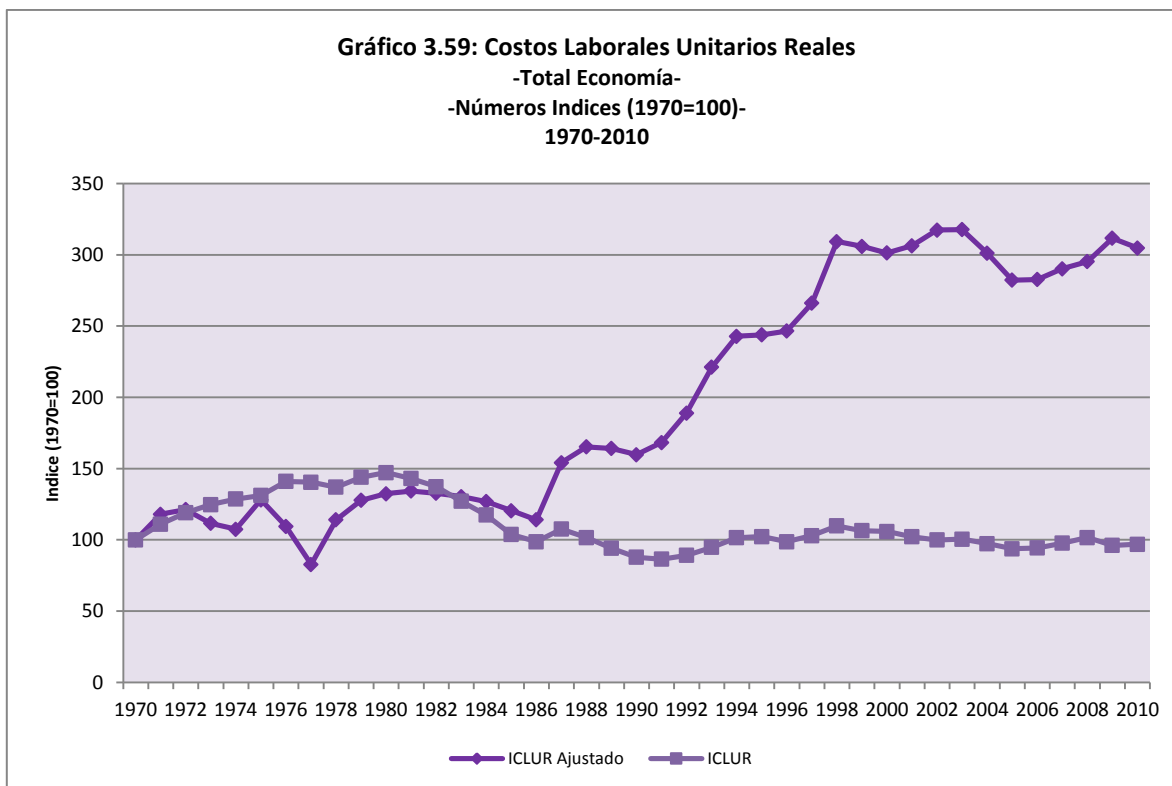
Nota: Los cálculos se han hecho en base a la clasificación CIIU revisión 1, utilizando los subgrupos de 4 dígitos. En total dicha clasificación posee 790 subgrupos.

3.2.3.1. Evolución de los determinantes estructurales de la competitividad internacional de la economía salvadoreña.

De acuerdo a las conclusiones brindadas por el análisis de la concentración y número de subgrupos deficitarios y superavitarios del acápite anterior, se puede demostrar que en el año 1970, las relaciones comerciales de El Salvador con el resto del mundo ya presentaban una amplia desventaja competitiva.

Tomando lo anterior en consideración, y evaluando la trayectoria del ICLUR deflactado con el IPC, es decir “sin ajustar”, esta muestra una tendencia constante, que aunque el ICLUR sin ajuste fuera el mejor indicador de los costos de producción de la estructura productiva del país, nos sugeriría que la evolución de los costos de nuestra estructura productiva está lejos de alcanzar los resultados necesarios para empezar a obtener verdaderos beneficios del comercio internacional, o al menos mantener una balanza comercial equilibrada, como lo plantea la teoría convencional ortodoxa¹¹⁸ y en el discurso político predominante en el período de liberalización económica. (Ver gráfico 3.59)

¹¹⁸ Se refiere al modelo económico de comercio internacional Hecksher-Ohlin-Samuelson, para mayor información ver capítulo 1.

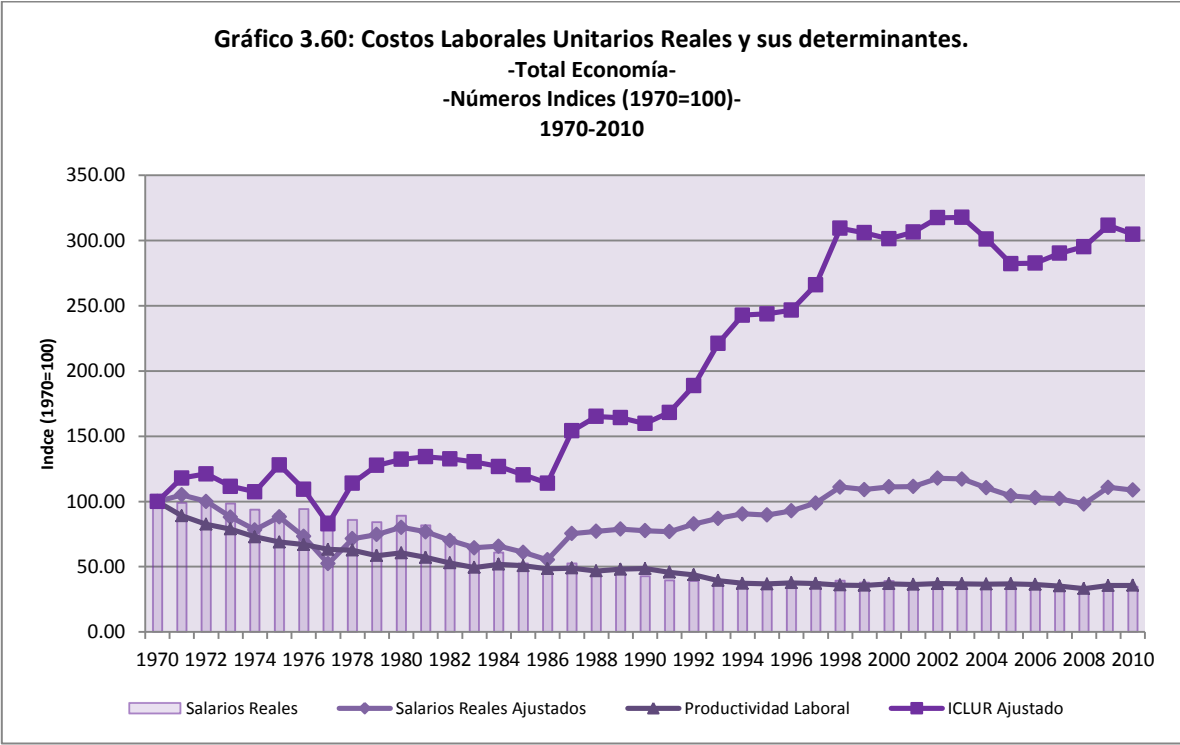


Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, BCR y FMI.

Ahora bien, si analizamos la trayectoria del ICLUR ajustado por el IPM, que como mencionamos en apartados anteriores es un mejor indicador proxy de los costos de producción, nos sugeriría, tal como plantea la teoría clásico-marxista del comercio internacional, una pérdida de competitividad debido a un alza en dichos costos, ya que según el gráfico 3.59, si tomamos como base el año 1970, el ICLUR ajustado ha aumentado 204.70% hasta el año 2010. Dicho incremento ha sido más acelerado desde 1986, incluyendo el período de la apertura comercial neoliberal.

Analizando la evolución de los determinantes del ICLUR ajustado, podemos demostrar que los costos de producción de la estructura productiva salvadoreña han aumentado por dos vías: en mayor medida por una caída de la productividad laboral y en menor medida por un aumento relativo mínimo de la masa de salarios con respecto al precio de los insumos de producción. En cuanto a la capacidad adquisitiva de la fuerza de trabajo de la economía salvadoreña, los salarios reales (sin ajustar) presentan una tendencia sostenida hacia la baja.

Si tomamos como base el año 1970, la productividad laboral ha disminuido un 64.33% y los salarios reales ajustados han aumentado 8.73%. En el año 1986, es cuando se produce un punto de quiebre en el cual los salarios reales ajustados empiezan a aumentar y la productividad laboral sigue con su tendencia a la baja provocando el incremento tendencial del ICLUR ajustado observado a partir de dicho año.

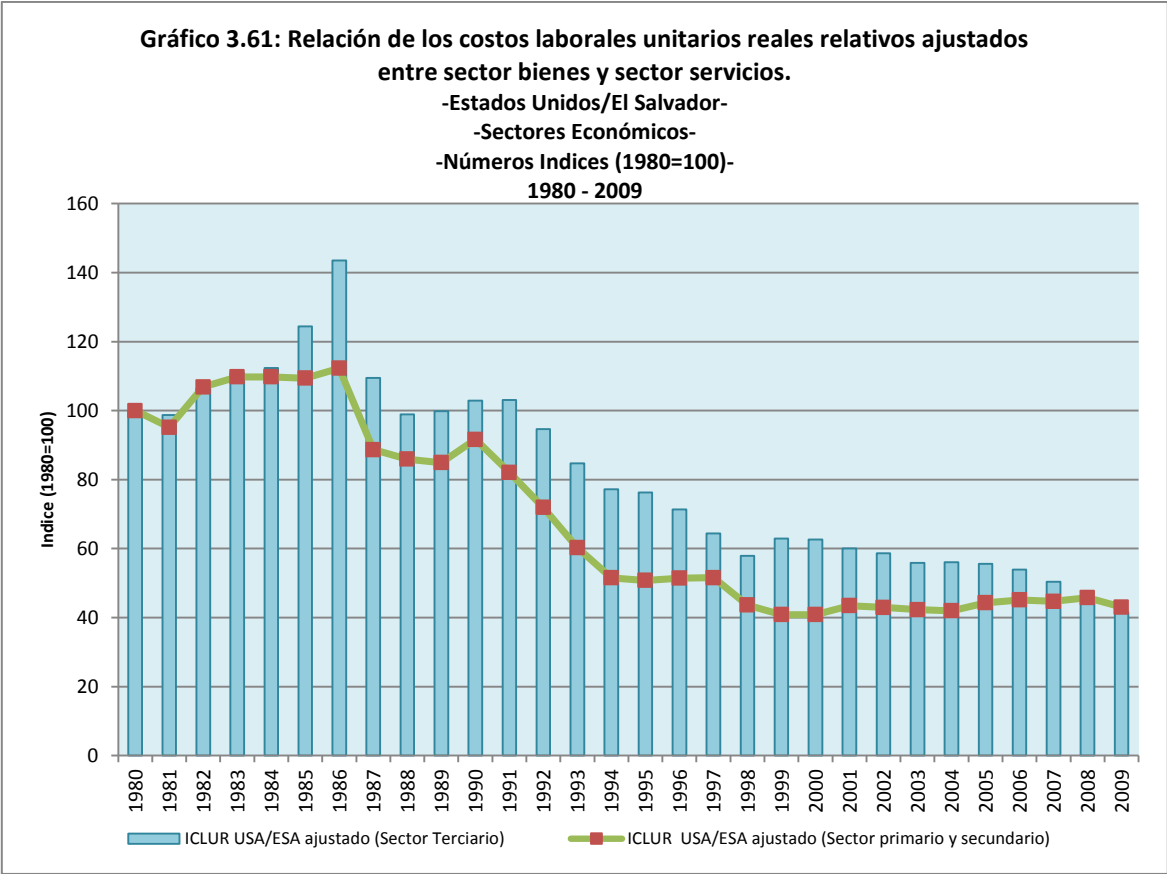


Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS, CEPAL, BCR y FMI.

Tal como habíamos mencionado en apartados anteriores, la pérdida de competitividad del sector terciario tiene un impacto en los sectores productivos de la economía. El gráfico 3.61 nos muestra la relación existente entre la competitividad del sector servicios y la del sector bienes de la economía, mediante el uso del ICLUR relativo ajustado de dichos sectores con respecto a los de Estados Unidos.

Dicho gráfico nos demuestra que las tendencias de la competitividad de ambos sectores es similar, sugiriéndonos que existe relación entre las mismas en el sentido que la evolución de la competitividad del sector servicios afecta al sector productor de bienes que si produce bienes transables, afectando de esta manera aún más su competitividad.

El hilo conductor es el siguiente, la desmejora relativa de la competitividad del sector servicios sugiere el grado de ineficiencia del mismo que a la larga se traduce en mayores costos y altos precios que se trasladan hacia los sectores productivos de bienes transables que a su vez, ven aún más deteriorada la evolución de su competitividad.¹¹⁹



Fuente: Elaboración propia con base en datos BEA, FMI, CEPAL, ISSS y BCR.

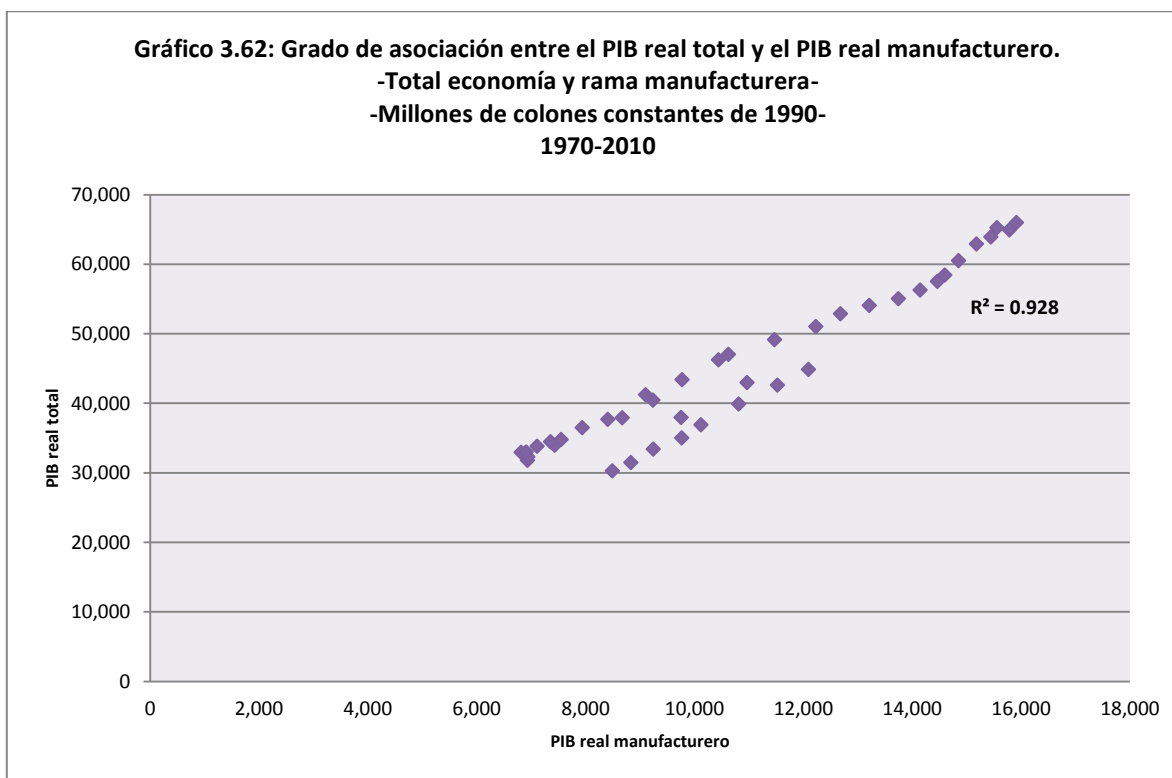
Nota: El sector primario y secundario conforma el “sector bienes” y el sector terciario el “sector servicios”.

A continuación presentaremos el análisis del CLUR relativo de El Salvador con respecto al Mundo, utilizando como proxy de toda la economía a la industria manufacturera. El objetivo es lograr visualizar con mayor alcance el desempeño competitivo de nuestro país con el resto del mundo.

¹¹⁹ En apartados anteriores, se ha demostrado que los costos de producción del sector terciario son más altos que la del primario y secundario.

El uso de la industria manufacturera como proxy de la economía en su conjunto se justifica por el fuerte grado de correlación entre el PIB total de la economía y el manufacturero, demostrado por el valor de 0.928 que alcanza el indicador estadístico de correlación R^2 .¹²⁰ (Ver gráfico 3.62)

Determinar esta relación casi perfecta entre el PIB real total y el manufacturero es necesario para justificar el uso de la rama manufacturera como proxy del comportamiento total de la economía.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL y BCR.

El gráfico 3.63 muestra la evolución de la competitividad de El Salvador, representada por el tipo de cambio real y de acuerdo a la teoría clásico-marxista del comercio internacional de los costos laborales unitarios reales de nuestro país con respecto a una cesta de 7 países¹²¹ considerados como proxy del mundo en totalidad ya que representan el 68% del

¹²⁰ Cabrera (2001: 163) ocupa una metodología similar para justificar el uso de la industria manufacturera como “proxy” de la economía.

¹²¹ Dichos países son: la Unión Europea (UE8), Guatemala, Corea del Sur, Taiwán, Japón, Estados Unidos y Canadá.

comercio internacional de nuestro país con el mundo. Dicho gráfico nos demuestra varios puntos.

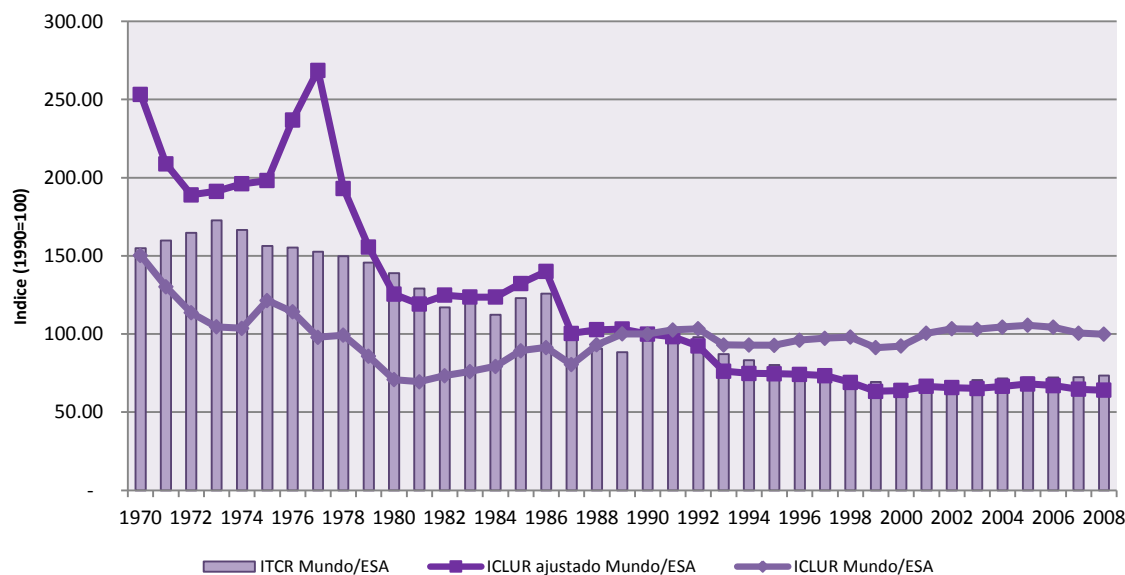
En primer lugar, la validez de la teoría clásico-marxista del comercio internacional, basada en la desventaja absoluta de costos y la teoría del valor trabajo ya que se observa claramente una tendencia similar entre el indicador de competencia por excelencia (tipo de cambio real) y el indicador proxy de la evolución de los costos de producción nacionales con respecto al extranjero (costos laborales unitarios reales ajustados Mundo/El Salvador).

En segundo lugar, nos demuestra que si tomáramos como el mejor indicador de la evolución competitiva de nuestro país al ICLUR “sin ajustar” esta habría presentado solamente una leve desmejora, con respecto a 1970, año en el cual ya demostramos que nuestro país ya mantenía una situación desfavorable en cuanto al comercio internacional.

En tercer lugar, nos demuestra que tomando en cuenta el ICLUR ajustado para evaluar el comportamiento competitivo de nuestro país ha existido una desmejora relativa en relación al mundo, tanto a partir de 1970, como a partir del inicio de la implementación del modelo neoliberal y la apertura comercial, hasta la fecha.

En el período de la apertura comercial, la competitividad medida por el ICLUR ajustado mundo se ha reducido 35.92%, medida por el ITCR lo ha hecho en 27.48% y medida por el ICLUR sin ajuste lo ha hecho en 0.1%. Es de suma importancia resaltar que se trata de un análisis tendencial, por lo que, tal como se comprueba con resultados anteriores, en el año 1990 el país ya se encontraba en una posición desfavorable en el ámbito del comercio internacional.

Gráfico 3.63: Relación entre el Tipo de Cambio Real y los Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados Relativos.
-Mundo/El Salvador-
-Números Índices (1990=100)-
-Total Economía (Proxy: Industria Manufacturera)-
1970-2008



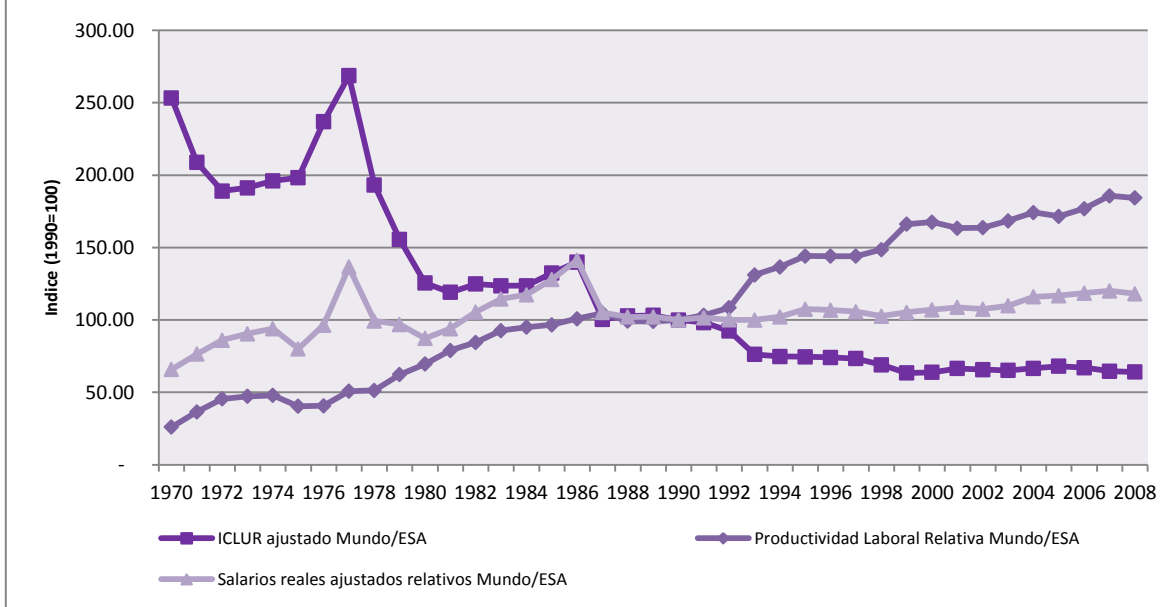
Fuente: Elaboración propia en base a datos y cálculos proporcionados por Roberto Góchez obtenidos de BLS, FMI, ISSS, BCR, WDI, IGSS, COMTRADE (descargados del programa WITS) y Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán.

Nota: La industria manufacturera ha sido tomada como proxy de la economía en su conjunto, el mundo está representado por una cesta de 7 países que según COMTRADE¹²² han representado el 68% del comercio internacional de El Salvador para el período de 1963-2010, dichos países son: la Unión Europea (8 países miembros como proxy de UE27, ponderados por su peso en el PIB PPP)¹²³, Guatemala, Corea del Sur, Taiwán, Japón, Estados Unidos y Canadá. El TCR ha sido calculado en base al IPC para todos los países. Debido a disponibilidad de datos, se ha trabajado con el ICLUR sin ajustar de Italia, Francia, Bélgica y Guatemala. Para mayor información metodológica sobre este indicador consultar los anexos.

¹²² La base COMTRADE presenta datos de la maquila desde el año 2001, los cuales habían sido imputados a Estados Unidos hasta el año 2004, a partir del 2005 ya existen datos desagregados por países para este rubro.

¹²³ Dichos países miembros son: Reino Unido, Suecia, Holanda, Italia, Alemania, Francia, Dinamarca y Bélgica

Gráfico 3.64: Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados Relativos y sus determinantes.
-Mundo/El Salvador-
-Números Índices (1990=100)
-Total Economía (Proxy: Industria Manufacturera)-
1970-2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos y cálculos proporcionados por Roberto Góchez obtenidos de BLS, FMI, ISSS, BCR, WDI, IGSS, COMTRADE (descargados del programa WITS) y Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán.

EL gráfico 3.64 ilustra la evolución de la competitividad y sus determinantes, encontrando que en el período de la apertura comercial la productividad laboral relativa Mundo/ESA aumento 84.62%, mientras que los salarios reales ajustados relativos 18.10%.

Lo anterior nos demuestra, que en el período de la apertura comercial, la competitividad se ha reducido prácticamente por una desmejora relativa de nuestra productividad laboral con respecto al mundo.

En cuanto a la evolución de los salarios en relación con el precio de los insumos, nuestro país ha presentado una modesta mejora relativa con respecto al mundo que, sin embargo, no le es suficiente como para poder presentar un panorama favorable en cuanto a la reducción de los costos de producción necesaria para lograr una mejora competitiva de largo plazo.

A continuación se presenta una comparación entre nuestro indicador de competitividad internacional, el ICLUR ajustado Mundo/El Salvador, y la evolución del saldo comercial. (Ver gráfico 3.65)

Al observar el gráfico 3.65 queda en evidencia la similitud de las tendencias de la competitividad internacional medida por el ICLUR, y la evolución del saldo comercial arrojando algunos puntos interesantes.

En primer lugar, demuestra que el ICLUR ajustado relativo es un indicador fiable de la competitividad internacional ya que su tendencia repercute en la evolución del saldo comercial de nuestro país con respecto al mundo.

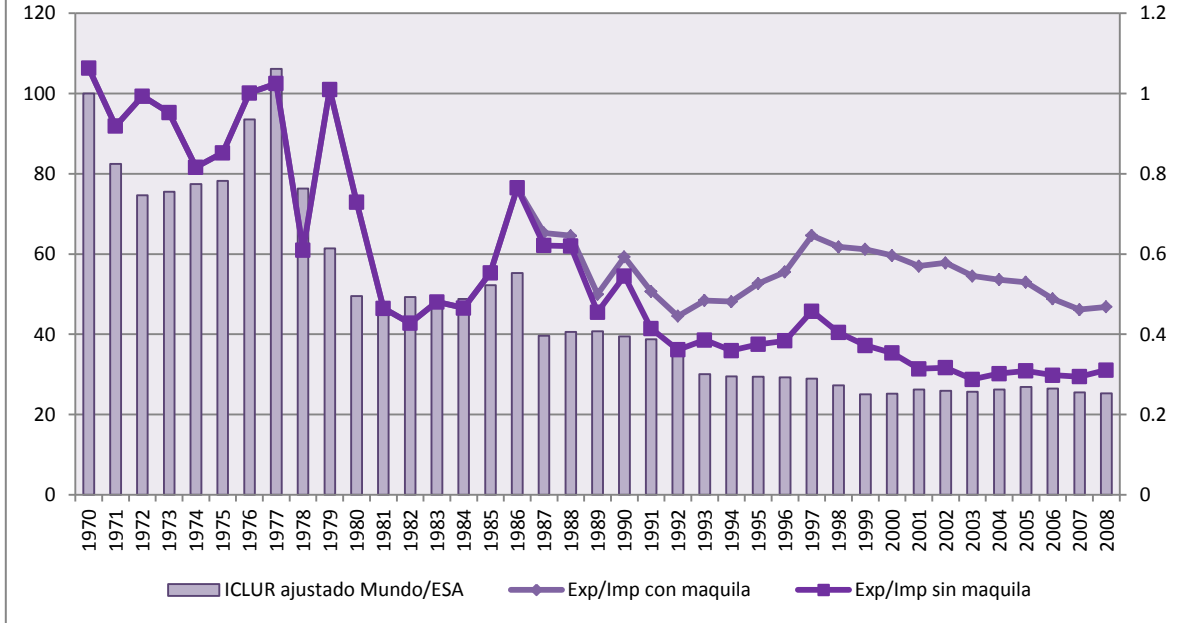
En segundo lugar, demuestra que el déficit comercial crónico que presenta nuestro país se debe a un fenómeno estructural explicado por la desventaja absoluta de costos de la que nuestro país sufre.

En tercer lugar, el efecto de la introducción de la maquila en el período de la apertura comercial neoliberal, la cual es de naturaleza superavitaria en términos de comercio internacional, no alcanza para reducir el déficit comercial lo suficiente como para llegar a niveles de equilibrio que mostrarían un “éxito” de la apertura comercial que aún en esas condiciones, sería ampliamente cuestionable debido a la naturaleza de la maquila¹²⁴.

En cuarto lugar, se demuestra ampliamente que tanto la competitividad como el déficit comercial no han experimentado mejoras sustanciales en el período de apertura comercial, lo cual comprueba empíricamente su fracaso, al menos en cuanto a su discurso.

¹²⁴ La maquila es una industria que repatria las ganancias, no paga impuestos y solo transforma materias primas para su exportación.

Gráfico 3.65: Evolución del Índice de costos laborales unitarios reales ajustados relativos y el saldo comercial.
-Mundo/El Salvador-
-Total Economía-
1970-2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BLS, FMI, ISSS, BCR, WDI, IGSS, Álvarez y Góchez (2009), COMTRADE (descargados del programa WITS), Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán y BADECEL. Los datos relacionados al ICLUR fueron proporcionados por Roberto Góchez.

Nota: Se presentan datos de la maquila desde 1987. En el ICLUR Mundo/ESA se ha utilizado a la industria manufacturera como proxy de toda la economía, el saldo comercial si presenta datos de toda la economía en su conjunto.

3.2.3.2. El papel del capital extranjero en el deterioro de la competitividad internacional y el saldo comercial salvadoreño.

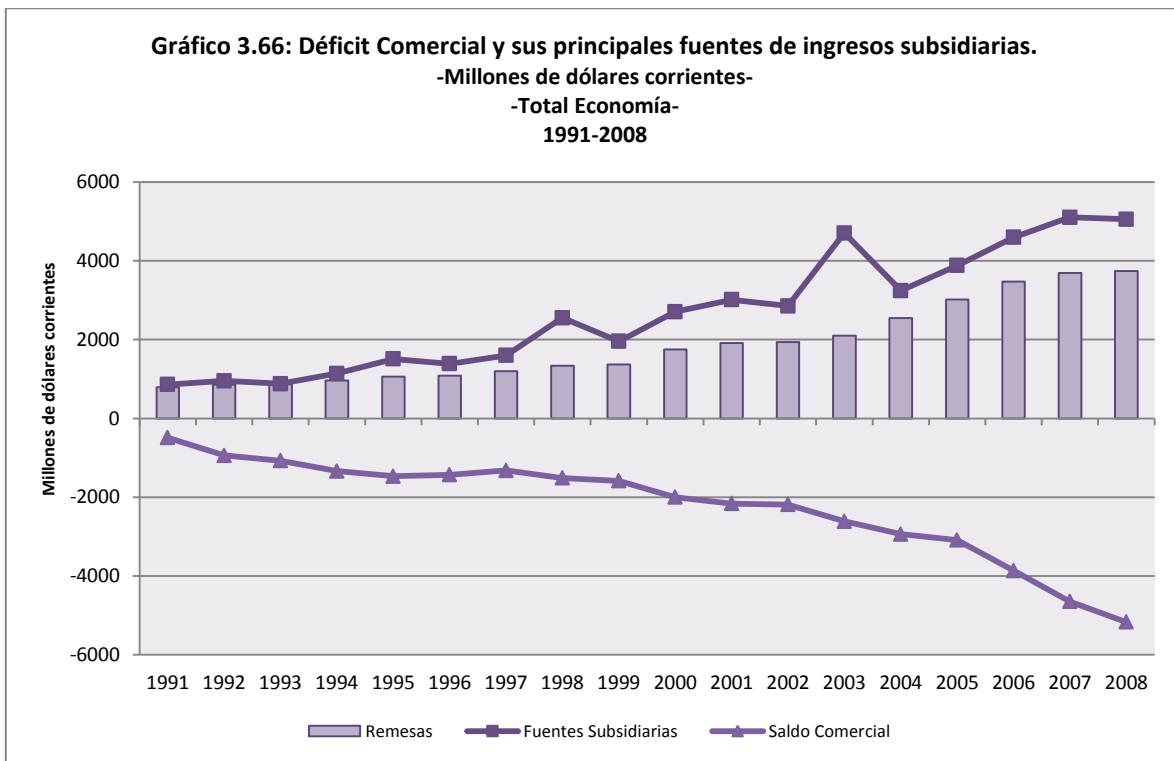
Hasta el momento solo hemos planteado las causas estructurales del déficit comercial, no obstante, aún falta exponer como el país costea dicho déficit, es decir, en la práctica como “soluciona” el problema de balanza de pagos que genera dicho déficit.

En el capítulo uno del presente estudio, hemos desarrollado el mecanismo monetario de ajuste del cual se vale la teoría clásico-marxista del comercio internacional. En pocas palabras, dicha teoría plantea que, al contrario de una tendencia hacia el equilibrio comercial logrado por un mecanismo de ajuste automático, un país deficitario atraerá

capitales vía tasas de interés mayores logrando de esta manera equilibrar su balanza de pagos.

En nuestro país, el “ajuste” se realiza de una manera un poco más particular ya que se trata de una nación dolarizada y subdesarrollada, no obstante la idea es la misma ya que es la entrada foránea de ingresos la que permite costear el déficit comercial.

El gráfico 3.66 nos muestra la evolución del déficit comercial y sus principales fuentes subsidiarias, es decir, las principales fuentes de ingresos que permiten costear dicho déficit, dichas fuentes son la inversión extranjera directa, la deuda externa y las remesas.

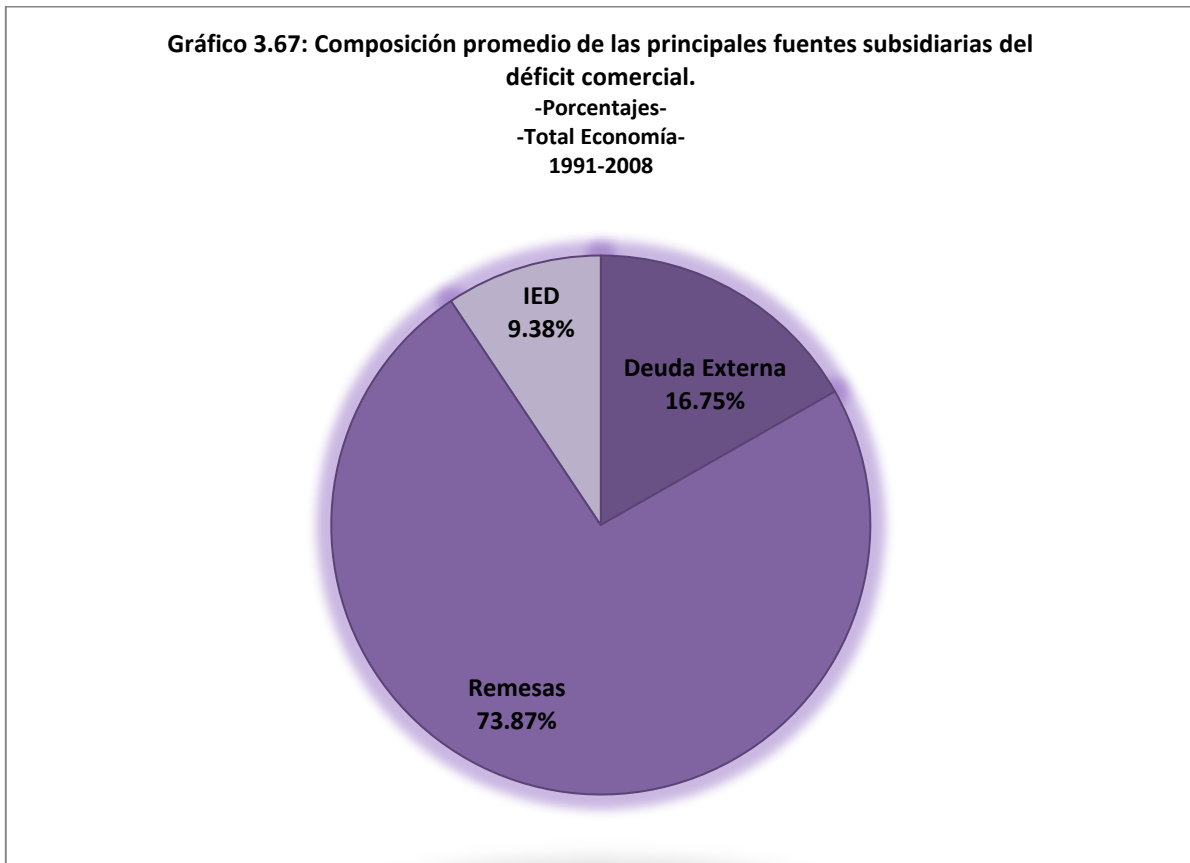


Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCR, WDI, BADECEL y Álvarez y Góchez (2009).

Nota: Las fuentes subsidiarias comprenden la inversión extranjera directa, deuda externa y remesas; de las mismas solo se incluyen entradas netas. El Saldo comercial incluye la maquila.

En cuanto al saldo comercial se observa una acelerada caída a partir de 1991, es decir, en el período de apertura comercial, cuestión que hemos venido demostrando ampliamente en acápite anteriores.

La evolución de las fuentes subsidiarias del déficit comercial concuerda con la del saldo comercial solo que en sentido contrario, a mayor déficit comercial mayores entradas en concepto de remesas, inversión extranjera directa o deuda externa.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCR y WDI.

Nota: Los porcentajes es un promedio simple de la participación anual de cada fuente subsidiaria.

El gráfico 3.67 nos muestra la composición promedio de las principales fuentes de ingreso que costean el déficit comercial, se demuestra la importancia de las remesas para el modelo neoliberal ya que sin estas sería imposible que la balanza de pagos se lograra equilibrar, o en todo caso, sería imposible mantener la relación existente tan abismal entre las exportaciones e importaciones.

Asimismo, se demuestra que la deuda externa también juega un papel importante para el ajuste de la balanza de pagos, ya que junto con la inversión extranjera directa y las remesas han contribuido a mantener el déficit comercial.

Las remesas familiares

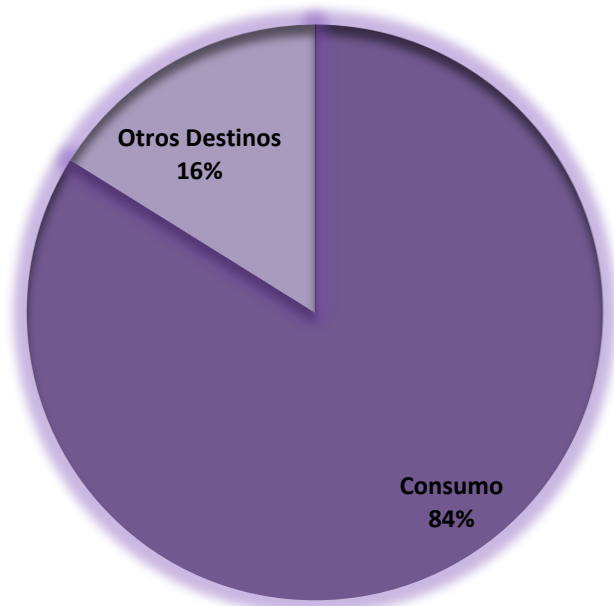
La importancia de las remesas familiares en el ajuste de la balanza de pagos de nuestro país, nos lleva a preguntarnos sobre el destino de las mismas para evaluar el impacto que puedan tener sobre el aparato productivo nacional.

Para comenzar conviene apuntar que las remesas, cumplen otras funciones importantes, entre las cuales se encuentra el impacto positivo en la reproducción de la fuerza de trabajo, ya que las conclusiones señaladas en los acápites correspondientes a la distribución del ingreso nos sugieren que la reproducción de la fuerza de trabajo así como la balanza comercial se encuentran en un desajuste estructural. En otras palabras, las remesas son la principal fuente de ingresos utilizada para resolver dichos desajustes, por tal motivo es que Montoya (2006) define a nuestro modelo económico como “fundamentado en las remesas”.¹²⁵

El gráfico 3.68 nos muestra el destino de las remesas familiares para el año 2009, mostrándonos que el 84% se destina al consumo, mientras que solo el 16% incluye otros destinos, del cual, según la EHPM (2009), solo el 0.49% del total de remesas corresponde a fines productivos, entre los cuales se incluye la rama de construcción, compras de insumos agrícolas e inversiones turísticas.

¹²⁵ Aquiles Montoya define al modelo económico como “terciario-maquilador fundamentado en las remesas”, dichas características atribuidas al modelo neoliberal han sido ampliamente comprobadas en este estudio.

Gráfico 3.68: Destino de las Remesas Familiares.
-Año 2009-



Fuente: Elaboración propia con base en datos de EHPM.

Lo anterior implica que la principal fuente de ingresos que sirve para equilibrar la balanza de pagos contribuye muy poco al crecimiento económico del país y, debido a que no es su naturaleza, mucho menos a la mejora de la competitividad.

Realizando una rápida evaluación del impacto de las remesas en el desenvolvimiento del comercio internacional y la distribución del ingreso en El Salvador podríamos concluir que, por el lado del comercio internacional, contribuye a mantener el déficit estructural de la balanza comercial al menos en dos vías: la primera y más importante es que la solución brindada por las remesas no pretende corregir el déficit comercial, la segunda esta en dirección de la conclusión sobre el impacto de las importaciones de bienes de consumo en el mercado interno (ver gráfico 3.55), ya que al haberse demostrado una tendencia creciente en la participación de dichas importaciones en el consumo de los hogares se sugiere que una parte de éste consumo está siendo costeadado por las remesas, implicando a su vez que está contribuyendo tanto al aumento de la demanda de los bienes de consumo importados que afecta la estructura productiva interna vía reducción de la demanda hacia bienes de consumo nacionales así como sugiriendo que una parte de los

ingresos de remesas representan casi inmediatamente salidas de capital vía pago de importaciones de bienes de consumo.

Por el lado de la distribución del ingreso, contribuye a apaciguar la intensificación de la lucha de clases que podría surgir a partir del aumento de la brecha distributiva así como del grado de depauperización relativa de la fuerza de trabajo, tanto a nivel agregado como sectorial.¹²⁶

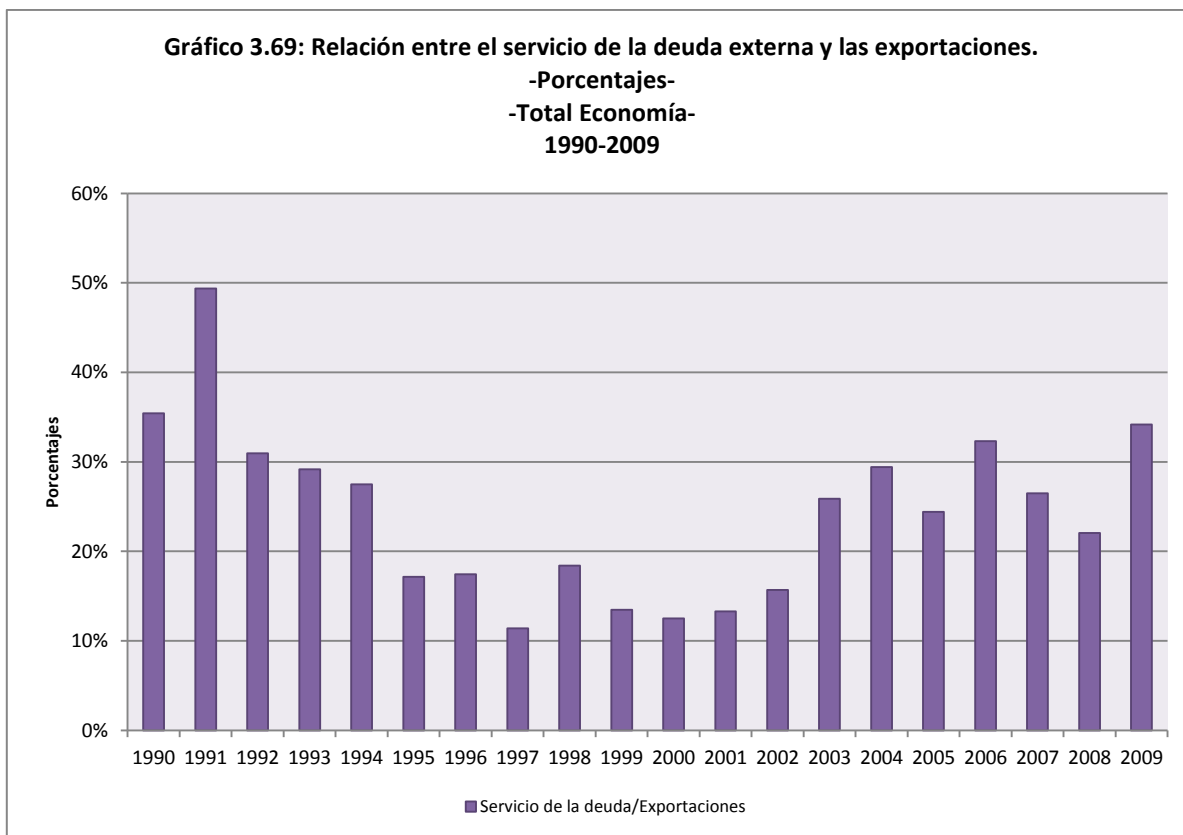
La deuda externa

En cuanto al comportamiento y el papel de la deuda externa, hemos apuntado en el capítulo uno, que según Shaikh (1991), los préstamos se realizan con el objetivo de obtener ganancias pagando por ellos una tasa de interés que a largo plazo representa salidas de capital para un país con un déficit crónico como el nuestro.

El gráfico 3.69 muestra que el servicio de la deuda externa, es decir, lo que el país desembolsa en concepto de abono tanto al saldo como a los intereses de los préstamos obtenidos ha representado en el período de la apertura comercial un promedio del 24.31% del total de exportaciones. Dicho gráfico muestra que la tendencia marcada hacia la baja termina en 1997 con el 11.40%, llegando a aumentar al 34.17% en el año 2009.

El alto porcentaje de participación de la deuda externa en el total de exportaciones es preocupante ya que en la práctica significaría que para el año 2009, el 34.17% de los ingresos por exportaciones tendrían que ser pagados en concepto de servicio de la deuda externa, lo que significaría que esta fuente de ingresos subsidiaría del déficit comercial, “soluciona” el problema a corto plazo y de manera coyuntural, no obstante, a largo plazo da origen a una serie de consecuencias graves para las finanzas públicas que pueden desembocar en una crisis del pago de la deuda.

¹²⁶ Ver apartados anteriores sobre la distribución del ingreso tanto a nivel sectorial como el total de la economía.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de WDI, BADECEL, Álvarez y Góchez (2009) y COMTRADE (descargados del programa WITS).

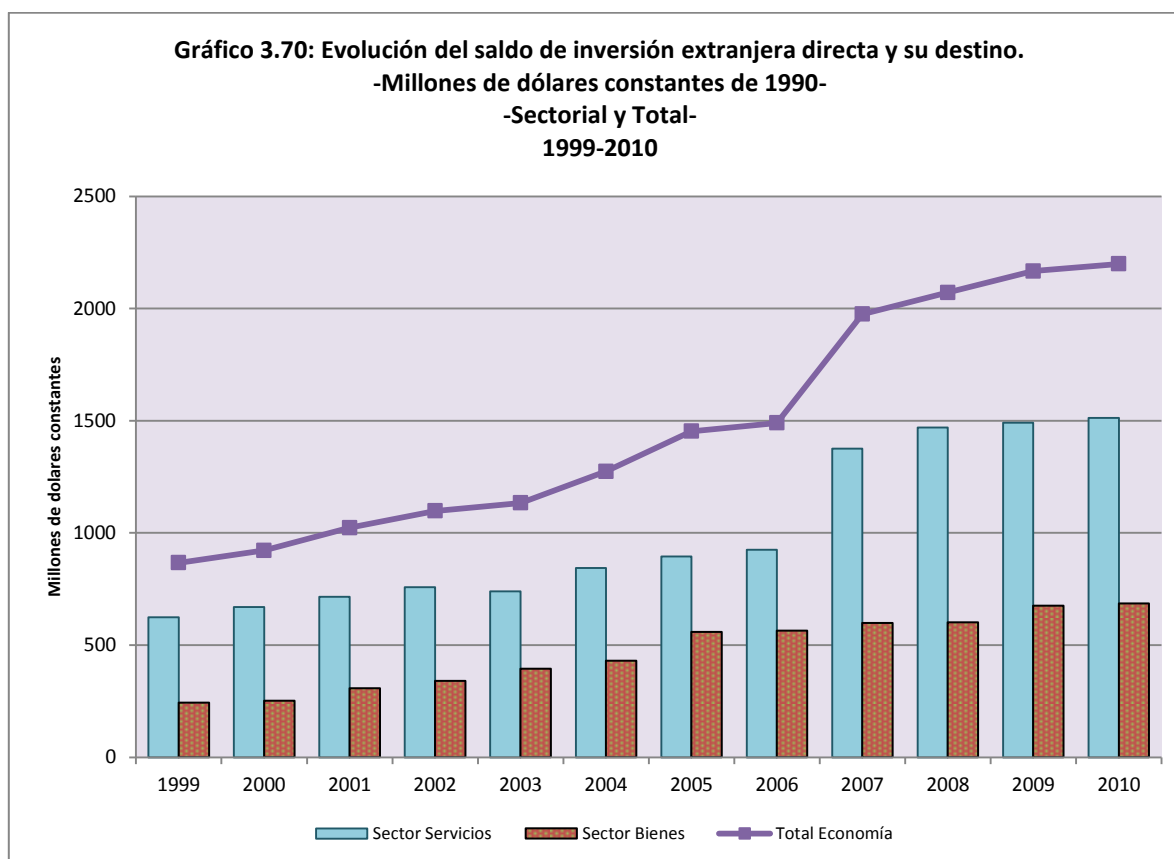
Nota: Las exportaciones incluyen maquila.

Inversión extranjera directa

Según nuestro capítulo dos, uno de los beneficios que promulgaba el discurso oficial sobre el modelo neoliberal, que traía consigo la liberalización económica y la apertura comercial era el aumento de la inversión extranjera directa que produciría un efecto positivo en la estructura productiva del país que aumentaría la competitividad de dicha estructura generando así mas y mejores empleos.

El gráfico 3.70 muestra la evolución del saldo de inversión extranjera directa (IED) de acuerdo a su destino agrupado por los sectores económicos de bienes y el de servicios.

Dicho gráfico demuestra que la mayor parte de la IED ha sido dirigida hacia actividades del sector servicios.¹²⁷



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCR.

Nota: El sector bienes esta integrado por el sector primario y secundario, mientras que el sector servicios es el sector terciario.

Para el período de 1999 a 2010, en promedio el 68% del total del saldo de IED fue destinada al sector servicios, mientras que solo el 32% lo fue al sector productivo de bienes. Dentro de la IED destinada al sector productivo de bienes, el 92% pertenece al sector secundario mientras que solo el 8% restante se destina al sector primario, dejando en evidencia el rezago en que se encuentra.

Lo anterior contradice el discurso oficial sobre el efecto de la IED, ya que ha estado destinada en su mayoría al sector servicios, el cual como ya demostramos sufre de un

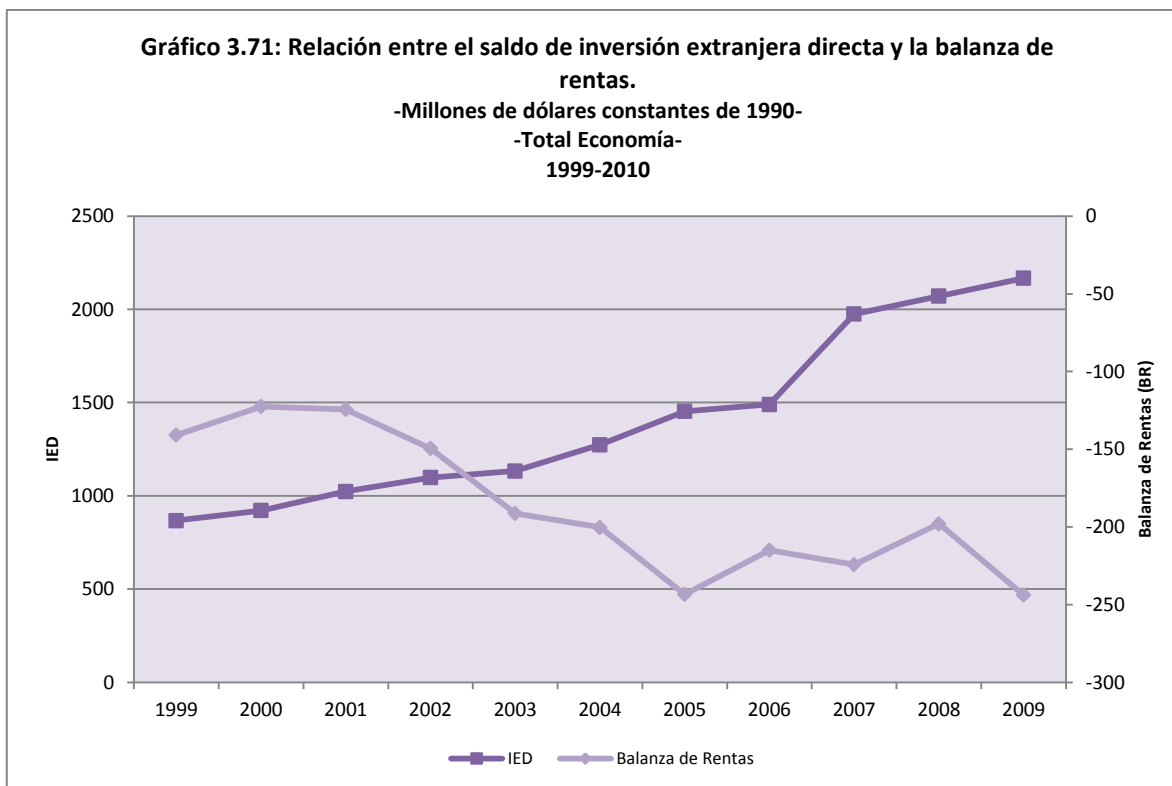
¹²⁷ En el capítulo 2, se hace referencia a que en gran medida el aumento de la IED ha estado fundamentada en las privatizaciones de servicios estatales y las adquisiciones de grandes empresas de servicios por parte de las transnacionales.

alto grado de heterogeneidad e ineficiencia en cuanto a costos que se termina reflejando en desmejoras competitivas de los sectores primario y secundario.

El gráfico 3.71 relaciona las tendencias de la IED con la balanza de rentas (BR) que se encuentra en la balanza de pagos, sugiriendonos que, aparte que el destino de la IED es hacia sectores no productivos, a medida incrementa las entradas de IED en nuestro país, disminuyen las salidas netas de capital en concepto de rentas medida por la balanza de pagos, por lo que a largo plazo la IED podría representar salidas de capital.

Durante el período de 1999 al 2000, el grado de asociación entre dichas variables fue del 60.36%, según el indicador estadístico de correlación R^2 .

En conclusión, la tercera fuente principal de ingresos para costear el déficit comercial tampoco es de carácter correctiva del mismo, y se destina en mayor proporción hacia el sector terciario que a pesar de ser el eje principal de acumulación del capital presenta serias deficiencias en cuanto a su reducción de costos que se traduce en pérdida de competitividad para la economía a nivel agregado. A su vez, la posible relación entre la IED y la BR agrava aún más la situación, ya que al igual que la deuda externa, a largo plazo estaría representando fugas de capital que agravan el problema de equilibrio en la balanza de pagos.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCR y CEPAL.

Nota: Los valores de balanza de rentas están representados en el eje secundario y son negativos para todos los años.

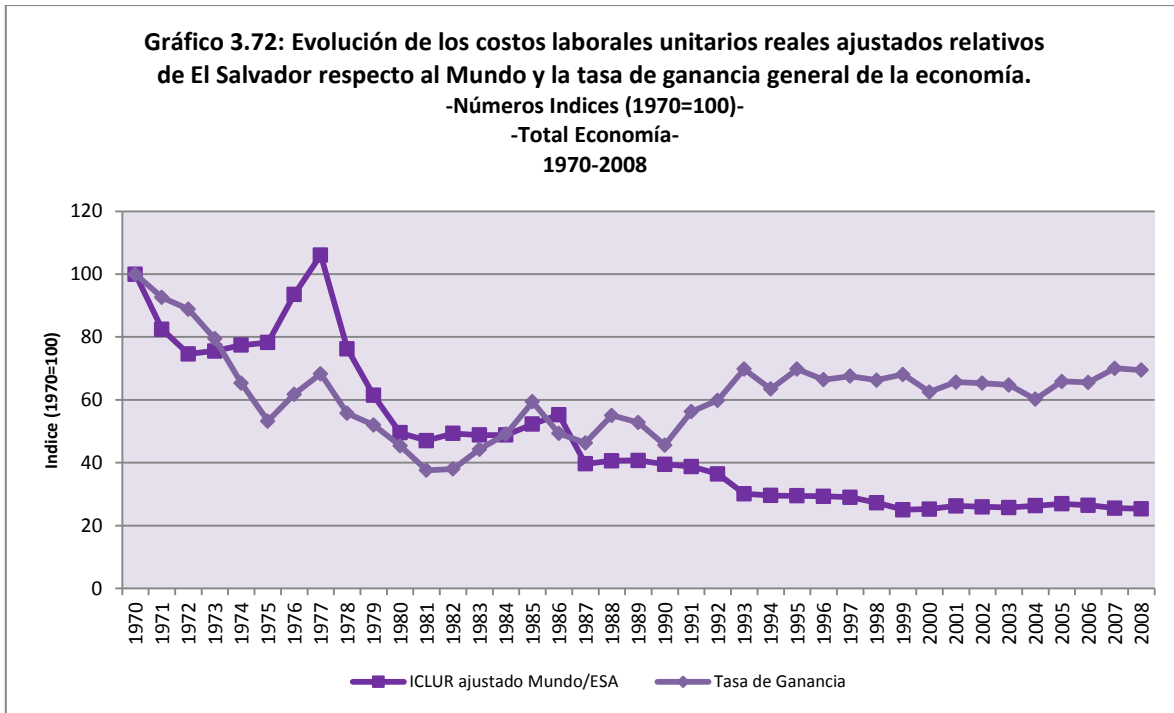
3.2.3.3. Relación entre la tasa de ganancia general y la competitividad internacional salvadoreña.

El objetivo del presente apartado es vincular la distribución del ingreso y la competitividad internacional mediante la relación entre la tasa de ganancia general y los costos laborales unitarios reales ajustados de El Salvador con respecto al Mundo.

Durán, et al. (2010) estimaron la tasa de ganancia general de la economía, bajo un enfoque marxista, haciendo uso de estimaciones propias del excedente neto de explotación y el stock neto de capital a nivel agregado. La principal conclusión de su estudio recae en el estancamiento de la tasa de ganancia general a partir del impacto que ha causado la implementación del modelo neoliberal en la economía salvadoreña.

Haciendo uso de dichas estimaciones, podemos comparar las tendencias de la competitividad y la tasa de ganancia permitiéndonos sugerir ciertas conclusiones. En

primer lugar, se observa una tendencia similar entre el ICLUR ajustado Mundo/ESA y la tasa de ganancia, no obstante dichas tendencias se distancian un poco a partir del período de apertura comercial cuestión que demuestra que la clase capitalista, a pesar que el país sufre de un problema estructural de competitividad, ha sido capaz de detener la caída de la tasa de ganancia que venía desde 1970 manteniéndola relativamente estable.¹²⁸ (Ver gráfico 3.72)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Durán, et al. (2010) y datos proporcionados por Roberto Góchez. Las fuentes primarias de los datos usados para la construcción de estos indicadores son: BLS, FMI, ISSS, EHPM, CEPAL, PWT, BCR, WDI, IGSS, COMTRADE (descargados del programa WITS) y Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán.

Nota: para mayor información sobre aspectos metodológicos de estos indicadores, consultar los Anexos. Para una profundización de los mismos sobre la tasa de ganancia, consultar Durán, et al. (2010).

En segundo lugar, en términos absolutos ambas tendencias se presentan como negativas sugiriendo que el problema de competitividad ha incidido en alguna medida en el comportamiento de la tasa de ganancia, así como muy probablemente la tendencia negativa de la tasa de ganancia ha repercutido en la evolución de la competitividad vía reducción de la inversión.

¹²⁸ Para una profundización sobre las implicaciones del estancamiento de la tasa de ganancia, sus efectos y factores explicativos, consultar Durán, et al. (2010)

Tal como se desarrolló en el capítulo uno, uno de los factores contra restantes de la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia es el comercio exterior, en nuestro caso podemos comprobar que con el aumento de éste, la tasa de ganancia ha reducido su tendencia negativa hasta el punto de mantenerla estable para el período de la apertura comercial.

Para seguir dicho análisis, es necesario realizar algunas aclaraciones y sistematizarlo por partes. En primer lugar, Marx (1979, tomo III) justifica el efecto contrarrestante del comercio internacional desde la perspectiva de un país adelantado, es decir, que posee ventajas absolutas en el comercio internacional. En segundo lugar, creemos que a pesar de lo anterior, existen algunos aspectos rescatables de su análisis para nuestro caso, por ejemplo, por el lado de la composición orgánica del capital: Durán, et al. (2010) concluye que una de las razones del estancamiento de la tasa de ganancia en el período neoliberal es el aumento de la composición orgánica, cuestión que puede ser explicada en parte por dos motivos relacionados al comercio internacional: la necesidad de los sectores productivos de aumentar su competitividad y el fácil acceso, pero a la vez modesto, a las importaciones de bienes de capital o bienes intermedios que poseen un alto grado tecnológico y en mayor medida, tal como demostramos, ni los sectores productivos han logrado aumentar su competitividad ni el aumento en las importaciones de los bienes de capital o intermedios ha sido significativo como para lograr dicho objetivo, no obstante los resultados empíricos sugieren que pueden haber influido en el aumento de la composición orgánica. Por el lado del excedente, ha quedado demostrado a lo largo del capítulo que dicho determinante de la tasa de ganancia ha aumentado con la implementación de la apertura comercial y el modelo neoliberal.

En tercer lugar, los resultados empíricos sugieren que la tendencia decreciente se ha contrarrestado realmente por el aumento del grado de explotación y se ha estancado, entre una de tantas razones, por el aumento de la composición orgánica y el deterioro del mercado interno. Dichas conclusiones son consistentes con la racionalidad de la clase capitalista de los sectores productivos: para tratar de insertarse exitosamente en el comercio internacional, dicha racionalidad los conduce a aumentar tanto el grado de explotación como el grado de mecanización medido por la composición orgánica. De ambos efectos el más significativo y el que más ha impactado, evidentemente, en la distribución del ingreso, ha sido el grado de explotación de la fuerza de trabajo.

En cuarto, y último lugar, no hay que dejar de lado al sector terciario ya que su auge, pero ineficiencia¹²⁹, durante el período del modelo neoliberal debe ser otra de las causas que ha contribuido a frenar la caída de la tasa de ganancia pero también a contribuir a su estancamiento en dicho período. Otra conclusión de Durán, et al. (2010) sobre las razones del estancamiento en la tasa de ganancia en el período neoliberal es la incapacidad para generar un mayor excedente, creemos que, debido a que el grado de explotación se ha mantenido estable, dicha conclusión es aplicable en mayor medida al sector terciario de la economía. Ha sido posible demostrar efectos sectoriales en cuanto al excedente y grado de explotación, no obstante, debido a la disponibilidad de datos, no se han podido calcular grados de mecanización ni tasas de ganancia sectoriales.

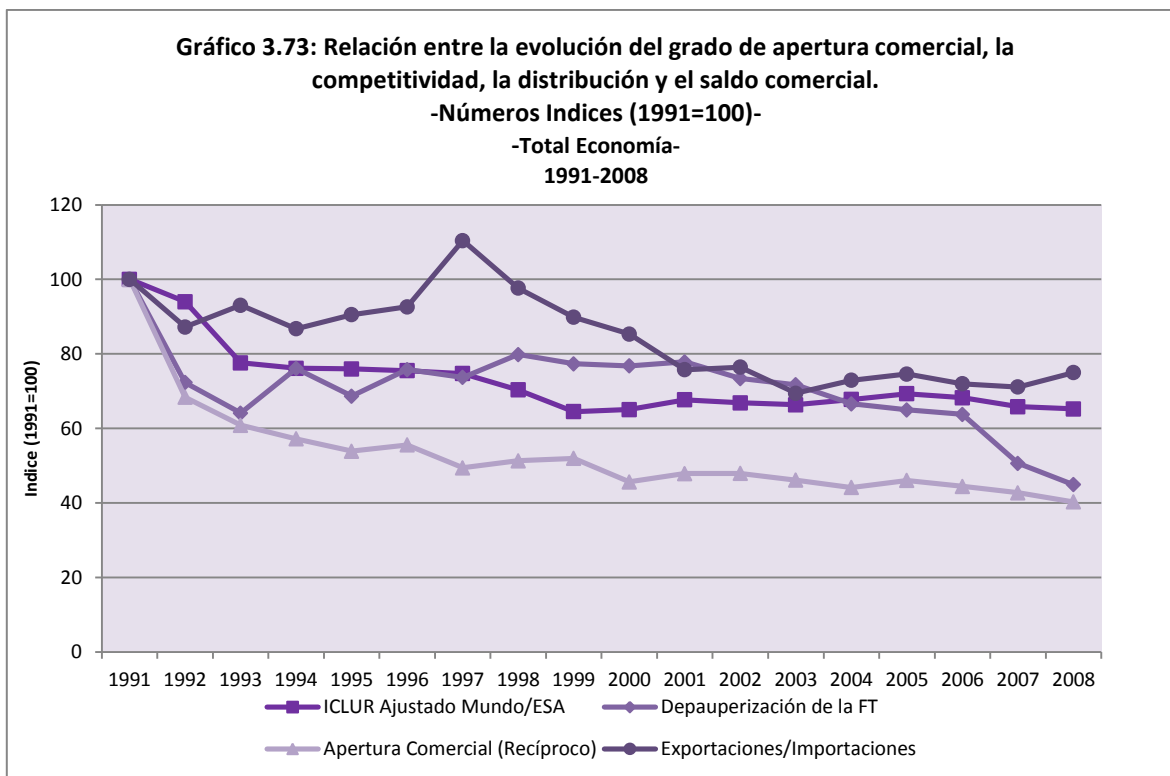
3.2.4. Relaciones estructurales entre la apertura comercial, la distribución del ingreso y la competitividad de la economía salvadoreña.

Las conclusiones que se han presentado a lo largo del análisis a nivel agregado de la economía salvadoreña, sugiere que, dentro del período de la apertura comercial neoliberal, han existido desmejoras en cuanto a la competitividad y la distribución del ingreso.

El gráfico 3.73 compara las tendencias de la depauperización relativa de la fuerza de trabajo, la apertura comercial, el saldo comercial y el indicador de competitividad ICLUR ajustado Mundo/El Salvador. A su vez, dicho gráfico sugiere que existen relaciones estructurales de causalidad entre la distribución del ingreso y la competitividad internacional, sin embargo, tal como hemos expuesto a lo largo del capítulo, las relaciones de causalidad entre variables económicas no van de un sentido a otro sino que se forma una relación causal conjunta de las variables.

Con el aumento de la apertura comercial del 59.72% desde 1991 hasta el año 2008, el saldo comercial (déficit) se redujo en un 25.02%, la competitividad estructural lo hizo en 34.75% y la depauperización relativa de la fuerza de trabajo aumento 55.07%, todos estos porcentajes de crecimiento se refieren hasta 2008, tomando como base el año 1991.

¹²⁹ Tanto el auge, como la ineficiencia del sector terciario han sido cuestiones ampliamente comprobadas en acápite anteriores.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BLS, FMI, ISSS, BCR, WDI, IGSS, BADECEL, EHPM, CEPAL, Álvarez y Góchez (2009), COMTRADE (descargados del programa WITS) y Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán. Datos y cálculos relacionados al ICLUR fueron proporcionados por Roberto Góchez.

Nota: La industria manufacturera ha sido tomada como proxy de toda la economía en el cálculo del ICLUR ajustado Mundo/ESA, los demás indicadores si corresponden al total de la economía.

En conclusión, a nivel agregado la implementación del modelo neoliberal y la apertura comercial ha implicado cambios estructurales en nuestra economía, afectando, tal como ha quedado en evidencia, la distribución del ingreso a favor de la clase capitalista y la competitividad internacional negativamente. Lo anterior queda en evidencia con el gráfico 3.73, además hay que tomar en cuenta que en el año 1991, la evolución de las tendencias de los indicadores presentados ya presentaban una situación de partida desfavorable de desventaja absoluta en el ámbito del comercio internacional y de alto grado de depauperización relativa de la fuerza de trabajo.

3.3. Síntesis

El análisis empírico del impacto de la apertura comercial en la distribución del ingreso y la competitividad internacional se realizó en dos niveles: sectorial y agregado de la economía.

En relación a la **distribución del ingreso** dentro del sector primario se ha encontrado que presenta una marcada tendencia al alza del grado de explotación y la depauperización relativa de la fuerza de trabajo y la brecha distributiva entre la clase capitalista y la clase trabajadora.

El sector secundario presenta las mismas tendencias que el sector primario, solo que menos marcadas, lo que nos lleva a concluir que, a partir de la implementación del modelo neoliberal y la apertura comercial, se ha desarrollado un sesgo distributivo a favor de la clase capitalista en los sectores productivos de la economía.

El sector terciario presenta a su vez, una tendencia al alza de la depauperización de la fuerza de trabajo, no obstante el grado de explotación y la brecha distributiva se han mantenido en niveles relativamente constantes. El proceso de aumento en la depauperización relativa de la fuerza de trabajo de la clase trabajadora del sector terciario se ha realizado con menos intensidad que el de los sectores productivos.

Dicha diferencia entre el comportamiento de la distribución del ingreso del sector terciario con respecto a los sectores productivos, puede ser explicada por la presión a la que los últimos han sido expuestos a raíz de la apertura comercial que les obliga tratar de reducir sus costos para poder competir internacionalmente, quedando en evidencia que uno de los mecanismos utilizados, por la clase capitalista de los sectores productivos, para afrontar dicha situación, ha sido el aumento del grado de explotación de la fuerza de trabajo.

A nivel agregado, la economía en su conjunto presenta tendencias al alza en la brecha distributiva, la depauperización relativa y el grado de explotación de la fuerza de trabajo; por lo tanto, se puede concluir que la implementación de la apertura comercial neoliberal ha incidido en un formar sesgo de carácter estructural, en cuanto a la distribución del ingreso, a favor de la clase capitalista.

El capítulo tres también demuestra que uno de los efectos más palpables de la apertura comercial y el modelo neoliberal ha sido la pérdida estructural de **competitividad internacional**, tanto a nivel de los sectores productivos, sector terciario y la economía en su conjunto.

Debido a la interrelación entre los sectores económicos, se ha visto que la falta de incentivos, a raíz que no compite internacionalmente, del sector terciario para mejorar su eficiencia productiva ha perjudicado la evolución de los costos de producción de los sectores productivos, y con ello el desempeño de nuestro país en el comercio internacional.

La mayor prueba de la pérdida estructural de competitividad internacional, es el déficit estructural crónico, en los sectores productivos, con respecto a la mayoría de países y en la mayoría de productos, presentado en el período de 1990 a 2010. Dicho déficit se ha logrado subsidiar principalmente por las remesas, en mayor medida, y los préstamos internacionales e inversión extranjera directa, en menor medida.

El comportamiento de las principales fuentes subsidiarias del déficit comercial, no denota que tengan la capacidad de resolver el problema estructural que presenta nuestra balanza comercial, más bien, parece que logra profundizar el déficit aún más; no obstante, dichos flujos de divisas sirven para mantener en un equilibrio, relativo y frágil, nuestra balanza de pagos.

En cuanto a la relación de la distribución del ingreso y la competitividad internacional, el nexos teórico, de carácter marxista, es encontrado en la ley de la tasa de ganancia decreciente, ya que el comercio internacional se presenta como un factor que contrarresta dicha ley. Al respecto de dicha relación, nuestros resultados empíricos arrojan la siguiente conclusión: la caída de la tasa de ganancia se ha contrarrestado por el comercio internacional debido al aumento del grado de explotación, especialmente de los sectores productivos que compiten internacionalmente; y a su vez, se ha estancado debido al aumento de la composición orgánica del capital promovido por la necesidad de inserción de nuestro país en el marco del comercio internacional.

En resumen, con la implementación de la apertura comercial neoliberal, nuestros resultados empíricos demuestran que a pesar de una caída estructural en la competitividad internacional de nuestro país, la clase capitalista en su conjunto, ha logrado frenar la caída de la tasa de ganancia, posibilitando que la distribución del ingreso se haya realizado a su favor mediante aumentos del grado de explotación de la fuerza de trabajo.

CONCLUSIONES

El objeto de estudio de la presente tesis gira en torno al impacto de la política neoliberal de la apertura comercial, de acuerdo a los efectos generados en la distribución del ingreso y la competitividad internacional que ha presentado El Salvador para el período de 1990 a 2010.

En este sentido, la hipótesis del presente estudio afirma que la apertura comercial ha impactado la estructura productiva nacional, la distribución del ingreso a favor de la clase capitalista y los determinantes estructurales de la competitividad internacional. Dicha hipótesis ha sido ampliamente comprobada a lo largo de esta investigación, cuestión que se resume en los siguientes puntos.

El cambio de la estructura productiva, originado a partir del modelo neoliberal, ha sido trascendental para el comportamiento económico de nuestro país. El sector primario dejó de ostentar definitivamente el papel de eje principal de acumulación de capital, el sector secundario se mantiene relativamente constante gracias a la implementación de la industria maquiladora que evita su caída y el sector terciario pasa a ser el principal eje de acumulación en el marco del período neoliberal.

Dentro de los impactos de la implementación del modelo neoliberal y la apertura comercial destaca el acrecentado problema de encadenamiento productivo entre los sectores económicos. El sector primario presenta más fuerte su condición de aislamiento, mientras que el secundario y el terciario son estratégicos, no obstante, no existe un sector económico que tenga la capacidad de impulsar al resto de sectores.

La caída de la importancia del sector primario en la economía también se hace palpable en su participación en el total del comercio internacional, ya que a partir de la implementación del modelo neoliberal, ésta se ha reducido en más de la mitad, llegando a ser alrededor de siete veces menos que la del sector secundario.

El grado de apertura comercial se ha incrementado en ambos sectores productivos y en la economía en su conjunto, siendo el sector secundario el que ha presentado un mayor aumento. Pero dicho efecto en la apertura comercial en la economía global salvadoreña se explica principalmente por un incremento sostenido de las importaciones frente a un incremento endeble de las exportaciones con respecto al producto interno bruto.

En relación al impacto de la apertura comercial dentro de la distribución del ingreso de los sectores productivos, se ha presentado como una marcada tendencia al alza del grado de explotación, la depauperización relativa de la fuerza de trabajo y la brecha distributiva entre la clase capitalista y la clase trabajadora. El sesgo de la distribución del ingreso, a favor de la clase capitalista, se ha hecho sentir con mayor fuerza en el sector primario que en el secundario.

El comportamiento distributivo al interior del sector terciario presenta a su vez, un aumento de la depauperización de la fuerza de trabajo, no obstante, el grado de explotación y la brecha distributiva se han mantenido en niveles relativamente constantes. El proceso de aumento en la depauperización relativa de la fuerza de trabajo de la clase trabajadora del sector terciario se ha realizado con menos intensidad que el de los sectores productivos.

La diferencia de los efectos de la apertura comercial en la distribución del ingreso entre los distintos sectores de la economía y el sector terciario, puede ser explicada por la necesidad de la distribución del ingreso del sector terciario con respecto a los sectores productivos y por la presión de la apertura comercial. De este modo la clase capitalista del sector primario, por ser más vulnerable ante la competencia internacional, ha trasladado el peso del ajuste estructural a su fuerza de trabajo, aumentando su grado de explotación, la brecha distributiva y la depauperización relativa. El sector secundario también presenta las características antes mencionadas, solo que en menor medida.

El aumento de la explotación de la fuerza de trabajo presentada en los sectores productivos, primario y secundario, ha sido identificado como un mecanismo para disminuir costos de producción permitiendo una competitividad espuria con el resto del mundo.

El impacto de la apertura comercial en la distribución del ingreso del sector terciario ha sido más suave que en los sectores productivos, posibilitando mantener relativamente estable la brecha distributiva y el grado de explotación, sin embargo se ha registrado un aumento de la depauperización relativa de la fuerza de trabajo perteneciente a dicho sector. Dicho impacto se explica por la falta de incentivos de aumentar la competitividad internacional por parte del sector terciario.

Las demostraciones empíricas relacionadas al conjunto de la economía salvadoreña, demuestran que la implementación del modelo neoliberal y la apertura comercial ha incidido en la formación de un sesgo de carácter estructural, a favor de la clase capitalista, de la distribución del ingreso.

Por otra parte, el impacto de la apertura comercial en la competitividad internacional se ve reflejado, a primera vista en el incremento y formación de un déficit en balanza comercial de carácter crónico, a nivel tanto sectorial como de la economía en su conjunto.

Analizando la evolución de los determinantes estructurales de la competitividad internacional concluimos que la estrategia neoliberal de apertura comercial, ha resultado en el incremento relativo de los costos de producción en relación a nuestros principales socios comerciales, razón por la cual El Salvador no realiza un buen desempeño en el ámbito del comercio internacional.

Lo anterior, es concluyente sobre el problema de viabilidad de implementar las recetas neoliberales de apertura comercial, ya que tanto los autores de dicha estrategia como las administraciones gubernamentales que la han implementado no tomaron en cuenta el rezago tecnológico y la baja capacidad de la estructura productiva de producir a menores costos que el extranjero.

La pérdida de competitividad internacional de la economía salvadoreña tiene su mayor reflejo en el déficit comercial que presenta un carácter crónico en la mayoría de productos, con respecto a la mayoría de socios comerciales, con respecto al conjunto del resto del mundo y en los cuatro tipos de bienes, de capital, intermedios, de consumo y materias primas.

Otro efecto relacionado a la pérdida de competitividad internacional registrada en el período neoliberal, es el deterioro de la producción interna interno debido al rápido incremento de las importaciones de bienes de consumo que, en la mayoría de veces, son más baratas que los bienes producidos internamente

Debido al carácter crónico del déficit de la balanza comercial, se hace necesario que el país atraiga flujos de divisas, principalmente, en forma de remesas, inversión extranjera directa y préstamos internacionales. A pesar que dichas fuentes de ingresos subsidiarias del déficit comercial logran equilibrar de manera frágil y relativa la balanza de pagos, contribuyen a mantener el problema estructural del déficit comercial; por lo que se

concluye que nuestro país, siguiendo los mismos lineamientos neoliberales, está muy lejos de lograr transformar su débil estructura productiva en una eficiente que logre competir internacionalmente.

La implementación del modelo neoliberal y la apertura comercial ha logrado contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, especialmente por un aumento del grado de explotación de los sectores productivos, a pesar que se ha detenido dicha tendencia, no se ha invertido del todo ya que presenta un estancamiento provocado directamente por un aumento de la composición orgánica del capital e indirectamente por un deterioro de la demanda interna salvadoreña.

En resumen, resalta la validez de la hipótesis de la tesis acerca del impacto negativo de la apertura comercial en la competitividad internacional y el sesgo que ha ocasionado, a favor de la clase capitalista, en la distribución del ingreso queda ampliamente demostrada.

Otros hallazgos importantes de resaltar en el estudio, de acuerdo a los niveles de análisis teórico, descriptivo y empírico, se presentan a continuación:

En el **plano teórico**, se ha detectado la importancia y la aplicabilidad de las ideas económicas clásico-marxistas para explicar fenómenos del capitalismo actual y la vigencia de la preocupación sobre la reproducción social del sistema aún sigue latente.

Asimismo, ha quedado demostrada la validez de la teoría clásico-marxista del comercio internacional, por sobre la teoría ortodoxa en todos los niveles, especialmente comprobado empíricamente en el plano de los mecanismos de ajuste de desequilibrios comerciales y la determinación estructural del tipo de cambio real.

En el **plano descriptivo** de las políticas económicas neoliberales, conviene resaltar el nivel de dureza de los condicionantes en materia comercial o de inversión que imponen los organismos internacionales para la otorgación de préstamos. Dichas condiciones van siempre en línea con los programas de ajuste estructural y estabilización económica.

En relación a las políticas comerciales neoliberales implementadas en el período de dicho modelo, se evidencia que el eje fundamental de dichas políticas gira en torno a la desgravación arancelaria y eliminación de las barreras no arancelarias, tanto a nivel multilateral como a nivel bilateral vía los tratados de libre comercio.

La política laboral neoliberal en nuestro país ha presentado un comportamiento muy peculiar, ya que la flexibilización se ha realizado como una consecuencia de un aprovechamiento de la clase capitalista de los vacíos legales en las leyes laborales con la complicidad de un gobierno que no se preocupa por garantizar empleo digno, reglamentar de mejor manera ni por hacer cumplir los diferentes convenios internacionales ni las disposiciones del código de trabajo.

Las políticas productivas han tenido un carácter pasivo y activo por parte de los gobiernos de turno y se pueden resumir en la privatización de entidades estatales y el intento de atraer inversión extranjera directa. Dichas medidas posibilitan la ampliación de la esfera de valorización del capital y aumentan el nivel de explotación desde formas no capitalistas. A su vez, el carácter pasivo de dichas políticas ha estado orientado al detrimento del sector primario, cuestión que ha quedado evidenciada en nuestro estudio, tanto a nivel de importancia en la estructura productiva nacional como en su participación en el comercio internacional. La clase capitalista, nacional y extranjera, que ha puesto sus intereses en actividades relacionadas al sector terciario han sido los grandes beneficiarios de dichas políticas.

En el **plano empírico** se ha encontrado que las remesas son la principal fuente subsidiaria del déficit comercial y que su principal destino es el consumo, cuestión que posibilita costear gran parte de los bienes importados de consumo. En relación a la inversión extranjera directa se ha encontrado una relación directa entre un incremento de la misma y las salidas netas de rentas; cuestión sumamente importante, ya que la IED puede significar entradas de capital en el corto plazo y salidas del mismo a mediano y largo plazo.

A nivel de todo el estudio, se ha encontrado que a pesar que las condiciones son propicias para un incremento de la lucha de clases, está aún no presenta niveles de convulsión social debido al impacto de las remesas en los hogares con menores ingresos, que posibilita la sobre explotación de manera sistemática hacia la fuerza de trabajo más vulnerable.

A partir de la comprobación de nuestra hipótesis y los principales hallazgos encontrados, nuestra recomendación concreta, tanto hacia la clase capitalista como a la fuerza de trabajo salvadoreña, es tratar de tomar conciencia sobre la problemática originada por el

modelo neoliberal que puede desembocar en una verdadera crisis de reproducción social del sistema en su conjunto. Ambas clases deben tomar conciencia, los primeros con el objetivo de darse cuenta que su voracidad puede conducir a su misma caída y los segundos para buscar mecanismos de organización que puedan educar a la población sobre dichos efectos y de esta manera hacerle frente y exigir un cambio en la racionalidad voraz que tiene nuestra clase capitalista.

De manera utópica, lo ideal sería no solo cambiar de modelo económico, sino también de sistema, no obstante, creemos que dicho cambio no está tan cerca como Marx creía debido a que la lógica capitalista siempre ha logrado poner en marcha un mecanismo que contra resta las contradicciones entre las relaciones sociales de producción y las fuerzas productivas. Lo anterior no implica que creamos que el sistema capitalista sea el fin de la historia, sino que las condiciones objetivas y subjetivas para dicho cambio aún no están dadas.

En cuanto a la competitividad internacional, recomendamos a la clase capitalista y a los gobiernos de turno poner más énfasis en el verdadero desarrollo de los sectores productivos, no ha sido del alcance de este estudio abordar sobre los efectos de una abolición de las políticas comerciales implementadas, sin embargo, nuestros resultados empíricos sugieren que hay que tomar medidas rápidas y drásticas para evitar aún más el deterioro de la competitividad internacional. En resumen, la lucha competitiva entre países no es justa y siempre gana el más fuerte.

Por último, recomendamos a los agentes que toman decisiones en nuestro país adquirir tengan mayor conciencia sobre la responsabilidad que ostentan y evaluar de mejor manera, velando por los verdaderos intereses nacionales, sobre los impactos que puedan generar sus decisiones.

Nuestras principales contribuciones para explicar el impacto de la apertura comercial en la distribución del ingreso y la competitividad internacional, giran en torno al uso de un marco teórico alternativo basado en las ideas de los clásicos y Marx, en la introducción de la ley de la tendencia descendente del salario relativo, en el uso de los costos laborales unitarios reales con respecto al mundo y en la desagregación del análisis a nivel de sectores económicos.

La dificultad presentada, como en todo estudio heterodoxo sobre la economía salvadoreña, ha sido la obtención de datos y la adaptación de los mismos a un marco teórico no convencional, no obstante, se ha realizado un esfuerzo por realizar estimaciones propias que sirvan como base para estudios futuros.

Dicha dificultad también se presenta a nivel de información oficial sobre la economía salvadoreña y las políticas implementadas, esto se refleja en falta de disponibilidad electrónica de los diarios oficiales de la década de los noventa. Asimismo, las instituciones estatales, no presentan en sus páginas Web mayor información sobre dichos temas.

A partir de nuestro estudio, podemos sugerir las siguientes nuevas temáticas de investigación: el impacto del modelo neoliberal en la lucha de clases, un análisis detallado del sector terciario haciendo énfasis en su heterogeneidad estructural y el impacto de su ineficiencia de costos, el grado de encadenamiento productivo entre las ramas y sectores económicos haciendo uso de las matrices insumo producto, analizar de manera sistemática el impacto de la dolarización en la competitividad internacional, realizar un esfuerzo por calcular tasas de ganancia a nivel de sectores económicos, investigar sobre el impacto sectorial a nivel de estructura productiva, distribución del ingreso y competitividad, de los distintos tratados de libre comercio; realizar un análisis del verdadero efecto de las privatizaciones en la economía salvadoreña, estudiar la relación de las remesas con el fenómeno de la sobre explotación de la fuerza de trabajo, abordar el impacto de la inversión extranjera directa en la economía salvadoreña, enfatizando sobre las salidas netas de renta; y, por último, el efecto de la apertura comercial sobre la situación fiscal de El Salvador, haciendo especial énfasis en la deuda externa.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, J., & Arriola, J. (1996). *El Impacto del NAFTA en el proceso de Integración de América Central y sus Implicaciones para los Sectores Populares*. San Salvador: FUNDE.
- Aguilar, J. (1996) *El Salvador: La apertura comercial y la Integración Centroamericana*. Alternativas para el desarrollo No. 38. FUNDE.
- Aguilera, M. (1998). *Crecimiento Económico y Distribución del Ingreso. Balance teórico y evidencia empírica* (Primera ed.). México: Facultad de Economía UNAM.
- Albiac, M. D. (2007). Los ricos más ricos de El Salvador. En R. Cardenal, & L. González, *El Salvador: la transición y sus problemas* (págs. 153-183). San Salvador: UCA.
- Alfaro, G., Escoto, A., & Sánchez, E. (2006). *La Heterogeneidad Estructural y la Dinámica Laboral en El Salvador*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas".
- Alvarenga, L. (2001) *La situación económico-laboral de la Maquila en El Salvador: un análisis de género*. Santiago de Chile, Unidad de Mujer y Desarrollo, CEPAL.
- Álvarez, I. y Góchez, R. (2009). *La Dinámica de la Actividad Maquiladora en El Salvador 1990-2008*. Primera Edición, San Salvador, Centro de Estudios y Apoyo Laboral (CEAL).
- Amaya, P. (2010) *La Intensidad Tecnológica en El Salvador: Una perspectiva desde el comercio internacional*. Boletín Económico. San Salvador, Banco Central de Reserva.
- Appleyard, D. y Field, A. (2003). *Economía Internacional*. Cuarta edición. Colombia, Bogotá, McGraw-Hill.
- ARENA (1989), *Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994*

- ARENA (1994), *Plan de gobierno de la república de El Salvador 1994-1999*
- ARENA (1999), *Programa de Gobierno: La Nueva Alianza 1999-2004*
- ARENA (2004), *País Seguro. Plan de Gobierno 2004-2009*
- Arias, S. (1988). *Los subsistemas de agroexportación en El Salvador. El café, el algodón y el azúcar* (Vol. Cuatro). San Salvador: UCA Editores.
- Arriola, J. y Candray, J. (1994). *Derechos Prohibidos. Negociación Colectiva y Sindicatos en El Salvador*. San Salvador: UCA.
- Astarita, R. (s.f.). *Deterioro de los términos de intercambio: cuestiones desde la teoría del valor*. Accesado el 22 de mayo de 2011. Disponible en: <http://rolandoastarita.com/dt.DeteriorotermminosdeintercambioNUEVO.htm>
- Ayala (2011) *Draw back “puro”: el nuevo subsidio a la importación de insumos*. San Salvador. Accesado el 15 de agosto de 2011. Disponible en: <http://uca.edu.sv/deptos/economia/?art=121>
- Barrera, S., Flores, J., Herrera, R., Montoya, J. (2008) *Modelos de acumulación de capital y estructura laboral en El Salvador 1900 – 2007*. Tesis de licenciatura. Antiguo Cuscatlán, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (Varios). *Estado de Préstamos Aprobados*. Accesado el día 15 de Agosto de 2011. Disponible en: <http://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/financiamiento-del-bid/estado-de-prestamos-aprobados,7292.html>.
- Banco Mundial. (Varios). *El Salvador: Proyectos y Programas*. Accesado el 16 de Agosto de 2011. Disponible en World Bank: <http://web.worldbank.org/external/default/main?menuPK=454677&pagePK=141155&piPK=141124&theSitePK=454643>

- Cabrera, O. (2001). *“La competencia internacional: factores explicativos de la competitividad industrial en los países del mercado común centroamericano”*. Tesis doctoral. Facultad de ciencias económicas y empresariales. Universidad de Sevilla. Sevilla
- Cabrera, O. (2005). *Competitividad Precios e Inflacion Dual en El Salvador*. San Salvador: Banco Central de Reserva.
- Cabrera, O., Fuentes, J., & de Morales, H. (2005). *Hechos Estilizados en el Crecimiento Económico de El Salvador*. San Salvador: Banco Central de Reserva.
- Cabrera, O. (2010). *Cambio estructural y productividad en la economía salvadoreña*. San Salvador: Banco Central de Reserva.
- Cardenal, R., & González, L. (2007). *El Salvador: la transición y sus problemas*. San Salvador: UCA Editores
- CONAMYPE, (2008). TLC El Salvador-México: Antecedentes, Características, Estructura y Beneficios. Accesado el 1 de agosto de 2011. Disponible en: <http://www.conamype.gob.sv/biblio/pdf/0279.pdf>
- Corte Suprema de Justicia de El Salvador, (1997) *“Ley de telecomunicaciones”*. Accesado el día 8 de agosto 2011. Disponible en: <http://www.csj.gob.sv/leyes.nsf/ed400a03431a6889%2006256a84005aec75/e1a8785714b31a1906256d050061801f?OpenDocument>.
- Díaz, S. (2010a). Análisis económico del primer año de gobierno de Mauricio Funes en El Salvador. Accesado el 12 de julio de 2011. Disponible en Contra Punto: <http://www.contrapunto.com.sv/coyuntura/analisis-economico-del-primer-año-de-gobierno-de-mauricio-funes-en-el-salvador>
- Díaz, S. (2010b). Reglas del juego claras, pero ¿cumplidas por todos o sólo por algunos? Accesado el 12 de julio de 2011. Disponible en Contra Punto:

<http://www.contrapunto.com.sv/coyuntura/reglas-del-juego-claras-pero-cumplidas-por-todos-o-solo-por-algunos>

- Dobb, M. (1974). *Economía Política y Capitalismo* (Primera ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Dobb, M. (1987). *Estudios Sobre el Desarrollo del Capitalismo* (Décimonovena ed.). México: Siglo veintiuno editores.
- Duménil, G., & Lévy, D. (2005). *El Imperialismo en la Era Neoliberal*.
- Duménil, G., Lévy, D. (2007) *Crisis y salida de la crisis: orden y desorden neoliberales*. Primera edición. México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Durán, T., Hernández, R., Merino, V., Reyes, Y. (2010) *Las políticas de ajuste estructural en El Salvador: Impacto sobre la inversión y distribución (1990-2010)*. Tesis de licenciatura. San Salvador, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- El Diario de Hoy, (9 de Diciembre de 2004). *Reforma laboral en el 2005*. Accesado el 15 de julio de 2011. Disponible en:
<http://www.elsalvador.org/Embajadas/eeuu/Prensa2.nsf/aac7d56ca8fd884b852563be00610639/9cef4479faea4ad885256f650074c65c?OpenDocument>
- Féliz, M., & Sorokin, I. (2008). ¿Rigidez estructural del tipo de cambio?, el caso de Argentina a la luz de un enfoque marxista. En C. Toledo, & J. Neffa, *In terpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en Argentina y sus efectos sociales*. CEIL-PIETE/CONICET.
- FUNDE (2004) “*Retos del nuevo gobierno: estado actual y perspectivas del crecimiento económico de nuestro país*”. Accesado el día 30 de julio de 2011. Disponible en: <http://190.120.10.43/db/libcat/edocs/APDPDF89.pdf>.
- FMLN (2010). *Plan Quinquenal de Desarrollo 2009-2014*.

- Garate, J., Tablas, V. y Urbina, J. (2008) *Análisis estructural de la relación existente entre apertura comercial y crecimiento económico de largo plazo en El Salvador*. Tesis de licenciatura. Antiguo Cuscatlán, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- García, M., Morales, R., Osegueda, A., Vargas, Luis. (2009) *Teoría Neo marxista para la determinación del tipo de cambio real y su aplicación al caso concreto del comercio bilateral entre El Salvador y España para el período 1979-2007*. Trabajo final para la materia Economía Internacional II. San Salvador, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas.
- Gigliani, G. (2007) *Tasa de ganancia y Macroeconomía*. I Jornada de Economía Política. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Gobierno de El Salvador, (23 de Junio de 1972). *Código de Trabajo de El Salvador*. Centro de Documentación Judicial. Accesado el día 15 de Agosto de 2011. Disponible en:
<http://www.csj.gob.sv/leyes.nsf/86d954e1d83eee5786256d48006fd626/46004eae5770911c06256d05005d7c3f?OpenDocument>
- Gobierno de El Salvador, (Varios). *Diario Oficial*. Accesado el día 15 de Agosto de 2011. Disponible en: <http://www.diariooficial.gob.sv/diarios>.
- Góchez, R., (2008a) “Elementos para la Crítica Marxista de la Ortodoxia Neoclásica del Comercio Internacional” en *Revista Realidad* No. 115. Enero-Marzo 2008. Págs. 87-108.
- Góchez, R., (2008b) “Evolución de los flujos comerciales de El Salvador (ES)-Estados Unidos (EE.UU.) antes y después del CAFTA” en *El CAFTA DR a 2 años de su implementación (comp.)*, Segundo Informe de Monitoreo del CAFTA-DR. Red Regional de Monitoreo del CAFTA DR. Capítulo El Salvador.
- Góchez, R., (2009) *Clases magistrales de Economía Internacional I y II*, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.

- Góchez, R., & Tablas, V. (2009). *Tipo de Cambio Real y Déficit Comercial en Guatemala. -Un Enfoque Heterodoxo-*. Artículo no publicado. San Salvador.
- Góchez, R. (2011). *Atraso, Liberalización y Dolarización*. Artículo no publicado. San Salvador.
- González, L. A. (2010). El primer año del gobierno de Mauricio Funes . *Contra Punto* .
- Gouverneur, J. (2005). *Comprender la Economía: La Cara Oculta de los Fenómenos Económicos*. Accesado el 15 de mayo de 2011. Disponible en www.i6doc.com
- Gouverneur, J. (2005). *Los Fundamentos de la Economía Capitalista. Una introducción al análisis económico marxista del capitalismo contemporáneo*. Accesado el 15 de mayo de 2011. Disponible en www.i6doc.com
- Guerrero, D. (1995). *Competitividad: Teoría y Política*. Barcelona: Ariel.
- Guerrero, D., (2000) *Macroeconomía y crisis mundial*. Edición sin definir. Madrid, Editorial Trotta.
- Guerrero, D. (2001). *Competencia y Distribución de la Renta, en el marco de la Teoría Laboral del Valor*. Accesado el 23 de mayo de 2011. Disponible en: <http://pc1406.cps.ucm.es/Articulos/Competencia%20y%20distribucion/>
- Guerrero, D. (2002). *Manual de Economía Política* . Madrid: Síntesis.
- Guerrero, D. (2004). *Explotación de los Asalaradios y Ganancia Capitalista en España*. Accesado el 22 de mayo de 2011. Disponible en: <http://pc1406.cps.ucm.es>
- Guerrero, D. (s.f.). *Teoría y Práctica en el Análisis Marxista de la Distribución de la Renta Nacional*. Accesado el 22 de mayo de 2011. Disponible en: <http://pc1406.cps.ucm.es/>

- Harris, D. (1986). *Acumulación de Capital y Distribución del Ingreso*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hernández, L., (2009) *Clases magistrales de Teoría y Política Monetaria*, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- Hinkelammert, F. (1999) *El huracán de la globalización*. Edición sin confirmar. San José, Costa Rica, Departamento Ecuménico de Investigaciones.
- Iguñiz, J. (1998). *Compiten las Naciones*. PUCP. Accesado el 22 de mayo de 2011. Disponible en:
<http://www.pucp.edu.pe/departamento/economia/images/documentos/DDD144.pdf>
- Kalecki, M. (1984). *Teoría de la Dinámica Económica. Ensayo sobre los Movimientos Cíclicos y Largo Plazo de la Economía Capitalista*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Keynes, J., (2003) *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Cuarta Edición. México, Fondo de cultura económica.
- Krugman, P., Obstfeld, M. (2006) *Economía Internacional Teoría y Política*. Séptima Edición. Madrid: Pearson Education
- Lara, E. (2002). *El Salvador a Trece Años de Políticas de Ajuste y Estabilización Económica*. Accesado el 14 de agosto de 2011. Disponible en:
<http://www.udb.edu.sv/editorial/Teoria%20y%20Praxis/Teoria%20y%20Praxis%202/articulo2.pdf>
- Larrain, F. (2003). *El Salvador ¿Cómo Volver a Crecer?* Banco Interamericano de Desarrollo.
- Larraín, F., & Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la economía global* (Segunda ed.). Buenos Aires, Argentina: Pearson Educación.

- León , P., & Marconi, S. (1991). *La conatabilidad Nacional, Teoría y Métodos* (Segunda Edición Ampliada ed.). Quito: Ediciones de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- López, C. (1983). *Industrialización y Urbanización en El Salvador 1969-1979* (Vol. 3). San Salvador: UCA Editores.
- López, J. (2008). *La Economía de Michal Kalecki y el Capitalismo Actual. Ensayos de Teoría Económica y Economía Aplicada*. México: Fondo de Cultura Económica.
- López, J.R., & Rivera, E. (1990). *Deuda Externa y Políticas de Estabilización y Ajuste Estructural en Centroamérica y Panamá* (Primera ed.). San José , Costa Rica: Panorama Centroamericano de Investigaciones, Secretaria General del CSUCA.
- Lora, E. (1997). *A Decade of Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure It*. Washigton DC., Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Martínez, G. (2006). Factores Determinantes de la Competitividad de la Industria Salvadoreña en el Marco del TLC con México. *Alternativas para el Desarrollo*, 12-23. FUNDE
- Martínez, J., (2010a) *Clases magistrales de Historia del Análisis Económico I y II*, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- Martínez, J., (2010b) *Clases magistrales de Historia Económica de El Salvador*, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- Marx (1979) *El Capital: Crítica de la Economía Política*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1987). *Miseria de la Filosofía. Respuesta a la Filosofía de la Miseria de P.J. Proudhon* (Décima ed.). México: Siglo veintiuno editores.

- Marx, K. (2008). *Contribución a la Crítica de la Economía Política* (Novena ed.). México: Siglo veintiuno editores.
- Mateo, J. (2006). *La Tasa de Ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la Crisis de Rentabilidad a Partir de la Composición del Capital y la Distribución del Ingreso*. Tesis Doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Mateo, J. (2007). La Tasa de Ganancia del Capital: Caracterización teórica y propuesta empírica. *Oikos*, 93-118.
- Mateo, J. (2008). El Significado Histórico del Neoliberalismo. *Eco Cri*.
- Melhado, O. (1997) "El Salvador Retos Económicos de Fin de Siglo". Primera Edición. UCA Editores, El Salvador.
- Mill, J. S. (1943). *Principios de Economía Política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Miller, R., & Meiners, R. (1990). *Microeconomía*. Estado de México: McGraw Hill.
- Ministerio de Economía, Republica de El Salvador. (2010) "Administración de Tratados Comerciales". Accesado el día 22 de Marzo de 2011. Disponible en: http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=227:administraciondetratadoscomerciales&catid=97:politicacomercial&Itemid=140
- Montesino, M. (2000). *Flexibilización del Mercado Laboral en El Salvador*. Accesado el 16 de julio de 2011. Disponible en: http://www.saprin.org/elsalvador/research/els_chap4.pdf
- Montoya, A. (1996) *Globalización... y nada más?* En Revista ECA No. 570. Marzo- Abril 1996.
- Montoya, A., (2000). *Apuntes de Desarrollo Económico*. San Salvador, Editores Críticos.
- Montoya, A., (2006). *Clases magistrales de la materia Economía Política*, Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas".

- Montoya (2011) *Clases magistrales de la materia Economía Política*, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- Moreno, R. (2004). *La Globalización Neoliberal en El Salvador. Un análisis de sus impactos e implicaciones*. Barcelona, España: Fundación Tam-Tam.
- Organización Internacional del Trabajo. (Varios). *Lista de Ratificaciones de Convenios Internacionales de Trabajo*. Accesado el día 15 de Agosto de 2011. Disponivle en: <http://webfusion.ilo.org/public/db/standards/normes/appl/appl-byCtry.cfm?lang=es&CTYCHOICE=0540>.
- OMC (1996), “Exámenes de las Políticas Comerciales: Primer Comunicado de Prensa, Resumen del Informe de la Secretaria y del Informe del Gobierno”. Accesado el día 17 de Julio de 2011. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp051_s.htm.
- OMC (1996), “Exámenes de las Políticas Comerciales: Segundo Comunicado de Prensa, y Conclusiones del Presidente”. Accesado el día 17 de Julio de 2011. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp052_s.htm.
- OMC (2010) “Exámenes de las Políticas Comerciales: El Salvador. La liberalización y otras reformas han continuado”. Accesado el día 17 de Julio de 2011. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp326_s.htm.
- Ortiz, S. D. (2010). Análisis económico del primer año de gobierno de Mauricio Funes en El Salvador . *Contra Punto* .
- Pugel, T. (2004). *Economía Internacional* (Doceava ed.). McGraw-Hill.
- Quartino, J. (2000). *Apertura, Integración y Transnacionalización*. Uruguay: Imprenta Valgraf Ltda.
- Ricardo, D., (2007) *Principios de economía política y tributación*. Segunda edición. Buenos Aires Claridad.

- Salgado, M. (2009) *Apertura comercial en el salvador: impactos en la generación de empleo formal y salarios promedios reales*. Tesis de maestría. México D.F. Facultad de economía. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Salgado, M. (2009) *“La liberalización comercial en El Salvador: impactos en el nivel de empleo formal y salarios reales”*. Revista Realidad. San Salvador. UCA. Accesado el 10 de Julio de 2011. Disponible en: <http://www.uca.edu.sv/revistarealidad/archivo/4c5a0824e4422realidad120laliberacion.pdf>.
- Salgado, M. (2009). *Apertura comercial: Impacto en Generación de Empleo . Contra Punto*.
- Salgado, M., Bolaños, F., & Góchez, R. (2010). *Los determinantes estructurales de la evolución de los flujos comerciales entre El Salvador (ES) y la Unión Europea (UE)*. San Salvador: Friedrich Ebert Stiftung.
- Sánchez, J. (2009) *Competitividad de El Salvador según el Foro Económico Mundial (FEM)*. Boletín Económico. San Salvador: Banco Central de Reserva.
- SAPRIN (2000) *“El Impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica de El Salvador”*, El Salvador. Accesado 1 de Agosto de 2011. Disponible en: http://www.saprin.org/elsalvador/research/els_chap4.pdf.
- Segovia, A. (2002) *“Transformación estructural y reforma económica en El Salvador”*. F&G Editores, Guatemala.
- Shaikh, A., (1991) *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de Economía Política*. Segunda edición. Bogotá. Tercer Mundo Editores.
- Shaikh, A. (2003). *La Globalización y el Mito del Libre Comercio*. Conferencia sobre La Globalización y los Mitos del Libre Comercio. New School University, New York.

- Shaikh, A. (2000). *Los Tipos de Cambio Reales y los Movimientos Internacionales de Capital*. En D. Guerrero, *Macroeconomía y Crisis Mundial*. Madrid: Editorial Trotta.
- Shaikh, A. & Antonopoulos, R. (1998). *Explaining Long Term Exchange Rate Behavior in the United States and Japan*. Working Paper No. 250. New York: The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. Accesado el 15 de mayo de 2011. Disponible en: <http://www.levy.org/vauth.aspx?auth=246>
- Smith, A., (1994). *La riqueza de las naciones*. Primera edición. Madrid: Alianza Editorial.
- Stiglitz, J., (2002) *El malestar de la globalización..* Sexta edición. Madrid, Taurus.
- UCA (1998) *La privatización: El Fanatismo Económico de la Modernización*, Revista ECA No. 593.
- UCA, (1999) *ARENA: la difícil conciliación de lo económico y lo social* Revista Proceso No. 856. Accesado el 2 de Julio de 2011. Disponible en: <http://www.uca.edu.sv/publica/proceso/proc856.html>
- UCA (Productor). (2011, 15 de agosto). “*Hablando de Economía: Derechos Laborales ¿A favor de quien actúa el gobierno?*” [Emisión de Radio]. Antiguo Cuscatlán: YSUCA 91.7 FM
- Varian, H. (1999). *Microeconomía Intermedia* (Quinta ed.). Barcelona: Antoni Bosch, editor, S.A.
- Vidal, H. (2010) “*De la Ilusión al Desencanto. Reforma Económica en El Salvador 1989-2009*”. Primera Edición. Tecno impresos, El Salvador.
- Williamson, J. (comp.) (1990): *Latin American Adjustment*, Institute of International Economics, Washington, D. C.

Fuentes De Datos Consultadas

- Banco Central de Reserva de El Salvador. (BCR) *Bases de datos estadísticas económicas-financieras y de comercio exterior* . Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/?cat=1296&title=Estad%EDsticas&lang=es>
- Banco Central de Reserva de El Salvador. (1990). *Matriz Insumo Producto*. San Salvador, El Salvador.
- Banco Central de Reserva de El Salvador. (2006). *Matriz Insumo Producto*. San Salvador, El Salvador.
- Banco Central de Reserva de El Salvador. (BCR) *Revistas trimestrales*. Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/?cat=1129&title=Revista%20Trimestral&lang=es>
- Banco de México. (BANXICO) *Estadísticas nacionales de México*. Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html>
- Banco Mundial. *Indicadores de Desarrollo Mundial (WDI)*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- Bureau of Economic Analysis. (BEA) *Estadísticas Nacionales de Estados Unidos*. Disponible en: <http://www.bea.gov/>
- Bureau of Labor Statistics. (BLS) *Estadísticas laborales de comparación internacional*. Disponible en: <http://www.bls.gov/data/#international>
- CEPAL. *Cuaderno Estadístico No. 32: "América Latina y el Caribe: series históricas de estadísticas económicas, 1950-2008."* Disponible en: http://www.eclac.org/deype/cuaderno32/Texto_CUEST_32.htm
- CEPAL. *Estadísticas latinoamericanas (CEPALSTAT)*. Disponible en: <http://www.eclac.org/estadisticas/bases/>
- CEPAL. *Base de Datos del Comercio Exterior (BADECEL)*. Disponible en: <http://websie.eclac.cl/badecel/default.asp>

- Conferencia de comercio y desarrollo de las naciones unidas (UNCTAD). *Base de datos: TRAINS*. Datos descargados con el programa del Banco Mundial “World Integrated Trade Solution” (WITS). Disponible en: <http://wits.worldbank.org/wits/>
- Dirección General de Estadísticas y Censos. (1998-2009) *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM)*. Disponible en: <http://www.digestyc.gob.sv/>
- Fondo Monetario Internacional.(FMI). *Estadísticas financieras internacionales (IFS)*. Disponible por suscripción en: <http://www.imf.org>
- Gobierno de El Salvador (2002-2010). *Presupuestos Ejecutados de la nación*. Disponible en:
http://www.transparenciafiscal.gob.sv/portal/page/portal/PTF/Presupuestos_Publicos/Presupuestos_ejecutados
- Gobierno de la República de China-Taiwan. *Estadísticas Nacionales de Taiwan*. Disponible en: <http://www.dgbas.gov.tw/ct.asp?xItem=12093&ctNode=1558>
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social. (Varios Años). *Boletines Estadísticos*. San Salvador, El Salvador.
- Ministerio de Planificación de El Salvador (1991-1997). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM)*. San Salvador, El Salvador.
- Organización de las Naciones Unidas. *Base de datos de estadísticas de comercio exterior de las Naciones Unidas (COMTRADE)*. Datos descargados con el programa del Banco Mundial “World Integrated Trade Solution” (WITS). Disponible en: <http://wits.worldbank.org/wits/>
- Penn World Table (PWT). *Center for International Comparisons of Production, Income and Prices*. Disponible en PWT: <http://pwt.econ.upenn.edu/>

ANEXOS

1. Anexos de aspectos teóricos.

Aspectos marxistas fundamentales: la teoría del valor trabajo.

En el enfoque marxista es de fundamental importancia la interrelación entre los aspectos económicos y sociales para explicar el funcionamiento de una formación económico social. El modo de producción está contenido en la formación económica social, que a su vez, también puede albergar distintas formas económicas.¹³⁰ Con el objetivo de estudiar esta relación entre lo económico y social, Marx crea las categorías de *Fuerzas productivas* y *Relaciones Sociales de Producción* que determinan el modo de producción y su funcionamiento.

El modo de producción entra en crisis cuando existen contradicciones entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción. Según Aguilera (1998; 47), para Marx el capitalismo es el modo de producción que ha liberado las fuerzas productivas, por lo que estas se desarrollan con una mayor velocidad que las relaciones sociales de producción. Es por lo anterior que se deduce que el sistema capitalista contiene contradicciones internas y se encuentra en un desequilibrio constante. (Aguilera, 1998; 47)

Según Marx (2008; 5), llega un momento en el desarrollo de los modos de producción, en el cual las relaciones sociales de producción en vez de servir de motor de desarrollo le sirven de ataduras a las fuerzas productivas, dando lugar a una época de revolución social.

El *modelo económico* es la forma particular que reviste el modo de producción en una determinada formación económico social (Montoya, 19-: 19). De este modo esta contiene al modo de producción y el modelo es la forma en la que se relacionan ambas categorías.

¹³⁰ Por ejemplo, en nuestro país la Formación Económico Social es capitalista, por lo tanto también el modo de producción; sin embargo, existen otras formas económicas tales como mercantiles simples que se ven subsumidas indirectamente en el Capital. (Ver Montoya, 19-)

En nuestro país, tanto la Formación Económico Social como el modo de producción serían capitalistas, y el modelo imperante, y de hecho de fundamental importancia para nuestro estudio, es el *neoliberal*.

Marx inicia su análisis con *la mercancía*, ya que, valiéndose del método de abstracción, es la unidad básica del modo de producción capitalista, a partir de este punto desarrolla desde su perspectiva la *teoría valor trabajo* que venía desde Smith y Ricardo. Toda mercancía se nos presenta desde dos ángulos: *valor* y *valor de uso*. (Marx, 2008: 9)

El valor de uso hace referencia a la utilidad, que se define como la capacidad que tenga dicha mercancía de satisfacer necesidades humanas, es fruto del *trabajo concreto* y se realiza únicamente en el proceso del consumo. (Montoya, 19-: 45)

El valor es la expresión del *valor de cambio* de una mercancía y hace referencia a que todas las mercancías poseen una sustancia que posibilita determinar la proporción en la que se cambian las mercancías, dicha sustancia es el *trabajo abstracto*. (Montoya, 19-: 47)

La producción de mercancías se da mediante la interrelación de los *medios de producción* y la *fuerza de trabajo*, que a su vez conforman las fuerzas productivas. Dentro de los medios de producción se encuentran los objetos y medios de trabajo, estos transfieren su valor al de la mercancía producida ya sea total o parcialmente en modo de *depreciación*.

La *fuerza de trabajo* es considerada una mercancía única en su especie, ya que además de crear un valor igual a ella misma en la producción de otra mercancía crea un valor adicional al que ella misma posee. El proletariado, al no poseer medios de producción, se ve obligado a vender lo único que posee: la fuerza de trabajo.

Desde el punto de vista jurídico, dentro del modo de producción capitalista existe la igualdad, esto da lugar a que el capitalista realice un contrato de igual a igual con el trabajador comprometiéndose a pagar un salario a cambio de su fuerza de trabajo. En dicho contrato se estipula la duración de la *jornada de trabajo*.

La jornada de trabajo se divide en tiempo de *trabajo necesario* y tiempo de *trabajo excedente*. El trabajo necesario es aquel en el cual la fuerza de trabajo crea un valor igual al que ella misma necesita para reponerse, el trabajo excedente es aquel en el cual la fuerza de trabajo produce un valor adicional al que ella misma ya posee.

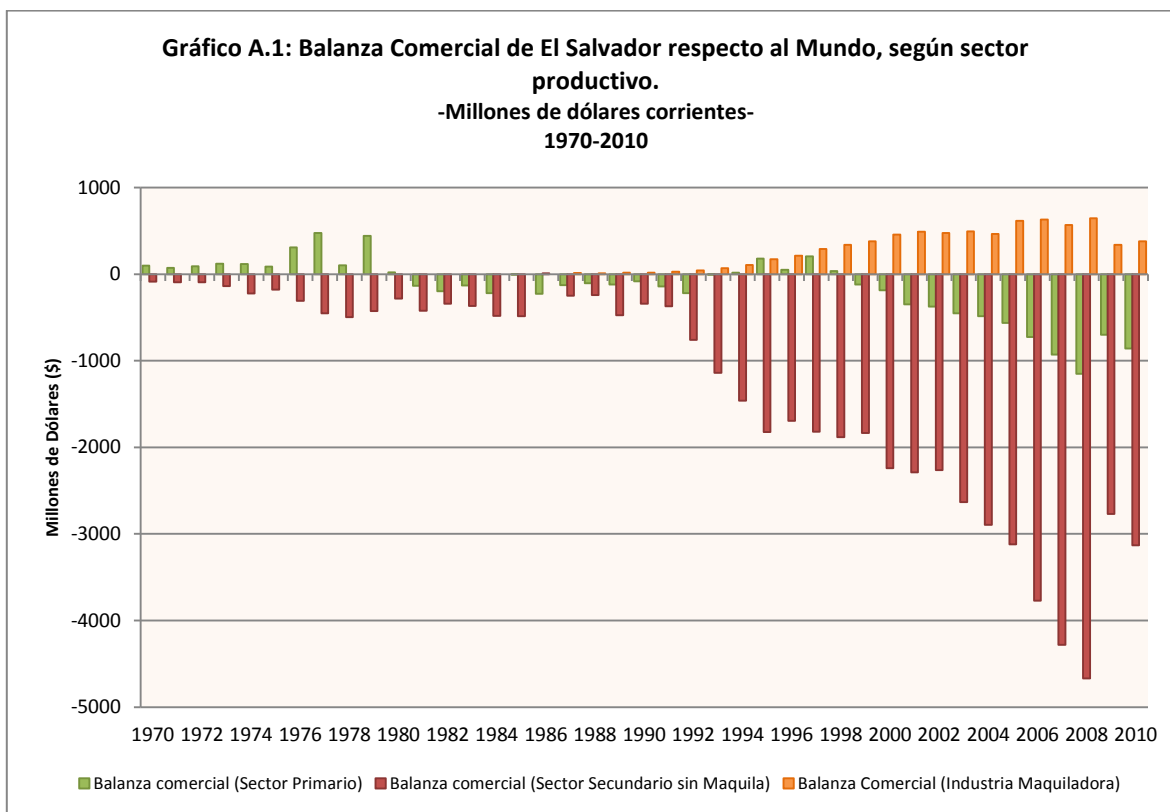
De este modo, los capitalistas salen a la esfera de la circulación para conseguir los medios de producción y fuerza de trabajo para producir mercancías dentro de la esfera de la producción.

La mercancía puede desagregarse, según la teoría del valor trabajo, en *capital constante*, *capital variable* y *plusvalía*. El capital constante es la parte que se invierte en medios de producción y no cambia de magnitud de valor en el proceso de producción, es igual al valor de los insumos empleados más la depreciación de los medios de producción. (Aguilera, 1998; 49)

El capital variable está formado por el valor de reposición de la fuerza de trabajo y se calcula de manera agregada como el producto de la suma de la fuerza de trabajo empleada y el salario de mercado (Aguilera, 1998; 50). Se denomina variable debido a que cambia su valor en el proceso de producción. (Marx, 1979; Tomo I, citado en Aguilera, 1998)

La plusvalía, vista de manera residual, se puede calcular como la resta del valor total creado por la fuerza del trabajo menos su valor de reposición y está en función de la cantidad de fuerza de trabajo empleada y de la capacidad de creación de valor respecto a su costo de reposición o dicho de otra manera su capacidad para crear excedente económico. (Aguilera, 1998; 50) La plusvalía es una categoría determinante en el problema de la distribución, y cualquier otro problema económico, enfocado a la luz de la teoría marxista.

2. Anexo de aspectos descriptivos



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BADECEL, Álvarez y Góchez (2009), BCR y COMTRADE (descargados del programa WITS).

Nota: Los datos de balanza comercial de la Maquila se presentan desde 1987.

Cuadro A.1: REFORMAS AL CÓDIGO DE TRABAJO (1995-2009)

(8) D.L. Nº 859, del 21 de abril de 1994, publicado en el D.O. 87- Bis, Tomo 323, del 12 de mayo de 1994.

Se modifica sustancialmente el Código del Trabajo. Se introducen disposiciones prohibiendo el trabajo forzoso u obligatorio. Se agrega expresamente la prohibición de discriminar por motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional u origen social en el momento de la contratación de trabajadores. Se regula las condiciones de trabajo de los aprendices y el trabajo de menores, autorizándose trabajos ligeros a partir de doce años. El salario mínimo resulta inembargable. Se reconocen los sindicatos de empresa, de gremio, de industria, de empresas varias y de trabajadores independientes. Se reduce el número de trabajadores que se requieren para constituir un sindicato (35 trabajadores), y se autoriza el pluralismo sindical a nivel de empresa.

(9) D.L. Nº 408, del 20 de julio de 1995, publicado en el D.O. Nº 135, Tomo 328, del 21 de julio de 1995.

(10) D.L. Nº 682, del 11 de abril de 1996, publicado en el D.O. Nº 81, Tomo 331, del 3 de mayo de 1996.

LEY DE ORGANIZACION Y FUNCIONES DEL SECTOR TRABAJO Y PREVISION SOCIAL. La presente ley determina el ámbito y composición del sector trabajo y previsión social; la competencia, funciones y estructura orgánica del Ministerio de Trabajo y Previsión Social; y su vinculación con las instituciones pertenecientes a dicho sector tiene a su cargo los ámbitos de: trabajo; empleo, seguridad e higiene ocupacionales; medio ambiente de trabajo; bienestar y previsión social, formación profesional; seguridad social y cooperativas.

(11) D.L. Nº 275, del 11 de febrero de 2004, publicado en el D.O. Nº 53, Tomo 362, del 17 de marzo de 2004.

Se agrega el inciso 13 al artículo 30 del Código de Trabajo, por el cual se prohíbe a los patronos exigir a las mujeres que solicitan empleo que se sometan a exámenes previos para comprobar si se encuentran en estado de gravidez, así como exigirles la presentación de certificados médicos de dichos exámenes, como requisitos para su contratación.

(12) D.L. Nº 611, de 16 de febrero de 2005, publicado en el D.O. Nº 55, Tomo 366, de 18 de marzo de 2005

Las reformas realizadas en este año, se centran en las obligaciones y prohibiciones a los patronos. En este sentido, se reforma el inciso 10 del artículo 29 y se le adicionan los incisos 14 y 15 al artículo 30, por lo que los patronos no podrá exigir pruebas de VIH como requisito para su contratación ni hacer distinción, exclusión y/o restricción entre los trabajadores, por su condición de VIH/ SIDA, así como divulgar su diagnóstico.

(13) D.L. Nº 839, del 26 de marzo de 2009, publicado en el D.O. Nº 68, Tomo 383, del 14 de Abril de 2009.

LEY DE PROTECCIÓN DE LA NIÑEZ Y ADOLESCENCIA. Se establece la edad mínima de 14 años para trabajar y prohíbe cualquier forma de “explotación” para los niños y adolescentes. Así como también se discuten términos sobre la jornada laboral, derecho a la protección en el trabajo, aprendizaje y formación técnico profesional, discapacidad y trabajo, registro de adolescentes trabajadores, etc.

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Ministerio de Trabajo y previsión social y la OIT.

Cuadro A.2: CONVENIOS LABORALES RATIFICADOS CON LA OIT	
Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930 (núm. 29)	Fecha de ratificación: 06.1995
<p>Todo Miembro de la Organización Internacional del Trabajo que ratifique el presente Convenio se obliga a suprimir, lo más pronto posible, el empleo del trabajo forzoso u obligatorio en todas sus formas. A los efectos del presente Convenio, la expresión trabajo forzoso u obligatorio designa todo trabajo o servicio exigido a un individuo bajo la amenaza de una pena cualquiera y para el cual dicho individuo no se ofrece voluntariamente.</p>	
Convenio sobre el examen médico de los menores (industria), (núm. 77)	Fecha de ratificación: 06.1995
<p>Este Convenio se aplica a los menores que estén empleados o que trabajen en empresas industriales, públicas o privadas, o en conexión con su funcionamiento. Las personas menores de dieciocho años no podrán ser admitidas al empleo en empresas industriales, a menos que después de un minucioso examen médico se las haya declarado aptas para el trabajo en que vayan a ser empleadas. El examen médico de aptitud para el empleo deberá ser efectuado por un médico calificado, reconocido por la autoridad competente, y deberá ser atestado por medio de un certificado médico, o por una anotación inscrita en el permiso de empleo o en la cartilla de trabajo.</p>	
Convenio sobre el examen médico de los menores (trabajos no industriales), (núm. 78)	Fecha de ratificación: 06.1995
<p>Este Convenio se aplica a los menores empleados en trabajos no industriales que perciban un salario o una ganancia directa o indirecta. A los efectos del presente Convenio, la expresión trabajos no industriales comprende todos los trabajos que no estén considerados por las autoridades competentes como industriales, agrícolas o marítimos. Las personas menores de dieciocho años no podrán ser admitidas al trabajo o al empleo en ocupaciones no industriales, a menos que después de un minucioso examen médico se las haya declarado aptas para el trabajo en cuestión.</p>	
Convenio sobre la inspección del trabajo, 1947 (núm. 81)	Fecha de ratificación: 06.1995
<p>Convenio relativo a la inspección del trabajo en la industria y el comercio. Art. 2: El sistema de inspección del trabajo en los establecimientos industriales se aplicará a todos los establecimientos a cuyo respecto los inspectores del trabajo estén encargados de velar por el cumplimiento de las disposiciones legales relativas a las condiciones de trabajo y a la protección de los trabajadores en el ejercicio de su profesión. Art.3: El sistema de inspección estará encargado de: a) velar por el cumplimiento de las disposiciones legales relativas a las condiciones de trabajo y a la protección de los trabajadores en el ejercicio de su profesión, tales como las disposiciones sobre horas de trabajo, salarios, seguridad, higiene y bienestar, empleo de menores y demás disposiciones afines, en la medida en que los inspectores del trabajo estén encargados de velar por el cumplimiento de dichas disposiciones; b) facilitar información técnica y asesorar a los empleadores y a los trabajadores sobre la manera más efectiva de cumplir las disposiciones legales; c) poner en conocimiento de la autoridad competente las deficiencias o los abusos que no estén específicamente cubiertos por las disposiciones legales existentes.</p>	
Convenio sobre el servicio del empleo, 1948 (núm. 88)	Fecha de ratificación: 06.1995
<p>Artículo 1: 1. Todo Miembro de la Organización Internacional del Trabajo para el cual esté en vigor el presente Convenio deberá mantener o garantizar el mantenimiento de un servicio público y gratuito del empleo. 2. La función esencial del servicio del empleo, en cooperación, cuando fuere necesario, con otros organismos interesados, públicos y privados, deberá ser la de lograr la mejor organización posible del mercado del empleo, como parte integrante del programa nacional destinado a mantener y garantizar el sistema del empleo para todos y a desarrollar y utilizar los recursos de la producción.</p>	
Convenio sobre los métodos para la fijación de salarios mínimos (agricultura), 1951 (núm. 99)	Fecha de ratificación: 06.1995
<p>Artículo 3: 2. Antes de adoptar una decisión deberá procederse a una detenida consulta preliminar</p>	

con las organizaciones interesadas más representativas de empleadores y de trabajadores, si dichas organizaciones existen, y con cualesquiera otras personas especialmente calificadas a este respecto, por razón de su profesión o de sus funciones, a las cuales la autoridad competente juzgue conveniente dirigirse. 3. Los empleadores y los trabajadores interesados deberán participar en la aplicación de los métodos de fijación de salarios mínimos, ser consultados o tener derecho a ser oídos, en la forma y en la medida que determine la legislación nacional, pero siempre sobre la base de una absoluta igualdad. 4. Las tasas mínimas de salarios que hayan sido fijadas serán obligatorias para los empleadores y los trabajadores interesados, y no podrán ser reducidas. 5. La autoridad competente podrá admitir, cuando ello fuere necesario, excepciones individuales a las tasas mínimas de salario, a fin de evitar la disminución de las posibilidades de empleo de los trabajadores de capacidad física o mental reducida.

Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (núm. 111)	Fecha de ratificación: 06.1995
---	---

Artículo 1: 1. A los efectos de este Convenio, el término discriminación comprende: a) cualquier distinción, exclusión o preferencia basada en motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional u origen social que tenga por efecto anular o alterar la igualdad de oportunidades o de trato en el empleo y la ocupación; b) cualquier otra distinción, exclusión o preferencia que tenga por efecto anular o alterar la igualdad de oportunidades o de trato en el empleo u ocupación que podrá ser especificada por el Miembro interesado previa consulta con las organizaciones representativas de empleadores y de trabajadores, cuando dichas organizaciones existan, y con otros organismos apropiados. 2. Las distinciones, exclusiones o preferencias basadas en las calificaciones exigidas para un empleo determinado no serán consideradas como discriminación. 3. A los efectos de este Convenio, los términos empleo y ocupación incluyen tanto el acceso a los medios de formación profesional y la admisión en el empleo y en las diversas ocupaciones como también las condiciones de trabajo.

Convenio sobre la política del empleo, 1964 (núm. 122)	Fecha de ratificación: 06.1995
---	---

Artículo 1: 1. Con el objeto de estimular el crecimiento y el desarrollo económicos, de elevar el nivel de vida, de satisfacer las necesidades de mano de obra y de resolver el problema del desempleo y del subempleo, todo Miembro deberá formular y llevar a cabo, como un objetivo de mayor importancia, una política activa destinada a fomentar el pleno empleo, productivo y libremente elegido. 2. La política indicada deberá tender a garantizar: a) que habrá trabajo para todas las personas disponibles y que busquen trabajo; b) que dicho trabajo será tan productivo como sea posible; c) que habrá libertad para escoger empleo y que cada trabajador tendrá todas las posibilidades de adquirir la formación necesaria para ocupar el empleo que le convenga y de utilizar en este empleo esta formación y las facultades que posea, sin que se tengan en cuenta su raza, color, sexo, religión, opinión política, procedencia nacional u origen social.

Convenio sobre la inspección del trabajo (agricultura), 1969 (núm. 129)	Fecha de ratificación: 06.1995
--	---

Artículo 5: 1. Todo Miembro que ratifique el presente Convenio podrá obligarse también, en una declaración adjunta a su ratificación, a extender la inspección del trabajo en la agricultura a una o más de las siguientes categorías de personas que trabajen en empresas agrícolas: a) arrendatarios que no empleen mano de obra externa, aparceros y categorías similares de trabajadores agrícolas; b) personas que participen en una empresa económica colectiva, como los miembros de cooperativas; c) miembros de la familia del productor, como los defina la legislación nacional.

Convenio sobre la fijación de salarios mínimos, 1970 (núm. 131)	Fecha de ratificación: 06.1995
--	---

Artículo 1:1. Todo Estado Miembro de la Organización Internacional del Trabajo que ratifique este Convenio se obliga a establecer un sistema de salarios mínimos que se aplique a todos los grupos de asalariados cuyas condiciones de empleo hagan apropiada la aplicación del sistema. Artículo 3: Entre los elementos que deben tenerse en cuenta para determinar el nivel de los salarios mínimos deberían incluirse, en la medida en que sea posible y apropiado, de acuerdo con la práctica y las condiciones nacionales, los siguientes: a) las necesidades de los trabajadores y de sus familias habida cuenta del nivel general de salarios en el país, del costo de vida, de las

prestaciones de seguridad social y del nivel de vida relativo de otros grupos sociales; b) los factores económicos, incluidos los requerimientos del desarrollo económico, los niveles de productividad y la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel de empleo.

Convenio sobre las organizaciones de trabajadores rurales, (núm. 141)

**Fecha de ratificación:
06.1995**

Artículo 2: 1. A los efectos del presente Convenio, la expresión trabajadores rurales abarca a todas las personas dedicadas, en las regiones rurales, a tareas agrícolas o artesanales o a ocupaciones similares o conexas, tanto si se trata de asalariados como, a reserva de las disposiciones del párrafo 2 de este artículo, de personas que trabajan por cuenta propia, como los arrendatarios, aparceros y pequeños propietarios. 2. El presente Convenio se aplica sólo a aquellos arrendatarios, aparceros o pequeños propietarios cuya principal fuente de ingresos sea la agricultura y que trabajen la tierra por sí mismos o únicamente con ayuda de sus familiares, o recurriendo ocasionalmente a trabajadores supletorios y que: a) no empleen una mano de obra permanente; o b) no empleen una mano de obra numerosa, con carácter estacional; o c) no hagan cultivar sus tierras por aparceros o arrendatarios.

Convenio sobre el desarrollo de los recursos humanos, 1975 (núm. 142)

**Fecha de ratificación:
06.1995**

Artículo 1: 1. Todo Miembro deberá adoptar y llevar a la práctica políticas y programas completos y coordinados en el campo de la orientación y formación profesionales, estableciendo una estrecha relación entre este campo y el empleo, en particular mediante los servicios públicos del empleo. 2. Estas políticas y estos programas deberán tener en cuenta: a) las necesidades, posibilidades y problemas en materia de empleo, tanto a nivel regional como a nivel nacional; b) la fase y el nivel de desarrollo económico, social y cultural; c) las relaciones entre el desarrollo de los recursos humanos y otros objetivos económicos, sociales y culturales. 3. Estas políticas y estos programas deberán aplicarse mediante métodos adaptados a las condiciones nacionales. 4. Estas políticas y estos programas tendrán por mira mejorar la aptitud del individuo de comprender su medio de trabajo y el medio social y de influir, individual o colectivamente, sobre éstos. 5. Estas políticas y estos programas deberán alentar y ayudar a todas las personas, en un pie de igualdad y sin discriminación alguna, a desarrollar y utilizar sus aptitudes para el trabajo en su propio interés y de acuerdo con sus aspiraciones, teniendo presentes al mismo tiempo las necesidades de la sociedad.

Convenio sobre la consulta tripartita (normas internacionales del trabajo), 1976 (núm. 144)

**Fecha de ratificación:
06.1995**

Artículo 1: En el presente Convenio, la expresión organizaciones representativas significa las organizaciones más representativas de empleadores y de trabajadores, que gocen del derecho a la libertad sindical.

Convenio sobre la edad mínima, 1973 (núm. 138) Edad mínima especificada: 14 años.

**Fecha de ratificación:
01.1996**

Artículo 1: Todo Miembro para el cual esté en vigor el presente Convenio se compromete a seguir una política nacional que asegure la abolición efectiva del trabajo de los niños y eleve progresivamente la edad mínima de admisión al empleo o al trabajo a un nivel que haga posible el más completo desarrollo físico y mental de los menores. Artículo 3: 1. La edad mínima de admisión a todo tipo de empleo o trabajo que por su naturaleza o las condiciones en que se realice pueda resultar peligroso para la salud, la seguridad o la moralidad de los menores no deberá ser inferior a dieciocho años. 2. Los tipos de empleo o de trabajo a que se aplica el párrafo 1 de este artículo serán determinados por la legislación nacional o por la autoridad competente, previa consulta con las organizaciones de empleadores y de trabajadores interesadas, cuando tales organizaciones existan.

Convenio sobre igualdad de remuneración, 1951 (núm. 100)

**Fecha de ratificación:
10.2000**

Artículo 1: A los efectos del presente Convenio: a) el término remuneración comprende el salario o sueldo ordinario, básico o mínimo, y cualquier otro emolumento en dinero o en especie pagados por el empleador, directa o indirectamente, al trabajador, en concepto del empleo de este último; b) la expresión igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor designa las tasas de remuneración fijadas sin

discriminación en cuanto al sexo.	
Convenio sobre seguridad y salud de los trabajadores, 1981 (núm. 155)	Fecha de ratificación: 10.2000
<p>Artículo 1: 1. El presente Convenio se aplica a todas las ramas de actividad económica. 2. Todo Miembro que ratifique el presente Convenio podrá, previa consulta tan pronto como sea posible con las organizaciones representativas de empleadores y de trabajadores interesadas, excluir parcial o totalmente de su aplicación a determinadas ramas de actividad económica, tales como el transporte marítimo o la pesca, en las que tal aplicación presente problemas especiales de cierta importancia. Artículo 3: A los efectos del presente Convenio: a) la expresión ramas de actividad económica abarca todas las ramas en que hay trabajadores empleados, incluida la administración pública; b) el término trabajadores abarca todas las personas empleadas, incluidos los empleados públicos; c) la expresión lugar de trabajo abarca todos los sitios donde los trabajadores deben permanecer o adonde tienen que acudir por razón de su trabajo, y que se hallan bajo el control directo o indirecto del empleador; d) el término reglamentos abarca todas las disposiciones a las que la autoridad o autoridades competentes han conferido fuerza de ley; e) el término salud, en relación con el trabajo, abarca no solamente la ausencia de afecciones o de enfermedad, sino también los elementos físicos y mentales que afectan a la salud y están directamente relacionados con la seguridad e higiene en el trabajo</p>	
Convenio sobre los trabajadores con responsabilidades familiares, 1981 (núm. 156)	Fecha de ratificación: 10.2000
<p>Artículo 1: 1. El presente Convenio se aplica a los trabajadores y a las trabajadoras con responsabilidades hacia los hijos a su cargo, cuando tales responsabilidades limiten sus posibilidades de prepararse para la actividad económica y de ingresar, participar y progresar en ella. 2. Las disposiciones del presente Convenio se aplicarán también a los trabajadores y a las trabajadoras con responsabilidades respecto de otros miembros de su familia directa que de manera evidente necesiten su cuidado o sostén, cuando tales responsabilidades limiten sus posibilidades de prepararse para la actividad económica y de ingresar, participar y progresar en ella. Artículo 3: 1. Con miras a crear la igualdad efectiva de oportunidades y de trato entre trabajadores y trabajadoras, cada Miembro deberá incluir entre los objetivos de su política nacional el de permitir que las personas con responsabilidades familiares que desempeñen o deseen desempeñar un empleo ejerzan su derecho a hacerlo sin ser objeto de discriminación y, en la medida de lo posible, sin conflicto entre sus responsabilidades familiares y profesionales.</p>	
Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999 (núm. 182)	Fecha de ratificación: 10.2000
<p>Artículo 1: Todo Miembro que ratifique el presente Convenio deberá adoptar medidas inmediatas y eficaces para conseguir la prohibición y la eliminación de las peores formas de trabajo infantil con carácter de urgencia. Artículo 2: A los efectos del presente Convenio, el término "niño" designa a toda persona menor de 18 años. Artículo 3: A los efectos del presente Convenio, la expresión "las peores formas de trabajo infantil" abarca: a) todas las formas de esclavitud o las prácticas análogas a la esclavitud, como la venta y la trata de niños, la servidumbre por deudas y la condición de siervo, y el trabajo forzoso u obligatorio, incluido el reclutamiento forzoso u obligatorio de niños para utilizarlos en conflictos armados; b) la utilización, el reclutamiento o la oferta de niños para la prostitución, la producción de pornografía o actuaciones pornográficas; c) la utilización, el reclutamiento o la oferta de niños para la realización de actividades ilícitas, en particular la producción y el tráfico de estupefacientes, tal como se definen en los tratados internacionales pertinentes, y d) el trabajo que, por su naturaleza o por las condiciones en que se lleva a cabo, es probable que dañe la salud, la seguridad o la moralidad de los niños.</p>	
Convenio sobre la administración del trabajo, 1978 (núm. 150)	Fecha de ratificación: 02.2001
<p>Artículo 1: A los efectos del presente Convenio: a) la expresión administración del trabajo designa las actividades de la administración pública en materia de política nacional del trabajo; b) la expresión sistema de administración del trabajo comprende todos los órganos de la administración pública -- ya sean departamentos de los ministerios u organismos públicos, con inclusión de los organismos paraestatales y regionales o locales, o cualquier otra forma de administración descentralizada-- responsables o encargados de la administración del trabajo, así como toda</p>	

estructura institucional para la coordinación de las actividades de dichos órganos y para la consulta y participación de los empleadores y de los trabajadores y de sus organizaciones. Artículo 7: A fin de satisfacer las necesidades del mayor número posible de trabajadores, cuando lo exijan las condiciones nacionales, y en la medida en que la administración del trabajo no haya abarcado ya estas actividades, todo Miembro que ratifique el presente Convenio deberá promover, gradualmente si fuera necesario, la ampliación de las funciones del sistema de administración del trabajo, a fin de incluir actividades, que se llevarían a cabo en colaboración con otros organismos competentes, relativas a las condiciones de trabajo y de vida profesional de determinadas categorías de trabajadores que, a efectos jurídicos, no se pueden considerar personas en situación de empleo, tales como: a) los pequeños agricultores que no contratan mano de obra exterior, los aparceros y categorías similares de trabajadores agrícolas; b) las personas que, sin contratar mano de obra exterior, estén ocupadas por cuenta propia en el sector no estructurado, según lo entienda éste la práctica nacional; c) los miembros de cooperativas y de empresas administradas por los trabajadores; d) las personas que trabajan según pautas establecidas por la costumbre o las tradiciones comunitarias.

Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (núm. 87)	Fecha de ratificación: 09.2006
---	---

Convenio relativo a la libertad sindical y a la protección del derecho de sindicación. Artículo 1: Todo Miembro de la Organización Internacional del Trabajo para el cual esté en vigor el presente Convenio se obliga a poner en práctica las disposiciones siguientes. Artículo 2: Los trabajadores y los empleadores, sin ninguna distinción y sin autorización previa, tienen el derecho de constituir las organizaciones que estimen convenientes, así como el de afiliarse a estas organizaciones, con la sola condición de observar los estatutos de las mismas.

Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (núm. 98)	Fecha de ratificación: 09.2006
--	---

Artículo 1: 1. Los trabajadores deberán gozar de adecuada protección contra todo acto de discriminación tendiente a menoscabar la libertad sindical en relación con su empleo. 2. Dicha protección deberá ejercerse especialmente contra todo acto que tenga por objeto: a) sujetar el empleo de un trabajador a la condición de que no se afilie a un sindicato o a la de dejar de ser miembro de un sindicato; b) despedir a un trabajador o perjudicarlo en cualquier otra forma a causa de su afiliación sindical o de su participación en actividades sindicales fuera de las horas de trabajo o, con el consentimiento del empleador, durante las horas de trabajo.

Convenio sobre los representantes de los trabajadores, 1971 (núm. 135)	Fecha de ratificación: 09.2006
---	---

Artículo 1: Los representantes de los trabajadores en la empresa deberán gozar de protección eficaz contra todo acto que pueda perjudicarlos, incluido el despido por razón de su condición de representantes de los trabajadores, de sus actividades como tales, de su afiliación al sindicato, o de su participación en la actividad sindical, siempre que dichos representantes actúen conforme a las leyes, contratos colectivos u otros acuerdos comunes en vigor. Artículo 3: A los efectos de este Convenio, la expresión representantes de los trabajadores comprende las personas reconocidas como tales en virtud de la legislación o la práctica nacionales, ya se trate: a) de representantes sindicales, es decir, representantes nombrados o elegidos por los sindicatos o por los afiliados a ellos; o b) de representantes electos, es decir, representantes libremente elegidos por los trabajadores de la empresa, de conformidad con las disposiciones de la legislación nacional o de los contratos colectivos, y cuyas funciones no se extiendan a actividades que sean reconocidas en el país como prerrogativas exclusivas de los sindicatos.

Convenio sobre las relaciones de trabajo en la administración pública, 1978 (núm. 151)	Fecha de ratificación: 09.2006
---	---

Artículo 3: A los efectos del presente Convenio, la expresión organización de empleados públicos designa a toda organización, cualquiera que sea su composición, que tenga por objeto fomentar y defender los intereses de los empleados públicos. Artículo 4: 1. Los empleados públicos gozarán de protección adecuada contra todo acto de discriminación antisindical en relación con su empleo. 2. Dicha protección se ejercerá especialmente contra todo acto que tenga por objeto: a) sujetar el empleo del empleado público a la condición de que no se afilie a una organización de empleados públicos o a que deje de ser miembro de ella; b) despedir a un

empleado público, o perjudicarlo de cualquier otra forma, a causa de su afiliación a una organización de empleados públicos o de su participación en las actividades normales de tal organización.

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de OIT.

Extracto del programa de radio “Hablando de Economía”

“Derechos Laborales ¿A favor de quien actúa el gobierno?”¹³¹

El pasado lunes 16 de agosto, el programa Hablando de Economía abordó el tema junto a Cecilia Cruz, Secretaria General del Sindicato de Maquila de la Industria Gama; Gloria Flores, Coordinadora de la Mesa Sindical de trabajadores y trabajadoras de la maquila; Margarita Castro y Fausto Payes, abogado del IDHUCA.

Según el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, en los últimos dos años, en nuestro país, se han aprobado 132 nuevos sindicatos; de los cuales 73 son del sector privado, 58 del sector público, 6 federaciones y una federación de sindicatos del sector público, pero dentro de ellos hay algunos sectores que tienen menos participación sindical, por ejemplo las maquilas. Es en este sector donde, mayormente, se violan los derechos laborales de los trabajadores y trabajadoras. Este sector tiene una baja participación sindical, aproximadamente el 12%. La mayoría de trabajadores de maquilas son mujeres pero solo 14 de cada 100 participan en los sindicatos. Es de destacar que en los últimos años la participación de la mujer en los sindicatos es más activa pues según el ministerio de trabajo y previsión social ya no todas las juntas directivas de los sindicatos están conformadas solo por hombres (70% hombres, 30% mujeres, ministro de trabajo).

Para el caso, los invitados hablaron de los despidos en Industrias de confecciones Gama, donde los trabajadores y trabajadoras fueron cesados por exigir el contrato colectivo.

“Llegamos a crecer hasta el porcentaje que pide la ley para negociar el contrato colectivo de trabajo, esa fue la razón por la que la empresa confecciones Gama la cual es representada legalmente por el señor, Jaime Enrique Salvador María Isa cerro la empresa en plena negociación colectiva, estábamos negociando ya el contrato colectivo, entonces él cerro operaciones, cerro la empresa si avisarnos y el día sábado él clandestinamente comenzó a sacar toda la materia prima y la maquinaria de la empresa”. Cecilia Cruz

Según el ministro de trabajo Humberto Centeno, cuando una empresa viola los derechos laborales a sus empleados y empleadas se actúa conforme a la ley. “La ley es clara, cuando hay violación a la ley, hay multas hasta de \$57 y se pone una multa por

¹³¹ Dicho programa fue emitido el lunes 16 de agosto a las 8:00 pm en la radio YSUCA 91.7 FM.

empleado, es decir que nosotros aquí tenemos cerca de \$74000 producto de esas multa y producto de conciliaciones a favor de los trabajadores. Si la empresa declara en quiebra entonces los trabajadores con los datos que les da el ministerio de trabajo sobre todo los cálculos de lo que les corresponde al cerrar esta empresa ellos después acuden a los tribunales, entonces en los tribunales es donde se dirime como se va a cancelar esa deuda a los trabajadores, generalmente los que se hace en los tribunales es moderar los activos de la empresa, es decir, no pueden sacar maquinaria.”

Los trabajadores y trabajadoras de la empresa Gama lograron que se les indemnizaran con el 80%. Sin embargo las personas empleadas de dicha empresa se encuentran ahora sin trabajo, porque aunque sigue operando en otro lugar no han sido recontratadas. Además han pasado una lista de sus ex empleados y empleadas para que no les den trabajo en otro lugar. Esta práctica de mandar listados a otras empresas para que no empleen a las personas que estén en ellos no es nueva. Ladie Moreno de la Organización de mujeres salvadoreñas por la paz ORMUSA “se ha vuelto una práctica por parte de los dueños de las maquilas o quienes asesoran a las maquilas. Lamentablemente es una mecánica que les imposibilita a las personas de volverse a reubicar en un empleo sobre todo de ese mismo sector. Parte de la acciones que nosotras hemos hecho es obviamente denunciarlos a través de conferencias de prensa, hemos llevado esa situación a una audiencia a la Comisión Interamericana de Derechos Humanos, debido a que obviamente el Estado salvadoreño ha tenido la incapacidad de poder atender esta situación.”

Además de esta práctica, existen otras violaciones a los derechos de los y las trabajadoras como la falta de un salario digno, horas extras no remuneradas, acoso sexual y otras más. Es por ello que para exigir sus derechos laborales las personas trabajadoras se unen a través de sindicatos, federaciones y confederaciones. No obstante la OIT en su libro “Sindicalismo en América Central, Desafíos del futuro a la luz de su memoria histórica” afirma que no es extraño escuchar las mismas demandas por parte de las y los trabajadores pues esto se debe al modelo capitalista y las medidas neoliberales del país. Además dice la OIT esto demuestra que por un lado no hay incidencia pública de las acciones sindicales y por otra el desinterés del gobierno y de los empleadores por atender las demandas que proceden del sector laboral.

“Nos han violado el derecho al trabajo, el derecho que tenemos como trabajadores a la contratación colectiva... es un anhelo que teníamos todos los trabajadores para mejorar las condiciones de vida de todos los trabajadores de la empresa confecciones Gama” dijo Cecilia Cruz.

"La ley no ha sido equitativa, y vemos cómo la báscula se queda sólo en lo deber ser pero no se cumple" dijo Gloria Flores.

7 de julio de 2010, sindicatos denuncian que distintos funcionarios del actual gobierno cometen atropellos contra el gremio sindical y la clase trabajadora del país.

28 de octubre de 2010 trabajadores de maquilas cierran autopista de Comalapa durante protesta, los trabajadores del sindicato exigen mejoras salariales

3 de febrero de 2011, maquilas siguen cometiendo abusos sobre derechos laborales según una investigación realizada por la ONG Mujeres transformando, en el país el sector maquila sigue cometiendo grandes abusos en contra de sus trabajadores.

26 de julio de 2011, Funes no descarta descuento para los docentes que abandonen a sus alumnos para salir a protestar o que se declaren en paro de labores.

11 de agosto de 2011, diputados denuncian más despidos en el MOP, han continuado con los despidos injustificados en distintas áreas de dicha cartera estatal.

Trabajadoras y trabajadores miembros de la empresa Gama. A favor de quién actúa el Gobierno?

A partir de 2006, que se aprueban 4 nuevos convenios los convenios de la OIT el marco y la reforma a la constitución, del junio de 2009 cambia el panorama de los derechos laborales en El Salvador, es decir a parte de la Constitución, el código de trabajo los convenios de la OIT y los convenios de Derechos Humanos cambian totalmente la protección y los funcionarios están rezagados en el cumplimiento de las leyes por falta de actualización. El caso que se va a conocer fue una oportunidad que tuvo esta administración del ministerio para que se llevara a cabo el primer contrato colectivo de un sindicato de maquila, cosa que en este país no existe. Fue una oportunidad para llevar a cabo los convenios de la OIT el trabajo decente, trabajo productivo, salarios justos, mas

sin embargo tenemos que la cultura de impunidad y la cultura de impunidad de derechos humanos persiste en este país. Fausto Payes

Los derechos que se les han sido más violados. (A voz de las invitadas)

En un primer momento, ha sido el acceso a un salario digno o suficiente, lo cual nos generó la conciencia de ubicarnos con el convenio 98 sobre contrato colectivo que era una mejora a la insuficiencia del salario, ya que, con el salario mínimo vigente para maquila no se logra cubrir la canasta básica alimentaria, -mucho menos- la ampliada, porque este sector está desprotegido y no puede acceder a la vivienda. – Se buscaba llegar a obtener \$6 diarios- esto les ha generado problemas los que se suman y se han evidenciado a través de la administración del ministerio de trabajo que ahora ellas no pueden acceder al trabajo, a parte de todas las violaciones tenemos ese agravante de la discriminación que ellas están sufriendo.

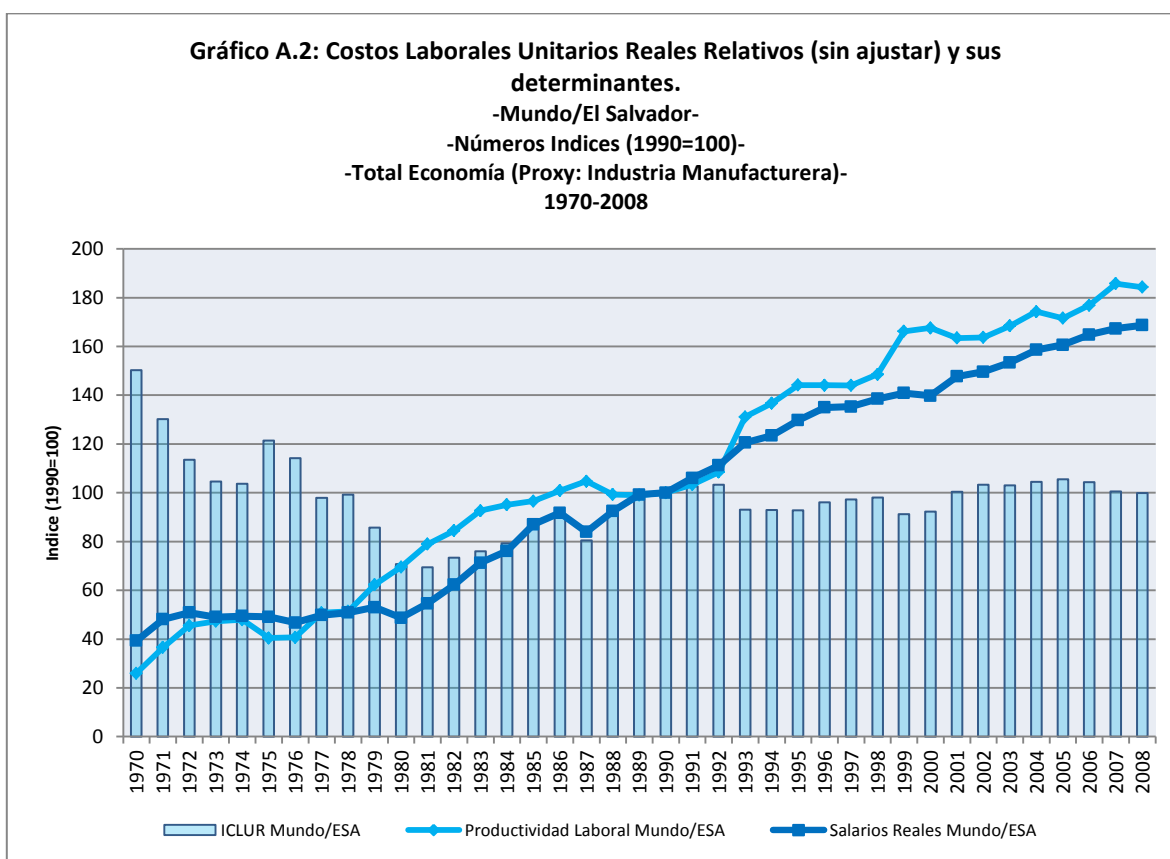
El derecho al trabajo, el derecho que como trabajadores tenemos a la contratación colectiva, era un anhelo que teníamos todos los trabajadores para mejorar las condiciones de vida.

3. Anexo de aspectos empíricos.

Cuadro A.3.: Índices de sensibilidad de dispersión (SD) y poder de dispersión (PD) ponderados por demanda final. -Ramam y sectores económicos- 1990 y 2006						
Ramas Económicas	1990			2006		
	SD	PD	Clasificación	SD	PD	Clasificación
SECTOR PRIMARIO						
Café Oro	0.498	0.640	ISLA	0.126	0.382	ISLA
Algodón	0.067	0.253	ISLA	0.038	0.047	ISLA
Granos básicos	0.913	0.718	ISLA	0.686	0.606	ISLA
Caña de Azúcar	0.118	0.479	ISLA	0.090	0.538	ISLA
Otras producciones agrícolas	0.610	0.515	ISLA	0.644	0.605	ISLA
Ganadería	0.773	0.608	ISLA	0.479	0.506	ISLA
Avicultura	0.363	0.739	ISLA	0.437	0.854	ISLA
Silvicultura	0.157	0.147	ISLA	0.091	0.102	ISLA
Caza y pesca	0.081	0.238	ISLA	0.091	0.230	ISLA
Minería	1.036	0.300	ESTRATEGICA	0.599	0.203	ISLA
SECTOR SECUNDARIO						
Carne y sus productos	0.326	0.608	ISLA	0.174	0.393	ISLA
Productos lácteos	0.366	0.647	ISLA	0.420	0.589	ISLA
Productos elaborados de la pesca	0.007	0.029	ISLA	0.006	0.025	ISLA
Molinería y Panadería	0.918	0.988	ISLA	0.927	0.933	ISLA
Azúcar	0.238	0.493	ISLA	0.322	0.525	ISLA
Otros productos alimenticios elaborados	1.291	0.852	ESTRATEGICA	1.505	0.985	ESTRATEGICA
Bebidas	0.436	0.490	ISLA	0.452	0.536	ISLA
Tabaco elaborado	0.139	0.317	ISLA	0.014	0.014	ISLA
Textiles, arte y confección	1.066	0.806	ESTRATEGICA	1.114	0.851	ESTRATEGICA
Prendas de vestir	0.238	0.560	ISLA	0.275	0.527	ISLA
Cuero y sus productos	0.346	0.534	ISLA	0.307	0.482	ISLA
Madera y sus productos	0.097	0.213	ISLA	0.139	0.199	ISLA
Papel, cartón y sus productos	0.628	0.523	ISLA	0.703	0.588	ISLA
Imprenta e Industrias conexas	0.720	0.434	ISLA	1.081	0.588	ESTRATEGICA
Química de base y elaborados	3.408	1.251	CLAVE	3.518	1.463	CLAVE
Refinación de petróleo	4.537	0.765	ESTRATEGICA	2.827	0.507	ESTRATEGICA
Caucho y plástico	0.692	0.534	ISLA	0.975	0.665	ISLA
Minerales no metálicos elaborados	0.323	0.370	ISLA	0.433	0.389	ISLA
Productos metálicos de base y elaborados	1.055	1.190	CLAVE	1.402	1.355	CLAVE
Maquinaria, equipos y suministro	0.706	0.621	ISLA	1.853	1.185	CLAVE
Construcción	0.809	0.989	ISLA	0.853	1.036	IMPULSORA
Material de transporte y manufacturas diversas	1.162	0.598	ESTRATEGICA	1.673	0.844	ESTRATEGICA
SECTOR TERCIARIO						
Electricidad	0.254	0.345	ISLA	0.335	0.810	ISLA
Agua y alcantarillados	0.046	0.185	ISLA	0.054	0.356	ISLA
Comercio	0.014	20.020	IMPULSORA	0.025	17.810	IMPULSORA
Restaurantes y Hoteles	0.602	0.719	ISLA	0.675	0.754	ISLA
Transporte y Almacenamiento	11.627	1.113	CLAVE	11.626	1.267	CLAVE
Comunicaciones	0.511	0.318	ISLA	1.222	0.817	ESTRATEGICA

Bancos, seguros y otras instituciones financieras	0.400	0.250	ISLA	0.502	0.310	ISLA
Bienes inmuebles y servicios prestados	3.362	0.504	ESTRATEGICA	2.169	0.493	ESTRATEGICA
Alquileres de vivienda	0.990	1.021	IMPULSORA	0.661	0.731	ISLA
Servicios comunales, sociales y personales	2.008	0.761	ESTRATEGICA	1.636	0.704	ESTRATEGICA
Servicios domésticos	0.182	0.182	ISLA	0.109	0.109	ISLA
Servicios del gobierno	0.845	1.027	IMPULSORA	0.605	0.948	ISLA
Servicios industriales	0.034	0.107	ISLA	1.126	1.166	CLAVE

Fuente: Cabrera (2010)

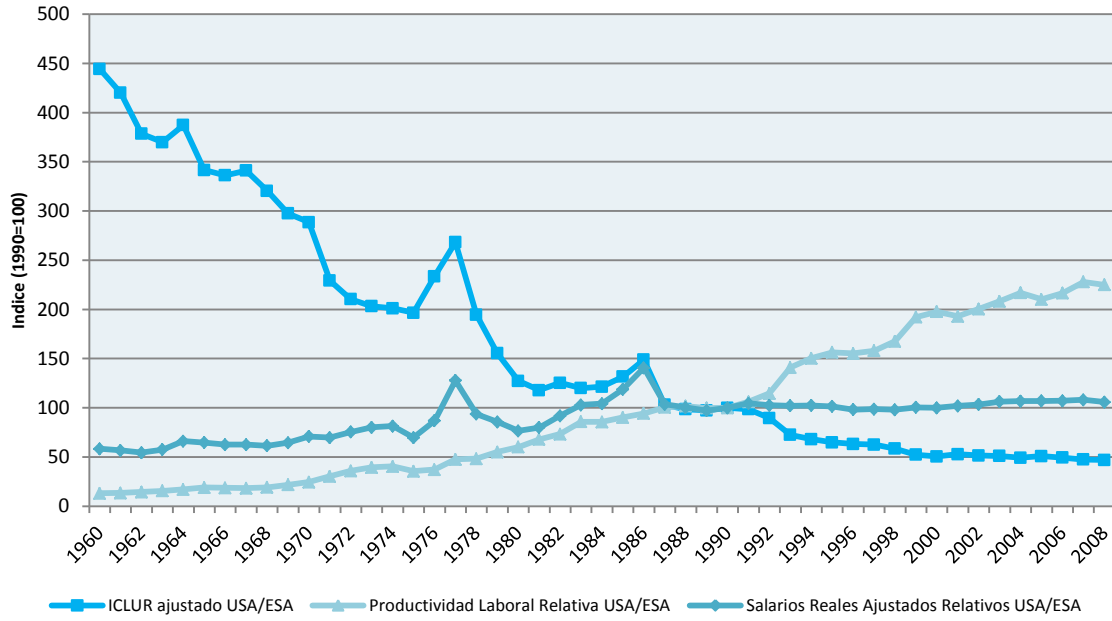


Fuente: Elaboración propia con base en datos y cálculos proporcionados por Roberto Góchez obtenidos de BLS, FMI, BCR, ISSS, WDI, IGSS, COMTRADE (descargados con el programa WITS) y Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán.

Nota: El Mundo está representado por una cesta de 7 países, que según COMTRADE han representado el 81% del comercio internacional de El Salvador para el período de 1963 a 2010. Dichos países son: Unión Europea, Guatemala, Corea del Sur, Taiwán, Japón, Estados Unidos y Canadá.

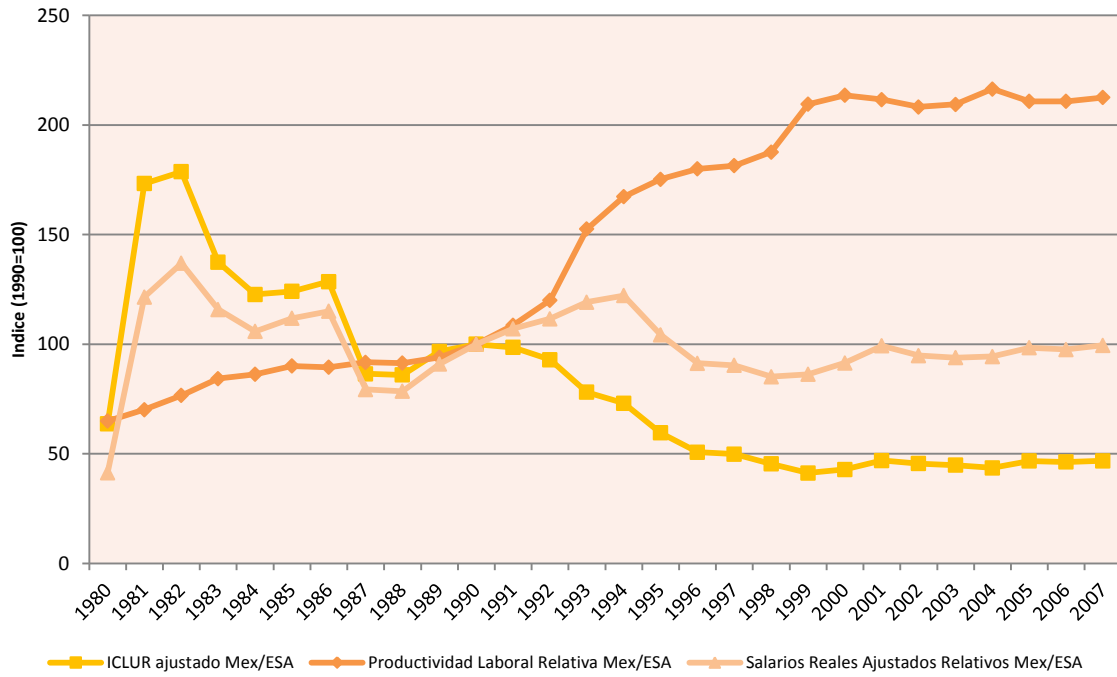
Gráfico A.3: Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados Relativos y sus determinantes.

-Estados Unidos/El Salvador-
 -Números Índices (1990=100)-
 -Total Economía (Proxy: Industria Manufacturera)-
 1960-2008



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BLS, WDI, FMI, ISSS y BCR.

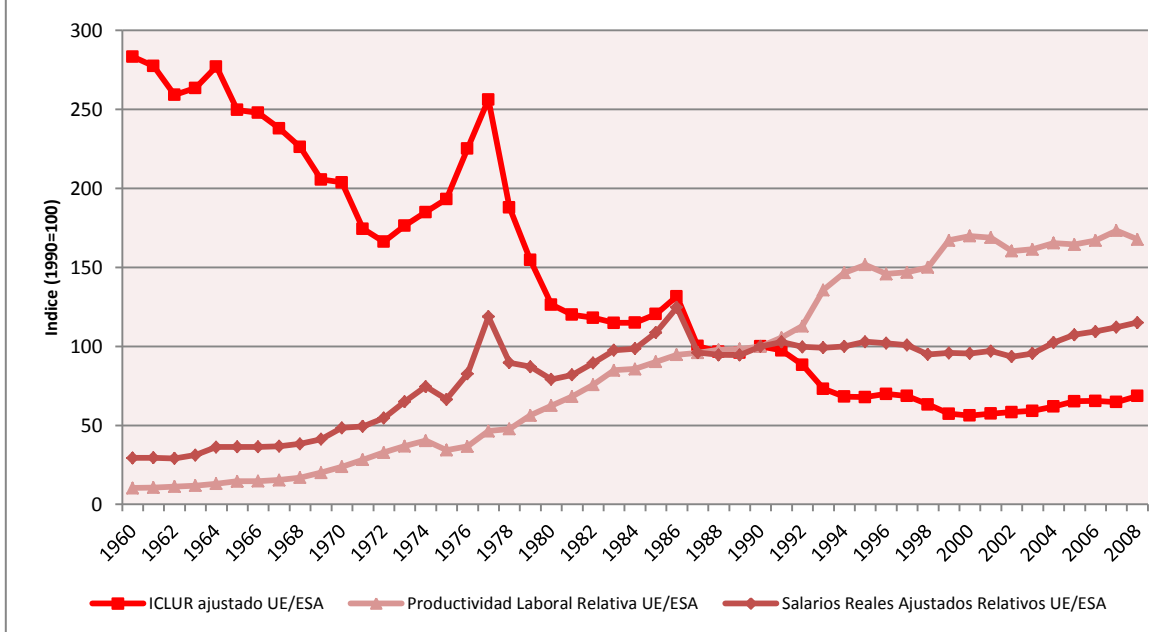
Gráfico A.4: Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados Relativos y sus determinantes.
-México/El Salvador-
-Números Índices (1990=100)-
-Total Economía (Proxy: Industria Manufacturera)-
1980-2007



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BANXICO, WDI, FMI, ISSS y BCR.

Gráfico A.5: Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados Relativos y sus determinantes.

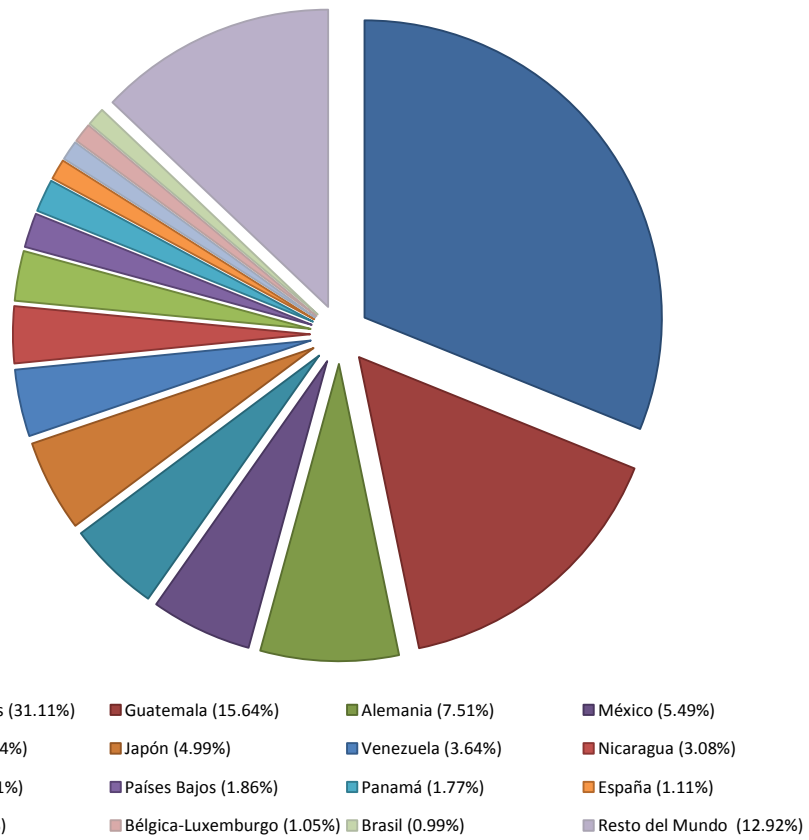
-Unión Europea/El Salvador-
 -Números Índices (1990=100)-
 -Total Economía (Proxy: Industria Manufacturera)-
 1960-2008



Fuente: Elaboración propia con base en datos y cálculos proporcionados por Roberto Góchez obtenidos de BLS, FMI, ISSS, BCR y WDI.

Nota: Se ha utilizado como proxy de la UE27 a los siguientes países: Reino Unido, Suecia, Holanda, Italia, Alemania, Francia, Dinamarca y Bélgica, ponderándolos según su participación en el PIB PPP total. Debido a disponibilidad de datos, Italia, Francia y Bélgica presentan ICLUR sin ajustar.

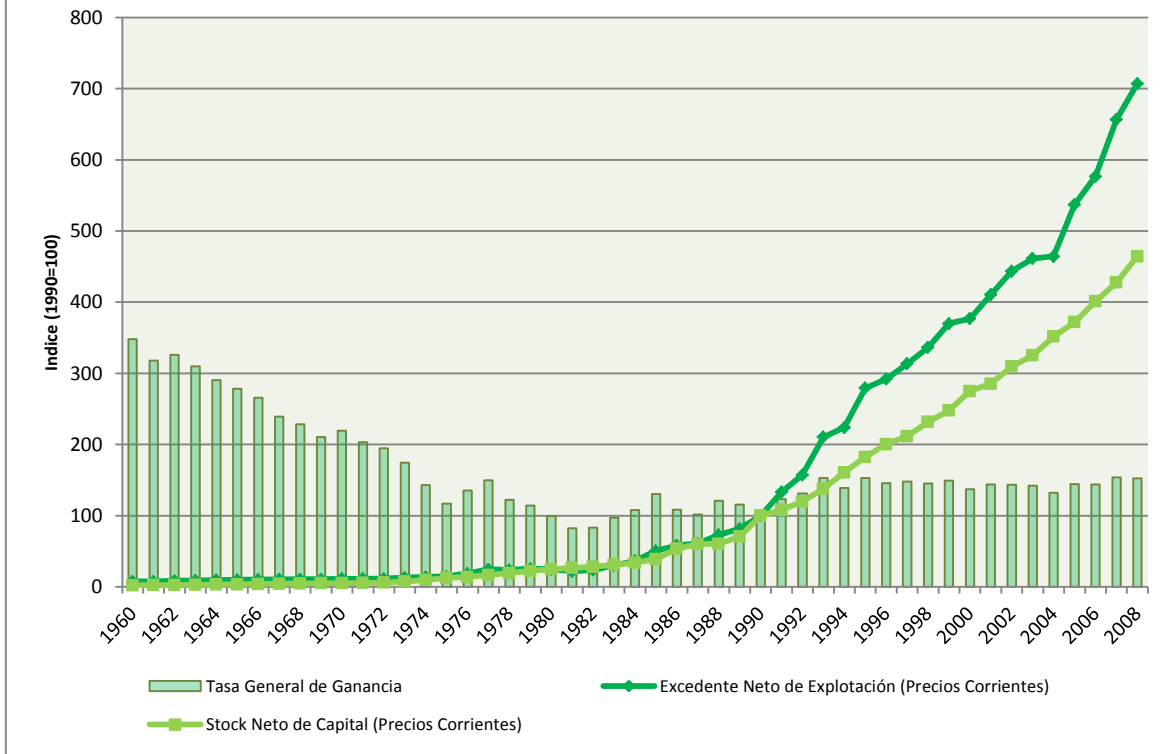
Gráfico A.6: Socios Comerciales Principales de El Salvador.
-Porcentajes-
1970-2008



Fuente: Elaboración Propia con base en datos de BADECEL.

Nota: Se han utilizado los primeros 15 países con mayor peso en el comercio (exportaciones + importaciones) de nuestro país. Se excluye la industria maquiladora.

Gráfico A.7: Tasa general de ganancia y sus determinantes.
 -Números Índices (1990=100)-
 -Total Economía-
 1970-2008



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Durán, et al. (2010). Las fuentes primarias de los datos utilizados para calcular estos indicadores son: ISSS, EHPM, CEPAL, PWT y BCR.

Cuadro A.4: Notas metodológicas distribuidas según gráfico presentado.			
Nombre de Gráfico	Fuente	Ubicación	Procedimiento Realizado
Cociente Exportaciones/Importaciones del comercio a través de tratados bilaterales con Chile, México, Panamá y República Dominicana. 2000-2004	Vidal (2010)	Gráfico 2.1	Se ha realizado una división de las exportaciones e importaciones del comercio generado a partir de la firma de los TLC con dichos países, excluyendo en una serie al país deficitario con respecto al nuestro, es decir, República Dominicana.
Tasas Arancelarias. Nación más Favorecida (NMF) 1986-2009	UNCTAD TRAINS, WTO IDB y Banco Mundial proporcionados por Melissa Salgado.	Gráfico 2.2	Las tasas arancelarias NMF han sido proporcionadas por Melissa Salgado y son promedios simples de las tasas NMF correspondientes a los bienes de toda la economía. Se ha utilizado una tendencia polinómica para observar de mejor manera su tendencia.
Tasas Arancelarias. Aplicadas Efectivamente (Total y Sectorial) 1995-2010	UNCTAD TRAINS (descargados con el programa WITS)	Gráfico 2.3	Se ha usado el promedio simple de las tasas arancelarias aplicadas efectivamente al sector primario, secundario y total de bienes. También se le realizó una tendencia polinómica para expresar de mejor manera sus tendencias. La clasificación de los bienes se realizó mediante CIU revisión 2.
Grado de Apertura Comercial. 1970-2010	BADECEL, CEPAL, Álvarez y Góchez (2009); y COMTRADE	Gráfico 2.4	Se realiza la suma de las exportaciones más importaciones de cada año y el resultado se divide entre el PIB nominal de dicho año. A su vez también se presenta solo la participación de las exportaciones en el PIB (Exportaciones/PIB nominal) y las importaciones (Importaciones/PIB nominal)
Socios comerciales de El Salvador 1970-2008	BADECEL.	Gráfico 2.5	Se realizó el cálculo de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones) con cada uno de los países con los que se comercia y se hizo un conteo según fuera su saldo: negativo o positivo para cada uno de los años.
Cociente Exportaciones/Importaciones de El Salvador con respecto al Mundo. 1970-2008	Álvarez y Góchez (2009), y BADECEL	Gráfico 2.6	División de las exportaciones entre las importaciones. Se presentan dos series: una que incluye la industria maquiladora y otra que no.
Estructura de la Población Económicamente Activa. 1991, 2000 y 2009	ISSS y EHPM	Gráfico 2.7	Se ha dividido la población económicamente activa (PEA) presentada por las EHPM en: Sector Informal Urbano (datos extraídos de la EHPM), Cotizantes al ISSS, Desocupados plenos (datos extraídos de la EHPM) y los Ocupados rurales o del sector formal urbano sin seguridad social (se calcula como el residuo de la PEA menos las tres categorías anteriores.
Clasificación de la población ocupada por	EHPM	Gráfico 2.8	Se calculó la tasa de ocupación de cada uno de los sectores de la economía. Así, para el sector primario, por ejemplo, se tomó la PEA

sector económico. 1991-2009			ocupada del sector primario y se dividió entre el total de la PEA ocupada total multiplicando el resultado por cien. Esta operación se realizó para cada uno de los sectores y se presentó en el gráfico de barras agrupadas.
Relación del sector informal urbano y los cotizantes al ISSS con respecto a la población ocupada. (Total Economía) 1991-2009	EHPM e ISSS	Gráfico 2.9	Se obtiene dividiendo el número de ocupados del sector informal urbano y los cotizantes al ISSS entre el total de la población ocupada.
Evolución de los salarios reales. (Mínimos y Medios) 1990-2009	ISSS, FMI, CDC y FUSADES	Gráfico 2.10	Se ha utilizado el IPC para deflactar los datos de los salarios medios de los cotizantes del ISSS y los salarios mínimos de área rural y urbana.
Estructura Sectorial del Producto Interno Bruto. 1970-2010	CEPAL y BCR	Gráfico 2.11	Se ha realizado en base al PIB real de las grandes ramas de la economía agrupándolas según su sector económico perteneciente.
Contribución de la inversión pública y privada a la participación de la inversión nacional en el PIB. (Total Economía) 1990-2010	BCR y CEPAL	Gráfico 2.12	Se ha utilizado dos indicadores, el primero de ellos muestra la relación existente entre el total de la inversión privada pública sobre el PIB nominal del año en cuestión y el segundo es la inversión privada sobre el PIB nominal del año en cuestión. Ambos resultados multiplicados por cien.
Destino promedio de la inversión pública. 1999-2010	BCR	Gráfico 2.13	Se realizó el promedio de los porcentajes correspondientes a cada destino para el período 1999-2010.
Flujos netos de Inversión Extranjera Directa. (Sectorial) 1999-2010	BCR	Gráfico 2.14	Se han agrupado los flujos de IED presentados por el BCR en sector primario, secundario y terciario. La maquila se ha desagregado para observar de mejor manera su tendencia.
Ejecución promedio del presupuesto general de la nación. 2002-2010	Presupuesto General de la Nación Ejecutado.	Gráfico 2.15	Se ha realizado un promedio de los porcentajes del presupuesto destinada a cada una de las ramas del gobierno a las que se destina para el período comprendido entre 2002 y 2010.
Destino del crédito otorgado por parte de las instituciones financieras. 1992-2010	BCR	Gráfico 2.16	Se realizó el promedio de los destinos del crédito otorgado por parte de las instituciones financieras de acuerdo a los períodos presidenciales.
Participación del Sector Primario en el PIB. 1970-2010	CEPAL Y BCR	Gráfico 3.1	División del PIB del sector primario entre el PIB total de la economía, a precios corrientes.
Participación del Sector Primario en el Comercio Internacional.	BADECEL Y BCR.	Gráfico 3.2	División de la suma de exportaciones e importaciones de bienes primarios entre la suma de las exportaciones e importaciones totales.

1970-2008			
Grado de Apertura Comercial. (Sector Primario) 1970-2010	BADECEL, CEPAL, BCR y COMTRADE	Gráfico 3.3	Se realiza la suma de las exportaciones más importaciones (primarias) de cada año y el resultado se divide entre el PIB nominal primario de dicho año. A su vez también se presenta solo la participación de las exportaciones en el PIB (Exportaciones/PIB nominal) y las importaciones (Importaciones/PIB nominal)
Participación de las Remuneraciones de los empleados y el excedente bruto de explotación en el PIB (Sector Primario) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.4	Para calcular las remuneraciones de los empleados (RE) se utilizaron los salarios promedios y el número de ocupados de las ramas del sector primario para encontrar la masa salarial (1991-2009), luego se ajustó en base a las remuneraciones de los empleados registrada en la matriz insumo producto de 1990. Los años de 1970 a 1989 se estimaron retropolando la serie con la tasa de crecimiento de la masa salarial devengada por los cotizantes del sector primario reportada por el ISSS. Debido a que tanto la EHPM, como el ISSS presentan datos por ramas (CIU rev. 3 y CIU rev. 2, respectivamente) se pondero cada rama para formar un agregado del sector primario. El excedente bruto de explotación (EBE) se calculó mediante la resta del PIB del sector primario menos las remuneraciones de los empleados de dicho sector. Posteriormente se divide el EBE y las RE entre el PIB primario.
Evolución de la Depauperización Relativa de la clase trabajadora y sus determinantes (Sector Primario) 1991-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.5	La depauperización relativa de la FT del sector primario depende de dos factores: la evolución de los salarios relativos (Remuneraciones de los empleados/PIB) y el grado de proletarización (evolución de los cotizantes del ISSS/evolución de la PEA reportada por las EHPM). Por lo tanto, se dividió la evolución de los salarios relativos del sector primario, entre la evolución del grado de proletarización. Se utilizaron números índices.
Brecha distributiva de la clase capitalista con la clase trabajadora (Sector Primario) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR	Gráfico 3.6	Se calcula mediante la resta de la participación del Excedente Bruto de Explotación del sector primario en el PIB primario, menos la participación de las remuneraciones de los empleados en el PIB primario.
Distribución del Producto Interno Bruto entre sus componentes (Sector Primario) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR	Gráfico 3.7	Se ha utilizado el deflactor del PIB primario para calcular las remuneraciones de los empleados y el Excedente Bruto de Explotación del sector primario a precios constantes de 1990.
Evolución del Grado de Explotación de la Fuerza de Trabajo y sus determinantes (Sector Primario)	EHPM, FMI, CEPAL y BCR	Gráfico 3.8	El grado de explotación se encuentra determinado por los salarios reales (salarios promedio de los ocupados reportados por las EHPM/IPC) y la productividad laboral (PIB real primario reportado por CEPAL y BCR/número de ocupados reportados por las EHPM). Se procedió a dividir la evolución de

1991-2009			la productividad laboral entre la de la capacidad adquisitiva de los trabajadores del sector primario, mediante el uso de números índices.
Relación entre el grado de Apertura Comercial y el Cociente Exportaciones/ Importaciones (Sector Primario) 1970-2009	BADECEL, CEPAL, COMTRADE (descargados con el programa WITS) y BCR.	Gráfico 3.9	El grado de apertura comercial sectorial se ha calculado mediante el siguiente cociente: suma de exportaciones e importaciones primarias/PIB corriente primario. El cociente exportaciones/importaciones se refiere también a las exportaciones e importaciones de bienes del sector primario.
Evolución del grado de apertura comercial, saldo comercial y tasas arancelarias. (Sector Primario) 1995-2009	BADECEL, CEPAL, COMTRADE (descargados con el programa WITS), BCR y UNCTAD TRAINS (descargados con el programa WITS)	Gráfico 3.10	Las tasas arancelarias se han extraído de la base UNCTAD TRAINS en base a la clasificación CIIU rev. 2 y son el promedio de las aplicadas efectivamente a los bienes importados del sector primario. Se utilizó una línea de tendencia polinómica para reflejar la tendencia de la desgravación arancelaria. La evolución del saldo comercial realizó en base al cociente exportaciones/importaciones del sector primario. Se ha trabajado con números índices para comparar las tendencias de los tres indicadores.
Evolución de los Costos Laborales Unitarios Reales. (Sector Primario) 1970-2010	ISSS, CEPAL, BCR y FMI.	Gráfico 3.11	Para el cálculo de los CLUR del sector primario se dividió la evolución de los salarios reales (salarios promedios ISSS/IPC) entre la productividad laboral (PIB real primario/número de trabajadores ISSS). El CLUR ajustado se calcula mediante el uso del IPM, sustituyendo al IPC en la fórmula de los salarios reales. Todos los datos están en números índices.
Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados y sus determinantes. (Sector Primario) 1970-2010	ISSS, CEPAL, BCR y FMI.	Gráfico 3.12	Se ha utilizado las series del ICLUR ajustado, el índice de productividad laboral (ISSS) y el índice de salarios reales ajustados (deflactados con el IPM). Para evaluar la capacidad adquisitiva de la fuerza de trabajo se ha usado el índice de salarios reales sin ajustar del sector primario (índice salario medio nominal/IPC).
Evolución del Índice de costos laborales unitarios reales relativos, sus determinantes y el saldo comercial bilateral. Estados Unidos/El Salvador. (Sector Primario) 1980-2009	BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS, BADECEL y COMTRADE (descargados con el programa WITS).	Gráfico 3.13	El ICLUR relativo del sector primario respecto a Estados Unidos, se calcula mediante el cociente del ICLUR del sector primario estadounidense entre el ICLUR del sector primario salvadoreño. El ICLUR estadounidense se calcula de la misma manera que el salvadoreño, se han utilizado datos extraídos de BEA, usando las compensaciones de los empleados del sector primario como masa salarial y los trabajadores a tiempo completo, como número de trabajadores. La evolución del PIB real del sector primario estadounidense viene dada por el índice encadenado del volumen de la producción del sector primario. El ICLUR de USA se ha ajustado con el IPP. Para realizar el cálculo de los índices relativos de productividad laboral y salarios reales ajustados se divide el índice de Estados Unidos entre el índice de El Salvador. La evolución del saldo comercial se mide por

			el cociente exportaciones/importaciones de bienes del sector primario cuyo destino u origen es Estados Unidos.
Relación entre la evolución del grado de apertura comercial, la competitividad, la distribución y el saldo comercial. (Sector Primario) 1980-2009	BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS, EHPM, BADECEL y COMTRADE (descargados del programa WITS).	Gráfico 3.14	Para medir la apertura comercial se ha utilizado el indicador arriba mencionado de la apertura comercial del sector primario, la competitividad se encuentra medida por el ICLUR relativo USA/ESA del sector primario, la distribución por la brecha distributiva del sector primario y el saldo comercial por el cociente exportaciones/importaciones de bienes pertenecientes al sector primario.
Participación del sector secundario en el Producto Interno Bruto. Precios Corrientes. 1970-2010	CEPAL Y BCR	Gráfico 3.15	División del PIB del sector secundario entre el PIB total de la economía, a precios corrientes.
Participación del Sector Secundario en el Comercio Internacional. 1970-2008	BADECEL, BCR y Álvarez, et al. (2009).	Gráfico 3.16	División de la suma de exportaciones e importaciones de bienes secundarios entre la suma de las exportaciones e importaciones totales.
Grado de Apertura Comercial. (Sector Secundario) 1970-2010	BADECEL, CEPAL, BCR y COMTRADE	Gráfico 3.17	Se realiza la suma de las exportaciones más importaciones (secundarias) de cada año y el resultado se divide entre el PIB nominal secundario de dicho año. A su vez también se presenta solo la participación de las exportaciones en el PIB (Exportaciones/PIB nominal) y las importaciones (Importaciones/PIB nominal)
Participación de las Remuneraciones de los Empleados y el Excedente Bruto de Explotación en el Producto Interno Bruto. (Sector Secundario) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.18	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario.
Evolución de la Depauperización Relativa de la Fuerza de trabajo y sus determinantes. (Sector Secundario) 1991-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.19	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario.
Brecha Distributiva de la clase capitalista con la clase trabajadora. (Sector Secundario) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.20	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario.

Distribución del Producto Interno Bruto entre sus componentes. (Sector Secundario) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.21	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario.
Evolución del grado de explotación de la Fuerza de Trabajo y sus determinantes. (Sector Secundario) 1991-2009	EHPM, FMI, CEPAL y BCR.	Gráfico 3.22	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario.
Relación entre el grado de Apertura Comercial y el Cociente Exportaciones/Importaciones. (Sector Secundario) 1970-2010	BADECEL, CEPAL, COMTRADE (descargados con el programa WITS), BCR y Álvarez, et al. (2009).	Gráfico 3.23	Para el cálculo de las exportaciones/importaciones y la apertura comercial, se utilizó el mismo procedimiento que en los cálculos del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario. Los datos de la maquila han sido extraídos de Álvarez y Góchez (2009) y la base de datos de comercio exterior del BCR.
Evolución del grado de apertura comercial, saldo comercial y tasas arancelarias. (Sector Secundario) 1990-2008	BADECEL, CEPAL, BCR y UNCTAD TRAINS (descargados del programa WITS)	Gráfico 3.24	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario.
Costos Laborales Unitarios Reales. (Sector Secundario) 1970-2010	ISSS, CEPAL, BCR, FMI	Gráfico 3.25	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario.
Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados y sus determinantes. (Sector Secundario) 1970-2010	ISSS, CEPAL, BCR y FMI.	Gráfico 3.26	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario.
Evolución del Índice de costos laborales unitarios reales relativos, sus determinantes y el saldo comercial bilateral. Estados Unidos/El Salvador. (Sector Secundario) 1980-2009	BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS y BADECEL.	Gráfico 3.27	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector secundario.
Relación entre la evolución del grado de apertura	BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS, EHPM,	Gráfico 3.28	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario, solo que usando los datos correspondientes al sector

comercial, la competitividad, la distribución y el saldo comercial. (Sector Secundario) 1990-2009	BADECEL y COMTRADE (descargados con el programa WITS).		secundario.
Participación del sector terciario en el Producto Interno Bruto. 1970-2010	CEPAL Y BCR	Gráfico 3.29	Se utilizó el mismo procedimiento que en los cálculos del sector primario y secundario, solo que usando los datos correspondientes al sector terciario.
Estructura del Producto Interno Bruto del Sector Terciario. 1970, 1989 y 2010	CEPAL Y BCR	Gráfico 3.30	Se realizó en base a las participaciones de las grandes ramas del sector terciario dentro de su PIB: Electricidad, gas y agua; Comercio, restaurantes y hoteles; Transporte y telecomunicaciones; y Establecimientos Financieros y otros servicios.
Evolución del Producto Interno Bruto y su grado de heterogeneidad. (Sector Terciario) 1970-2010	CEPAL Y BCR	Gráfico 3.31	Se realizó mediante el PIB de las grandes ramas del sector terciario a precios constantes, el grado de heterogeneidad se realizó mediante la resta del PIB de la rama con mayor participación, menos la rama con menor participación dentro del PIB terciario.
Heterogeneidad salarial del sector terciario. 1998, 2004 y 2009	EHPM	Gráfico 3.32	Esta medida en base a las ramas del sector terciario de la clasificación CIUU revisión 3 usada por las EHPM. Se dividió el salario medio de cada rama entre el salario medio del sector terciario, dejando en evidencia las brechas salariales entre las ramas del sector terciario.
Estructura del Sector Informal Urbano. 2009	EHPM	Gráfico 3.33	Se realizó en base a la clasificación CIU Rev. 3 presentada por la EHPM, calculando la participación de los ocupados del sector informal urbano de cada rama en el total del sector, agrupando al sector primario y secundario y desagregando al sector terciario por sus grandes ramas.
Participación de las Remuneraciones de los Empleados y el Excedente Bruto de Explotación en el Producto Interno Bruto. (Sector Terciario) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.34	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario y secundario, solo que usando los datos correspondientes al sector terciario.
Evolución de la Depauperización Relativa de la Fuerza de trabajo y sus determinantes. (Sector Terciario) 1991-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.35	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario y secundario, solo que usando los datos correspondientes al sector terciario.
Brecha Distributiva de la clase capitalista	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.36	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario y secundario, solo que usando los datos correspondientes al

con la clase trabajadora. (Sector Terciario) 1970-2009			sector terciario.
Distribución del Producto Interno Bruto entre sus componentes. (Sector Terciario) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.37	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario y secundario, solo que usando los datos correspondientes al sector terciario.
Evolución del Grado de Explotación de la Fuerza de Trabajo y sus determinantes. (Sector Terciario) 1991-2009	EHPM, FMI, CEPAL y BCR	Gráfico 3.38	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario y secundario, solo que usando los datos correspondientes al sector terciario.
Costos Laborales Unitarios Reales. (Sector Terciario) 1970-2010	ISSS, CEPAL, BCR y FMI.	Gráfico 3.39	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario y secundario, solo que usando los datos correspondientes al sector terciario.
Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados y sus determinantes. (Sector Terciario) 1970-2010	ISSS, CEPAL, BCR y FMI.	Gráfico 3.40	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario y secundario, solo que usando los datos correspondientes al sector terciario.
Evolución del Índice de costos laborales unitarios reales relativos y sus determinantes. Estados Unidos/El Salvador. (Sector Terciario) 1980-2009	BEA, FMI, CEPAL, ISSS y BCR.	Gráfico 3.41	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones del sector primario y secundario, solo que usando los datos correspondientes al sector terciario.
Relación entre la evolución del grado de apertura comercial, la competitividad y la distribución del ingreso. (Sector Terciario) 1991-2009	BEA, FMI, CEPAL, BCR, ISSS y EHPM.	Gráfico 3.42	Se ha utilizado la apertura comercial del total de la economía y como indicador de la distribución del ingreso se ha usado la depauperización de la fuerza de trabajo. Se ha trabajado con números índices. El procedimiento para calcular ambas series ha sido explicado anteriormente.
Evolución de la estructura del Producto Interno Bruto. (Sectores económicos) 1970-2010	CEPAL y BCR.	Gráfico 3.43	Se han utilizado las tendencias de la participación del PIB de los sectores económicos entre el PIB del total de la economía.
Evolución de la estructura del comercio internacional. (Sectores Económicos)	BADECEL, BCR, Álvarez y Góchez (2009) y COMTRADE (descargados del programa	Gráfico 3.44	Se ha calculado en base a la participación del comercio internacional (exportaciones + importaciones) de cada sector económico dentro del comercio internacional del total de la economía. Se han agrupado por años calculando el promedio que representa dichas

1970-1990 y 1990-2010	WITS)		participaciones para los períodos dados.
Grado de Apertura Comercial. (Total y Sectorial) 1989, 1990-2010	BADECEL, CEPAL, BCR, Álvarez y Góchez (2009) y COMTRADE (descargados del programa WITS).	Gráfico 3.45	Se presentan los grados de apertura comercial de los sectores productivos de la economía y el del total de la misma. Para el período 1990-2010 se ha hecho uso de un promedio simple de los grados de apertura comercial.
Participación de las Remuneraciones de los Empleados y el Excedente Bruto de Explotación en el Producto Interno Bruto. (Total Economía) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.46	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones de los sectores económicos solo que usando los datos correspondientes al total de la economía.
Evolución de la Depauperización Relativa de la Fuerza de trabajo y sus determinantes. (Total Economía) 1991-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.47	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones de los sectores económicos solo que usando los datos correspondientes al total de la economía.
Evolución de la Depauperización Relativa de la Fuerza de trabajo y sus determinantes. (Total y Sectorial) 1991-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.48	Se ha realizado en base a la comparación de los índices de depauperización relativa de la fuerza de trabajo de los sectores económicos y el total de la economía.
Brecha Distributiva de la clase capitalista con la clase trabajadora. (Total y Sectorial) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.49	Se ha realizado en base a la comparación de las brechas distributivas de los sectores económicos y el total de la economía.
Distribución del Producto Interno Bruto entre sus componentes. (Total Economía) 1970-2009	ISSS, CEPAL, EHPM y BCR.	Gráfico 3.50	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones de los sectores económicos solo que usando los datos correspondientes al total de la economía.
Evolución del Grado de Explotación de la Fuerza de Trabajo y sus determinantes. (Total Economía) 1970-2009	EHPM, FMI, CEPAL y BCR.	Gráfico 3.51	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones de los sectores económicos solo que usando los datos correspondientes al total de la economía.
Evolución del Grado de Explotación de la	EHPM, FMI, CEPAL y BCR.	Gráfico 3.52	Se ha realizado en base a la comparación de los índices del grado de explotación de los sectores económicos y el total de la

(Total y Sectorial) 1991-2009			economía.
Relación entre el grado de Apertura Comercial y el Cociente Exportaciones/Importaciones. (Total Economía) 1970-2010	BADECEL, CEPAL, COMTRADE (descargados del programa WITS), BCR y Álvarez y Góchez (2009)	Gráfico 3.53	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones de los sectores económicos solo que usando los datos correspondientes al total de la economía. Al igual que en el sector secundario se ha calculado el cociente exportaciones/importaciones sin los datos de la industria maquiladora.
Evolución del grado de apertura comercial, saldo comercial y tasas arancelarias. (Total Economía) 1990-2008	BADECEL, CEPAL, BCR y UNCTAD TRAINS (descargados del programa WITS)	Gráfico 3.54	Para observar la evolución del saldo comercial se ha utilizado el cociente exportaciones/importaciones sin maquila, las tasas arancelarias son el promedio simple de las aplicadas efectivamente a los bienes importados de ambos sectores productivos y el grado de apertura comercial esta calculado en base a los bienes de toda la economía.
Importaciones según clasificación económica de los bienes. (Total Economía) 1994-2010	COMTRADE (descargados del programa WITS)	Gráfico 3.55	Se ha calculado en base a la participación de las importaciones de los bienes de capital, materias primas, bienes de consumo e intermedios en el total de las importaciones del total de la economía salvadoreña.
Exportaciones según clasificación económica de los bienes. (Total Economía) 1994-2010	COMTRADE (descargados del programa WITS)	Gráfico 3.56	Se ha calculado en base a la participación de las exportaciones de los bienes de capital, materias primas, bienes de consumo e intermedios en el total de las exportaciones del total de la economía salvadoreña.
Saldo comercial según clasificación de bienes. (Total Economía) 1994-2010	COMTRADE (descargados del programa WITS)	Gráfico 3.57	Es el resultado de la resta de las exportaciones menos las importaciones de los bienes según su clasificación económica.
Concentración y número de subgrupos superavitarios y deficitarios. (Total Economía) 1963-2010	COMTRADE (descargados del programa WITS)	Gráfico 3.58	La metodología para el cálculo del Índice Herfindahl-Hirschmann (IHH) se encuentra en el recuadro 3.1 del cuerpo del capítulo tres. El número de subgrupos superavitarios y deficitarios se han clasificado de acuerdo a la resta de sus exportaciones menos sus importaciones, según la clasificación CIU revisión 1 extendido a 4 dígitos. La concentración esta medida por el IHH.
Costos Laborales Unitarios Reales (Total Economía) 1970-2010	ISSS, CEPAL, BCR y FMI.	Gráfico 3.59	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones de los sectores económicos solo que usando los datos correspondientes al total de la economía.
Costos Laborales Unitarios Reales y sus determinantes. (Total Economía) 1970-2010	ISSS, CEPAL, BCR y FMI.	Gráfico 3.60	Se utilizó el mismo procedimiento que en las estimaciones de los sectores económicos solo que usando los datos correspondientes al total de la economía.
Relación de los costos laborales unitarios reales relativos	BEA, FMI, CEPAL, ISSS y BCR.	Gráfico 3.61	Se ha utilizado los ICLUR ajustados relativos USA/ESA de los sectores económicos, agrupando ponderadamente al sector primario y secundario en el sector "bienes" y el sector

ajustados entre sector bienes y sector servicios. Estados Unidos/El Salvador 1980-2010			terciario se considera como el sector "servicios"
Grado de asociación entre el PIB real total y el PIB real manufacturero. 1970-2010	CEPAL y BCR.	Gráfico 3.62	Se ha calculado mediante el uso de la herramienta gráfica de dispersión de Microsoft Excel 2010, que a la vez nos calcula el grado de correlación utilizando la medida estadística del R^2 .
Relación entre el Tipo de Cambio Real y los Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados Relativos. -Mundo/El Salvador (Total Economía) 1970-2008	Roberto Góchez obtenidos de BLS, FMI, ISSS, BCR, WDI, IGSS, COMTRADE (descargados del programa WITS) y Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán.	Gráfico 3.63	El ITCR y el ICLUR ajustado relativo Mundo/ESA, se han ponderado de acuerdo a la participación de los países utilizados en el comercio internacional (exportaciones + importaciones) de El Salvador. Se ha trabajado con número índices y para el ICLUR se ha usado la Industria Manufacturera como proxy del total de la economía. El ITCR ha sido calculado en base a los tipos de cambio nominales y el índice de precios al consumidor de los países propuestos. El ICLUR de la Unión Europea se ha calculado mediante el uso de 8 países ponderados por su participación en el PIB PPA de la UE, dicha serie ha sido publicada en Bolaños, et al. (2010). El método para calcular el ICLUR relativo de El Salvador respecto a cada país es el mismo que se ha explicado anteriormente, con la excepción que los ICLUR relativos de Guatemala, Italia, Francia y Bélgica no han sido ajustados mediante el uso del IPM o IPP. Los datos y cálculos para estos indicadores han sido proporcionados por Roberto Góchez. Las ponderaciones de los 7 países para el cálculo del ICLUR, suponiendo que los siete países representan el 100% del comercio internacional de El Salvador, son las siguientes: Unión Europea (21%), Estados Unidos (47%), Guatemala (21%), Corea (1%), Taiwán (1%), Japón (8%) y Canadá (1%). Según COMTRADE, de 1963-2010, el peso de los 7 países en el comercio internacional de nuestro país es del 68%. Las ponderaciones utilizadas para estimar el indicador de la UE (por PIB PPA) son las siguientes: Holanda (5%), Bélgica (4%), Dinamarca (2%), Italia (19%), Francia (20%), Alemania (28%), Reino Unido (19%) y Suecia (3%).
Costos Laborales Unitarios Reales Ajustados Relativos y sus determinantes. Mundo/El Salvador (Total Economía) 1970-2008	Roberto Góchez obtenidos de BLS, FMI, ISSS, BCR, WDI, IGSS, COMTRADE (descargados del programa WITS) y Estadísticas	Gráfico 3.64	La metodología para calcular los índices presentados en este gráfico es igual que en el análisis del ICLUR ajustado relativo y sus determinantes de los sectores económicos respecto a Estados Unidos.

	Nacionales de la República de Taiwán.		
Evolución del Índice de costos laborales unitarios reales ajustados relativos y el saldo comercial. Mundo/El Salvador. (Total Economía) 1970-2008	BLS, FMI, ISSS, BCR, WDI, IGSS, Álvarez y Góchez (2009), COMTRADE (descargados del programa WITS), Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán y BADECEL. Los datos relacionados al ICLUR fueron proporcionados por Roberto Góchez.	Gráfico 3.65	Se ha utilizado el ICLUR relativos ajustado Mundo/ESA cuya metodología ha sido explicada anteriormente. El cociente exportaciones/importaciones (con y sin maquila) ha sido usado para expresar la evolución del saldo comercial de El Salvador respecto al mundo.
Déficit Comercial y sus principales fuentes de ingresos subsidiarias. (Total Economía) 1991-2008	BCR, WDI, BADECEL y Álvarez y Góchez (2009)	Gráfico 3.66	El déficit comercial es el resultado de la resta de las exportaciones menos las importaciones del total de la economía. Las fuentes de ingresos subsidiarias están representadas por la suma de flujos netos anuales de préstamos internacionales, inversión extranjera directa y remesas. Los datos relacionados a los préstamos internacionales fueron extraídos de WDI, mientras que la IED y las remesas de datos en línea y de revistas trimestrales del BCR.
Composición promedio de las principales fuentes subsidiarias del déficit comercial. (Total Economía) 1991-2008	BCR y WDI.	Gráfico 3.67	Esta calculado en base a la participación promedio para el período 1991-2008, de los flujos netos de las principales fuentes subsidiarias del déficit comercial entre el total representado por las mismas.
Destino de las Remesas Familiares. 2009	EHPM.	Gráfico 3.68	Se ha calculado mediante la participación de los destinos de las remesas entre el total de remesas del año 2009, agrupando todos los destinos, menos el Consumo, en "Otros Destinos".
Relación entre el servicio de la deuda externa y las exportaciones. (Total Economía) 1990-2009	WDI, BADECEL, Álvarez y Góchez (2009) y COMTRADE (descargados del programa WITS).	Gráfico 3.69	Esta calculado mediante las salidas de divisas en concepto de servicio de la deuda y el total de exportaciones nacionales.
Evolución del saldo de inversión extranjera directa y su destino. (Sectorial y Total) 1999-2010	BCR.	Gráfico 3.70	Se ha convertido las entradas brutas de IED a precios constantes mediante el uso del deflactor del PIB, desagregando dichas entradas anuales en sector bienes y sector servicios para mostrar su destino a precios constantes.
Relación entre el	BCR y CEPAL.	Gráfico 3.71	Es la comparación de las evoluciones del

saldo de inversión extranjera directa y la balanza de rentas. (Total Economía) 1999-2010			saldo de IED y la Balanza de Rentas reportada en el cuaderno estadístico No. 32 de la CEPAL.
Evolución de los costos laborales unitarios reales ajustados relativos de El Salvador respecto al Mundo y la tasa de ganancia general de la economía. (Total Economía) 1970-2008	Datos de la tasa de ganancia general extraídos de Durán, et al. (2010) y datos relacionados al ICLUR proporcionados por Roberto Góchez. Las fuentes primarias de los datos usados para la construcción de estos indicadores son: BLS, FMI, ISSS, EHPM, CEPAL, PWT, BCR, WDI, IGSS, COMTRADE (descargados del programa WITS) y Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán.	Gráfico 3.72	Los determinantes de la tasa general de ganancia son el Stock Neto de Capital (SNK) y el Excedente Neto de Explotación (ENE) y se calcula mediante el cociente: ENE/SNK. Para mayor información sobre la metodología utilizada para calcular dichos determinantes consultar Durán, et al. (2010). La metodología del cálculo del ICLUR ajustado Mundo/ESA ha sido explicada anteriormente.
Relación entre la evolución del grado de apertura comercial, la competitividad, la distribución y el saldo comercial. (1991=100)	BLS, FMI, ISSS, BCR, WDI, IGSS, BADECEL, EHPM, CEPAL, Álvarez y Góchez (2009), COMTRADE (descargados del programa WITS) y Estadísticas Nacionales de la República de Taiwán. Datos y cálculos relacionados al ICLUR fueron proporcionados por Roberto Góchez	Gráfico 3.73	El indicador de la competitividad es el ICLUR ajustado Mundo/ESA, la evolución de la distribución del ingreso esta expresada por el grado de depauperización relativa de la fuerza de trabajo de toda la economía. El cociente exportaciones/importaciones del total de la economía indica la evolución del saldo comercial. El grado de apertura comercial está basado en la metodología explicada anteriormente y se refiere al total de la economía.

Fuente: Elaboración Propia