

**Los determinantes estructurales de la evolución de los
flujos comerciales
entre El Salvador (ES) y la Unión Europea (UE)**

Melissa Salgado
Roberto Góchez Sevilla
Francisco Bolaños Cámara

San Salvador, Diciembre de 2010

Este trabajo ha sido posible gracias al apoyo de la Fundación Friedrich Ebert

Autores:

Melissa Salgado (investigadora). Se desempeña como docente-investigadora del Departamento de Economía de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, UCA melissa.salgado@gmail.com

Roberto Góchez Sevilla (investigador). Se desempeña como docente-investigador del Departamento de Economía de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, UCA rgochez@eco.uca.edu.sv

Francisco Bolaños Cámara (investigador asistente). Estudiante egresado de Licenciatura en Economía de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, UCA

San Salvador, Diciembre de 2010



El presente Estudio fue publicado por la Friedrich-Ebert-Stiftung, en San Salvador, El Salvador. El contenido del Estudio es de exclusiva responsabilidad del autor y no refleja necesariamente el pensamiento de la Friedrich Ebert Stiftung. Se permite, previa autorización, la reproducción del Estudio, en partes o completo, a condición de que se mencione la fuente.

Índice

Introducción.....	1
Capítulo 1: Consideraciones teóricas.....	6
1.1 <i>La teoría de las ventajas comparativas</i>	6
1.2 <i>Una teoría clásico-marxista de las ventajas absolutas de costos o competitivas</i>	9
Capítulo 2: Principales rasgos del proceso de liberalización y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea	17
2.1 <i>Contexto: Liberalización y déficit comercial.....</i>	17
2.2 <i>Las tarifas arancelarias en las relaciones de El Salvador con la Unión Europea.....</i>	20
2.3 <i>El Tratado de Libre Comercio de El Salvador con la Unión Europea.....</i>	24
Capítulo 3: Evolución de los flujos y saldos comerciales entre El Salvador y la Unión Europea	33
3.1 <i>Flujos y saldos comerciales agregados ES-UE</i>	33
3.2 <i>Flujos y saldos comerciales sectoriales ES-UE: agricultura y manufacturas.</i>	36
3.3 <i>Flujos y saldos comerciales por clasificación económica ES-UE</i>	38
3.4 <i>Principales bienes comerciados entre ES-UE</i>	42
3.5 <i>Importancia relativa del comercio entre El Salvador y la Unión Europea en sus respectivos flujos comerciales</i>	44
3.5.1 <i>Importancia relativa de El Salvador y Centroamérica en el comercio exterior de la Unión Europea.....</i>	44
3.5.2 <i>Importancia relativa de la Unión Europea, Centroamérica y Estados Unidos en el comercio exterior de El Salvador</i>	46
3.6 <i>Breve consideración sobre los flujos comerciales ES-UE.....</i>	48
Capítulo 4: Factores estructurales explicativos del deterioro del saldo comercial de El Salvador con la UE	51
4.1 <i>La diversificación exportadora comparada de El Salvador con la Unión Europea.....</i>	54
4.1.1 <i>Número de partidas arancelarias comerciadas entre El Salvador con la Unión Europea</i>	54
4.1.2 <i>Concentración de los flujos comerciados por partidas arancelarias de El Salvador con la Unión Europea</i>	58
4.2 <i>Deterioro del saldo comercial y encarecimiento relativo de precios y costos unitarios de El Salvador con la Unión Europea (UE25).....</i>	63

4.2.1	Saldos comerciales y apreciación del tipo de cambio real de El Salvador frente a la Unión Europea.....	65
4.2.2	Apreciación del tipo de cambio real y encarecimiento de los costos laborales unitarios reales de El Salvador frente a la Unión Europea.	69
4.2.3	Factores del encarecimiento de los costos unitarios de producción de El Salvador frente a la Unión Europea: costos laborales unitarios reales, índices de salarios reales y productividad relativos.....	75
A.	Los costos laborales unitarios reales comparados de El Salvador y la Unión Europea....	76
B.	La productividad del trabajo manufacturera comparativa de El Salvador frente a la Unión Europea.....	82
C.	Salarios reales comparativos de El Salvador frente a la Unión Europea	84
D.	Costos laborales, productividad y salarios reales comparados de El Salvador con la Unión Europea.....	88
4.2.4	Síntesis de la erosión del saldo comercial, apreciación real del tipo de cambio y encarecimiento de los costos de producción de El Salvador con la UE.	94
Capítulo 5: Conclusiones y síntesis de capítulos.....		96
A.	<i>Conclusiones generales</i>	96
B.	<i>Síntesis por capítulo</i>	98
Bibliografía.....		104
Anexos.....		108
	<i>Anexo A: Metodología para el cálculo de ITCR y ICLURR</i>	108
	<i>Anexo B: Fuentes de datos utilizadas</i>	111
	<i>Anexo C: Factores influyentes en la productividad manufacturera salvadoreña</i>	112

Presentación

El “libre comercio” o uno más liberalizado de regulaciones de los gobiernos, es uno de los pilares fundamentales del modelo de desarrollo económico vigente en El Salvador. Este modelo, para el caso de El Salvador promulgó en sus inicios la necesidad de impulsar el sector externo, liberalizando la economía e impulsando algunas políticas de promoción de las exportaciones no tradicionales, la maquila y las zonas francas.

El modelo de desarrollo con base en la liberalización económica se ha basado en la teoría de las ventajas comparativas que presupone que todos los países se pueden especializar en determinadas ramas económicas, debido a la abundancia relativa de factores productivos. En este sentido, con el libre comercio teóricamente no hay posibilidad para los países de quedar excluidos de la división internacional del trabajo o de verse expuestos sistemáticamente a desequilibrios comerciales a la par de la caída de los términos de intercambio. Este postulado teórico es el que impulsaría al cambio de proceder en la economía salvadoreña en los inicios de la década de los noventa.

Las estrategias liberalizadoras emprendidas por El Salvador no identificaron las disparidades de las estructuras productivas y competitivas como un elemento a considerar previo a ejecutarlas. Así, el desempeño externo del país en la nueva era de apertura ha puesto en evidencia los problemas estructurales de los cuales padece la economía salvadoreña. La falta de competitividad del aparato productivo salvadoreño, es la fuente de su poca efectividad en penetrar otros mercados y hacer frente a las importaciones. Estos factores lejos de resolverse con la apertura externa, dan muestras de mantenerse o hasta de profundizarse.

En términos de estructura productiva, El Salvador se caracteriza por: una mano de obra poco calificada, un bajo nivel de productividad, poco incentivo a la inversión que incrementa la capacidad industrial real, la falta de aplicación de tecnología en los procesos productivos, una estrechez en la capacidad de absorción de fuerza de trabajo, entre otros aspectos. Es con estas condiciones, que El Salvador se inserta en la dinámica del comercio internacional, por lo que la estrategia de competitividad del país ha recaído en la vía espuria de reducir los salarios.

En este marco, la presente investigación invita a los lectores a cuestionar la pertinencia de mantener el modelo actual que ubica a la liberalización de la economía como un elemento del desarrollo, sobre todo para un país atrasado competitivamente como El Salvador. Veinte años de apertura con pocos logros en promover las exportaciones y un abultado déficit comercial parecen ser una razón suficiente para reconsiderar críticamente el rumbo llevado por la economía salvadoreña en los últimos años.

La estrategia de liberalización comercial continúa de manera agresiva en la actualidad a través de los Tratados de Libre Comercio, que no hacen un tratamiento de las asimetrías entre las estructuras económicas enfrentadas, sino que más bien las ignoran con su propuesta de apertura recíproca, presentándose como la vía inexorable para que las economías rezagadas alcancen el tan esperado desarrollo.

Conviene aclarar que no se quiere menospreciar la importancia del comercio exterior para los países, como tampoco se trata de reivindicar economías cerradas y autárquicas. Más bien, se trata de llamar la atención sobre el hecho que el establecimiento de una dinámica comercial que beneficie a los diferentes países, dadas las asimetrías en desarrollo imperantes, no se puede lograr a través del comercio liberalizado. El “libre comercio” como la competencia internacional en el contexto del capitalismo, no equipara las desigualdades de los participantes, sino que más bien su evolución reflejará éstas e incluso las puede ahondar.

Finalmente, expresamos nuestros agradecimientos a la Fundación Friedrich Ebert por permitir la elaboración de la presente investigación, así como también por ampliar el debate y la discusión sobre uno de los pilares fundamentales del modelo de desarrollo vigente en El Salvador. Agradecemos a Oscar Morales por los valiosos comentarios elaborados al presente estudio.

Introducción

Desde el inicio de la década de los noventa los diferentes gobiernos de El Salvador, de manera similar a una gran mayoría de países en el mundo, aplicaron una profunda liberalización externa del comercio de bienes, servicios y de los movimientos de capital.

El proceso de desregulación externo se hizo en el contexto de los Programas de Ajuste Estructural (PAE), impulsados desde los ochentas en América Latina por los organismos financieros internacionales y adoptados por la inmensa mayoría de gobiernos. Las medidas concretas de liberalización han sido aplicadas a través de diferentes instancias: unilateral (gobiernos nacionales), regionales (procesos de integración económica), grupos de países (acuerdos de libre comercio) y multilateral (Organización Mundial de Comercio).

Los PAE han consolidado lo que se ha dado en llamar modelo neoliberal, el cual tiene entre sus principales componentes la desregulación del comercio internacional de bienes, servicios y de los movimientos de capital en sus diferentes formas. En las políticas o en el modelo neoliberal, el libre comercio de bienes se ha promovido como una fórmula que casi infaliblemente impulsaría el desarrollo y bienestar de las distintas naciones, basado en la doctrina de las ventajas comparativas.

Después de más de veinte años de liberalización comercial, El Salvador ha visto incrementar considerablemente sus importaciones ante un modesto avance de las exportaciones, lo que ha llevado a un creciente déficit externo. Ese aumento del saldo negativo salvadoreño con el mundo se ha dado muy a pesar que también las naciones desarrolladas han desregulado su comercio y que el país ha recibido por muchos años preferencias arancelarias no recíprocas por parte de estas. Ejemplos de esos programas preferenciales y no recíprocos que El Salvador ha recibido en su condición de subdesarrollado o programas regionales son la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC o CBI por sus siglas en inglés) de Estados Unidos y los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) de EE.UU., Europa y Canadá entre otros.

A pesar del creciente déficit comercial originado en los procesos de liberalización y del poco éxito en “aprovechar” las preferencias arancelarias no recíprocas durante los años noventa, a partir del inicio de la primera década del siglo XXI, los distintos gobiernos salvadoreños se subieron en una nueva ola aperturista, de manera similar al resto de América Latina. Sin una mayor evaluación del proceso previo, a partir del año 2000 el país inició la suscripción de Tratados de Libre Comercio con las economías desarrolladas y varios países latinoamericanos. Particular importancia han tenido la entrada en vigencia del TLC con México en 2001, con Chile (2002), Colombia (2010), Taiwán (2008), con Estados Unidos (RD-CAFTA) en 2006 y la finalización de las negociaciones para el establecimiento de uno con la Unión Europea en 2010.

Los Tratados de Libre Comercio representan una profundización y consolidación del proceso de apertura externa, pues en su interior contienen temáticas en las cuales el enfoque desregulador avanza sobre lo alcanzado en los acuerdos de la Organización Mundial del

Comercio (OMC) y sobre lo hecho unilateralmente: **liberalización total y recíproca del comercio de bienes; ampliación de la desregulación del comercio de servicios y de los flujos de capital/inversiones; ampliación de la apertura de las compras públicas de los gobiernos a los bienes, servicios y empresas extranjeras; endurecimiento de las leyes de protección de la propiedad intelectual.**

En general los TLC avanzan en la desregulación comercial recíproca, eliminando totalmente o restringiendo, todas aquellas medidas gubernamentales que otorguen preferencias o protección a empresas, bienes, servicios e inversiones nacionales respecto a sus similares extranjeros. Al mismo tiempo, estos acuerdos prohíben o limitan las políticas públicas o regulaciones que tiendan a ser más exigentes y restrictivas con los foráneos respecto a los nacionales. Este tipo de restricciones a las políticas públicas, que obligan a dar un trato similar a locales y extranjeros, en términos generales se aplican a la gran mayoría de normativas y a todos los países suscriptores de un TLC, sin hacer distinción del grado de desarrollo o tamaño de las economías y sus empresas.

A pesar que la liberalización, sobre todo la comercial, es recíproca, resulta importante hacer una matización sobre la misma: El tipo de materias tratadas en los TLC y su enfoque, privilegia la eliminación de aquellas medidas de protección a la producción local que en la actualidad son relativamente más utilizadas por las economías menos desarrolladas y por el contrario se deja intactas aquellas más empleadas por las naciones más avanzadas. Esto quiere decir que por lo general los compromisos liberalizadores de los Tratados de Libre Comercio suelen ser más exigentes con las economías subdesarrolladas,¹ ya que estas a pesar de sus desventajas productivas se ven obligadas a desmontar los mecanismos restrictivos del comercio relativamente más utilizados por ellas, y por el contrario, las naciones desarrolladas, que gozan de amplias ventajas productivas y tecnológicas, pueden mantener ciertas medidas que, intencionalmente o no, restringen los flujos de importación. Algunos ejemplos de lo anterior son:

- Se pacta un calendario de desgravación arancelaria de los TLC, que si bien es diferenciado en sus plazos y ritmos para los países; el resultado final será la eliminación total de los aranceles en todas las direcciones. Resulta que los aranceles en la actualidad son relativamente más altos y utilizados en los países subdesarrollados respecto a los desarrollados.
- En los TLC se suelen reafirmar los compromisos hechos en el marco de la OMC para la eliminación total de los subsidios a la exportación. Precisamente, los subsidios a las exportaciones han sido el tipo de apoyos relativamente más usados por las naciones subdesarrolladas a través de esquemas de zonas francas de exportación o programas de devoluciones a exportadores.

¹ En el trabajo se utilizará países subdesarrollados, en desarrollo y atrasados como sinónimos de una economía poco diversificada, con rezago competitivo en costos y precios para una amplia gama de bienes, sin que necesariamente signifique la adscripción a un determinado enfoque de la teoría de la dependencia o del desarrollo. En el trabajo si bien se simpatiza con algunas corrientes y planteamientos de la dependencia, no se hace un desarrollo sistemático de un determinado enfoque de la misma, por lo que es muy relevante tener en cuenta la advertencia.

- Naciones desarrolladas como Estados Unidos y la Unión Europea, que han incorporado en sus TLC temáticas de su interés no abordadas en los acuerdos multilaterales, como apertura de compras públicas y algunos aspectos de propiedad intelectual, se han negado a negociar en el marco de esos acuerdos la eliminación de sus cuantiosos subsidios a la producción interna agrícola, que son permitidos en el marco de la OMC al no haberse pactado su eliminación.
- Los TLC permiten la permanencia de normas sanitarias, fitosanitarias y técnicas diferentes en las naciones suscriptoras, siempre y cuando se fundamenten científicamente y no sean aplicadas diferenciadamente contra los extranjeros. Resulta que este tipo de medidas por lo general son más exigentes en las economías desarrolladas y más laxas en las subdesarrolladas, lo que genera problemas a las exportaciones de las segundas hacia las primeras.
- Los acuerdos de libre comercio establecen reglas de origen con exigencias, directas o indirectas, de porcentajes de contenido regional, que se aplican por lo general indiferenciadamente a todas las naciones suscriptoras, sin distinción de grados de desarrollo. Este tipo de medidas son relativamente más difíciles de cumplir para las economías con aparatos económicos menos integrados, que por lo general suelen ser las subdesarrolladas y más fáciles de cumplir por las más avanzadas.

Luego de años de neoliberalismo, en 2009 las elecciones en El Salvador posibilitaron que asumiera el primer gobierno con participación de sectores de izquierda, que se proponía de manera general iniciar el cambio de rumbo respecto al modelo neoliberal vigente. Sin embargo, este nuevo gobierno es el que condujo las negociaciones finales para la suscripción de un Acuerdo de Asociación (ADA) de Centroamérica con la Unión Europea, que se encuentra en la actualidad en la fase final de su revisión legal para luego pasar a los congresos para su ratificación. También este nuevo gobierno ha continuado con las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con Canadá.

El ADA entre Centroamérica y la Unión Europea,² como todos sus precedentes europeos, contiene a su interior un Tratado de Libre Comercio, como su parte más sustancial y desarrollada,³ el cual establece la profundización de la liberalización comercial de bienes, servicios, capitales e inversiones, compras públicas y el endurecimiento de las leyes de

² Es sabido que la Unión Europea (UE) ha ido teniendo cambios en sus acuerdos y un aumento de los países que la conforman a través de los años. En el trabajo se busca captar la relación de El Salvador con el conjunto de países agrupados en la UE, y no tanto los países que en rigor la conformaban en cada momento específico. Así en el trabajo en la medida de lo posible se buscará hacer referencia a la Unión Europea que incluye a 25 países (UE25). La UE25 se refiere a la UE15 conformada por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia, más los miembros que ingresaron en 2004: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y República Eslovaca. Cuando se incluyen Rumania y Bulgaria que ingresaron en 2007 se dice UE27.

³ Formalmente un Acuerdo de Asociación, del tipo de los suscritos por la Unión Europea, contiene tres partes: un Tratado de Libre Comercio, sendos Acuerdos de Diálogo Político y de Cooperación. Sin embargo con una revisión y comparación de sus tres partes, se constata que los dos últimos se limitan a enunciados de buenas intenciones, sin mecanismos de aplicación, ni especifican compromisos de fondos, ni establecen metas concretas ni existen mecanismos para dirimir incumplimientos. Así, aunque formalmente un ADA se diferencia de un TLC por contener tres partes, realmente pueden ser considerados similares en lo sustancial. Sobre más del tema se puede consultar Góchez (2008c).

protección de la propiedad intelectual. Un acuerdo como éste, que replica la plantilla desreguladora todos los TLC a las relaciones Centroamérica y la UE, representa indudablemente una continuidad en la política comercial externa de los últimos veinte años.

Una liberalización comercial más profunda, como la que contiene el TLC parte del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y Europa, no puede considerarse automáticamente como una “oportunidad” netamente beneficiosa y exenta de peligros para el país. Hay que destacar que tal esquema normara en este caso las relaciones entre una de las tres mayores potencias exportadoras del mundo con una región muy desigual, de economías pequeñas y con considerables atrasos tecnológicos. En consecuencia, el ADA al replicar el esquema desregulador de todos los TLC para las relaciones bilaterales ha dejado de lado la consideración y tratamiento de los problemas estructurales de la región centroamericana, de su sector exportador y de sus asimetrías frente a la UE, que han influido en sus flujos comerciales. Un acuerdo de ese tipo significa más bien un desconocimiento a las necesidades de un tratamiento diferenciado y preferente para El Salvador y Centroamérica, que derivarían de sus enormes asimetrías económicas frente a la UE, y por lo tanto representa un obstáculo para una re-orientación de su modelo económico hacia uno que privilegie el desarrollo económico y social de la región centroamericana.

En el nuevo marco político y de cara a las futuras discusiones para la ratificación legislativa del ADA, resulta indispensable y urgente abordar los elementos estructurales que han estado a la base de la evolución de los flujos comerciales, con el mundo y con la UE, a partir de la desregulación externa ocurrida desde los noventa en el país. Analizar tales elementos estructurales puede contribuir para la desmitificación de la liberalización comercial y sus beneficios, así como del ADA recién suscrito u otros TLC previos, en la medida que estos profundizan ese proceso.

Un elemento fundamental e insoslayable en esa tarea de desmitificación de los TLC y ADA es cuestionar, a nivel empírico como teórico, la visión idealizada de las relaciones comerciales liberalizadas que sigue siendo la predominante en el pensamiento económico y en las políticas comerciales, que es aquella que proviene de la doctrina de las ventajas comparativas. En esa línea, **el presente trabajo tiene por objetivo abordar, bajo un marco teórico alternativo al de ventajas comparativas, los elementos estructurales que han estado a la base de la evolución desventajosa de los flujos comerciales de El Salvador con Unión Europea principalmente durante el proceso de liberalización comercial iniciado en los noventa. Destacar tales problemas estructurales del sector productivo y exportador de El Salvador a la Unión Europea, sobre todo su desventaja competitiva de precios/costos y poca diversificación exportadora relativa, aporta insumos para cuestionar la conveniencia y los beneficios para el país de profundizar la liberalización comercial entre ambas regiones a través de un Acuerdo de Asociación.** Este trabajo si bien focalizado a las relaciones del país con la UE, puede aportar elementos para una reflexión más global sobre los costos y beneficios de seguir manteniendo un esquema liberalizado heredado de veinte años de neoliberalismo, de cara al desarrollo del país, y sobre todo para el mejoramiento de las condiciones de vida de las grandes mayorías.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera: en un primer capítulo se abordan algunas consideraciones teóricas, principalmente la crítica a la visión de las ventajas

comparativas y la presentación breve de una visión alterna; en un segundo capítulo, se presenta de manera condensada la propuesta de los Tratados de Libre Comercio, enmarcada en la continuidad del proceso de liberalización comercial ocurrido en El Salvador desde 1990; en el tercer capítulo, se realiza un análisis de los flujos comerciales entre El Salvador y la Unión Europea (UE), buscando resaltar sus principales rasgos; en un cuarto capítulo, se destacan los factores estructurales que han estado al centro de la erosión de la balanza comercial entre el país y la UE; por último se hacen las reflexiones finales sobre los resultados de la investigación de cara al posible Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

Capítulo 1: Consideraciones teóricas

En este primer capítulo se presenta primero una reflexión crítica sobre la teoría de las ventajas comparativas, que suele ser el soporte teórico de los procesos de liberalización comercial. En segundo lugar, se destacan los principales aspectos de la teoría alterna de las ventajas competitivas o ventaja absoluta de costos, de corte clásico-marxistas, que será el soporte de la presente investigación.

1.1 La teoría de las ventajas comparativas⁴

Como parte de la presente investigación es necesario desarrollar una reflexión sintetizada de la teoría dominante o convencional del comercio internacional, conocida como la teoría de la ventaja comparativa, que ha sido la base teórica de sustentación para las políticas de liberalización comercial, al otorgarle al comercio internacional, una función clave e ineludible para el desarrollo de los países.

Un primer aspecto de la ventaja comparativa es que la misma establece, sobre todo en su versión neoclásica, que al liberalizarse el intercambio comercial entre los países, estos lograrán la especialización de su producción de acuerdo con aquellos bienes en donde tienen un menor precio relativo en términos de otro bien, lo cual es determinado por su dotación de recursos productivos –abundancia o escasez relativa de factores productivos-. La abundancia relativa en ciertos factores en un país se expresará en la baratura de los bienes que se utilicen intensivamente, es decir, será la fuente de ventaja comparativa de una nación en algunas mercancías, lo cual se expresará en la especialización –total o parcial- y en su exportación.

Pero la baratura en ciertos bienes, la teoría de las ventajas comparativas no lo identifica en términos de sus costos/precios absolutos en una moneda común, sino que en términos relativos, es decir, en términos de otro bien. Así, la especialización de la producción de un país se plantea que se dará en aquellos bienes que inicialmente sean más baratos con respecto a otra mercancía –o sea los que tenga un menor precio relativo en otro bien-, y no porque un país necesariamente los pueda producir inicialmente más baratos en términos absolutos –en una moneda común-.

Este planteamiento teórico se refleja, en modelos simplificados de dos bienes y dos países, que por ineficiente que pudiera ser la capacidad productiva de una nación y por caro que inicialmente produjera todos sus bienes en términos absolutos respecto a otra, por lo general se supondrá que con la liberalización disfrutará ventajas en términos comerciales en al menos un bien, aquel que produce menos ineficientemente –es decir aquel que tiene inicialmente el menor precio relativo- y desventaja en el otro. Así la nación atrasada se

⁴ Para un mayor desarrollo de la crítica clásico-marxista a las ventajas comparativas y el desarrollo de la teoría alterna ver Shaikh (1991) y Guerrero (1995). Otros trabajos que pueden consultarse son: son Cabrera (2001), Antonopoulos, R. (1997), Ruiz (1996), Góchez (2008a) y Féliz y Sorokin (2008)

especializará en el bien que tiene un menor costos/precio relativo, aún y cuando lo produzca ineficientemente o más caro que la nación adelantada.

Derivado de lo anterior, es que la teoría de la ventajas comparativas promulga que “el comercio puede ser ventajoso si el país con eficiencia inferior en todo, se especializa en las líneas de producción donde su inferioridad es más leve y el país con eficiencia superior en todos los bienes se especializa en las líneas con superioridad mayor” (Shaikh, 1991: 156).

El segundo aspecto de la teoría de las ventajas comparativas, íntimamente vinculado al tema de costos comparativos, es que ésta supone la existencia de mecanismos monetarios automáticos correctores de los desequilibrios comerciales. Este mecanismo se suele expresar en la relación de causalidad de la cantidad de dinero con el nivel de precios, (Shaikh, 1991: 157), el cual en el contexto internacional sería el que elimina los desequilibrios comerciales, permitiendo a todos los países poder especializarse –total o parcialmente- en ciertos bienes, precisamente en aquellos con menor precio/costo relativo, incluso a pesar de la persistencia de desventajas tecnológicas entre las naciones y de que al inicio una de ellas tuviera ventaja de costos/precios unitarios absolutos en todas las ramas de producción.

La aplicación de dicho postulado a la dinámica del libre comercio establece que si bien un país pudiera contar con toda la ventaja en el intercambio comercial internacional, por la baratura generalizada de los precios de sus productos, en contraste con otro país que no tiene ventaja alguna. En el corto plazo, el primer país presentará un superávit comercial y el segundo un déficit comercial.

Pero el mediano/largo plazo, la ventaja comparativa supone que por el caudal de dinero/divisas transferido por el comercio internacional al país superavitario, los precios de dicha economía ajustados en la divisa internacional tenderán a aumentar, dando lugar simultáneamente a una apreciación de su tipo de cambio real, lo cual implica un encarecimiento relativo de sus bienes respecto a los extranjeros. Por otro lado, el país con déficit comercial, por haber transferido el dinero/divisas, verá que sus precios ajustados en una misma moneda empiezan a descender, logrando así una depreciación de su tipo de cambio real, haciendo más baratos relativamente sus bienes. (Shaikh, 1991: 197-198).

Desde esta perspectiva, los desequilibrios comerciales iniciales originados de la liberalización comercial en ambos países tenderían a desaparecer, de modo que la división internacional del trabajo entre ellos sería no sólo la más eficiente desde el punto de vista de la asignación de los recursos, sino también la más equitativa en cuanto a la distribución de los ingresos generados por el comercio internacional.

Del equilibrio comercial resultante, la ventaja comparativa deduce no sólo que sería beneficioso para un país atrasado especializarse en el bien en el que inicialmente sus desventajas absolutas sean menores, sino que el mismo funcionamiento de los mecanismos de mercado garantizarán tal especialización. Así, con este mecanismo monetario subyacente, y sus variantes modernas, los modelos de ventajas comparativas neoclásicos, desde un inicio se limitan a plantear el problema en términos de precios relativos y a

suponer unos términos de intercambio de libre comercio que se ajusta al equilibrio comercial.

Un tercer elemento de la ventaja comparativa, agregado por la teoría neoclásica es la teoría de la competencia perfecta, una visión que excluye que la misma sea una situación de intensa rivalidad entre las empresas, es decir, excluye la competencia misma. En estos modelos de competencia perfecta se asumen empresas que no son únicamente precio-pasivas, sino que más importante aún es que son unidades que son costo pasivas, pues no buscan, ni quieren quitar cuotas de mercado a sus rivales disminuyendo sus costos unitarios a través de la incorporación de tecnología en sus procesos productivos

En el ámbito internacional, esa concepción estática y pasiva de la competencia llega a su máxima expresión en que el modelo más popular del comercio internacional –de dotaciones factoriales- no solo asume la competencia perfecta y la constancia tecnológica, sino que adicionalmente la igualdad de ésta en cada rama a través de los diferentes países.

De todo lo anterior no resulta extraño que de la ventaja comparativa concluya que la liberalización comercial será benéfica de manera universal para todas las naciones que la aplican. Es importante subrayar algunas de las implicaciones “teóricas” más importantes que deriva el enfoque de la ventaja comparativa, sobre todo para aquellas economías más atrasadas que se liberalizan:

a) Poseer la ventaja/desventaja de costos unitarios de producción absolutos iniciales generalizadamente o en un bien, no es algo determinante en las posibilidades de especialización futura una vez se liberaliza el comercio. Los mecanismos monetarios automáticos supuestos se encargarán de que cada país, luego del proceso de ajuste, pueda exportar al menos su bien de ventaja comparativa y alcanzar el equilibrio comercial (Shaikh, 1991: 156), sin necesidad que el mismo deba modernizar su aparato exportador ni sus estructuras tecnológicas para tal efecto.

b) Las disparidades de las estructuras productivas y tecnológicas o la diversificación exportadora entre los países, aun cuando persistan en el tiempo y pudieran dar origen a diferencias importantes, nunca podrán impedir que aún los más atrasados puedan especializarse –total o parcialmente- y exportar al menos un bien, hasta alcanzar el equilibrio comercial con los más adelantados.

c) Los términos de intercambio en el proceso de ajuste de la liberalización comercial se supone que se moverán en consonancia con el equilibrio comercial, y media vez opere el libre comercio se mantendrán constantes según supone su complemento, la teoría de los tipos de cambio de la paridad del poder adquisitivo. Ya sea el mecanismo eminentemente monetario automático y/o unos términos de intercambio que se mueven para el equilibrio comercial, garantizarán a nivel teórico la equiparación de naciones que pudieran tener grandes asimetrías. En consecuencia, es prácticamente imposible que una nación inicialmente deficitaria pudiera experimentar una apreciación real sistemática de su tipo de cambio que acompañe un creciente saldo comercial negativo.

d) El comercio internacional liberalizado al permitir siempre la especialización –total o parcial- en ciertos bienes a todas las naciones, siempre darán opciones al uso alternativo de los “factores productivos” a cada una de ellas por atrasada que sea. Una vez ocurran los ajustes de mercado de largo plazo necesarios, y los factores se muevan al sector de ventajas comparativas se restablecerá el pleno empleo.

e) Dados los supuestos que todos los países siempre se especializarán en algunos bienes y del pleno empleo de los recursos productivos, se concluye que las naciones podrán disfrutar de otros beneficios del comercio tales como: mayores niveles de consumo, mayores niveles de bienestar potencial, ahorro de recursos productivos y la posibilidad de recibir mayores cantidades de bienes por el intercambio internacional, respecto a la alternativa de producirlos todos en autarquía. La versión de dotaciones factoriales llega incluso a predecir la convergencia de salarios y ganancias entre naciones debido a su supuesto de igualdad tecnológica entre naciones.

1.2 Una teoría clásico-marxista de las ventajas absolutas de costos o competitivas

En este apartado se desarrolla la propuesta teoría de la ventaja competitiva o absoluta, de corte clásico-marxista de forma resumida, para analizar la dinámica del comercio internacional entre los países, considerando sus distintos niveles de desarrollo en el modo de producir. Esa teoría ha sido desarrollada principalmente a partir de los planteamientos de Shaikh (1991). Sobre esta teoría se deben resaltar los siguientes aspectos interrelacionados: las ventajas absolutas o ventajas de costos unitarios, la no existencia de mecanismos correctores de los desequilibrios comerciales, la teoría de la competencia y finalmente el tipo de cambio real.

En contraste a la ventaja comparativa neoclásica que se centra en la escasez o abundancia del factor productivo de uso intensivo en el proceso productivo de determinado bien, que origina el mayor o menor precio relativo o costos de oportunidad en este, **la ventaja absoluta se centra en la mayor eficiencia en la producción por parte de algunas empresas provisto por el desarrollo en la estructura productiva, alcanzada principalmente por la incorporación de avances tecnológicos, lo cual les permite menores costos unitarios de los bienes y mejoras en la calidad de los mismos** (Shaikh, 1991: 198-199). La compulsión de las empresas capitalistas en la búsqueda de menores costos unitarios de un bien, para ganar cuotas de mercado y aumentar sus márgenes de ganancia, tiene en la producción un ámbito fundamental, pero se traslada a otros, como la circulación por ejemplo.

La ventaja absoluta, se refiere a la superioridad en términos de menores costos unitarios de producción monetarios en un bien por parte de ciertos capitales frente a sus rivales. Esta ventaja cobra sentido al comparar intra-sectorialmente, cuáles empresas o capitales presentan el menor costo frente a sus adversarios que producen el mismo o similar tipo de bien (Guerrero, 1995: 25).

Es preciso destacar lo enfatizado por Guerrero, citando a Smith, sobre la ventaja absoluta internacional: “la desventaja es absoluta porque el país que la experimenta *‘forzosamente*

comprará y venderá más caro, comprará menos y venderá menos, gozará de menos satisfacciones y producirá menos’; pero es al mismo tiempo relativa porque esta desventaja del país en cuestión *‘hace mayor la superioridad de los extraños, o menor su inferioridad, que la que sería en otro caso’* ”(en itálica lo correspondiente a Smith, 1977:533-534, citado en Guerrero, 1995: 25).

En este sentido, la teoría de la ventaja absoluta subraya que el papel principal en el comercio internacional lo siguen jugando las ventajas de costos unitarios monetarios, y no menores costos de oportunidad como lo hace la teoría convencional. En consecuencia la teoría de la ventaja absoluta remite a qué nación posee los capitales con el menor precio/costo unitario absoluto, en una misma moneda, de un determinado bien -o intrasectorial-. El país que posea los capitales con los menores costos unitarios en las diferentes ramas poseerá la ventaja absoluta sobre los demás y se impondrá en general en su comercio bilateral.

En cuanto a los mecanismos monetarios que operan al liberalizar el comercio, la teoría alterna rechaza la idea de que los mismos funcionen eliminando los desequilibrios comerciales automáticamente, lo cual implica también un rechazo al enfoque monetarista a lo Hume y desarrollos modernos similares.

La ventaja absoluta considera que en condiciones de liberalización comercial, ocurrirá efectivamente una salida de divisas/dinero en el país que se vuelve deficitario por su predominante desventaja absoluta en su estructura productiva. Sin embargo, esa salida de divisas se traducirá en la disminución de la oferta de capital-dinero prestable y con ello en un incremento del costo del financiamiento de la inversión en dicho país deficitario, es decir, de la tasa de interés. Un aumento del tipo de interés presiona a la disminución en la inversión y la subsiguiente caída en el nivel de la producción, que ya se encontraban mermados por las crecientes importaciones de bienes más baratos provenientes del país con ventaja absoluta (Shaikh, 1991: 193).

Para el caso del país superavitario, con mayor eficiencia en su producción y receptor de flujos de divisas, la oferta de capital/dinero prestable aumenta, disminuye la tasa de interés, por ende, disminuye el costo del financiamiento de los proyectos de inversión y con ello impacta de forma positiva el nivel de producción, ya de por sí estimulado por las exportaciones crecientes, dirigidas a la nación con desventajas absolutas que se liberalizó.⁵ Parte de los recursos que fluyen desde el exterior por el saldo comercial positivo se acumulan como reservas bancarias, otra se utiliza para el financiamiento de las necesidades de circulación aumentadas de una producción incrementada (Shaikh, 1991:193).

Ahora bien, el país adelantado, podrá orientar parte de los capitales-dinero incrementados al país deficitario en forma de préstamos, aprovechando los diferenciales de interés. Con esto

⁵ Es importante destacar que a diferencia del enfoque ricardiano o neoclásico del comercio internacional, en la teoría de la ventaja absoluta clásico-marxista no se asume que las economías se encuentran o tienden necesariamente al pleno empleo de la capacidad instalada o de todos los “factores productivos”, por lo que debido a la capacidad ociosa y el desempleo existente, la producción podría incrementarse en un amplio margen, sin que aumente necesariamente de manera generalizada o definitiva los precios de todas las mercancías o de sus insumos.

flujos de capital financiero de corto plazo irán del país superavitario al país deficitario, para aprovechar la mayor tasa de interés de este último (Shaikh, 1991: 193). Las entradas de capital dinero al país deficitario pueden financiar su déficit comercial y su ampliación.

Como se visualiza, los mecanismos monetarios que operan a nivel internacional no necesariamente ni automáticamente llevan al equilibrio comercial a las naciones, sino que más bien pueden financiar el mantenimiento de desequilibrios, y a lo sumo generar un cierto equilibrio a nivel de la balanza de pagos. Al operar los mecanismos monetarios correctores de los desequilibrios comerciales no tiene por qué ocurrir automáticamente que un país, con desventajas absolutas generalizadas por sus altos costos unitarios en todos los bienes, pueda abaratarlos, especializarse y exportar aquellos que supondría la ventaja comparativa.

Parece entonces que desde el enfoque de ventaja absoluta se llega a una situación de equilibrio en el corto plazo, que no es de saldo comercial cero, pero los préstamos se hacen con el objetivo de obtener ganancia –en forma de tasa de interés-, por lo tanto, el resultado en el mediano/largo plazo para el país deficitario es una continua cesión de ingresos al país con superávit comercial. Como resultado global, para dicho país atrasado, será un déficit prolongado y una deuda en constante aumento para su financiamiento, “en el libre comercio la desventaja absoluta del país capitalista subdesarrollado tendrá como resultado déficit comerciales crónicos y préstamos internacionales acrecentados. Tal país estará con déficit crónico y crónicamente endeudado” (Shaikh, 1990: 198).

Con lo expresado anteriormente, se debe tener en cuenta que el tipo de cambio nominal o real o los términos de intercambio no tienen por qué moverse automáticamente, en el ajuste de largo plazo originado por la liberalización comercial, para alcanzar o mantener el equilibrio comercial o para permitirle adquirir ventajas en algún bien a las naciones atrasadas, como supondría la teoría neoclásica del comercio internacional.⁶ En este sentido, el saldo comercial podrá ser deficitario en la medida que pueda ser financiado y no existe mecanismo alguno que logre automáticamente que los precios domésticos se reduzcan en el país atrasado. (Félix y Sorokin, 2008: 288)

Ahora bien, el tercer aspecto de la propuesta clásico-marxista sería **la teoría de la competencia dinámica subyacente en la teoría de los precios de producción** (Shaikh 1991a; Guerrero, 1995). Desde esta teoría se identifica que la competencia es una verdadera guerra cuyos protagonistas son los capitales que buscan aumentar su ganancia, la cual se lleva a cabo en dos dimensiones simultáneas.

- El nivel intra-sectorial, en el cual las empresas o capitales de una rama, para obtener una mayor cuota de mercado a costa de sus rivales, y así una mayor masa y margen de ganancia, buscan compulsivamente adquirir el menor costo unitario de producción por unidad de los bienes o mejorar la calidad de los mismos. Los elementos claves son: la acumulación de capital que busca mejorar la tecnología y

⁶ Hay que considerar que los flujos provenientes de préstamos externos en rigor, puede ser complementados con otros, como capital de cartera e inversión extranjera directa, pero adicionalmente con remesas familiares. Todos esos flujos pueden contribuir a financiar la brecha comercial en los países deficitarios, haciendo que no operan necesariamente mecanismos que la equilibren.

la organización del proceso productivo con el fin de rebajar costos y mejorar calidad.⁷ Pero como ya se mencionó, la competencia trascienden desde la producción en rigor, hasta ámbitos tan variados como la comercialización, el transporte, conservación, financiamiento, etc. Los capitales reguladores serán pues aquellos con las mejores condiciones de (re)producción predominantes en cada rama y que con las mejoras de éstas determinan en buena medida la trayectoria de los precios en cada una a largo plazo. Dado que tendencialmente los precios de un bien son iguales, los márgenes de ganancia serán en general inferiores para los capitales no reguladores con peores condiciones de producción.

- El nivel inter-sectorial, en el cual el capital, ya sea de viejas o nuevas unidades, se mueve de unas ramas de bajas rentabilidad a otras de alta. Ese movimiento genera la expansión de la oferta en sectores con afluencia de capitales, y una posterior caída de sus precios y tasas de ganancia. Por el otro lado, se genera una contracción – absoluta o relativa- de la producción en las ramas con salidas de capital, que verán un posterior incremento de los precios y aumento de sus tasas de beneficio. Así, tendencialmente surgirá una tasa media o uniforme de ganancia, al menos para aquellos capitales reguladores de cada rama, y unos precios que se corresponden con la misma en cada una de ellas –los llamados precios de producción-, siendo que los capitales atrasados en cada rama, con condiciones de producción inferiores, no alcanzarán dicha rentabilidad media.

Para el planteamiento clásico-marxista ambas tendencias de la competencia se llevan a cabo también a nivel internacional, sobre todo en un esquema más liberalizado, y por lo tanto la formación de los precios de producción y la tasa media de ganancias adquieren un carácter mundial, si bien sujetos a múltiples factores y contra-tendencias. Aquellos capitales reguladores con las mejores condiciones de reproducción, que les permita poseer los más bajos costos unitarios serán los que se impondrán internacionalmente. Tales capitales al revolucionar sus condiciones de producción serán los que marcarán la tendencia de los precios en cada rama a nivel mundial, se beneficiarán en general de cuotas crecientes de mercado internacional y mayores ganancias a costa de sus adversarios. Los capitales rezagados mundiales por el contrario verán perder cuotas, estarán por lo general sujetos a menores rentabilidades y se verán continuamente enfrentados a su eliminación.

Con el comercio liberalizado las naciones que posean un mayor número de capitales reguladores en una amplia gama de ramas, pero fundamentalmente aquellas que puedan mantener esa delantera, podrán verse beneficiadas por lo general con crecientes exportaciones y superávit comerciales -globales o en una mayoría de sectores- con respecto a aquellos otros países que posean capitales atrasados. Las naciones cuyos capitales se rezaguen verán a largo plazo erosionar su cuota en el mercado mundial y enfrentarán crecientes importaciones. En general con el comercio internacional capitalista, sobre todo en un marco liberalizado, no hay nada proteja y equipare a las economías atrasadas con las

⁷ Los capitales son empujados compulsivamente a disminuir sus costos unitarios, por cualquier medio, siendo la revolución de las condiciones de producción, por las mejoras tecnológicas y de la organización de la producción dos vías fundamentales y de largo plazo.

fuertes. En resumen, “el libre comercio hace lo que se supone que haga, a saber, premia a los fuertes” (Shaikh, 2003: 18).

De esta manera, lo que rige el comercio internacional y la evolución en el tiempo de los flujos y saldos comerciales internacionales son las ventajas absolutas debidas a la posesión, y sobre todo al mantenimiento, de los menores costos unitarios intra-sectoriales en una amplia gama de ramas por parte de capitales de algunas naciones sobre sus competidores de otras. Esa lucha competitiva, está ligada a las continuas mejoras de las tecnologías y organización de la producción, pero también a estrategias espurias. Como se verá en seguida esa lucha puede ser captada por la evolución comparativa de la productividad laboral y los salarios reales entre las naciones (Shaikh, 2003: 16-17).

El cuarto aspecto a resaltar del enfoque clásico-marxista es que el tipo de cambio real, al ser un precio relativo, en una misma moneda, entre una nación y sus adversarios foráneos estará determinado tendencialmente por el proceso competitivo –en sus dos dimensiones-, si bien sujeto a fluctuaciones provenientes del ciclo económico, cambiarias, de mercado y otros. Es decir que la tendencia de los tipos de cambio reales o términos de intercambio, no es a ajustarse automáticamente para alcanzar el equilibrio comercial como supone la ventaja comparativa, sino que más bien su movimiento responde principalmente al proceso competitivo.

Shaikh (1991b; 1997; 1998) desarrolla un modelo en donde se muestra que la evolución en el largo plazo de los tipos de cambio reales, al ser determinados por los respectivos precios de producción en los cuales cada país tiene capitales reguladores, viene dada aproximadamente por los costos unitarios de producción relativos. Sin embargo, el autor desarrolla una re-expresión de esa relación, que tiene enorme utilidad empírica, en la cual los costos de producción relativos de dos naciones se pueden captar aproximadamente por el cociente de sus costos laborales unitarios reales.⁸ Por lo tanto el tipo de cambio real seguirá la trayectoria del cociente de costos laborales unitarios reales relativos. Siendo que cada costo laboral unitario real está formado por el cociente de los salarios reales y la productividad del trabajo, estas serán las variables claves en la evolución del tipo de cambio real.

⁸ Para analizar y aproximarse al movimiento de los costos unitarios de producción, que contienen laborales y no laborales, Shaikh (1999) propone el indicador de los costos laborales unitarios verticalmente integrados. Estos últimos estarían constituidos a su vez por la suma de los costos laborales directos e indirectos por unidad de producto. Con el uso de las matrices insumo producto, pueden obtenerse estos costos laborales unitarios verticalmente integrados. Para estudios empíricos de series de tiempo, como el presente trabajo, suelen utilizarse los costos laborales unitarios (CLU) directos, por la dificultad de disponer matrices insumo producto con la frecuencia necesaria para calcular series de los verticalmente integrados. Sin embargo, conviene tener presente siempre que en ningún momento en el modelo propuesto por Shaikh, ni en la presente investigación, se está afirmando que los costos unitarios de producción se reduzcan sólo a laborales y menos que la competitividad descansa sobre las espaldas de los trabajadores. Más bien el planteamiento es que los CLU, sean directos o incluso verticalmente integrados, son indicadores *proxy* de los costos unitarios de producción totales, a través de los cuales se busca captar el proceso competitivo de reducción de estos últimos supuesto por el enfoque clásico-marxista. Debe tenerse en cuenta que si bien los CLU son una variable aproximada de los costos unitarios de producción, al incluir la productividad que no depende fundamental ni únicamente de las habilidades individuales del trabajador, está incluyendo indirectamente los efectos de la tecnología y organización de la producción.

Formalizando lo expresado anteriormente, por ejemplo para el caso de una situación de dos países en el mundo, El Salvador (país local) y la Unión Europea (extranjero), cada uno de los cuales tiene algunos capitales reguladores, su tipo de cambio real vendrá dado por el cociente de sus costos de producción –laborales y no laborales-:

$$TCR = e p_{UE}/p_{ES} \approx (CLU_{UE} + CNLU_{UE}) / (CLU_{UE} + CNLU_{UE}) \quad (1)$$

En dónde: TCR es el tipo de cambio real bilateral ($TCR = e p_{UE}/p_{ES}$); e es el tipo de cambio nominal (moneda de El Salvador/unidad de divisa de UE); p_{UE} y p_{ES} son los precios extranjeros (UE) y nacionales (El Salvador) respectivamente; CLU y $CNLU$ son respectivamente los costos laborales unitarios y los no laborales unitarios, indicando el subíndice el país local o extranjero.

Los costos de producción –laborales y no laborales- se pueden re-expresar o aproximar por los costos laborales unitarios reales, en consecuencia el tipo de cambio real seguirá la senda dada por el cociente de los costos laborales unitarios reales relativos de los países ($CLURR_{UE/ES}$) de la siguiente manera:

$$e p_{UE}/p_{ES} \approx CLUR_{UE} / CLUR_{ES} \quad (2)$$

o de manera equivalente:

$$TCR \approx CLURR_{UE/ES} \quad (3)$$

En donde: $CLUR_{ue}$ y $CLUR_{ES}$ el costo laboral unitario real extranjero y local respectivamente; $CLURR_{UE/ES}$ es el costos laboral unitario real relativo extranjero/local.

Dado que cada costo laboral unitario real es a su vez el cociente de los salarios reales y productividad, entonces el tipo de cambio real se puede expresar como:

$$TCR = e p_{UE}/p_{ES} \approx (w_{r UE} / \pi_{UE}) / (w_{r ES} / \pi_{ES}) \quad (4)$$

En donde: $w_{r UE}$ y $w_{r ES}$ son los salarios reales extranjeros y nacionales; π_{UE} π_{ES} las productividades del trabajo extranjera y local.

En resumen, se planea que tendencialmente el tipo de cambio real de las dos naciones, si bien está sujeto a fluctuaciones de mercado, estará regido en su evolución de largo plazo por la trayectoria del cociente de sus correspondientes costos unitarios de producción reales. A su vez, la tendencia de los costos unitarios de producción relativos se pueden aproximar por el cociente de los costos laborales unitarios reales ($CLURR_{UE/ES} = CLUR_{UE} / CLUR_{ES}$), formados por los salarios reales (w_r) y el nivel de productividad del trabajo (π) relativos de ambas naciones.

De manera sencilla, la proposición empírica que se desprende del enfoque de ventajas absolutas será que el índice del tipo de cambio real tenderá a seguir la trayectoria del índice de los costos laborales unitarios reales relativos de las dos naciones (ecuación 2 y 3) o de

los salarios reales y productividades relativas de las mismas (ecuación 4). Así, la evolución de largo plazo del tipo de cambio real estará condicionada por la evolución competitiva de los capitales reguladores de los diferentes bienes de los países, si bien sujeto a fluctuaciones de diverso índole.

De todo lo anterior, es claro que el tipo de cambio real no puede ser principalmente un mecanismo regulador y corrector de desequilibrios comerciales, puesto que se trata de una variable inamovible si no se ven alteradas sus determinaciones fundamentales, que son los costos unitarios de producción relativos y sus componentes que son la productividad del trabajo y salarios reales también relativos, así como sus respectivos determinantes (Féiz y Sorokin, 2008: 292). Con lo desarrollado se desprende además que el tipo de cambio real no sólo no se moverá depreciándose automáticamente para equilibrar el comercio de un país atrasado deficitario, sino que incluso el mismo se puede mover apreciándose y empeorando su situación, en el caso que éste tenga una rezagada evolución en reducir sus costos de producción.

Lo que muestran los indicadores de los tipos de cambio real y de los costos laborales unitarios relativos, es la evolución en promedio de los precios o costos unitarios, respectivamente, que presentará un país con respecto a otros. En este sentido, según las ecuaciones 2, 3 y 4 un país verá mejorar relativamente su competitividad –de precios- en el largo plazo, abaratando sus bienes, en la medida en que sus capitales puedan reducir sistemáticamente sus costos laborales unitarios reales respecto al resto de naciones.

La reducción de costos unitarios laborales reales es posible principalmente a través de dos vías: a) una vía espuria –y de corto plazo- es reducir y mantener bajos los salarios reales más que otras naciones; b) la vía más importante a largo plazo es lograr aumentar la productividad de la economía más que la los adversarios, mejorando la tecnología y organización de la producción (Shaikh y Antonopoulos, 1998; Féiz y Sorokin, 2008; Góchez, 2008b).

Ahora bien, el problema de una competitividad fundamentada en la reducción de la capacidad adquisitiva de los salarios⁹ es que la misma tiene consecuencias sociales y económicas negativas, pues contribuye al declive del nivel de vida de los trabajadores asalariados y reduce el mercado interno. Así mismo, es una vía que tiene límites económicos, sociales, políticos y legales importantes y más estrechos que la mejora de la productividad. La estrategia de reducción de salarios reales además no garantiza el éxito de reducir o poseer los menores costos unitarios en el largo plazo, toda vez que los adversarios, como es el caso de naciones desarrolladas, pueden mantener incrementos altos de su productividad, derivados de la transformación de sus procesos productivos a través de la incorporación de mejor tecnología.

⁹ Dado que el mercado laboral salvadoreño es intensivo en mano de obra no calificada, un buen indicador del ingreso correspondiente a los trabajadores son los salarios mínimos. Los salarios mínimos reales en El Salvador han experimentado una caída abrupta desde el año 1980, hecho que apunta a la poca capacidad de compra que posee los asalariados (Salgado, 2009).

En cuanto al incremento en la productividad, sin lugar a dudas se trata de la vía más importante para lograr competitividad en el largo plazo, ya que permite superar los límites estrechos que tiene la erosión de los salarios reales.¹⁰ Para el incremento de la productividad, se requiere de una acumulación del capital que incorpore avances tecnológicos y mejore la organización de la producción (Góchez, 2008b: 5).¹¹ En el contexto de la competencia nacional o internacional, es claro que tal incremento de la productividad precisa superar a lo hecho por los adversarios para mantener la ventaja de costos o acortar el rezago.

En resumen, del marco teórico alterno expuesto se deduce el lugar central que ocupan, en los resultados del comercio internacional, las ventajas competitivas de las naciones y sus capitales. Es decir un mejor desempeño en el comercio internacional de los países dependerá en buena medida de la capacidad de sus capitales para producir a menores costos y mejor calidad diferentes tipos de bienes frente a los adversarios, y sobre todo de la posibilidad de mantener en el tiempo, la delantera en esos aspectos.

¹⁰ Si bien la productividad tiene menores consecuencias sociales directas respecto a la vía de reducción de los salarios reales, no debe tomarse como exenta de éstas. El proceso de mecanización de la producción pueden también contribuir a la reducción relativa y hasta absoluta de la demanda de trabajadores por parte de las empresas, generando desempleo/subempleo –sobrepoblación relativa a las necesidades del capital-.

¹¹ Es relevante aclarar que la fuerza productiva del trabajo o simplemente la productividad, para Marx (1999: 7), y los enfoques basados en el mismo, viene determinada por el grado de destreza de los trabajadores, el nivel de progreso de la ciencia y sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales. Es importante destacar que en rigor para la concepción marxista no se hace diferencia de la productividad de cada uno de los “diferentes factores” como hacen los enfoques convencionales, ya que se considera que el trabajo es el único productivo porque en rigor es el único que genera valor. Sin embargo, como se puede apreciar de los elementos que destaca Marx, en la productividad del trabajo no influyen exclusiva ni fundamentalmente aquellos aspectos individuales de la capacidad, destreza o formación del trabajador, sino que incluye aspectos de las condiciones de producción que se dan primordialmente a nivel de cada empresa, como lo serían la tecnología, organización de la producción y la eficacia de los medios de producción utilizados, pero en la cual influyen otros sociales, que trascienden ese ámbito, como lo son la organización social de la producción, el nivel de progreso de la ciencia y sus aplicaciones, las condiciones naturales, entre otros.

Capítulo 2: Principales rasgos del proceso de liberalización y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

En este capítulo se busca abordar en primer lugar, algunos rasgos del proceso de liberalización comercial ocurrido desde los noventa en El Salvador. En segundo lugar, el tratamiento arancelario en el que se han desenvuelto las relaciones comerciales de El Salvador con la Unión Europea. En tercer lugar, se destacan rasgos de los Tratados de Libre Comercio, como el que incluye el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

2.1 Contexto: Liberalización y déficit comercial

A partir de 1989, con la llegada de ARENA a la presidencia, en El Salvador inicia el proceso de implementación de un nuevo modelo económico basado en la liberalización y desregulación interna y externa.

El modelo económico que se instala a partir de los noventa, en el marco del proceso de liberalización comercial, se presentó como uno de promoción de las exportaciones, lo cual se lograría tanto como efecto de la apertura propiamente dicha, como a través de diferentes incentivos fiscales y comerciales para las exportaciones no tradicionales y la maquila de exportación. En este nuevo modelo, las exportaciones de los bienes intercambiables jugarían teóricamente el papel principal como generadoras de divisas. Con ello, se daba una importancia fundamental al papel que debería desempeñar la demanda internacional de los bienes comerciables del país. Este nuevo esquema requería de mecanismos¹² para que se llevara a cabo sin obstáculo alguno el propuesto “libre comercio”, entre los cuales se destacan la reducción/eliminación de: las tarifas arancelarias, las cuotas de importación, los subsidios a las exportaciones y a la producción interna, entre otros.

Es hasta la firma de los Acuerdos de Paz, en 1992, que dicho proceso de liberalización económica se impulsa con mayor fuerza, siendo El Salvador uno de los últimos países de América Latina (junto con Guatemala y Nicaragua) en aplicar el modelo. Este hecho provocó que la puesta en marcha de la liberalización económica se implementara de forma amplia y con un ritmo acelerado. Por ejemplo, en materia de tarifas arancelarias, entre 1992 y 1994 se dio una reducción arancelaria de la gama de 0-290 por ciento a la gama del 5-20 por ciento (Segovia, 1999: 86). Adicionalmente en 1999 culminó un programa de desgravación que llevó a que los aranceles para los bienes de capital y materias primas fueran del 0%, y los bienes intermedios entre 5%-15% (Moreno, 2004:25-26).

El acelerado proceso de liberalización y desregulación interno y externo, ha llevado a que El Salvador sea considerado como uno de los países con mayor registro de “libertades económicas” de América Latina. Desde 1995 hasta el año 2010, El Salvador ha sido

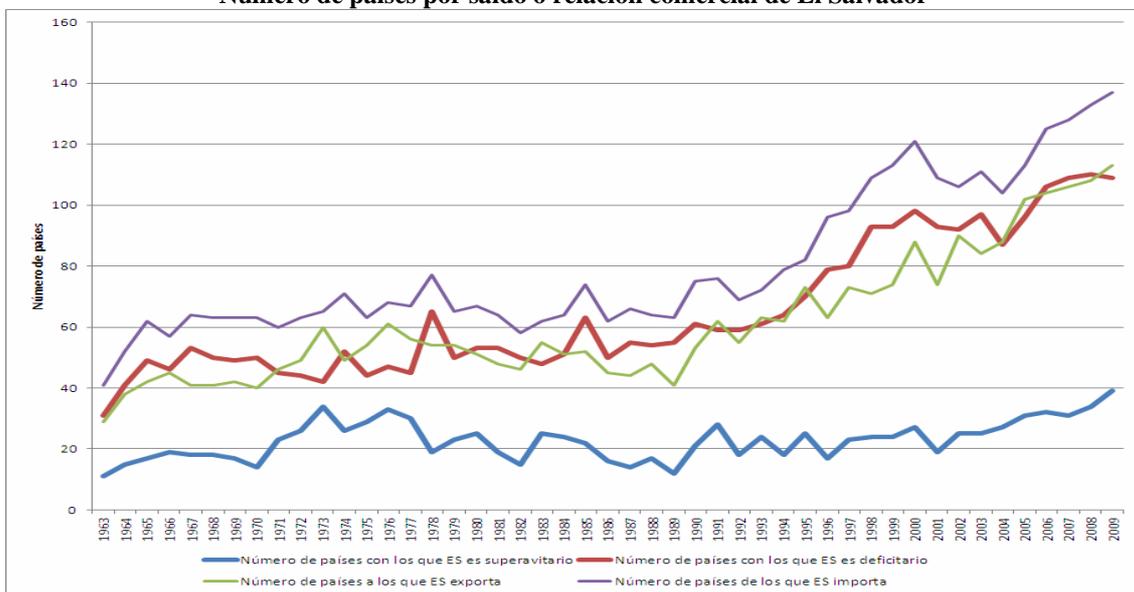
¹² Para una lectura más exhaustiva sobre la aplicación del modelo con base a la liberalización económica en El Salvador, ver: Boyce (1999), SAPRIN (2000), SAPRIN (2001), Segovia (2002), Salgado (2009).

catalogado dentro de los primeras cinco naciones de América Latina con mayor “libertad económica”. Esta clasificación responde a un índice realizado por *The Heritage Foundation* y *The Wall Street Journal*.¹³ En los años de 1999 y 2000, El Salvador fue clasificado como el primer país con mayor libertad económica en Latinoamérica, superando inclusive a Chile.

Una perspectiva para visualizar los cambios en la dinámica del comercio exterior con el nuevo modelo, lo proporciona el número de países con los cuales El Salvador mantiene relaciones comerciales –exporta o importa- y tiene superávit o déficit comercial, como se detalla en el Gráfico 1.

En términos generales, se destaca en el Gráfico 1 un incremento de los países con los cuales El Salvador comercia lo cual muestra el impulso que tuvo el sector externo a partir de principios de la década de los noventa con la liberalización económica. Sin embargo, el gráfico ilustra dos aspectos todavía más importantes. En primer lugar, la brecha entre el número de países con los cuales El Salvador mantiene un superávit respecto a la cantidad de aquellos con los que posee un déficit comercial. En segundo lugar, el número de países a los cuales El Salvador exporta frente la cantidad de estos desde los cuales importa. En ambos aspectos, El Salvador mantiene una clara y creciente desventaja, ya que prima un mayor número de países con los cuales éste es deficitario comercialmente y una mayor cantidad de naciones de las cuales importa bienes.

Gráfico 1
Número de países por saldo o relación comercial de El Salvador

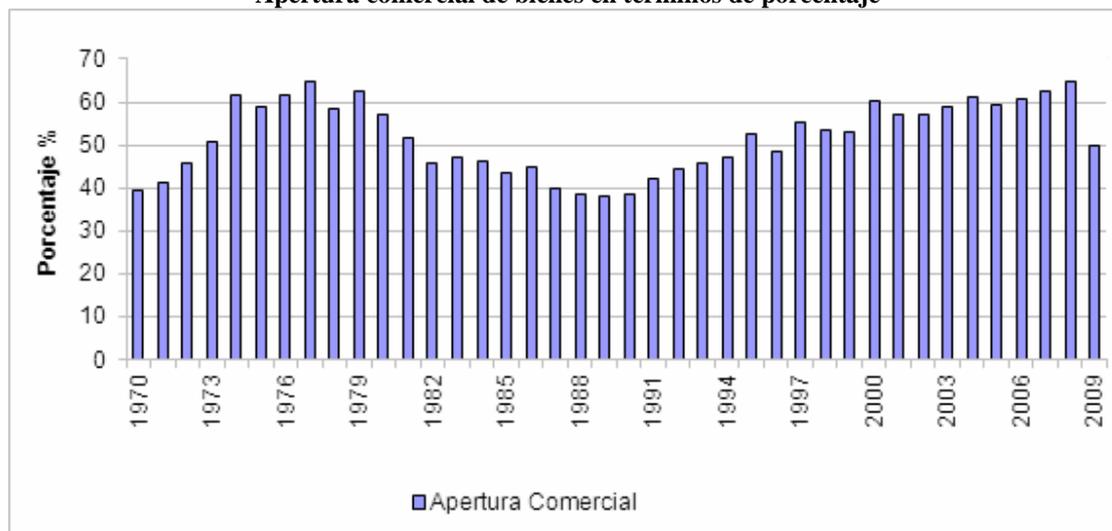


Nota: de 1963 al año 2000 los valores no incluyen maquila. A partir del año 2001 la maquila bruta se incluye. Datos corresponden al sistema de clasificación Standard International Trade Classification (SITC) versión 1
Fuente: elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS

¹³ El Índice de Libertad Económica abarca 162 países en 10 libertades específicas, como el libre comercio, libertad de empresa, libertad de inversión, la flexibilidad laboral, los derechos de propiedad, entre otros <http://www.heritage.org/>

Otra manera de ver la dinámica que adquirió el comercio exterior en el esquema liberalizado es analizando el peso que ha adquirido el comercio internacional con respecto a la producción interna en el período de liberalización. En el Gráfico 2 se presenta el grado de apertura comercial¹⁴ de bienes del país.

Gráfico 2
Apertura comercial de bienes en términos de porcentaje



Nota: La apertura comercial se calcula con las exportaciones totales y las importaciones totales, incorporando la maquila.
Fuente: elaboración propia utilizando datos de World Development Indicators y del Banco Central de Reserva

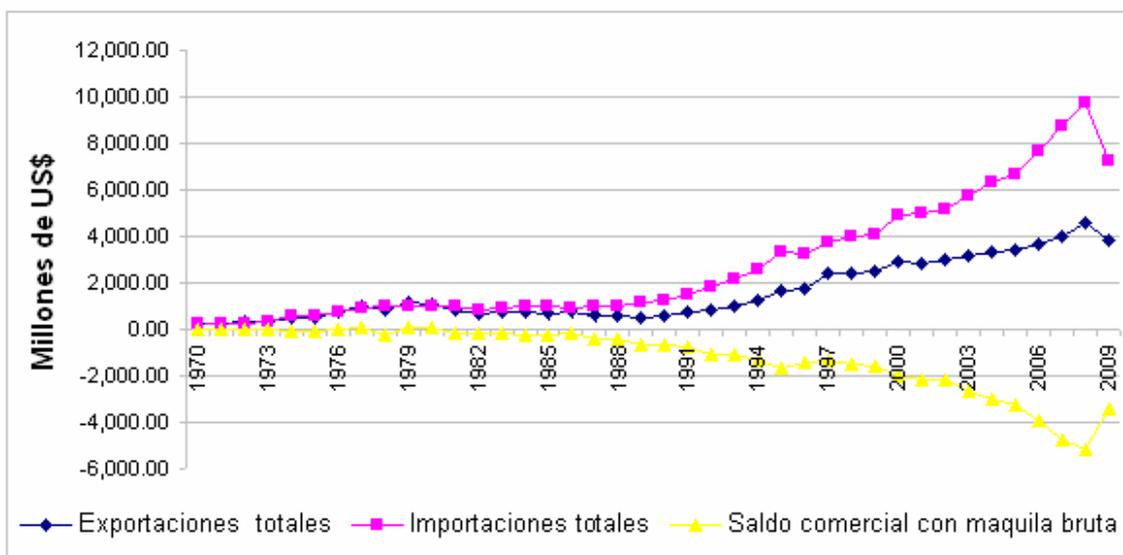
En términos generales, entre 1970 y 2006 se observa una tendencia hacia el incremento de la apertura comercial. Si se calcula el grado de apertura desde el proceso de liberalización en el año 1992, este representa en promedio un 60% de la producción nacional, lo cual significaría que los flujos comerciales representan más de la mitad de la producción interna.

Sin embargo, dicho incremento del grado de apertura se explica en su mayoría por el drástico incremento en las importaciones, en contraste con un lento crecimiento en las exportaciones, lo que ha resultado en una tasa de crecimiento promedio anual del 9.3% del déficit comercial desde 1992 hasta la fecha (Salgado, 2009: 31). El comportamiento de las exportaciones, importaciones y saldo comercial, a lo largo de los modelos productivos aplicados en El Salvador se ilustran en el gráfico 3.

Tal como se contempla en el Gráfico 3, el saldo de la balanza comercial en la década de los setenta con el modelo de industrialización, no representó un problema mayor, ya que en reiterados años durante tal período, la economía salvadoreña alcanzó incluso leves superávits comerciales. Posteriormente, aún con el inicio y desarrollo de la guerra civil, la situación de la balanza comercial no presentaba un déficit tan amplio. Sin embargo, a partir del modelo de liberalización económica y su plena aplicación en el año 1992, se contempla una tendencia creciente explosiva del saldo comercial que va incrementando año con año, a la actualidad, a una tasa promedio anual de 9.9%.

¹⁴ Por grado de apertura comercial se entiende la sumatoria de exportaciones e importaciones en relación con la producción.

Gráfico 3
Balanza comercial de bienes en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia basada en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Se destaca con ello que el impacto de la liberalización económica, principalmente mediante las reducciones arancelarias, ha sido de un drástico incremento en las importaciones y un lento crecimiento en las exportaciones, lo cual ha generado un abultado déficit comercial. Esto contrasta con las intenciones expresadas en el discurso oficial dominante, que aseguraba que, mientras el proceso de apertura comercial se iba implementando en el país, el sector exportador iba a adquirir mayor productividad y competitividad.¹⁵

Por otra parte, el creciente y generalizado déficit comercial de El Salvador, no sólo cuestiona lo esperado por la teoría de la ventaja comparativa, sino que sugiere que a la par del profundo proceso de liberalización en la economía, el país mantiene amplias desventajas comerciales debido a su estructura productiva (Góchez, 2008b y 2008c). Esta última se caracteriza por la poca incorporación de tecnología a los procesos productivos, la falta de infraestructura adecuada para su desarrollo, la desigual distribución del ingreso, cuya mayor repercusión se hace notar en el bajo nivel de demanda interna; la poca inversión; la baja calificación de la mano de obra y los pocos progresos en productividad, entre otros aspectos.

2.2 Las tarifas arancelarias en las relaciones de El Salvador con la Unión Europea

Como se detalló anteriormente, parte de los mecanismos de la liberalización económica se encuentran en la eliminación de las medidas de protección con las que pueda contar una

¹⁵ Para mayor información sobre el discurso oficial y la relación directa que se establece entre la liberalización económica y la mayor productividad y competitividad. Ver, los documentos de FUSADES: Orellana (2010), Ángel (2010) y Durán et al (2008).

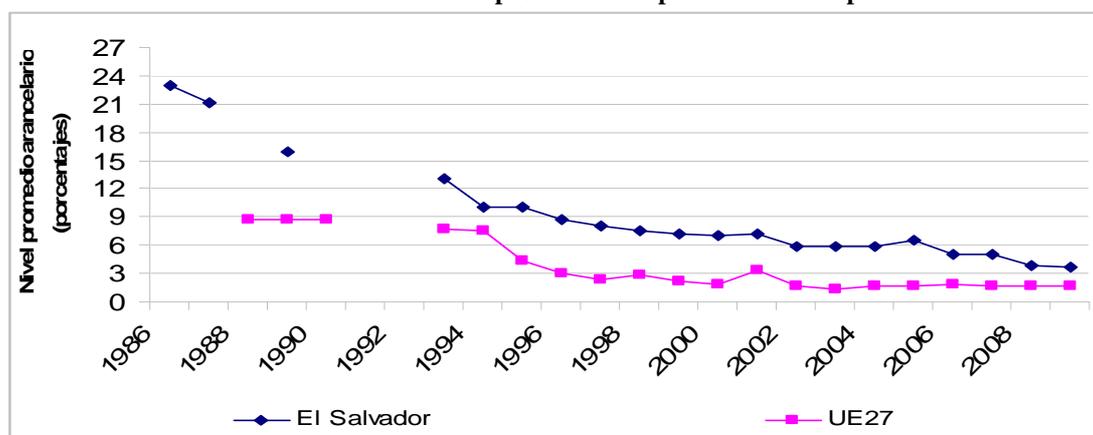
economía frente a los flujos externos –importaciones-. En esta esfera es en donde se ubican las tarifas arancelarias que se les aplican a las importaciones provenientes de otros países una vez llegado a su destino final, en otras palabras, los impuestos a las importaciones. Los procesos de liberalización han llevado a cabo una reducción y eliminación de aranceles de manera importante, así como de barreras no arancelarias – como cuotas y subsidios entre otros-.

La Unión Europea aplica a la región centroamericana, El Salvador inclusive, dos tipos de aranceles: el primero, los aranceles “no preferenciales” o aranceles de Nación Más Favorecida (NMF), que se trata de aquellos que aplica de manera generalizada para los países miembros de la OMC, y el segundo, los aranceles “preferenciales” que se encuentran dentro del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que se le conceden en su calidad de nación subdesarrollada.

Los países miembros de la OMC se comprometen a aplicar, salvo algunas excepciones, el régimen de aranceles de Nación Más Favorecida (NMF) para todas las otras naciones participantes en dicha organización, bajo la idea de no ejercer discriminación comercial selectiva contra alguna de ellas. Como se observa en la gráfica No. 4a, tanto El Salvador como la UE han tendido a reducir sus aranceles promedio de NMF. La UE tiene en promedio para el último quinquenio, un nivel más bajo relativamente -del 1.7%- respecto a El Salvador -de 4.9%-.

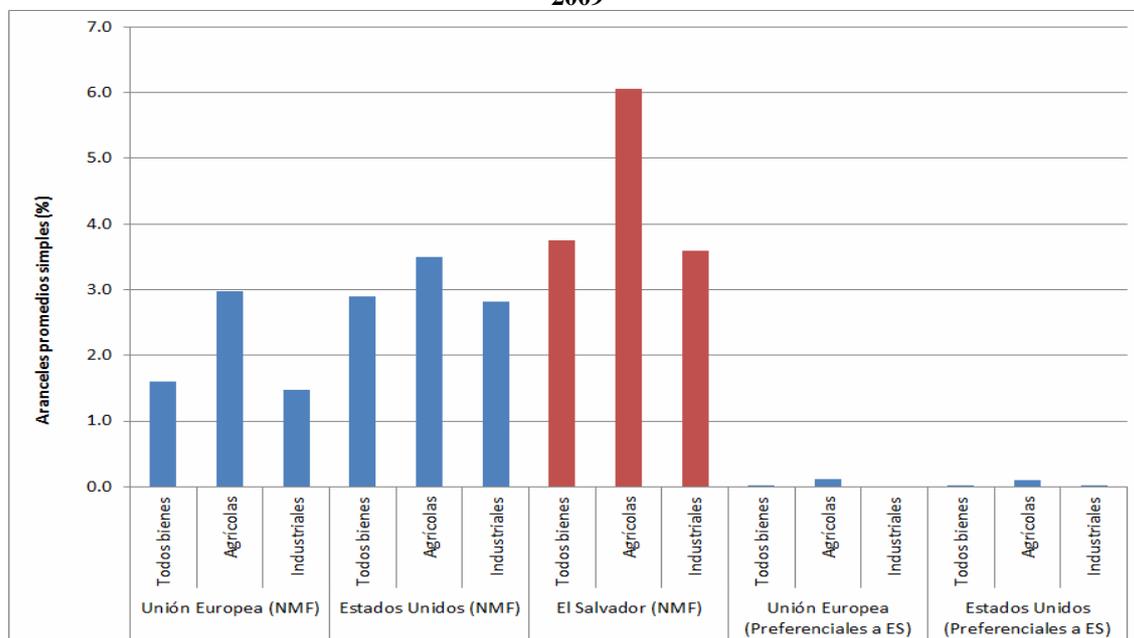
Es sobre la base de esos aranceles NMF, considerablemente disminuidos en el proceso de liberalización, que se aplican los aranceles preferenciales del SGP plus que la UE concede a El Salvador, los que en la actualidad abarcan a cerca de 7,200 productos (CENTREX, 2009:2). Estos datos mostrarían en teoría, la enorme posibilidad de acceso al mercado europeo para los exportadores salvadoreños, si esto fuera algo exclusivamente arancelario.

Gráfico 4a
Tendencias de los aranceles promedios simples de la NMF aplicados



Fuente: Elaboración propia tomando información de Data on Trade and Imports Barriers, en Data and Tools of The World Bank

Gráfico 4b
Aranceles promedios simples por NMF y preferenciales aplicados por Estados Unidos y la Unión Europea a El Salvador y aranceles promedios de NMF de El Salvador 2009



Fuente: Elaboración propia tomando información de Data on Trade and Imports Barriers, en Data and Tools of The World Bank.

En cuanto al régimen arancelario preferencial y no recíproco del SGP, la UE los emplea desde 1971, con el propósito de brindar a los países subdesarrollados¹⁶ privilegios en cuanto al acceso al mercado europeo, siempre y cuando se cumplan con requerimientos de tipo no arancelarios en donde se ubican las medidas sanitarias, fitosanitarias y otras (CENTREX, 2009).

En el Gráfico 4b se puede apreciar para el año 2009 promedios simples arancelarios de NMF que aplica la UE, Estados Unidos y El Salvador y el mismo dato para los preferenciales de la UE y Estados Unidos hacia El Salvador. Los datos son claros en mostrar que en general El Salvador recibe un trato arancelario más favorable en promedio que los que aplican la UE y Estados Unidos al resto del mundo. También muestran que la UE y Estados Unidos le aplican a El Salvador aranceles de NMF o preferenciales menores a los que éste les aplica a ambos.

Es preciso enfatizar que el sistema arancelario preferencial ha ido cambiando con el paso del tiempo, principalmente en librar de pago de arancel a los bienes de mayor exportación. Para el caso de El Salvador, se trata de la suspensión total de los aranceles en: café oro lavado y sin lavar, atún congelado, langostino entero congelado, azúcar de caña, caña de izote, artículos de camping de algodón, estatuillas y artículos de madera, alcohol etílico, miel natural, plantas, follajes, hojas, calzado y confecciones (CENTREX, 2009: 2).

¹⁶ Por países subdesarrollados se entenderá por aquellos países con un sistema productivo rezagado en tecnología, con pocos procesos de formación de capital fijo, mano de obra poco calificada en su mayoría, falta de infraestructura para el desarrollo de las inversiones, entre otros aspectos.

En términos generales, ya sea debido a los aranceles preferenciales o a los de Nación más Favorecida, la gran mayoría de las exportaciones salvadoreñas a la Unión Europea en los últimos años han recibido una exención total arancelaria.

En el Cuadro 1 se destaca que en la última década, un promedio cercano al 90% de las exportaciones de El Salvador, ya sea por NMF o por trato preferencial, no pagaban aranceles una vez cruzadas las fronteras del mercado europeo. Hay que notar que se tratan de las exportaciones que El Salvador mantiene activas con la UE, por lo que no contempla el resto del universo de bienes libres de arancel, que El Salvador no tiene la capacidad de producir o exportar a esa región.¹⁷

Cuadro 1

Exportaciones de El Salvador hacia la UE27 en porcentajes con respecto a las exportaciones totales

Año	Exportaciones de ES, con NMF con cero	Exportaciones de ES con NMF no cero	Exportaciones de ES con preferencias CERO	Exportaciones de ES Preferencias NO CERO	Exportaciones desde CA con trato desconocido	Exportaciones Totales de ES hacia EU	Arancel CERO con esquema preferencial y sin esquema preferencial
2000	33.54%	23.24%	42.61%	0.00%	0.61%	100%	76.15%
2001	83.28%	10.10%	5.53%	0.00%	1.10%	100%	88.81%
2002	80.66%	11.00%	7.48%	0.00%	0.86%	100%	88.14%
2003	80.38%	7.79%	9.05%	0.00%	2.78%	100%	89.43%
2004	73.03%	5.01%	20.59%	0.04%	1.34%	100%	93.62%
2005	70.45%	4.78%	23.89%	0.08%	0.81%	100%	94.34%
2006	54.73%	8.10%	36.07%	0.05%	1.06%	100%	90.79%
2007	49.07%	6.94%	42.96%	0.00%	1.04%	100%	92.02%
2008	50.26%	11.37%	36.74%	0.00%	1.62%	100%	87.00%
2009	56.65%	9.06%	33.89%	0.00%	0.39%	100%	90.54%

Fuente: Elaboración propia con base en datos Eurostat de la Comisión Europea. Información disponible en línea en http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,1&_dad=portal&_schema=PORTAL

Ahora bien, a pesar de las ventajas arancelarias de las cuales gozan las exportaciones salvadoreñas hacia la UE, respecto a otros países y respecto al trato que El Salvador le otorga a esta región, tal como se detallan en la cuadro 1 y las gráficas 4a y 4b, las mismas no se han mostrado suficientes para estimular la oferta exportadora en montos y diversificación de bienes, y no ha corregido la tendencia deficitaria en el saldo comercial con la UE, global y manufacturero, como se detallará en el capítulo 3 del presente estudio.

Con la información proporcionada, se puede inferir que los bienes salvadoreños en general, sean o no efectivamente exportados, han gozado de preferencias arancelarias o de aranceles relativamente bajos en el mercado de la UE. Es decir, en términos arancelarios El Salvador ha contado, en teoría, de enormes oportunidades de acceso al mercado europeo. En contraste, El Salvador impone tarifas arancelarias comparativamente mayores que la UE, lo cual indica que los bienes de esta última enfrentan comparativamente mayores restricciones. No obstante, esta desigual protección arancelaria de la cual aún dispone El Salvador, no ha

¹⁷ En general los bienes beneficiados con los más bajos aranceles son sobre todo bienes industriales – a excepción de la maquila-, que requieren de un alto grado de tecnología en sus procesos productivos, por lo tanto poseen un alto valor agregado. El Salvador exporta principalmente bienes agrícolas y materias primas a la UE.

sido suficiente para contener el caudal de importaciones de bienes europeos, lo cual redundaría en un mercado déficit comercial con la UE, como se detallará en el siguiente capítulo.

Es preciso resaltar que la diversificación, capacidad exportadora y competitividad de precios/costos de los bienes de un país no se garantiza necesariamente por bajos aranceles en los mercados extranjeros, sino que descansa en el desarrollo de un sector manufacturero y agrícola exportador capaz de producir con los menores precio/costos de producción unitario y con una mejor calidad, en una amplia gama de ramas. Una apertura arancelaria puede marcar la diferencia en el acceso a un mercado cuando se posee una capacidad industrial y exportadora instalada y costos de producción unitarios competitivos, pero cuando no es el caso, tal como es el caso de El Salvador, esta apertura no es suficiente para dinamizar el sector exportador.

2.3 El Tratado de Libre Comercio de El Salvador con la Unión Europea¹⁸

En este apartado se destacan rasgos principalmente de la parte comercial del Acuerdo de Asociación (ADA) entre El Salvador y la Unión Europea, correspondiente al TLC incluido en éste. Se valoran las posibles ventajas/desventajas que ofrece éste Acuerdo, principalmente en su parte enfocada al comercio de bienes, para impulsar los flujos entre la UE y El Salvador, considerando la existencia de amplias asimetrías entre ambos.

El ADA es un acuerdo que formalmente incluye tres componentes: el pilar de diálogo político, el pilar de cooperación y el pilar comercial. El acuerdo de diálogo político y cooperación se ha llevado a cabo de manera simultánea, y de forma independiente al pilar comercial.

El Acuerdo de diálogo político y de cooperación, se sustenta en el acuerdo de Roma de 2003¹⁹, en el cual se establecen las prioridades en aspectos como la democracia, derechos humanos, desarrollo económico, medio ambiente, cooperación, entre otros. La mayoría de los puntos incluidos en el acuerdo han sido acordados entre las regiones, a excepción del tema migratorio, fondo común de crédito financiero, crímenes de relevancia internacional, diálogo macroeconómico, entre los principales (Funde, 2010).

Si bien el componente de diálogo político y cooperación se presenta como la parte novedosa y progresista del ADA con respecto al RD-CAFTA, ya que reconoce aspectos sociales, políticas, de cooperación más allá de los aspectos puramente comerciales y económicos; el problema presentado es la ausencia de compromisos y metas concretas,

¹⁸ Para las valoraciones del TLC con UE, se toma como referencia: a) el texto final NO OFICIAL de Acuerdo del Diálogo Político y Cooperación, b) el texto final NO OFICIAL de las Negociaciones del Pilar Comercial y c) las reseñas sobre los TLC de la UE con países como México, Chile y El Salvador. Asimismo, es preciso aclarar que el Acuerdo de Asociación no se ha firmado, únicamente se han concluido las negociaciones.

¹⁹ Las posteriores Cumbres tales como Guadalajara 2004, Viena 2006, han servido sobre todo para reafirmarse en lo ya expuesto en Roma, y para puntualizar algunos aspectos relacionados con dicho Acuerdo.

mecanismos y de recursos al interior del acuerdo mismo, que permitan que los enunciados se plasmen en políticas y acciones concretas (Góchez, 2008b: 64; Funde, 2010: 29).

Sin lugar a dudas, la UE representa una de las principales fuentes de fondos de cooperación para la región centroamericana, pero en el Acuerdo no queda evidenciado como obligatoriedad mantenerlos por parte de la UE, sino que dependerá de la voluntad y discrecionalidad de los gobiernos de turno de la UE y sus países integrantes. A su vez, dentro del mismo acuerdo se recalca el énfasis en las áreas prioritarias para la Unión Europea: servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras de sector público, minería y energía (Góchez, 2008b: 64).

En consecuencia, el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación no pasa de ser un conjunto de enunciados de buenas intenciones, sin pasar a ser en la realidad acuerdos concretos sujetos a cumplimiento. Es el pilar comercial, o el Tratado de Libre Comercio, la parte sustancial del Acuerdo de Asociación, entre Centroamérica y la Unión Europea, como de los precedentes.

En cuanto al pilar comercial (TLC), se desarrolla bajo los lineamientos multilaterales en los cuales descansa la dinámica comercial a nivel internacional, lo cual lo convierte en un tratado comercial más por firmar, “cabe destacar que en la parte comercial, el Consenso no hace mención explícita de la relación privilegiada entre la Unión Europea y los países del APC [Acuerdo Político y Cooperación], sino que establece lineamientos de corte multilateral para guiar sus relaciones comerciales con los países en desarrollo” (Mata, 2009:12).

Para el presente estudio, la valoración del TLC negociado entre Centroamérica y la Unión Europea, se centra en el análisis de la parte concerniente al comercio de bienes, es decir aquella referida al acceso de mercados, específicamente. Para ello se destacan dos aspectos, el primero, relacionado a los principios fundamentales y el segundo, los principales mecanismos para el acceso a mercados, dentro de los cuales se destacan: el calendario de desgravación arancelaria, las normas o reglas de origen, las subvenciones, las normas sanitarias y fitosanitarias. Así, también se acentúa el fomento al sector industrial centroamericano en el marco del Acuerdo comercial.

Los dos *principios* fundamentales que marcan la pauta de los Tratados de Libre Comercio, en particular en las materias del comercio de bienes, son **el Trato Nacional y la Reciprocidad**.²⁰ El primero de ellos, implica a grandes rasgos que las normativas legales y comerciales, se deben aplicar por regla general a todos, sin hacer distinción entre los productos y unidades productivas nacionales de sus similares extranjeras. Así, ese principio que cruza todo el tratado implica que en general no se puede exigir requerimientos más

²⁰ Por ejemplo el texto del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea establece en el Título II, sobre el Comercio de Bienes, en su Artículo 7, la definición de Trato Nacional: “Cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de la otra Parte, de conformidad con el artículo III del GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas. A tal fin, el artículo III del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan y forman parte de este Acuerdo.”

elevados a los bienes extranjeros respecto a sus similares nacionales u otorgar un tratamiento más favorable a los locales respecto a los foráneos.

La reciprocidad es otro aspecto importante, pues en términos generales las normativas de los TLC, sobre todo las liberalizadoras comerciales, se aplican indistintamente a todos los países suscriptores, sin hacer por lo general una aplicación diferenciada o preferente de las mismas por los grados de desarrollo de estos.

El objetivo de destacar estos principios, que se encuentran presentes en la casi totalidad de normativas, es resaltar que los mismos equivalen a no hacer un trato diferenciado a los nacionales y extranjeros, y a desconocer la necesidad de trato preferente a las naciones de menor desarrollo suscriptoras de un TLC. En tanto desconocen la situación de desigualdad, la estructuración de los TLC sobre esos principios implica el no reconocimiento de las asimetrías existentes.

En cuanto a los *mecanismos* aplicados por los TLC en general, y por los europeos en particular, para el acceso a mercados, se encuentra en primer lugar los **calendarios de desgravación arancelaria** a los cuales se comprometen los países suscriptores. Este proceso, que abarca la mayor parte de la negociación efectiva comercial, implica en su mayoría una eliminación recíproca de los aranceles de importación, si bien contempla algunas excepciones. En este sentido, en el compromiso de eliminar los aranceles no hay un tratamiento especial con los países subdesarrollados suscriptores del Acuerdo, sino que más bien es un calendario de liberalización comercial total que se aplica a todos.

Ahora bien, dado el compromiso de eliminar aranceles indistintamente a todos los países, el calendario de eliminación de los mismos es diferenciado en velocidad y plazos. Por ello, a los países menos desarrollados les corresponde una velocidad menor y/o un mayor plazo para eliminar los aranceles, mientras los países desarrollados les corresponde lo contrario, mayor velocidad en la desgravación y menos tiempo para llevarlo a cabo (Góchez, 2008c: 71). Sin embargo, hay que enfatizar que al final de un cierto período, todos los países suscriptores, sin importar su grado de desarrollo y sus logros, tendrán que haber eliminado por completo sus aranceles.

En el Cuadro 2 se detalla el calendario de desgravación para el caso de la Unión Europea y Centroamérica. Al cierre de las Negociaciones Comerciales de la UE con CA en Mayo de 2010, el calendario de desgravación arancelaria muestra el acceso inmediato casi absoluto al mercado europeo para los bienes industriales y comerciales de la región centroamericana, en contraste con una eliminación arancelaria más moderada que le otorga CA a los productos de la UE, para los mismos bienes. Sin embargo, hay que subrayar que alrededor del año 10, Centroamérica habrá liberalizado cerca del 95% de sus bienes industriales.

En los bienes agrícolas²¹, tendrán libre acceso inmediato al mercado europeo alrededor del 60% de los productos centroamericanos, ante un 34% de los productos europeos en el centroamericano. Sin embargo, de nuevo al cabo de 10 años, la UE habrá liberalizado en su totalidad el mercado agrícola, y Centroamérica en un 97.73%.

Cuadro 2
Calendario de la desgravación arancelaria TLC UE-CA
En porcentajes

	Agricultura		Industria		Total	
	Tratamiento de UE para CA	Tratamiento de CA para UE	Tratamiento de UE para CA	Tratamiento de CA para UE	Tratamiento de UE para CA	Tratamiento de CA para UE
Acceso inmediato	60.22	34.09	99.23	50.21	99.22	69.39
Cuota	4.8	1.94	-	-	0.76	0.27
Exclusión	17.59	27.18	-	-	0.02	0.35
5 años o menos	1.86	-	0.73	-	-	-
De 5 años a 10 años	15.53	-	0.04	-	-	-
Menos de 10 años	-	2.7	-	8.18	-	15.28
10 años	-	31.82	-	37.08	-	11.04
Más de 10 años	-	2.27	-	4.53	-	3.67
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con base en presentación del “Cierre de las Negociaciones del Pilar Comercial” del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Ministerio de Economía, El Salvador, Mayo 2010

No está de más mencionar que la oferta de desgravación de la UE a El Salvador en la negociación del TLC, partieron de los aranceles de NMF de dicha región, y no de los más bajos aranceles que concedía al país por el SGP. Así como señala CEPAL “la posición inicial de la Unión Europea [en las negociaciones comerciales con CA], al proponer el régimen NMF como punto de partida para la negociación de acceso a mercados, tuvo el efecto de limitar, o al menos diferir, una negociación comercial de mayor alcance y relevancia para las partes” (Mata, 2009: 35).

Los calendarios de desgravación arancelaria diferenciados tienen como premisa, que la “ventaja” de temporalidad de la cual disponen los países subdesarrollados, debe ser utilizada para que las ramas económicas vulnerables y rezagadas se reconviertan para volverse competitivas o que las empresas de los sectores sin futuro se muevan a otros más competitivos. Es decir, se trata teóricamente del tiempo que los países “necesitarían” para revertir las desventajas o asimetrías en sus sectores productivos o reasignar los recursos a otras ramas.

²¹ Para el caso de El Salvador uno de los principales intereses comerciales se ubican en los bienes agrícolas y con ellos las materias primas, por ser el sector económico donde se encuentra la mayor parte de la oferta exportable hacia Europa. Asimismo, el grado de apertura arancelaria en el mercado agrícola europeo se muestra en clara disonancia con el resto de sectores, por las subvenciones que Europa mantiene a este sector. El acuerdo establece que el tema de las subvenciones a la producción nacional se resolverá con la OMC, no existe dentro del acuerdo ningún punto negociado sobre este tema.

Sin embargo, hay que señalar que la reconversión y modernización no es una cosa exclusiva del tiempo ni de voluntad. Esto parece evidenciarlo la experiencia reciente de El Salvador, que por un lado ha contado con aranceles preferenciales o comparativamente más bajos y decrecientes en el mercado europeo y norteamericano por sus SGP o de NMF, y por el otro, este país centroamericano ha mantenido aranceles promedios más altos. Sin embargo, esas condiciones a lo largo de varios años, no necesariamente se han traducido en que el mismo se convierta en una potencia exportadora fuerte y en expansión.

De lo anterior se destaca, que si bien el TLC supondrá un aumento de los bienes salvadoreños, que tendrán un arancel del 0% en la Unión Europea, muchos de ellos ya tienen un trato preferencial o arancel de NMF de cero, y sin embargo, no se exportan a dicho mercado. Para que la desgravación fuera una ventaja real supondría la existencia de capacidades instaladas de producción y exportación en El Salvador, en diversos bienes competitivos en calidad y en costos de producción. No obstante, los pocos logros del sector exportador salvadoreño en el mercado europeo durante los últimos veinte años, con esas teóricas “ventajas” arancelarias a su favor, cuestionan que la situación sea esa, como se verá en el capítulo siguiente. Por el contrario, hay que tener en cuenta, que dado el promedio arancelario más alto de El Salvador y su déficit creciente con el mundo y la UE, la desgravación total que tendrá que hacer significará una mayor exposición a las importaciones de dicha potencia exportadora respecto a la situación actual.

Las asimetrías presentes entre las regiones negociadoras son de diversas índoles, pero en el aspecto comercial de bienes, las productivas juegan un papel fundamental, que la simple eliminación de aranceles y exposición a la competencia de bienes importados no garantiza superarlas favorablemente para El Salvador. En general, el calendario de desgravación arancelaria, representa un mecanismo de profundización del proceso de liberalización previo, más exigente para El Salvador que aún cuenta con aranceles promedios más altos que la UE.

Un segundo mecanismo del acceso a mercados incluido en los TLC, son las reglas de origen. Para poder recibir el trato arancelario acordado en el TLC se establecen criterios que permitan esclarecer el origen de las mercancías como de la región suscriptora. En el entendido que buena parte de las mercancías producidas requieren de insumos importados de varios países, se establecen regulaciones directas o indirectas sobre el nivel de contenido de estos. Es por ello que la importancia de las **reglas o normas de origen** es el reconocimiento legal del origen del producto a intercambiar. Una de las principales pretensiones de la reglas de origen del TLC es evitar que terceros países se beneficien del trato arancelario establecido en el Acuerdo.

Ahora bien, las reglas de origen se hacen en general sobre la base de reciprocidad entre los países suscriptores. En primer lugar, porque como norma general no se establecen reglas de origen particulares para cada nación, sino que son aplicables las mismas para todos. En segundo lugar, porque en general no contemplan plazos diferenciados para la adopción de estas medidas (Góchez, 2008c:77). En tercer lugar, si bien hay reconocimiento del

contenido regional²² para otorgarle el origen al producto, no hay exigencias o metas diferenciadas de contenido nacional que obligue a las empresas a tener un mínimo de insumos locales.

Para que las unidades productivas de un país puedan tener mayores ventajas en las normas de origen, juega un papel clave el grado de integración del aparato productivo nacional. No obstante, una de las características de los países menos desarrollados, es el poco encadenamiento intra e intersectorial en los procesos productivos de las distintas ramas económicas. Esto se debe principalmente a la poca capacidad productiva de los países para generar bienes intermedios y bienes de capital. En contraste a esta última situación, las empresas multinacionales y países desarrollados, cuentan con la mayor ventaja para establecer las normas de origen por el alto grado de integración económica regional que las caracteriza. Por tanto, las reglas de origen se pueden convertir en un nuevo tipo de barrera comercial, por la dificultad de los países subdesarrollados en demostrar el origen de sus mercancías y en consecuencia algunos de sus bienes pueden no recibir el trato arancelario establecido en el TLC (Góchez, 2008c:78).

Un tercer mecanismo del acceso a los mercados, son el tema de las **subvenciones** dentro del TLC CA- UE, los cuales retoman las disposiciones y compromisos de la OMC.

Las subvenciones generales pueden ser categorizadas principalmente como subvenciones prohibidas y subvenciones recurribles. Dentro de las subvenciones prohibidas se encuentran, las subvenciones a la exportación, las cuales incluyen no sólo ayudas económicas y/o en especies directas del Estado al sector exportador, sino también en comercialización, en tarifas de transporte y fletes, entre otros aspectos y las subvenciones condicionadas al contenido nacional, es decir, cuando la subvención recae a favor de los productos nacionales ante productos importados (OMC, 2010). En la OMC se pactaron compromisos por parte de los países para eliminar las subvenciones prohibidas. Este tipo de subvenciones suele ser relativamente más utilizadas por las economías subdesarrolladas, bajo la forma de zonas francas y devoluciones a los exportadores (Draw Back).

En las subvenciones recurribles se encuentran las otorgadas a la producción nacional, que son permitidas, aunque sujetas a impugnación en el ámbito multilateral bajo ciertas condiciones.

En el tema agrícola, en el marco de la OMC se dieron menores compromisos de restricciones y eliminación de las subvenciones, respecto al sector manufacturero. Se establecieron algunos compromisos de limitar algunas subvenciones agrícolas, pero permitiéndose otras dirigidas a la producción interna, e incluso se establecieron algunas que no son sujetas a impugnación en el marco multilateral. Precisamente la Unión Europea y Estados Unidos son algunos de los principales países que otorgan cuantiosas subvenciones a su sector agrícola. Las subvenciones a la producción interna, relativamente más utilizadas

²² En el marco del acuerdo comercial con la UE, el reconocimiento regional del origen de los productos centroamericanos incorpora a los seis países de Centroamérica más Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

por las potencias económicas, representan obstáculos en el acceso al mercado europeo para las exportaciones de bienes primarios de los países subdesarrollados (Góchez, 2008c: 77).

Al cierre de las negociaciones comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea no se establecieron dentro del TLC compromisos en cuanto a la eliminación de los cuantiosos subsidios a la producción interna agrícola europea, si bien los países reafirmaron sus compromisos en cuanto a subvenciones adquiridos en el marco multilateral.

Un cuarto aspecto en el acceso a mercados, son las **medidas sanitarias y fitosanitarias**, las cuales representan regulaciones estandarizadas que los países miembros aplican para resguardar la sanidad humana, animal y vegetal en los bienes comercializados. La lógica del TLC no limita la disparidad en estas normas entre los países, sino que más bien busca limitar que estas medidas se usen discrecionalmente para restringir de manera encubierta el comercio, limitando en particular que las mismas se apliquen diferenciadamente a los bienes extranjeros.

En la práctica las medidas sanitarias y fitosanitarias pueden fungir como barreras no arancelarias, intencionadamente o no. Dadas las diferentes capacidades productivas, tecnológicas y científicas existentes entre los países y sus empresas, algunas medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas por países desarrollados, pueden constituir barreras infranqueables para muchas empresas de las naciones subdesarrolladas, aún y cuando se apliquen sin distinción del origen de los bienes.²³ Precisamente, los países centroamericanos que adolecen de deficiencias para los controles de calidad y regulación, son más susceptibles a que muchas de sus empresas, sujetas a esas menores exigencias locales, tengan problemas al exportar en el cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias con estándares más altos que posee la UE. En este sentido, es notoria la posición asimétrica de CA con respecto a la UE, de acuerdo a este tipo de normas, que generalmente opera en perjuicio de la economía menos desarrollada. (Moreno, 2003: 70).

Cuadro 3
Acuerdo del Diálogo Político y Cooperación

Artículo 38: Cooperación industrial
<ol style="list-style-type: none">1. Las Partes aceptan que la cooperación industrial deberá promover la modernización y reestructuración de la industria Centroamericana y sus sectores individuales, así como también la cooperación industrial entre los operadores económicos, con el objetivo de fortalecer el sector privado bajo condiciones que promuevan la protección ambiental.2. Las iniciativas de cooperación industrial deberán reflejar las prioridades determinadas por las Partes. Estas deberán tomar en consideración los aspectos regionales del desarrollo industrial, promoviendo a las asociaciones transnacionales cuando sean pertinentes. Las iniciativas deberán buscar, en particular, establecer un marco adecuado para mejorar el conocimiento laboral y promover la transparencia con respecto al comercio y las condiciones para los

²³ Hay que señalar que los países desarrollados, muy a pesar de conflictos comerciales, realizan un alto porcentaje del comercio entre ellos, lo que indica que el efecto negativo de las medidas sanitarias y fitosanitarias no afecta necesariamente por igual a economías desarrolladas y subdesarrolladas.

acuerdos de negocios.

Fuente: Elaboración propia con base en texto final de Acuerdo del Diálogo Político y Cooperación, Mayo 2010. Documento no oficial

Finalmente, un aspecto clave, sin liberalización pero mucho más con ésta, sería la prioridad que se le otorgue a las políticas de fomento del sector industrial, sobre todo en las economías rezagadas. Por ello es preciso resaltar que dentro del Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica, no existe ningún compromiso concreto en cuanto a la aplicación o fondos para políticas de fomento a la industrialización centroamericana. Dentro del Acuerdo del Diálogo Político y Cooperación (ADPC) se hacen enunciados vagos al respecto, lo cual se presenta en el Cuadro 3.

El hecho de no establecer al interior del futuro TLC, compromisos ni recursos que permitan aplicar y desarrollar los aspectos de cooperación en materia de políticas industriales, significa que ésta en realidad no representa una prioridad en la agenda comercial. Esta ausencia, dado la liberalización recíproca, puede convertirse en el mayor obstáculo para garantizar una mayor presencia de los productos centroamericanos, y de El Salvador en particular, en el mercado europeo

En resumidas cuentas, el tratado de libre comercio que se ha negociado entre Centroamérica y la UE representa una profundización de un esquema de liberalización comercial previo, ya que lleva a cabo una eliminación total de aranceles de manera recíproca. Este tipo de lógica implica que este acuerdo no otorga un trato preferencial y diferenciado para las economías suscriptoras, sobre todo para aquellas que lo requerirían, como la salvadoreña, por su considerable atraso productivo.

El mantenimiento o aumento de los privilegios arancelarios que pudiera obtener El Salvador por un Tratado de Libre Comercio con la UE, no son necesariamente algo novedoso, ya que por muchos años ha recibido bajos o nulos aranceles por parte de la región Europea. Es procedente considerar que las ventajas arancelarias que puede obtener El Salvador de su TLC con la UE, dado el precedente de los últimos años, no implican una solución a los problemas estructurales que ha padecido y que le han impedido exportar mayores montos y variedades de bienes a esa región y al mundo.

Por otro lado, dado que con el TLC, El Salvador tendrá que eliminar totalmente sus aranceles promedios mayores que aplica a una potencia exportadora como la UE, es más probable que esto marcará la pauta para la mayor entrada de bienes europeos. De mantener El Salvador una capacidad productiva rezagada, una mayor apertura de su mercado sugiere que se podría seguir perpetuando el déficit de la balanza comercial, tal como lo muestra su saldo comercial con el mundo.

Para que una liberalización comercial total y recíproca, como la contenida en los TLC norteamericanos y europeos, no tengan un saldo negativo para una nación suscriptora atrasada, o más aún para que ésta pudiera esperar tener resultados favorables no bastan las buenas intenciones. Más bien se requeriría por parte de la economía atrasada, en este caso la salvadoreña, transformar en pocos años sus estructuras productivas, con el fin de adquirir capacidad de producir una variada gama de bienes, a unos costos unitarios y con calidades competitivas, suficientes para superar al adversario. Esa transformación, por la experiencia

de años de comerciar con preferencias, y sobre todo de la obtenida del período de liberalización comercial más reciente, no se muestra como algo factible para el caso de El Salvador.

La parte no arancelaria del régimen comercial de los TLC, entre los cuales se destacaron las normas de origen, las subvenciones y las medidas sanitarias y fitosanitarias, persistirán con el acuerdo, por lo que continuarán siendo un obstáculo adicional para los productos centroamericanos en el acceso del mercado europeo. Así la apertura contemplada en los tratados de libre comercio, en materia del comercio de bienes, resulta más exigente con las economías subdesarrolladas, como la salvadoreña, que ya parten de una situación de atraso en su aparato productivo y exportador.

Capítulo 3: Evolución de los flujos y saldos comerciales entre El Salvador y la Unión Europea²⁴

En este capítulo se busca analizar la evolución los flujos comerciales entre El Salvador y la Unión Europea, principalmente en el marco del proceso de liberalización seguido por el país desde los años noventa y de las preferencias otorgadas por la UE al primero en sus sistemas generalizados de preferencias. Comprender lo ocurrido se convierte en un insumo fundamental para analizar la conveniencia de la parte referida al comercio de bienes de un posible Acuerdo de Asociación, dado que el mismo contiene una profundización de la liberalización comercial.

Para analizar mejor los flujos de bienes entre El Salvador y la UE, se analizarán sus flujos comerciales agregados, sectoriales, por clasificación económica, los principales productos, y el peso comparativo con Estados Unidos.

3.1 Flujos y saldos comerciales agregados ES-UE

El Salvador ha mantenido por mucho tiempo una posición superavitaria en el saldo del comercio bilateral con la Unión Europea, sin embargo, con el proceso de liberalización iniciado en el país dicho saldo global se ha ido deteriorando hasta convertirse en un déficit durante toda la última década.

La posición superavitaria comercial se rompe en el año 1998, momento a partir del cual las importaciones provenientes de la UE25 empiezan a superar a las exportaciones de El Salvador hacia el mismo, y presentándose así un déficit comercial bilateral para este último. En particular, desde inicios de la década de 1990, la evolución de las importaciones de El Salvador provenientes de la UE ha presentado una tendencia creciente mientras que el comportamiento de las exportaciones ha sido irregular y con cambios drásticos. Esto pondría en entredicho lo pronosticado por la teoría ortodoxa del comercio internacional, puesto que una vez iniciado en el país el proceso liberalizador del comercio internacional lo que ha sucedido es que las importaciones desde la UE han crecido de forma sostenida mientras que las exportaciones del país hacia la UE no se han dinamizado, de modo que la brecha comercial antes superavitaria para el país se ha revertido hasta llegar al déficit comercial de los últimos once años; todo esto a pesar de las preferencias arancelarias otorgadas por la UE a El Salvador y a la región Centroamericana.

En el Gráfico 5 se puede apreciar la evolución de los flujos comerciales desde 1963, en el cual se destaca que El Salvador había presentado, previo a 1998, una situación comercial

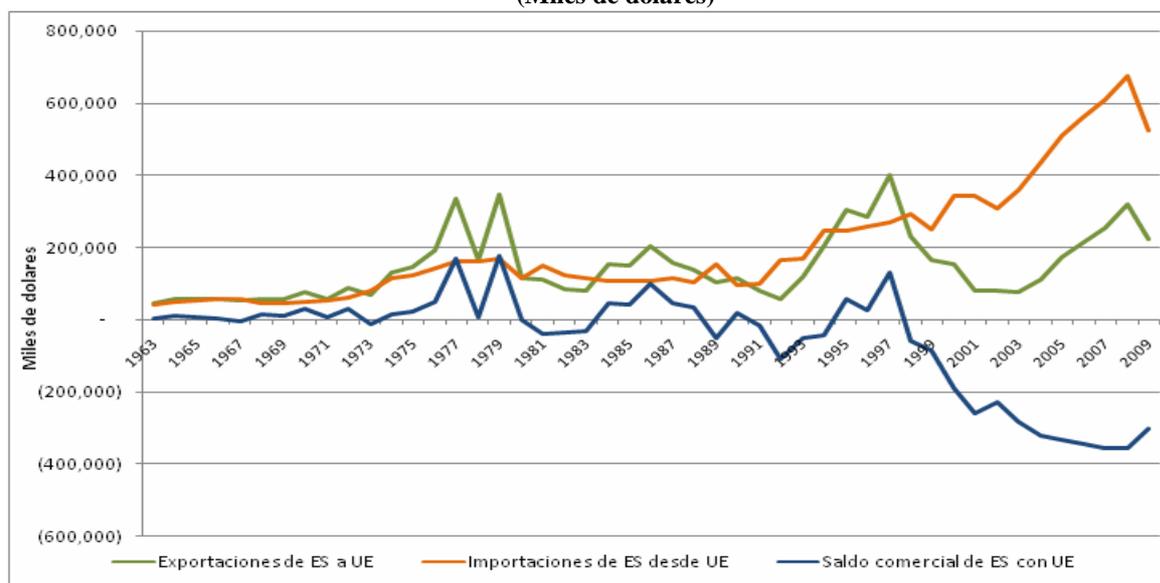
²⁴ Debido a las diferencias de datos para la Unión Europea se usarán las siguientes clasificaciones: UE15 para referirse a Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia; UE25 para referirse a la UE15 más los miembros que ingresaron en 2004: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y República Eslovaca; y UE27 para hacer mención a la UE25 más Rumania y Bulgaria, que ingresaron el 1 de enero de 2007.

superavitaria con la UE25 por muchos años, salvo algunos sub-períodos y años aislados: 1981-1983, 1989 y 1991-1994.

El déficit comercial de la última década puede ser explicado en dos momentos: 1) desde 1998 hasta el año 2003 se produjo un decrecimiento de las exportaciones de El Salvador hacia la UE25, y 2) a partir del año 2004 hasta el año 2008, si bien las exportaciones empezaron a recuperarse, sus montos fueron menores que el de las importaciones provenientes de la UE25. Esto ocasionó que este déficit comercial fuese aumentando hasta el año 2007.

En el año 2008 y 2009 el déficit comercial se redujo probablemente influido por el período recesivo mundial. En el año 2008, si bien tanto las exportaciones de El Salvador como las importaciones desde la UE25 crecieron, las primeras lo hicieron en mayor medida; mientras que en el año 2009 tanto exportaciones como importaciones cayeron, reduciéndose más las segundas y por lo tanto disminuyendo el déficit comercial.

Gráfico 5
Exportaciones, importaciones y saldo comercial total de El Salvador
con la Unión Europea (UE25), 1963-2009
(Miles de dólares)



Nota: de 1963 al año 2000 los valores no incluyen maquila. A partir del año 2001 la maquila bruta se incluye. Datos corresponden al sistema de clasificación Standard International Trade Classification (SITC) versión 1.

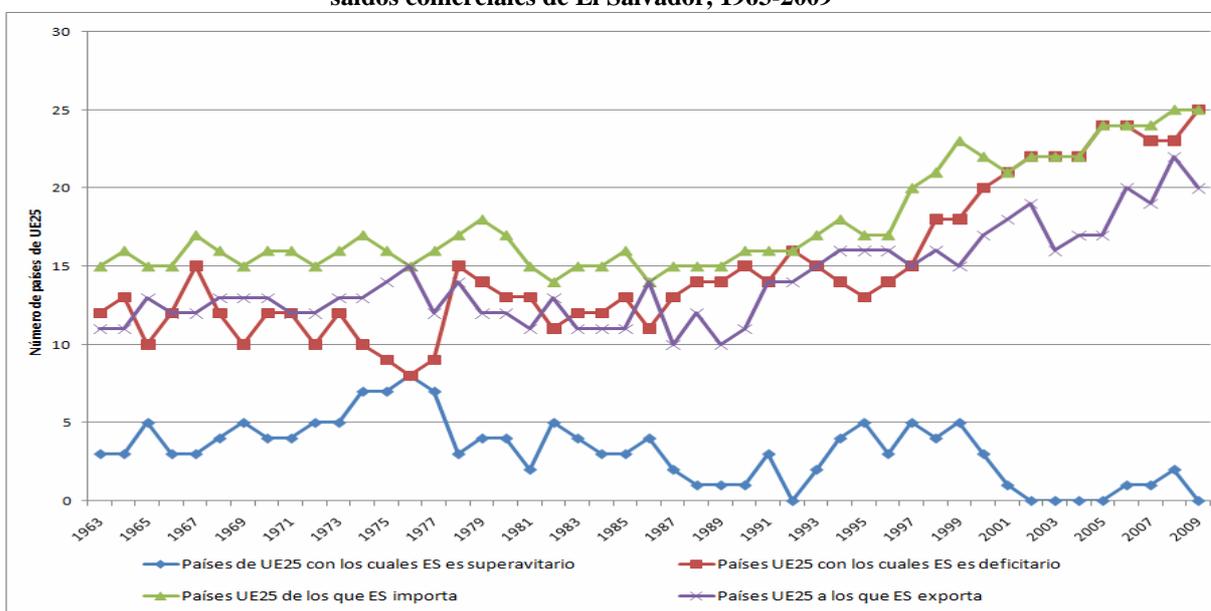
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS.

La evolución de los flujos comerciales globales bilaterales ha estado caracterizada por un lado por exportaciones de El Salvador hacia la Unión Europea con grandes altibajos, sin una tendencia al crecimiento sistemático. Por el otro lado, las importaciones de El Salvador desde la Unión Europea han venido creciendo continuamente, y a partir de 1990, con el inicio del proceso de liberalización en el país, empiezan a experimentar un mayor

dinamismo. Esas son las tendencias que a la larga han conducido al apareamiento del déficit comercial de El Salvador con la Unión Europea en la última década.

Un dato adicional que puede ser complementario a la relación de El Salvador con la Unión Europea (UE25) es sobre el número de países de dicha región con los cuales el país tiene saldos deficitarios o superavitarios, ya que permite explorar que tan extendido en cuanto a naciones ha sido su deterioro en la balanza comercial. En el Gráfico 6 se presentan datos sobre el número de naciones de la Unión Europea (UE25) con los cuales el país comercia – dirige exportaciones y obtiene importaciones- y con las cuales tiene superávit o déficit.

Gráfico 6
Número de países de la Unión Europea (UE25) según flujos y saldos comerciales de El Salvador, 1963-2009



Nota: Datos corresponden al sistema de clasificación Standard International Trade Classification (SITC) versión I
 Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS

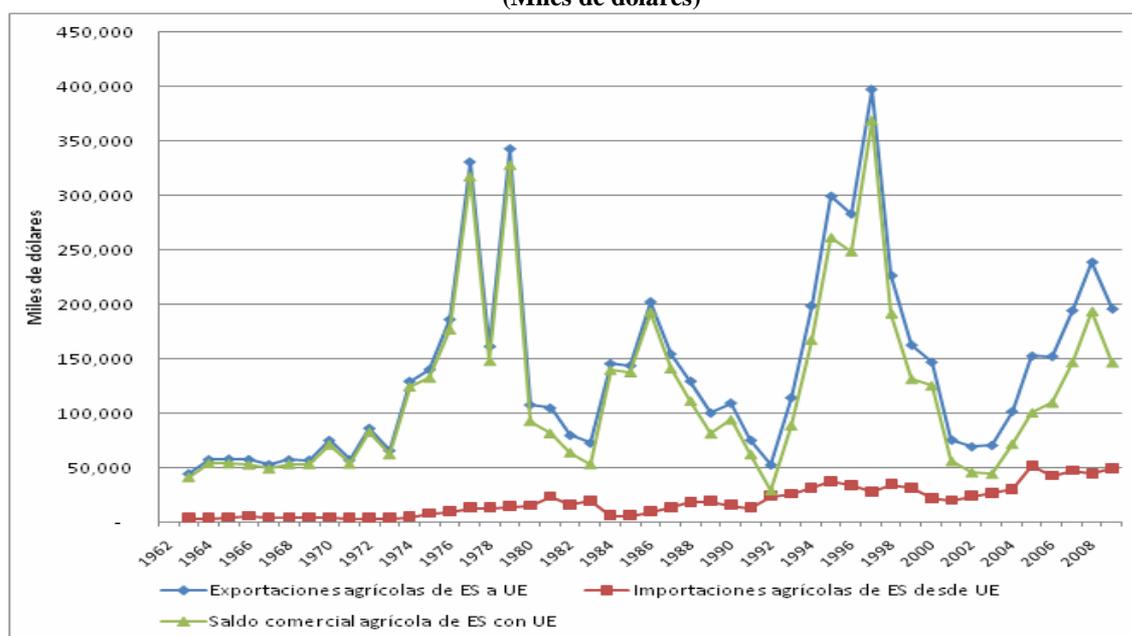
Los datos del Gráfico 6 permiten verificar que El Salvador ha incrementado el número de países de la Unión Europea (UE25) a los cuales exporta y de los cuales importa bienes. Sin embargo es evidente que desde 1976, el país ha ido manteniendo saldos bilaterales deficitarios con la gran mayoría de dichas naciones europeas y en número creciente. Así, entre 2002-2005, la totalidad de países de la Unión Europea (UE25) le reportan a El Salvador saldos comerciales deficitarios. Es claro que el país no sólo ha deteriorado progresivamente su saldo comercial global con la Unión Europea o con un par de países de la misma, sino que también con cada uno de sus miembros.

3.2 Flujos y saldos comerciales sectoriales ES-UE: agricultura y manufacturas

Un segundo aspecto a abordar son los flujos sectoriales de comercio, con el objetivo de analizar su influencia en los globales y en el apareamiento del déficit. Los datos correspondientes al comercio agrícola salvadoreño-europeo (UE25) son presentados en el gráfico 7.

Es posible apreciar en el Gráfico 7 que en el comercio de bienes agrícolas entre El Salvador y la Unión Europea, resalta que el comportamiento del saldo comercial sectorial sigue la misma tendencia de las exportaciones agrícolas salvadoreñas hacia la UE, dadas las pocas variaciones que han experimentado las importaciones de este tipo hechas por el país centroamericano provenientes del bloque europeo. Es decir, el desempeño del saldo comercial bilateral agrícola ha sido dictado principalmente por la evolución de las exportaciones agrícolas del país hacia el bloque europeo, mientras que la influencia de las importaciones sectoriales provenientes de la UE no ha tenido una importancia significativa en el saldo comercial bilateral sectorial.

Gráfico 7
Exportaciones, importaciones y saldo comercial agrícola de El Salvador con la Unión Europea (UE25), 1963-2009
(Miles de dólares)



Nota: de 1963 al año 2000 los valores no incluyen maquila. A partir del año 2001 la maquila bruta se incluye. Datos corresponden al sistema de clasificación Standard International Trade Classification (SITC) versión 1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS

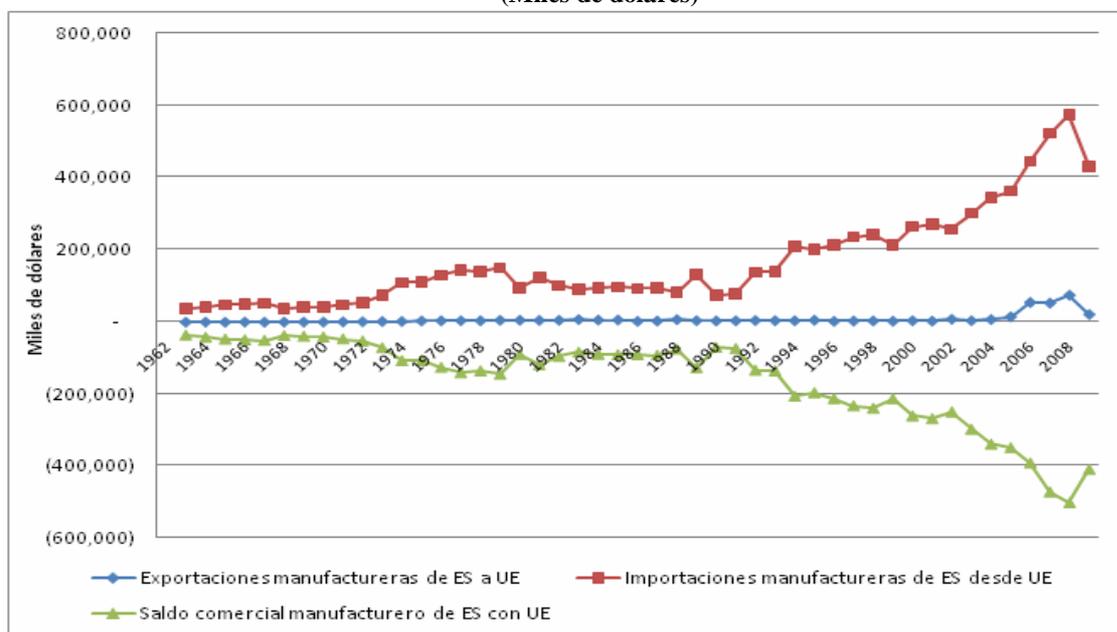
Las exportaciones agrícolas de El Salvador hacia la UE no han crecido de forma sistemática a lo largo del período, sino que más bien su comportamiento ha presentado diversos altibajos, como se aprecia en el Gráfico 7. Por el lado de las importaciones agrícolas del país provenientes de la UE, pese a que estas han crecido desde finales de los ochenta, estas no han sido suficientes para superar a las exportaciones agrícolas del país hacia la UE. No

obstante lo anterior, se resalta el hecho que luego de implementado el modelo liberalizador en El Salvador, el desempeño de las importaciones agrícolas de El Salvador provenientes de la UE ha mejorado mientras que las exportaciones agrícolas del país han continuado con su comportamiento irregular de antes de los noventa.

En el Gráfico 7 puede observarse claramente que las importaciones agrícolas de El Salvador desde la UE a partir de 1986 han experimentado un continuo crecimiento, pero son mucho menores a las exportaciones. Este crecimiento de las importaciones agrícolas salvadoreñas, dado su bajo nivel, no ha sido suficiente para contrarrestar las mayores exportaciones hacia la Unión Europea, de tal forma que El Salvador ha experimentado un superávit comercial secular con la UE25 en el sector agrícola.

Los datos del comercio bilateral manufacturero salvadoreño-europeo se presentan en el Gráfico 8. En el ámbito manufacturero El Salvador ha tenido un saldo negativo en continuo deterioro sobre todo a partir del período liberalizador²⁵. Iniciada la década de 1990 y con ello el período liberalizador, las importaciones de manufacturas del país provenientes de la UE han crecido sostenidamente mientras que las exportaciones de manufacturas hacia la región europea continuaron estancadas.

Gráfico 8
Exportaciones, importaciones y saldo comercial del sector manufacturero (sin maquila)
de El Salvador con la Unión Europea (UE25), 1963-2009
(Miles de dólares)



Nota: de 1963 al año 2000 los valores no incluyen maquila. A partir del año 2001 la maquila bruta se incluye. Datos corresponden al sistema de clasificación Standard International Trade Classification (SITC) versión 1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS.

²⁵ Este hecho no solo se ha dado a nivel del comercio bilateral de El Salvador con la Unión Europea sino que también en el comercio manufacturero con el mundo. El déficit comercial con el mundo en el sector manufacturero ha sido una constante para El Salvador, el cual empezó a crecer abruptamente desde inicios de 1992 y se ha mantenido hasta la fecha.

En este sentido, en el sector manufacturero el comportamiento del saldo comercial con la Unión Europea es inverso al del sector agrícola. En este caso El Salvador ha experimentado un déficit comercial secular y creciente en el sector dado el poco dinamismo de sus exportaciones manufactureras hacia la UE con un continuo crecimiento de sus importaciones. Es notable en el Gráfico 8 que el saldo comercial manufacturero deficitario para El Salvador con la UE haya estado determinado por el comportamiento continuamente creciente de sus importaciones manufactureras desde esa región, sobre todo desde 1990, y en el casi nulo crecimiento de sus respectivas exportaciones a la misma.

Los datos sectoriales en general muestran pues que el superávit global del comercio de El Salvador con la UE ha estado en buena medida determinado por las cuantiosas exportaciones agrícolas, que si bien han sido irregulares, superaron por muchos años a las respectivas importaciones, e incluso eran suficientes para cubrir el creciente y continuo déficit manufacturero. Esto vislumbra el sector hacia el cual está dirigida la especialización de los países en su comercio bilateral: por el lado de El Salvador bienes agrícolas y por el lado de la Unión Europea bienes industriales²⁶. Otro aspecto importante es que una vez iniciado el proceso liberalizador en el país, tanto las importaciones agrícolas como manufactureras provenientes de la UE experimentaron un mayor crecimiento que el que tuvieron durante el período previo a la liberalización, mientras que las exportaciones salvadoreñas de ambos sectores hacia la UE no se dinamizaron sino que mantuvieron el mismo comportamiento del período precedente a la liberalización.

Por tanto, el déficit del comercio manufacturero salvadoreño (debido al continuo crecimiento de las importaciones de este tipo de la UE desde que inició la liberalización comercial en el país) y la caída de las exportaciones agrícolas son los factores que han condicionado el surgimiento del déficit comercial bilateral para El Salvador.

3.3 Flujos y saldos comerciales por clasificación económica ES-UE

El análisis de los flujos comerciales entre El Salvador y la Unión Europea por clasificación económica puede afinar aún más los rasgos del intercambio entre ambas regiones. En el Gráfico 9 se presentan los saldos comerciales según la clasificación económica.

En el comercio por clasificación económica entre El Salvador y la Unión Europea, resalta en el Gráfico 9 que es en las materias primas que el primero ha mantenido un superávit; mientras que en bienes intermedios, de consumo y de capital, El Salvador ha sido deficitario. Esto refleja nuevamente hacia qué sectores está dirigida la especialización de la

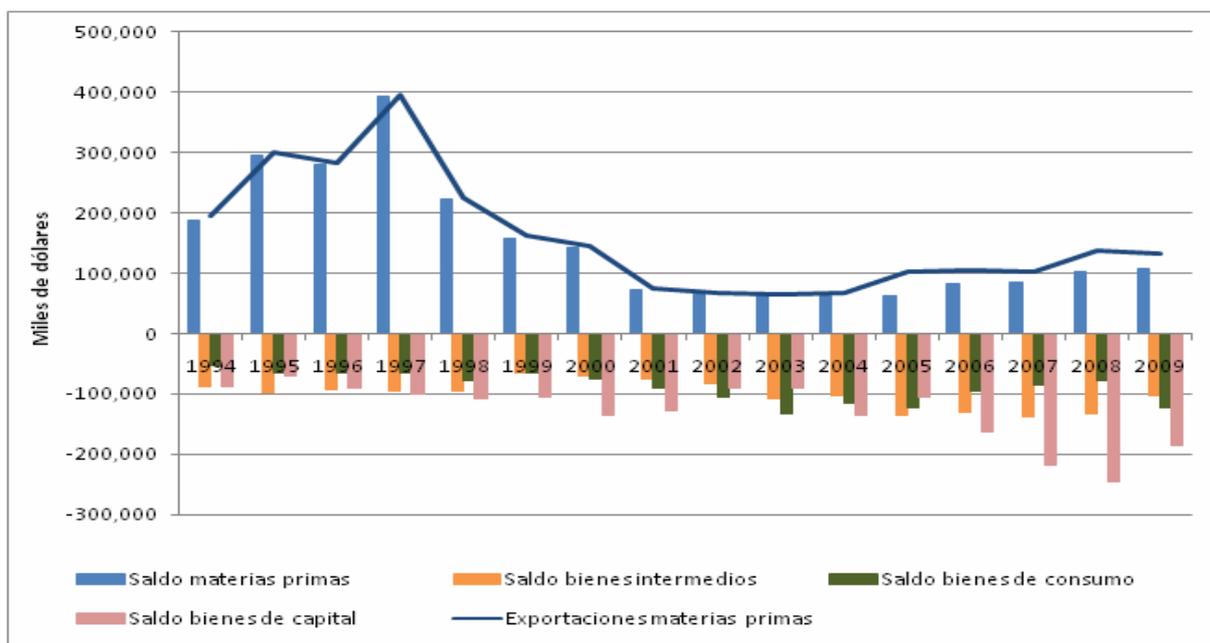
²⁶ Una consideración importante al respecto de esto es que en el comercio exterior con el mundo la UE ha sido un país tradicionalmente deficitario en el sector agrícola y superavitario en el sector manufacturero, en el caso del déficit agrícola este no ha experimentado mayores variaciones mientras que el superávit manufacturero ha ido en continuo crecimiento, especialmente durante las últimas dos décadas. Al respecto de El Salvador, el déficit manufacturero con el mundo ha sido persistente y especialmente acrecentado con el inicio de la liberalización comercial en el país. Por el lado del comercio agrícola con el mundo, El Salvador había experimentado un superávit comercial, aunque este se vino deteriorando continuamente hasta convertirse a partir de 1998 en un déficit comercial agrícola con el mundo en continuo crecimiento.

oferta exportable efectiva mutua de El Salvador y la Unión Europea: el primero en materias primas y la UE en una gama más elaborada de diferentes tipos de bienes.

Como se visualiza en el Gráfico 9 el comportamiento y nivel del saldo comercial de materias primas de El Salvador con la UE es muy similar a las exportaciones salvadoreñas de este tipo de productos, lo cual refleja la poca importancia de las importaciones de este tipo provenientes de la Unión Europea. Debido a esto, el superávit en el comercio de materias primas de El Salvador con la UE se ha visto muy deteriorado desde finales de los noventa debido a la caída de las exportaciones de materias primas salvadoreñas de este tipo de bienes hacia el mercado europeo.

En cuanto a los bienes de consumo e intermedios, el déficit comercial en esta modalidad de productos no ha presentado mayores variaciones. Ha sido en el comercio de bienes de capital donde El Salvador ha visto más deteriorada su balanza comercial con la UE, dada la poca importancia de dichas exportaciones hacia el mercado europeo frente a sus crecientes importaciones sectoriales provenientes de esa región. Resalta en el Gráfico 9 que a partir del año 2005, el déficit comercial de los bienes de capital se ha visto incrementado, al punto de superar al déficit de los bienes de consumo e intermedios de forma individual.

Gráfico 9
Saldo comercial por clasificación económica entre El Salvador y
la Unión Europea (UE25), 1994-2009
 (Miles de dólares)

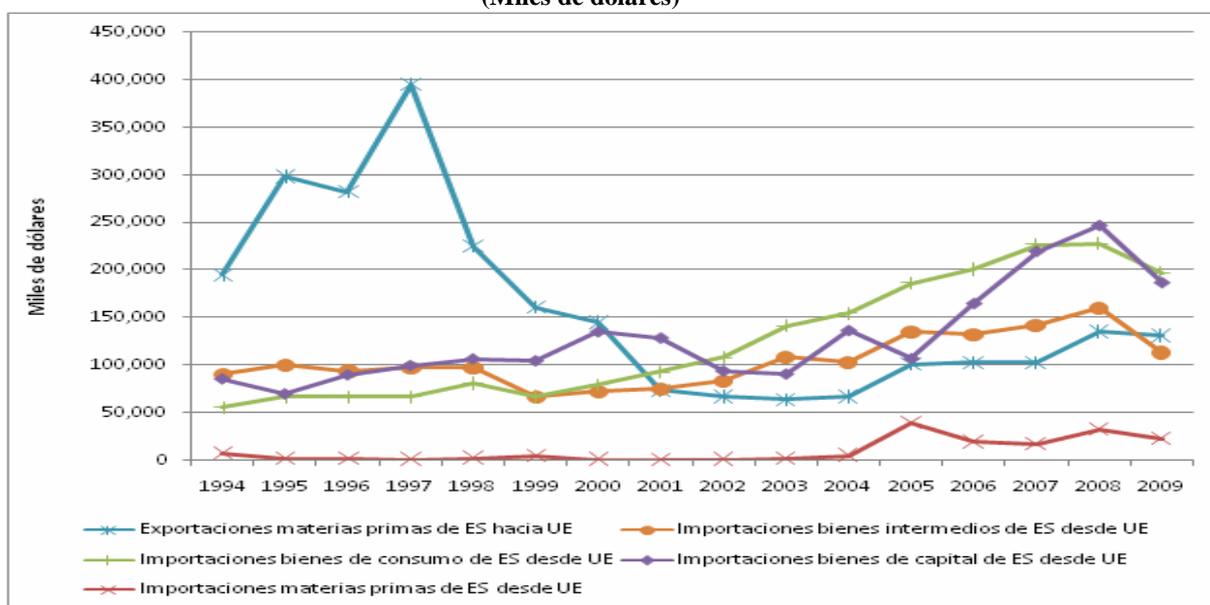


Nota: Datos corresponden al Sistema Armonizado 1988/1992

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS

De los Gráficos 9 y 10 es importante destacar que las exportaciones y superávit en el comercio de materias primas de El Salvador con Europa se ha visto reducido drásticamente desde 1998, lo cual coincide con el apareamiento del déficit comercial agregado de El Salvador con la Unión Europea, tal como se visualizó en el Gráfico 5. Eso significa que a partir de 1998, la suma del déficit salvadoreño de bienes intermedios, de consumo y de capital fue mayor que su superávit en materias primas con la UE. Además, destaca del Gráfico 10 que las importaciones individuales provenientes de la Unión Europea de bienes de consumo, intermedios y de capital superaron individualmente a partir del año 2001, a los montos de las exportaciones de materias primas salvadoreñas destinadas hacia el mercado europeo.

Gráfico 10
Exportaciones de materias primas versus
importaciones por clasificación económica
entre El Salvador y la Unión Europea (UE25), 1994-2009
(Miles de dólares)

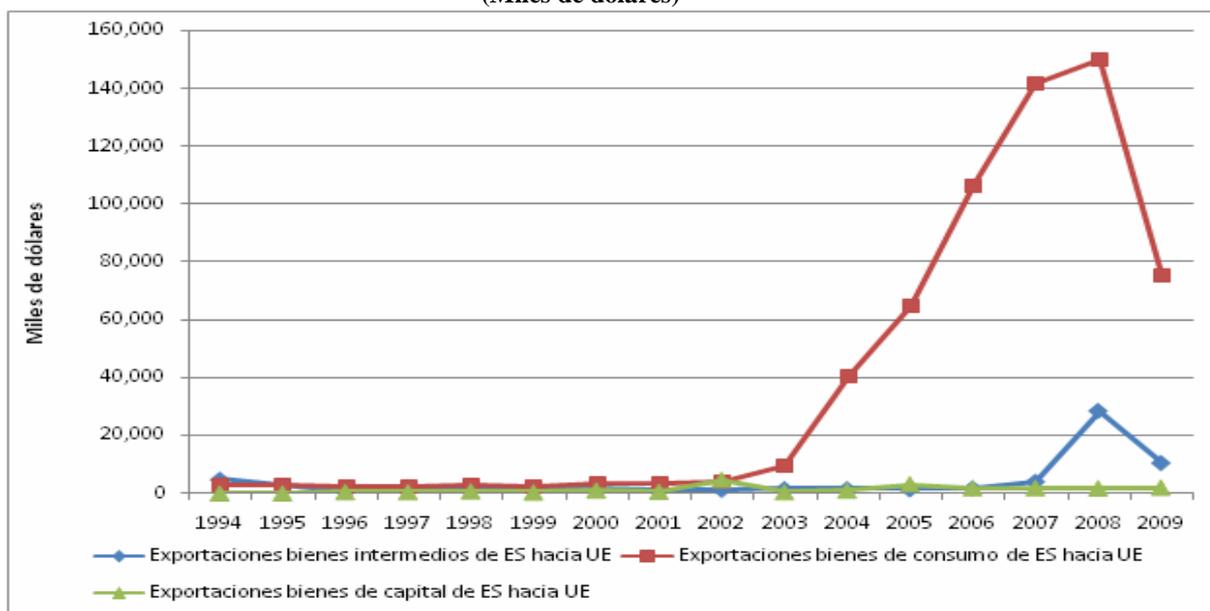


Nota: Datos corresponden al Sistema Armonizado 1988/1992

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS

En cuanto al resto de exportaciones del país, en el Gráfico 11 se puede observar que las exportaciones de bienes intermedios y de capital de El Salvador hacia la Unión Europea no han presentado mayores muestras de dinamismo, sino que más bien revelan valores marginales. Sin embargo, las exportaciones de bienes de consumo del país hacia el bloque europeo han presentado una tendencia al alza, lo cual explica que, pese al crecimiento de las importaciones de bienes de consumo de El Salvador provenientes de la Unión Europea, el déficit comercial de este tipo de bienes no haya incrementado de manera importante.

Gráfico 11
Exportaciones e importaciones por clasificación económica entre El Salvador
y la Unión Europea (UE25), 1994-2009
(Miles de dólares)



Nota: Datos corresponden al Sistema Armonizado 1988/1992

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS

Con lo visto se constata la especialización de los países en cuanto a su oferta exportable mutua. En el caso de El Salvador se ve claramente una especialización en exportaciones del sector agrícola y de materias primas. Es más, la posición superavitaria en el comercio de El Salvador con la UE, hasta 1998, estuvo muy vinculada con el desempeño de sus exportaciones agrícolas y de materias primas. En el caso de la Unión Europea, se dio una especialización en el sector manufacturero vinculada a los bienes intermedios, de consumo y de capital. Las importaciones salvadoreñas provenientes de la Unión Europea en estos dos últimos tipos de bienes son las que han presentado un mayor aumento en sus montos.

Esta especialización del aparato productivo salvadoreño en el sector agrícola y en particular en las materias primas, le ha originado a El Salvador un alto grado de vulnerabilidad en el saldo de la balanza comercial con la Unión Europea, ya que la evolución de ésta queda supeditada únicamente al desempeño del sector agrícola, en especial las materias primas; de modo que una caída en las exportaciones o precios de este tipo de bienes hacia la UE repercute de forma considerable en la balanza comercial bilateral.

3.4 Principales bienes comerciados entre ES-UE

Los apartados anteriores han mostrado cuáles sectores y que tipos de bienes han conformado principalmente la oferta exportadora mutua del país y de la UE, mostrando cuales han incidido en la evolución del saldo comercial bilateral con la Unión Europea. Sin embargo, se hace necesario un análisis más detallado de los flujos comerciales de El Salvador con la Unión Europea, a nivel de bienes comerciados. Esto se puede hacer aproximadamente, analizando el comercio a nivel de partidas arancelarias a seis dígitos del sistema armonizado (HS o SA), que es la forma más detallada -y comparable a nivel internacional- como se clasifican los flujos de comercio.

A continuación se presentarán los principales productos comerciados entre El Salvador y la Unión Europea en el año 1994 y en el año 2006 para indagar sus principales rasgos y cambios, al menos durante el proceso de liberalización comercial. Los Cuadros 4a y 4b ilustran los principales productos exportados e importados por El Salvador, dirigidos o procedentes de la Unión Europea para el año 1994 y 2006²⁷ respectivamente.

En cuanto a la composición de los productos comerciados entre El Salvador y la Unión Europea, concuerda con los hallazgos expuestos en acápite anteriores. La mayor parte de los productos exportados por El Salvador hacia la UE son de carácter agropecuario o primario, pero se observa que los flujos se encuentran concentrados en unos cuantos de ellos. Por el lado de los bienes importados por El Salvador desde la región europea son principalmente bienes manufacturados y sus montos se encuentran más diversificados.

Cuadro 4a
Principales productos exportados e importados en 1994 por
El Salvador con la Unión Europea, UE27
(Miles de dólares y porcentaje)

Exportaciones de El Salvador desde la UE	Valor	%	Importaciones de El Salvador desde la UE	Valor	%
Café sin descafeinar	195,931.0	94.4%	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos de potencia superior a 375 kVA	28,193.0	11.5%
Azúcar de caña	3,017.0	1.5%	Leche y nata sin adición de azúcar u otro edulcorante	11,439.0	4.7%
Miel natural	1,526.0	0.7%	Los demás medicamentos mezclados o sin mezclar	7,942.0	3.2%
Semillas de sésamo (ajonjolí)	762.0	0.4%	Partes aparatos eléctricos de telefonía	7,873.0	3.2%
Limonos y limas	740.0	0.4%	Sulfato de amonio	6,227.0	2.5%
Extractos, esencias y concentrados de café	614.0	0.3%	Los demás vehículos con motor de embolo o pistón alternativo	5,497.0	2.2%
Tejidos de fibras sintéticas discontinuas	555.0	0.3%	Trigo duro	4,687.0	1.9%
Las demás gomas, resinas, jugos y extractos vegetales	531.0	0.3%	Urea incluso en disolución acuosa	4,045.0	1.6%
Los demás sacos; bolsitas y cucuruchos	376.0	0.2%	Los demás antibióticos	3,350.0	1.4%
Artículos de acampar de algodón	343.0	0.2%	Los demás papel y cartón kraft	2,885.0	1.2%
Total 10 mejores productos	204,395.0	98.4%	Total 10 mejores productos	82,138.0	33.5%
Resto de productos	3,219.0	1.6%	Resto de productos	163,017.0	66.5%

²⁷ Se optó por mostrar el peso de las exportaciones e importaciones del año 2006 para evitar cualquier distorsión a causa del período recesivo mundial iniciado en el año 2007.

TOTAL	207,614.0	100.0%	TOTAL	245,155.0	100.0%
--------------	------------------	---------------	--------------	------------------	---------------

Nota: Datos corresponden a Base SIECA con nivel de detalle partida a 6 dígitos

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica de la Secretaría de Integración Económica de Centroamérica, SIECA. Disponibles en sitio web en www.sieca.org.gt

Cuadro 4b
Principales productos exportados e importados en el 2006 por
El Salvador con la Unión Europea, UE27
(Miles de dólares y porcentaje)

Exportaciones de El Salvador desde la UE	Valor	%	Importaciones de El Salvador desde la UE	Valor	%
Café sin descafeinar	96,012.0	55.6%	Los demás medicamentos mezclados o sin mezclar	42,393.0	8.2%
Atunes, listados y bonitos	46,533.0	26.9%	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos de potencia superior a 375 kVA	22,782.0	4.4%
Los demás aceites de petróleo, excepto crudo	6,680.0	3.9%	Los demás aparatos eléctricos de telefonía	14,403.0	2.8%
Ropa de tocador o cocina de algodón	3,611.0	2.1%	Las demás preparaciones alimenticias	10,966.0	2.1%
Los demás calzados	2,159.0	1.2%	Sulfato de amonio	10,445.0	2.0%
Miel natural	2,017.0	1.2%	Los demás aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital	8,894.0	1.7%
Alcohol etílico	2,000.0	1.2%	Aparatos emisores con aparato receptor incorporado	6,947.0	1.4%
Las demás plantas vivas	1,344.0	0.8%	Automóviles de cilindrada superior a 1500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³	6,820.0	1.3%
Las demás gomas, resinas, jugos y extractos vegetales	1,311.0	0.8%	Turbinas de vapor de potencia superior a 40 MW	6,597.0	1.3%
Azúcar de caña	1,163.0	0.7%	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo	5,827.0	1.1%
Total 10 mayores productos	162,830.0	94.2%	Total 10 mayores productos	136,074.0	26.5%
Resto de productos	9,980.0	5.8%	Resto de productos	378,278.0	73.5%
TOTAL	172,810.0	100.0%	TOTAL	514,352.0	100.0%

Nota: Datos corresponden a Base SIECA con nivel de detalle partida a 6 dígitos

Fuente: Elaboración propia en base en datos del Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica de la Secretaría de Integración Económica de Centroamérica, SIECA. Disponibles en sitio web en www.sieca.org.gt

La oferta exportadora del país hacia la Unión Europea ha estado concentrada en unos cuantos productos desde la década pasada, siendo el “café sin descafeinar” el que ha acaparado más de la mitad del total de exportaciones del país hacia la UE. En el año 1994 más del 98% del total exportado por El Salvador a la UE estaba concentrado en diez productos, los cuales en su mayoría eran de carácter agropecuario. Más grave aún era el hecho que 94.4% del total de exportaciones del país a la UE estaba representado por el “café sin descafeinar” mientras que el resto de los diez principales productos exportados apenas tenían una participación marginal en el total exportado por el país a la UE.

Por el lado de las importaciones de El Salvador desde la UE, éstas han estado más diversificadas de modo tal que en 1994 los diez principales productos importados provenientes de la Unión Europea eran la tercera parte del total de importaciones de El Salvador desde la UE.

En 2006, el peso de los diez principales productos importados desde la UE en el total importado proveniente de dicha región se redujo a 26.5%. Sin embargo, más de cuatro quintas partes de las exportaciones de El Salvador hacia la UE correspondieron al café y

atunes²⁸ y más del 90% del total de su oferta exportadora hacia la UE estuvo representada nuevamente por diez productos. En cambio, por el lado de la UE, en el año 2006, los dos productos importados más representativos no llegaron a representar ni 15% del total de las importaciones del país provenientes de la UE.

Con lo visto es posible apreciar la alta concentración de la oferta exportable de El Salvador a la UE, ya que han sido 10 bienes los que concentran casi totalmente los montos exportados. Esta situación de alta concentración ha hecho que el saldo comercial bilateral total de El Salvador con Europa haya sido muy vulnerable a cambios en el comportamiento de un par de bienes primarios –café y desde hace unos años atún-. Esto también sugiere respecto a la falta de competitividad del país, vista como la poca capacidad de diversificar el aparato productivo/exportador y la poca aplicación de tecnología, dado que el comercio ha sido principalmente de bienes de origen primario. En resumen, los datos sobre flujos comerciales por bienes de El Salvador respecto a la UE dan muestras de las asimetrías entre los aparatos exportadores enfrentados.

3.5 Importancia relativa del comercio entre El Salvador y la Unión Europea en sus respectivos flujos comerciales

En este numeral se busca destacar la importancia relativa de los flujos entre El Salvador con la Unión Europea (UE25) en sus respectivos totales comerciados con el mundo. Este aspecto resulta clave para ver las dimensiones e importancias relativas de cada país o región con respecto a su contraparte, lo cual permite identificar sus rasgos comerciales y otras fuentes de asimetrías.

3.5.1 Importancia relativa de El Salvador y Centroamérica²⁹ en el comercio exterior de la Unión Europea

En los flujos comerciales de la Unión Europea, las exportaciones e importaciones provenientes/dirigidas de o hacia El Salvador por parte del bloque europeo representan una fracción insignificante de su comercio exterior. Incluso en el caso de considerar a toda Centroamérica, la situación tampoco cambia sustancialmente, siendo la misma una proporción insignificante de los flujos comerciales de la UE.

El cuadro 5 permite apreciar que la participación de El Salvador y del resto de Centroamérica en los flujos europeos no sólo es marginal, sino que no presenta una tendencia a incrementar. Países individuales como China, Estados Unidos y Rusia tienen un

²⁸ Tradicionalmente más del 90% de las exportaciones de El Salvador hacia la Unión Europea estaban explicadas por el “café sin descafeinar”, sin embargo, a pesar de la caída en años recientes de las exportaciones del café, estas fueron suplidas en parte por las exportaciones de “atunes, listados y bonitos”. De esta forma la dependencia del saldo comercial bilateral de El Salvador con la UE pasó a estar concentrada en el café y los atunes, y no solo en el café.

²⁹ Dada la marginalidad e insignificancia de El Salvador en el comercio exterior europeo se optó por presentar también al resto de Centroamérica, conformada por: Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

mayor peso en el comercio europeo, superando ampliamente a la Región Centroamericana –incluido El Salvador - e incluso a toda Latinoamérica (Góchez, 2008c).

Cuadro 5
Participación del comercio con resto de Centroamérica (s/El Salvador)
en el comercio europeo (UE25) total
2004-2008

Año	% importaciones desde CA s/ES en importaciones totales UE	% importaciones desde ES en importaciones totales UE	% exportaciones hacia CA s/ES en exportaciones totales UE	% exportaciones hacia ES en exportaciones totales UE
2004	0.139	0.005	0.061	0.014
2005	0.135	0.006	0.057	0.012
2006	0.121	0.005	0.061	0.020
2007	0.115	0.005	0.056	0.015
2008	0.118	0.006	0.047	0.014

CA s/ES se refiere al resto de Centroamérica sin El Salvador, es decir: Guatemala, Honduras, Costa Rica y Nicaragua

Nota: Datos corresponden al Sistema Armonizado 1988/1992. Calculados sobre el total de exportaciones e importaciones brutas, maquila incluida

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS

Es más, si se considera el peso del total de las exportaciones e importaciones salvadoreñas al mundo, incluyendo las de maquila, en la totalidad de los flujos de la Unión Europea con todos los países, se vislumbra aún más claramente las diferencias abismales de tamaños relativos. Según los datos del COMTRADE, entre 2000-2009 las exportaciones salvadoreñas totales respecto a las importaciones mundiales de la UE, no pasan de representar un 0.12% y las importaciones de El Salvador provenientes de todo el mundo respecto a las exportaciones totales de la UE, no pasan del 0.21% en el mismo período.

Estos datos de la importancia relativa si bien no son sorprendentes, son importantes porque contribuyen a subrayar que las asimetrías en dimensiones del aparato exportador de la UE con el de El Salvador es una fuente de posibles vulnerabilidades para el país y la región. Con esas dimensiones tan desiguales del aparato exportador no resulta difícil que cualquier desajuste en la UE en algunos bienes, podría tener fácilmente consecuencias negativas en El Salvador. Sin embargo, si se diera lo contrario, como por ejemplo la ocurrencia de desajustes en Centroamérica, serían marginales para la región europea.

Si a los problemas de El Salvador para diversificar sus exportaciones hacia la UE se le suman las diferencias tan marcadas en las dimensiones exportadoras de ambas economías, no deja de surgir la duda de por qué el país centroamericano debería establecer este tipo particular de relaciones comerciales con la Unión Europea basadas en una liberalización total y recíproca, tal como la contenida en el futuro Tratado de Libre Comercio contenido en el ADA.

3.5.2 Importancia relativa de la Unión Europea, Centroamérica y Estados Unidos en el comercio exterior de El Salvador

En los flujos comerciales de El Salvador, los dos principales socios son Centroamérica y Estados Unidos, mientras que la Unión Europea se encuentra por debajo de ambos. El Cuadro 6 permite apreciar datos del peso de los flujos comerciales con el resto de países centroamericanos, Estados Unidos y la Unión Europea en los totales exportados e importados de El Salvador.

En la actualidad la mayor parte de las importaciones sin maquila de El Salvador provienen de Estados Unidos (alrededor del 30%), y en segundo lugar de Centroamérica (alrededor del 18%). Por el lado de las exportaciones sin maquila, más del 50% están dirigidas hacia el resto de Centroamérica y 20% hacia Estados Unidos.

Hay que señalar además que si se consideran los flujos que incluyen maquila, el peso de Estados Unidos aumenta tanto en exportaciones e importaciones, llegando a ser el primer mercado de ambas, ya que de éste provienen la mayoría de los insumos de dicha industria y hacia donde se dirigen las exportaciones de la misma. Por ejemplo para el 2008, según datos del Banco Central de Reserva de El Salvador, el peso de sus exportaciones – incluyendo maquila- hacia Estados Unidos y al resto de Centroamérica fueron respectivamente del 48% y 35% del total exportado. Por el lado de las importaciones – incluyendo maquila-, las provenientes de Estados Unidos fueron del 34% y las de Centroamérica del 17% del total importado por El Salvador.

Cuadro 6
Participación del comercio con la Unión Europea (UE25), Resto de Centroamérica (s/ El Salvador) y Estados Unidos en el comercio salvadoreño total (sin maquila)
2004-2008

Año	% M ³⁰ de ES desde resto CA/M totales ES	% M ³¹ de ES desde USA/M totales ES	% M ³² de ES desde UE/ M totales ES	% X ³³ de ES hacia resto CA/ X totales ES	% X ³⁴ de ES hacia USA/X totales ES	% X ³⁵ hacia UE/ X totales ES
2004	19.3	31.2	8.9	55.7	22.8	7.6
2005	18.9	28.6	8.5	55.2	19.6	9.9
2006	18.0	29.3	8.0	53.8	21.1	9.0
2007	17.9	30.9	7.4	55.2	19.6	9.5
2008	17.5	30.4	7.0	54.5	20.1	10.5

Nota: Datos no incluyen maquila

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de Base de Datos Estadísticos de Comercio Exterior de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (BADECEL). Disponibles en línea en http://websie.eclac.cl/badecel/badecel_new/basededatos.asp

³⁰ Importaciones

³¹ Importaciones

³² Importaciones

³³ Exportaciones

³⁴ Exportaciones

³⁵ Exportaciones

En el Cuadro 6, es notable que la Unión Europea tiene una importancia considerablemente menor en los flujos comerciales -sin maquila- de El Salvador, en comparación con la importancia que tiene el resto de Centroamérica y Estados Unidos.³⁶ De hecho, el peso de la UE en los flujos de El Salvador ha ido decreciendo, aunque de manera irregular.³⁷

Respecto a la participación de cada país o región en el comercio exterior de El Salvador, es probable que las relaciones de éste con la Unión Europea se encuentren mediadas por la relación con Estados Unidos. Históricamente este país norteamericano ha sido la potencia mundial con los mayores vínculos económicos con El Salvador, influido por aspectos geográficos y políticos. Incluso podría decirse que el resto de Centroamérica también media la relación El Salvador-Unión Europea, por los vínculos históricos de carácter geográfico y político con esos países. Es muy probable que los bienes europeos compitan fuertemente en Centroamérica y El Salvador, con los de sus adversarios norteamericanos.

Hay que tener en cuenta que la Unión Europea si bien es una de las tres potencias mundiales comerciales, no necesariamente ha tenido el peso para que se le pueda considerar como la nación determinante en los flujos y saldos comerciales de El Salvador, como podría ocurrir con Estados Unidos o incluso Centroamérica por ejemplo. Esto indica igualmente, que a pesar del avance en montos absolutos de la penetración de los bienes europeos en El Salvador, de momento no se puede considerar en general a los capitales exportadores de la UE –productores de bienes- como los principales competidores o reguladores directos de sus similares ubicados en El Salvador, como podría ser el caso de los norteamericanos o algunos centroamericanos.

Adicionalmente, dado que los capitales de El Salvador tienen en Centroamérica a su segundo mercado de destino, habría que tener en cuenta que la competencia de los capitales salvadoreños con los europeos tendrían un segundo escenario importante fuera de las fronteras de El Salvador: el resto de naciones centroamericanas, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.³⁸

El análisis de las ganancias/pérdidas del posicionamiento de los bienes europeos relativo a los norteamericanos y centroamericanos en El Salvador, como de los salvadoreños respecto

³⁶ El peso de la Unión Europea para El Salvador considerando los flujos con maquila es aún menor, dado que es un porcentaje relativamente bajo de las exportaciones e importaciones maquileras del país que se dirigen o provienen de dicho mercado.

³⁷ Según los datos comerciales de SIECA –sin maquila-, los flujos de Estados Unidos por sí solos han representado entre 1994-2009 el 30% de la suma de las exportaciones e importaciones totales sin maquila de El Salvador, mientras los de Europa (UE27) han representado un 10% del mismo total, un valor por debajo del peso de Guatemala (14%) y del Mercado Común Centroamericano (28%), pero superior al de México (7%) y al Mercosur (3%). Adicionalmente, hay que tener en cuenta que si bien la suma de las exportaciones e importaciones de El Salvador que van dirigidas o provienen de Europa, con algunos altibajos, han tendido a crecer en sus valores absolutos desde 1994, el peso de éstas en el total exportado e importado del país ha tendido a decrecer, mostrando con ello que otras naciones han aumentado comparativamente más su importancia para El Salvador.

³⁸ Cuando se dice capitales salvadoreños y europeos no implica nacionalidad de los mismos, sino que más bien aquellas unidades de capital que se encuentran en una u otra región, pudiendo ser no sólo de capitalistas nacionales sino que capitales extranjeros ubicados en los mismos.

a los europeos en los mercados centroamericanos, si bien son importantes, trascienden el objetivo de la presente investigación.

Finalmente, es importante destacar que el peso relativo de la Unión Europea en los flujos comerciales de El Salvador es significativamente mayor a la importancia relativa que El Salvador tiene en los flujos comerciales europeos, tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones. Estos datos de los pesos relativos, muestran la enorme asimetría existente entre El Salvador y la Unión Europea, por el lado de las dimensiones comparativas de sus aparatos exportadores, poniendo de manifiesto en cierto sentido la mayor vulnerabilidad de El Salvador –y de Centroamérica- con respecto a la Unión Europea.

3.6 Breve consideración sobre los flujos comerciales ES-UE

Es necesario realizar una breve síntesis y reflexión sobre lo encontrado en este capítulo sobre las relaciones comerciales El Salvador-Unión Europea. Los datos de los flujos y saldos comerciales bilaterales mostrados en todo el capítulo permiten evidenciar que estos han favorecido exiguamente al país centroamericano:

- Se ha dado un progresivo deterioro del saldo comercial, global y manufacturero de El Salvador con la Unión Europea. En la balanza comercial global salvadoreño-europea se ha consolidado a partir de 1998 un déficit, aunque en la manufactura ha existido un saldo negativo de larga duración. El Salvador ha mostrado un deterioro del saldo comercial con un número creciente de países de la UE, siendo que en la actualidad tiene un déficit con la gran mayoría de ellos.
- El déficit comercial actual de El Salvador con la Unión Europea es consecuencia de: el continuo crecimiento de las importaciones de El Salvador provenientes de la región europea, principalmente a partir de 1990; del menor dinamismo y la irregularidad de las exportaciones salvadoreñas a la UE.
- En términos sectoriales, las presiones hacia el deterioro del saldo comercial bilateral de El Salvador con Europa, que se ha vuelto deficitario a partir de 1998, provienen de: 1) el crecimiento continuo de las importaciones manufactureras por parte del país centroamericano provenientes de la UE, frente a sus casi nulas exportaciones de este tipo dirigidas a la región europea; 2) la irregularidad y posterior caída drástica de las exportaciones agrícolas salvadoreñas hacia Europa, que fueron las que por mucho tiempo permitieron convertir el saldo bilateral total en superavitario para el país;
- En términos de clasificación económica, son las materias primas las principales exportaciones salvadoreñas a la UE, mientras que ésta última ha tenido un superávit en los bienes de consumo, intermedios y de capital. Las principales causas del apareamiento del déficit comercial salvadoreño con la UE son: 1) la caída de las exportaciones de materias primas; 2) el creciente déficit de bienes de capital.
- Los flujos exportadores de El Salvador a la Unión Europea muestran una mayor vulnerabilidad, al estar la mayor parte de ellos concentrados en unos cuantos productos, de carácter agropecuario o primario. Por el contrario, la UE tiene una oferta exportable a El Salvador con mayor variedad de bienes y tipos de productos.

Estos resultados comerciales para El Salvador, se han dado en un contexto de beneficios comerciales relativamente favorables para éste, pues independientemente si una gran cantidad de sus bienes agroindustriales y manufactureros se exporten o no, El Salvador ha contado por muchos años con bajos y decrecientes aranceles por parte de la UE, tal como se vio en el Capítulo dos.

Hay que tener en cuenta que Centroamérica en general y El Salvador en particular, han conseguido además un tratamiento comercial preferencial por parte de la UE, superior al que reciben naciones de Asia, el resto de América Latina e incluso varias naciones desarrolladas, aunque inferior al que gozan países de África, Caribe y Pacífico (Rocha et al., 2006: 13; citado en Góchez 2008c: 36-37). SIECA menciona por su lado que la UE es una región abierta para mercancías no agropecuarias, y si bien señala que es relativamente más protegida para bienes agrícolas, reconoce que ésta constituye el principal importador de productos agropecuarios, especialmente los provenientes de países en desarrollo (SIECA, 2007:18; citado en Góchez, 2008c: 36).

Ya sea por el trato general o por los sistemas generalizados de preferencias (SGP) de la UE, el resultado ha sido que la gran mayoría de bienes exportados efectivamente por El Salvador a esa región ya gozan de exenciones. Otra gran cantidad de bienes salvadoreños que no se exportan enfrentan bajos y decrecientes aranceles generales y en muchos casos rebajas adicionales en dichas tarifas. En consecuencia, los pocos logros para El Salvador en aumentar los montos de sus exportaciones a la UE, sobre todo en la manufactura, pone de manifiesto que el problema para mejorar su acceso al mercado europeo, sobre todo en los últimos veinte años, no ha sido fundamentalmente arancelario.

Por el lado de El Salvador, con la liberalización comercial ha reducido considerablemente sus barreras arancelarias y restricciones comerciales. No obstante, éste ha mantenido aranceles externos promedio mayores que los que la UE le aplica. El resultado ha sido un deterioro del saldo comercial de El Salvador con Europa, por los aumentos continuos de las importaciones provenientes de UE, principalmente en el ámbito manufacturero, lo cual ha sido más marcado en los últimos veinte años. Para la UE, el período liberalizador le ha sido relativamente favorable en cuanto al acceso y penetración del mercado salvadoreño, aun y cuando recibe un trato arancelario bilateral menos beneficioso que el que Europa concede a El Salvador.

Comparativamente, los resultados bilaterales de recibir mayores beneficios arancelarios-deterioro comercial para El Salvador contra recibir menores beneficios arancelarios-mejora comercial para la UE, corroboran aún más que el mejor acceso a ambos mercados no es algo pura ni exclusivamente arancelario, sino que evidencia que existen otros factores determinantes. Ahora bien, hay que tener presente que la liberalización comercial de diferente profundidad, llevada a cabo por Europa y El Salvador ha generado que el saldo comercial total y manufacturero favorezca a la potencia europea, lo cual pone de manifiesto que la eliminación arancelaria si bien no es determinante, influye diferenciadamente sobre el saldo comercial. Estos factores determinantes, tal como lo sugiere el marco de referencia alternativo, podrían estar enraizados en las capacidades competitivas desiguales de los aparatos productivos/exportadores europeo y salvadoreño.

En el comercio de algunos bienes salvadoreños hacia la UE podrían haber incidido negativamente las barreras no arancelarias de ésta última, entre ellas normas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen y los cuantiosos subsidios a la producción agrícola. Además no se descarta la importancia que puedan tener esas otras barreras, existen bases analíticas que permiten cuestionar que dichos aspectos sean los determinantes únicos y principales de los pocos logros de El Salvador en mejorar su posicionamiento en el mercado europeo, sobre todo en el período liberalizador.

Aunque El Salvador se vea enfrentado a otras barreras fijadas por Europa, ha gozado de aranceles bajos y decrecientes y de ventajas arancelarias adicionales superiores a otros países. Sin embargo, no ha sido capaz de generar una expansión y diversificación exportadora considerable, sobre todo en la manufactura. Por el contrario, terceras naciones que reciben por parte de la UE un tratamiento arancelario menos favorable que El Salvador, entre ellas algunas desarrolladas, se han visto enfrentadas a las mismas barreras no arancelarias, y sin embargo han mejorado su posicionamiento en el mercado europeo. A partir de esto, es posible considerar que existen otros factores, más allá de esas otras barreras y más allá de los aranceles, que podrían explicar los escasos logros salvadoreños relativos en penetrar el mercado europeo.³⁹

En definitiva, los logros limitados que ha mostrado el aparato productivo/exportador salvadoreño para mejorar su saldo comercial y penetrar el mercado europeo, pese a los aranceles promedios más bajos y las preferencias que recibe, aportan evidencia sobre lo que podría estar detrás es, efectivamente, **la deficiente capacidad competitiva general de El Salvador frente a la UE**. Por otra parte, el mejor desempeño europeo en el mercado del país centroamericano, principalmente a raíz de la liberalización comercial, estaría mostrando que la superioridad competitiva general europea es tal que le permite superar las medidas proteccionistas que aún conserva El Salvador en la actualidad. Es decir, los resultados previos apuntan en dirección a que podrían ser las desventajas salvadoreñas frente a Europa en cuanto a producir/exportar diferentes tipos de bienes con costos y calidad competitivos, los responsables de su deterioro comercial bilateral. Es en esta dirección que se ahondará en el capítulo siguiente.

³⁹ Hay que enfatizar que no se está negando la incidencia de barreras no arancelarias europeas, como normas sanitarias, fitosanitarias, técnicas, reglas de origen y subsidios agrícolas. Más bien el punto que se señala es que El Salvador si bien enfrenta esas otras barreras ha tenido ventajas arancelarias europeas mayores a las que reciben otras naciones. Es decir, algunas naciones, incluidos muchos países desarrollados, también han estado expuestos a esas otras barreras no arancelarias de la UE, sin recibir las mismas preferencias arancelarias que esta otorga a Centroamérica y El Salvador. Pesa a esa situación, relativamente favorable para El Salvador, este no ha conseguido mostrar un mejor desempeño en sus exportaciones o saldos comerciales con la UE, y en cambio otras naciones, sobre todo desarrolladas sí lo han hecho. Por ejemplo, algunos de los principales países extra-comunitarios con saldo superavitario en 2009 con la UE son Japón, Vietnam, China, Indonesia, Corea y Taiwán. En el caso de Estados Unidos, si bien no tiene saldo positivo con la UE, son junto con China los dos principales orígenes extra-comunitarios de las importaciones europeas para el 2009. Hay que tener en cuenta que la Unión Europea es un país deficitario en términos agrícolas según datos del COMTRADE, y como se podrá apreciar en el gráfico 12b, también es deficitario en una gran cantidad de partidas arancelarias, si bien es superavitario en una mayoría de éstas.

Capítulo 4: Factores estructurales explicativos del deterioro del saldo comercial de El Salvador con la UE

Es necesario en este capítulo pasar a desarrollar los factores estructurales explicativos de la tendencia al deterioro del saldo comercial de El Salvador con la Unión Europea (UE25), global y especialmente manufacturero, descrito en el capítulo anterior. Para lograr este objetivo, se utilizará el marco teórico de las ventajas absolutas desarrollado con anterioridad y se pasará a explorar algunas variables sugeridas en el mismo. Para tal fin, es necesario hacer primero algunas reflexiones generales que afinen la aplicación al tema específico –relaciones comerciales El Salvador con la UE- del marco teórico alterno escogido, para luego pasar al desarrollo del análisis empírico.

El deterioro del saldo comercial de El Salvador con la UE, o con el mundo, que resulta en cierto sentido paradójico para la visión armónica del comercio liberalizado que ofrece la ventaja comparativa, una vez constatado podría ser atribuido por la economía convencional esencialmente a “otros factores” o “imperfecciones” del mercado. Ejemplos de estos “otros factores o imperfecciones podrían ser el proteccionismo europeo -y de otros países-, el efecto anti-competitivo del gasto proveniente de las remesas, políticas públicas nacionales insuficientes de fomento de las exportaciones, aspectos culturales o algún tipo de desidia del sector empresarial local, “incertidumbre política”, entre otros aspectos.⁴⁰

La línea de razonamiento que resalta “otros factores” o “imperfecciones de mercado” como la causa última y fundamental del mal desempeño comercial de una nación, en este caso de El Salvador, básicamente estaría aduciendo –explícita o implícitamente en caso de no aclararlo- que las “imperfecciones del mundo real” son las responsables de que el comercio liberalizado no funcione como se supone idealmente que debe hacerlo, es decir como predicen las ventajas comparativas. Sin embargo, como se comprende, tal razonamiento, sea con intención o sin ella, dejaría intacto el postulado o supuesto de la doctrina de la ventaja comparativa, la cual asevera que el comercio liberalizado –en el capitalismo- en caso de operar “perfectamente” garantiza a cada nación un lugar en la división internacional del trabajo, que les permite equilibrar al sector externo, reparte beneficios a todos y descarta que pueda afectar negativamente a los diferentes países en el largo plazo, aun y a pesar de lo atrasado que pudiera ser alguna de ellas.⁴¹

Desde la perspectiva teórica a la que se adhiere este trabajo, que es la teoría de las ventajas absolutas clásico-marxistas, la cual plantea un punto de partida diferente al de las ventajas

⁴⁰ De hecho la manera de presentar el comercio internacional en los libros de texto de Economía Internacional por el enfoque convencional inicia con modelos de competencia perfecta y posteriormente introduce diferentes aspectos de imperfecta, en donde se introducen aspectos “más realistas” asociados a imperfecciones de mercado.

⁴¹ Si se mantiene el planteamiento teórico que el comercio liberalizado funciona según los postulados de la ventaja comparativa, pero que ciertos factores artificiales o naturales son los responsables de “resultados inesperados” negativos, la conclusión lógica de políticas sería buscar remover tales “imperfecciones” o a lo sumo administrarlas para liberar los potenciales beneficios del “libre comercio”. Si por el contrario, se considera que el comercio no funciona equiparando automáticamente a los desiguales, las “imperfecciones” dejan de ser tales, y el comercio internacional liberalizado se entiende en su dimensión capitalista, como expresión y reproductor de las desigualdades imperantes.

comparativas, y que sostiene: el comercio liberalizado funciona premiando al fuerte y castigando/excluyendo al débil, y en ese sentido expresa y reproduce las desigualdades entre las naciones y sus empresas. Es decir, con la liberalización comercial serán aquellos países avanzados que posean una gran cantidad de empresas con capacidad de producir una mayor diversidad de bienes y servicios de mayor calidad y menores costos unitarios, los que tendrán por lo general relativamente mayores exportaciones, cuotas del mercado mundial y saldos superavitarios. Por el contrario, las naciones atrasadas, con empresas atrasadas por sus mayores costos unitarios de producción y menor diversidad productiva, por el contrario tendrán en general mayores importaciones, menores cuotas de mercado y déficit comerciales.

Con el comercio liberalizado las cosas pueden ser aún peores para los países atrasados. Las desigualdades productivas entre las naciones y sus empresas no son estáticas, sino que se pueden agrandarse o achicarse según sea el resultado del proceso competitivo de reducción de costos de producción y aumento de la diversidad productiva de sus capitales respecto a los del mundo.⁴² Los países cuyos capitales sistemáticamente abaraten sus costos unitarios de producción e incrementen la variedad de su oferta frente a sus competidores, dependiendo de las brechas absolutas iniciales, serán los que mantendrán en la delantera y obtendrán mejor desempeño en el comercio internacional. Sin embargo, las naciones, especialmente las atrasadas, en la medida que abran más sus economías y se rezaguen en la competitividad, difícilmente podrán esperar buenos desempeños netos comerciales, a no ser que se favorezcan coyunturalmente por las oscilaciones de mercado.

Ahora bien, ubicado en el marco teórico alterno, no hay duda que las barreras arancelarias o de otro tipo, y muchos de esos “otros factores” podrían influir en la dinámica seguida en el comercio bilateral de algunos productos o agregadamente. Sin embargo, la influencia decisiva de esos “otros factores” no radica en impedir que se realice el “mundo armónico” del comercio liberalizado pregonado por la ventaja comparativa, el cual es una visión irreal del funcionamiento del intercambio mundial. Más bien, el marco alterno permite comprender que lo fundamental de esos “otros factores” será en cuanto tengan la capacidad de afectar diferenciadamente y en grado suficiente las desiguales capacidades competitivas reales -o potenciales- de los capitales de los distintos países. Es decir, en la medida que tales factores actúen modificando la posibilidad presente -o futura- que tengan las empresas ubicadas en las diferentes naciones de producir/vender su oferta de bienes y servicios en el mercado mundial, hecha con cambiantes condiciones de diversidad, calidad y costo unitario de producción.⁴³

⁴² Este proceso competitivo de reducción de costos unitarios a nivel mundial es influido, aunque no determinado, por los flujos y reflujos de capital a nivel mundial en cuanto afectan los tipos de cambio, y podrían –no necesariamente- afectar la capacidad productiva real futura.

⁴³ Para ejemplificar el punto supóngase tres países: el país A con capacidades productivas avanzadas que produce con los menores costos unitarios de producción una gran mayoría de bienes, otro B con capacidades medias, y uno C que produce todos sus bienes con altísimos costos unitarios de producción por su tecnología obsoleta. Podría darse el caso que el país B, con bajos aranceles, beneficiara al país C con la eliminación unilateral de todas las barreras arancelarias y no arancelarias. En esa situación no necesariamente C podría “aprovechar” esos beneficios exportando algo a B por su desventaja frente a las empresas de A y B. Por el contrario, el país C con aranceles relativamente más altos que los otros países, podría incluso ver aumentar sus importaciones de A y B, en caso que la ventaja de estos fuera lo suficiente para permitirles mantener los más bajos costos unitarios luego de pagar aranceles.

Cuando se parte de una concepción de ventajas absolutas, se puede comprender que esos “otros factores” pueden afectar de manera diferente a una nación si es avanzada, es decir si posee una gran cantidad de empresas con una mejor tecnología que les posibilite ventajas de costos unitarios y calidad en una amplia gama de bienes, o si por el contrario es atrasada, y en consecuencia tiene poca diversificación productiva y tecnologías obsoletas. Esta manera de entender el problema explicaría teóricamente por qué países avanzados muy abiertos pero enfrentados a mayores restricciones comerciales en segundos o terceros mercados pueden en muchas ocasiones superar en su desempeño comercial agregado o en una mayoría de bienes, a las naciones atrasadas, aun y cuando éstas últimas sean relativamente más cerradas y reciban preferencias comerciales de sus “socios”.

En definitiva, con el marco teórico alternativo y para el tema particular que compete al presente estudio, es prioritario investigar, antes que factores perturbadores –atenuantes o agravantes–, aquellos estructurales que determinan el desempeño comercial comparativo de largo plazo: el estado y evolución competitiva relativa, de precios/costos y diversificación productiva de una nación frente al mundo o a sus socios. La hipótesis particular que se plantea en este trabajo es que el deterioro comercial de largo plazo de El Salvador con la UE tiene su raíz en la evolución desventajosa de la competitividad de precios/costos y poca diversificación productiva de los capitales ubicados en el país frente a los europeos.⁴⁴

En este capítulo cuatro, se desarrollan fundamentalmente los dos elementos estructurales que están a la base del deterioro comercial de El Salvador con la Unión Europea: el primero es la poca diversificación relativa del aparato exportador de El Salvador frente al de Europa, sobre todo el segmento que dedica su producción al comercio recíproco; el segundo aspecto, la deficiente evolución de largo plazo de la competitividad de precios/costos relativa de El Salvador frente a la Unión Europea, manifestada en un encarecimiento relativo de los bienes y servicios salvadoreños frente a los europeos

En consonancia con los objetivos señalados, y apoyándose en el marco teórico, el presente capítulo está dividido en dos partes: La sección 4.1 ahonda en los aspectos ya adelantados en el capítulo previo, en el que se aborda la relativa poca diversificación del aparato exportador salvadoreño, específicamente aquel que dirige sus exportaciones hacia la UE, respecto al europeo que dirige su producción al país. El apartado 4.2 aborda la desventajosa evolución relativa de los precios y costos de El Salvador con respecto a la Unión Europea.

⁴⁴ En la investigación no se abordan el impacto específico de esos “otros factores” –subsidios, normas sanitarias, etc.– no porque no sean importantes, sino porque primero se requiere ver sobre qué actúan: las capacidades competitivas comparativas de El Salvador y la Unión europea. En cualquier caso, es posible y necesario ahondar en posteriores trabajos sobre algunas de estas barreras de otro tipo, eso sí se vuelve necesario ubicarlas sobre un marco teórico alternativo al convencional, que supere la visión idealizada del comercio liberalizado que impera en buena parte de la profesión económica.

4.1 La diversificación exportadora comparada de El Salvador con la Unión Europea

Este apartado tiene como objetivo evidenciar la poca capacidad de diversificación que posee la oferta exportable salvadoreña con respecto a la de la UE, como uno de los problemas estructurales que ha estado a la base del deterioro del saldo comercial con dicha región.

En el capítulo anterior se pudo observar cómo desde que inició el proceso de liberalización en el país, los saldos de los flujos comerciales globales, sectoriales y por tipo de bien han experimentado un continuo deterioro. Además, se mostraron algunos datos que ya dan indicios acerca de la concentración de la oferta exportadora salvadoreña en la UE y la tradicional dependencia del saldo de la balanza comercial bilateral en un par bienes: café en los inicios de la década de los noventa y café y atún en años recientes.

Con el objetivo de profundizar acerca de la diversificación exportadora entre las regiones salvadoreña y europea se presentarán en primer lugar datos acerca de las partidas arancelarias exportadoras e importadoras, así como también superavitarias y deficitarias, referentes a los flujos comerciales entre El Salvador y la Unión Europea. Esto se hará analizando el comercio a nivel de partidas arancelarias a seis dígitos del sistema armonizado (HS o SA), que es como se clasifican los flujos a nivel internacional.

En segundo lugar, con el objetivo de mostrar con más detalle el grado de diversificación y concentración de las exportaciones e importaciones de El Salvador hacia/desde Europa, se expondrán datos acerca de la participación de las catorce principales partidas exportadoras e importadoras del año 1994 y del año 2009 en los flujos comerciales entre El Salvador y la UE, así como también el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) de concentración de las partidas exportadoras, importadoras, deficitarias y superavitarias del comercio exterior entre ambas regiones.

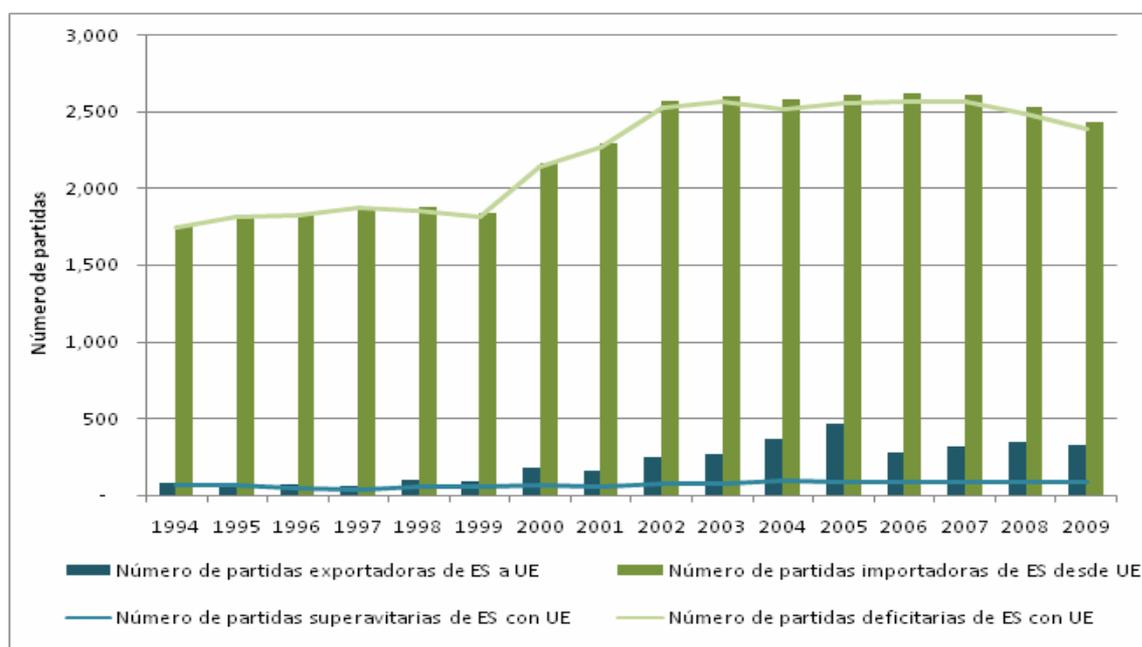
4.1.1 Número de partidas arancelarias comerciadas entre El Salvador con la Unión Europea

El peso de los principales productos en el comercio bilateral para los años 1994 y 2006 mostraron los primeros indicios de la poca diversificación de la oferta exportadora salvadoreña y la mayor diversificación de las importaciones de El Salvador provenientes de la UE. Esos rasgos daban indicios que el deterioro del saldo comercial y el posterior apareamiento en 1998 del déficit comercial de El Salvador con dicha región no son el producto de una desventaja de unos cuantos productos frente a la misma, o algo debido al incremento coyuntural de las importaciones en un número particular de bienes, sino una desventaja extendida en una gran cantidad de bienes. Por el contrario el superávit que mostró El Salvador previo a 1998, sí mostraba ser el resultado de los montos exportados en unos cuantos productos.

Durante los últimos quince años el comercio bilateral entre El Salvador y la Unión Europea ha estado caracterizado por una mayor cantidad de productos importados por el primero desde el segundo, en comparación con los que exporta éste hacia la UE. En general, El Salvador enfrenta una oferta exportable europea relativamente mayor de productos mientras que ofrece una cantidad pequeña de bienes comparativamente a la UE. En el Gráfico 12a se muestra el número de partidas exportadoras e importadoras de El Salvador con la Unión Europea.

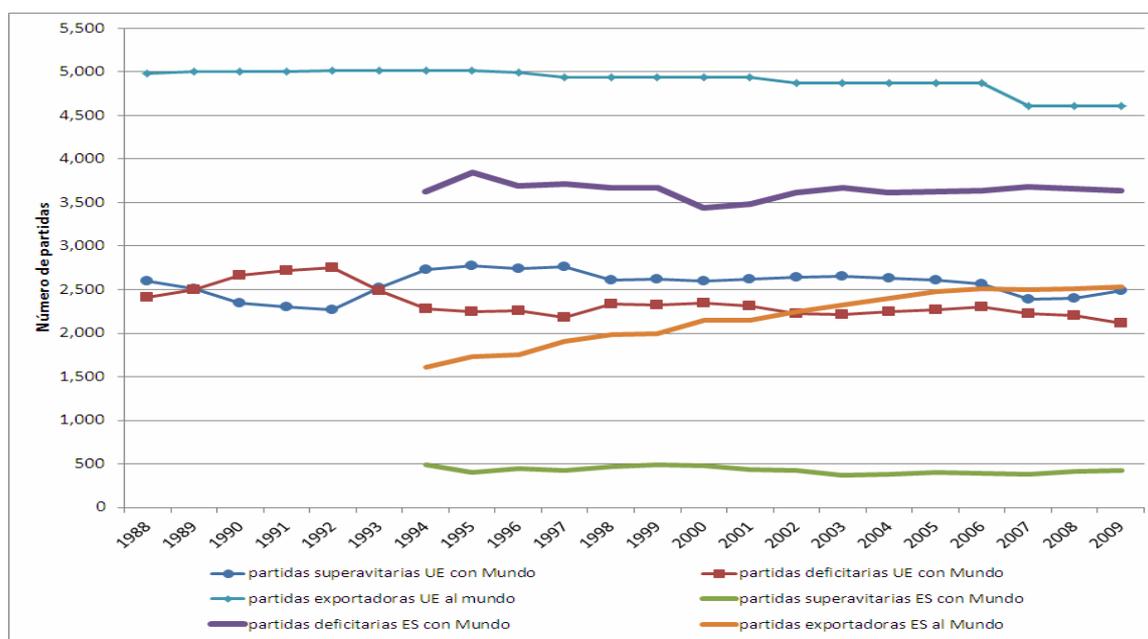
El gráfico 12a permite apreciar cómo el número de partidas exportadoras de El Salvador hacia la Unión Europea en la actualidad es cercano a las 500.⁴⁵ Este indicador era de 80 partidas en 1994, presentando a partir del año 2000 un leve crecimiento con respecto a su nivel en los noventa y alcanzando su máximo valor en el año 2005 con 463 partidas exportadoras. Mientras tanto, el número de partidas importadoras que El Salvador tiene con la UE aumentó de 1,756 en 1994 a 2,436 en 2009, aumentando en 680 partidas durante este período. Esto refleja de forma clara la diferencia entre una baja diversificación de las exportaciones del país a Europa respecto a una mayor diversificación de las importaciones procedentes de dicha región y revela además las asimetrías existentes entre los aparatos exportadores salvadoreño y europeo.

Gráfico 12a
Número de partidas exportadoras, importadoras, superavitarias y deficitarias
en el comercio de El Salvador con la Unión Europea (UE25),
1994-2009



⁴⁵ En lo que sigue el número de partidas se refiere al Sistema Armonizado 1988/1992 a 6 dígitos.

Gráfico 12b
Número de partidas exportadoras, superavitarias y deficitarias
en el comercio de El Salvador y la Unión Europea (UE25) con el mundo,
1988-2009



Nota: Datos corresponden al Sistema Armonizado 1988/1992. El sistema armonizado en la versión 1988/1992 tiene aproximadamente 5,020 partidas arancelarias.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS.

En el gráfico 12a se presentan también el número de partidas deficitarias o superavitarias. Estas reflejan el saldo de las exportaciones hechas por El Salvador a la UE menos las importaciones que el país centroamericano hace desde la potencia europea por cada partida arancelaria. Si el saldo es negativo significa que el comercio en ese tipo de bienes es deficitario, y que este es un bien importador en términos netos; si es positivo, refleja superávit y que este es un bien exportador neto.

Algo que destaca del Gráfico 12a es que el número de partidas arancelarias del comercio entre El Salvador y la Unión Europea, en las que el primero tiene saldo negativo bilateral es ampliamente mayor a las partidas arancelarias en las que posee un saldo positivo. Además, las partidas deficitarias para El Salvador han crecido desde la última década mientras que las superavitarias han descrito una evolución mucho más lenta.

Es de notar que casi 100% de los productos europeos importados por El Salvador tienen saldos netos deficitarios. En el caso de los productos superavitarios para el país centroamericano, no se ha dado un incremento significativo pese al aumento en la cantidad de los exportados en los últimos años.

En el año 2009 El Salvador tuvo en alrededor de 85 partidas un saldo comercial superavitario con Europa, mientras que en 2,384 partidas uno deficitario. Esto implica que la cantidad de productos con saldo comercial negativo para El Salvador con la UE, superan en una proporción de 28 a 1 a aquellos que le representan un saldo comercial positivo.

El Gráfico 12b muestra información complementaria sobre el número de bienes exportados, superavitarios y deficitarios de El Salvador y la Unión Europea con el mundo. En este gráfico se visualiza que la Unión Europea tiene exportaciones destinadas a todo el mundo en 5,000 bienes, es decir prácticamente en la totalidad de universo de partidas de seis dígitos –cerca de 5,020-. El Salvador en cambio tiene exportaciones en 2,500, que representan cerca de la mitad del universo de partidas arancelarias. En cuanto al número de bienes en los cuales ambos son superavitarios, la UE tiene 2,500, es decir aproximadamente la mitad del total de partidas exportadas, mientras que El Salvador tan sólo tiene 500, que representan cerca del 20% del número máximo de partidas arancelarias que ha exportado.

Los datos indican que la oferta salvadoreña destinada al mundo se muestra poco diversificada, dado el bajo número de bienes exportadores y con superávit respecto a la cantidad total de partidas arancelarias posibles. Por su lado, la UE tiene una oferta dirigida al mundo bastante variada, considerando el gran número de bienes de exportación y de saldo positivo siempre con respecto al universo arancelario. Comparativamente, el aparato productivo de la Unión Europea posee una ventaja amplia sobre el salvadoreño en el número de bienes que exporta al mundo, pero sobre todo en aquellos que son exportadores netos.

Contrastando los gráficos 12a y 12b, se observa que el problema de la economía de El Salvador de tener pocos bienes de exportación y superavitarios con la Unión Europea, no es algo exclusivo de dicha relación, sino que también se mantiene en su comercio mundial. El Salvador, a pesar de aumentar el número de bienes de exportación a los mercados mundiales y europeos, no ha sido efectivo en incrementar considerablemente los bienes cuyo comercio es superavitario con ambos.

La potencia europea ha conseguido hacer valer su mayor diversificación exportadora neta mundial en su relación bilateral con El Salvador, ya que el número de bienes (2,500) que le son superavitarios con éste país centroamericano y con el mundo son muy similares. El Salvador se ha mostrado en cambio menos efectivo en esto, pues a pesar de poseer tan sólo 500 partidas superavitarias con el mundo, con la UE tiene un poco menos de 100 partidas en las que es superavitario.

En resumen, los datos a nivel de partidas arancelarias revelan que pese a algunas mejoras en el número de bienes salvadoreños exportados al mercado europeo, el saldo global le es negativo a El Salvador: son más e incrementan más los productos importados, hay más e aumentan más los bienes deficitarios y finalmente no crecen tanto los bienes que le son superavitarios. La oferta de exportaciones salvadoreña hacia la UE, es relativamente menos variada y muestra una penetración inferior del mercado europeo, pues no han aumentado considerablemente las partidas que le son superavitarias al país centroamericano. La oferta de bienes de Europa a El Salvador en cambio está relativamente más diversificada en

bienes y tienen una mayor penetración en el mercado salvadoreño, por su mayor número de bienes que le son superavitarios.

Es necesario ahora un análisis más detallado acerca del nivel de concentración de los flujos de las exportaciones y de las importaciones de El Salvador hacia/desde la Unión Europea con el fin de plasmar más claramente la baja diversificación y la alta concentración de las exportaciones salvadoreñas hacia la UE, por contraposición a unas importaciones más diversificadas y menos concentradas provenientes de la UE.

4.1.2 Concentración de los flujos comerciados por partidas arancelarias de El Salvador con la Unión Europea

Hasta el momento, los datos analizados revelan la poca cantidad relativa de bienes comerciados por el sector exportador bilateral del país centroamericano respecto al europeo, lo cual demuestra la desventaja de El Salvador en diversificación exportadora dirigida a Europa.

Un elemento adicional a analizar es el nivel de concentración de los flujos de El Salvador hacia y provenientes de la UE. Una alta concentración de los flujos exportados a nivel de bienes,⁴⁶ indicaría no sólo la menor diversificación relativa de la oferta exportable salvadoreña respecto a la europea; dado que una menor concentración de los montos importados por número de bienes indicaría la mayor diversificación efectiva de la oferta de productos europeos.

A continuación se muestran dos tipos de indicadores sobre los flujos exportados e importados de El Salvador con la Unión Europea: los montos comerciados de la principal partida exportada e importada; los flujos de las catorce mayores partidas exportadoras e importadoras de los años de 1994 y de 2009.⁴⁷ En el Gráfico 13 se presentan los datos respectivos disponibles para el período 1994-2009.

En la evolución de los flujos comerciales entre el país y el bloque europeo ha sido característico que el monto de la máxima partida exportadora de El Salvador hacia la UE ha sido mayor que el monto de máxima partida importadora del país proveniente de Europa. La principal partida exportadora salvadoreña a la UE, como ya fue visto en el Capítulo tres, es el café. En el Gráfico 13 se puede apreciar que previo a 1997, esa mayor partida exportadora superaba ampliamente los montos de las catorce primeras partidas importadoras desde la UE, tanto las correspondientes a 1994 y a 2009. Con esto no resulta extraño que la drástica caída en el monto de la máxima partida exportadora (café) de El

⁴⁶ Se debe tener presente la inferioridad numérica de los bienes que exporta y en los que es superavitario El Salvador con la UE, respecto a los que el primero importa de la segunda. Si a eso agregamos que la mayor parte del monto total exportado por El Salvador a la región europea es hecho por unos pocos bienes, a diferencia de lo que ocurre en los montos importados, se puede tener un panorama más claro sobre la desventaja en cuanto a diversificación relativa de la oferta exportadora salvadoreña frente a la europea.

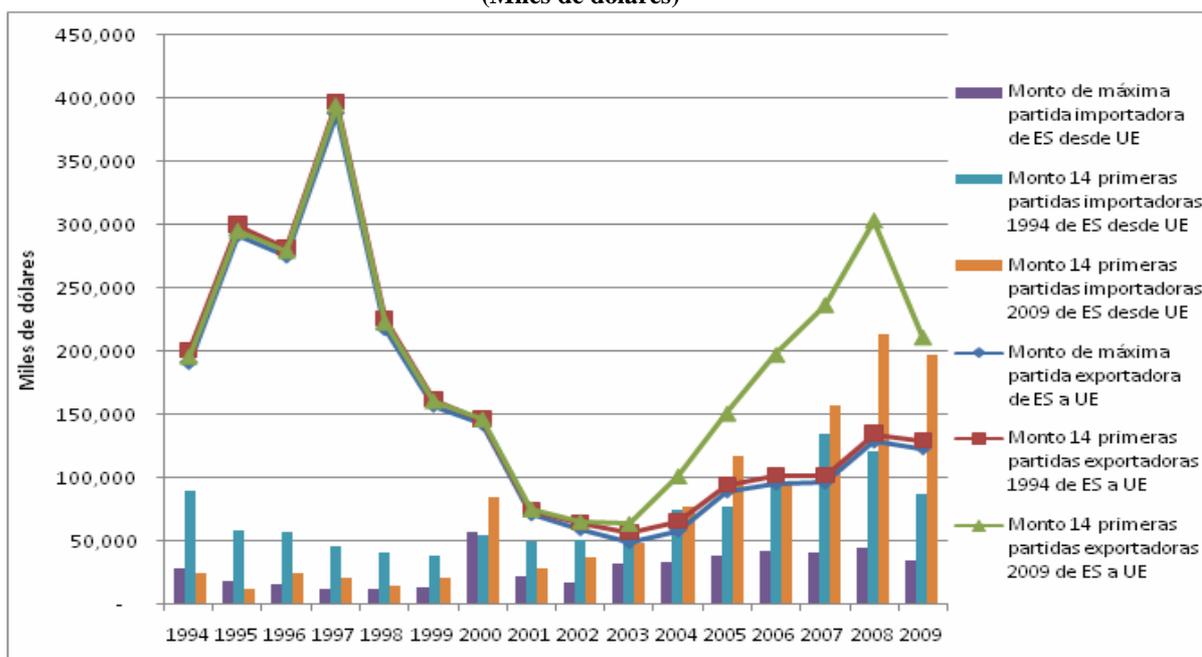
⁴⁷ Por 14 primeras partidas de 1994 y 2009 se hace referencia a los montos exportados por los catorce productos más importantes de 1994 y de 2009 respectivamente.

Salvador hacia la Unión Europea ocurrido a partir de 1998 coincide precisamente con el apareamiento del saldo deficitario salvadoreño en ese año.

En el caso de los catorce productos más exportados por El Salvador de 1994 y de 2009 han sido mayores que sus equivalentes europeos de mayor importación al menos hasta 2003. Sin embargo, es notable que los catorce mayores bienes exportados de El Salvador en 1994 y 2009 han visto caer considerablemente sus montos a partir de 1998, año en que aparece su déficit comercial.

Es muy importante notar que la máxima partida exportadora de El Salvador prácticamente tienen la misma tendencia de los primeros catorce bienes exportados por éste, al menos hasta 2003, lo que muestra el enorme peso que ha tenido individualmente el café en los flujos comerciales hacia la UE. Otro dato curioso, es que los principales catorce bienes exportados en 2009 por El Salvador muestran un mayor crecimiento a partir del año 2003 que los catorce mayores reportados en 1994, indicando que hay cambios importantes en la composición de los principales bienes exportados.

Gráfico 13
Montos de partidas exportadoras e importadoras del comercio entre
El Salvador y la Unión Europea (UE15), 1994-2009
(Miles de dólares)



Nota: Datos corresponden al Sistema Armonizado 1988/1992

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS

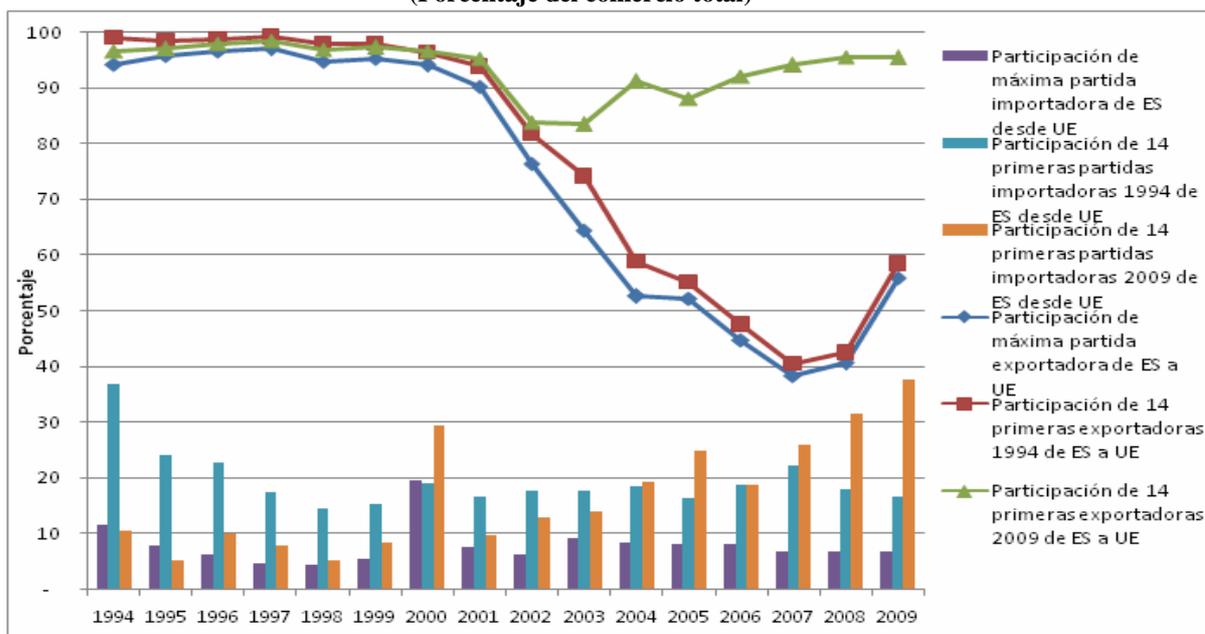
El Gráfico 14 muestra información referida al peso de la mayor partida importadora/exportadora y de las primeras catorce partidas entre El Salvador y la Unión Europea correspondientes a los respectivos flujos totales bilaterales. Esta información ofrece datos adicionales que clarifican más respecto a la concentración de los montos comerciados por número de bienes.

En el caso de El Salvador la primera partida exportadora representaba hasta antes del 2001 más del 90% de las exportaciones totales del país dirigidas a la UE. Las catorce primeras partidas exportadoras de 1994, representaban más del 90% de las exportaciones totales de El Salvador a la Unión Europea al menos hasta el año 2001. Esto contrasta con los valores que muestran los principales bienes importados de la Unión Europea, que cuando mucho sus principales catorce llegan a representar cerca del 40%, lo cual denota una mayor diversificación exportadora de la UE.

Tanto la principal partida como las mayores catorce partidas exportadoras de 1994 para El Salvador, vieron caer drásticamente su peso a partir del 2001. Sin embargo, a pesar de la caída de la participación porcentual del café y de los 14 principales bienes que conforman las exportaciones de El Salvador a la Unión Europea, se vuelve a presentar una tendencia concentradora a partir del año 2003. Resulta que la participación en las exportaciones totales es ahora representando por otras catorce partidas, en este caso las mayores de 2009. Éstas últimas, antes del 2003 representaron más del 80% de las exportaciones totales salvadoreñas a la UE y a partir de 2006, alcanzaron un peso del 90%. Hay que recordar que en los años recientes la caída de las exportaciones salvadoreñas de café ha sido contrarrestada por un incremento importante de las exportaciones de atún.

Esto último muestra que a pesar que han existido cambios en los principales productos exportados por El Salvador hacia la Unión Europea entre 2009 con relación a 1994, las exportaciones salvadoreñas hacia UE siguen estando concentradas en unos cuantos productos, ya que alrededor de catorce de ellos explican más del 90% del total.

Gráfico 14
Participación de partidas exportadoras e importadoras en el comercio entre
El Salvador y la Unión Europea (UE15), 1994-2009
(Porcentaje del comercio total)



Nota: Datos corresponden al Sistema Armonizado 1988/1992
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations
Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)
descargados con el programa WITS

Los datos anteriores son concluyentes sobre la concentración en pocos bienes de los montos exportados de El Salvador dirigidos a la UE, pues catorce de ellos concentran 90% y por muchos años casi el 100% lo representaba uno de ellos, el café. La caída del peso de la principal partida o de las catorce primeras, viene dada más bien por la caída de sus montos como mostraba el Gráfico 13, y no necesariamente por un aumento de los montos de otros bienes. Por el contrario, en el caso de las importaciones de El Salvador desde la Unión Europea, existe una menor concentración, ya que, en general, las catorce primeras partidas importadoras explican menos de la tercera parte de las importaciones totales de El Salvador desde la Unión Europea.

Un indicador adicional de concentración de los montos exportados e importados a nivel de bienes es el Herfindahl-Hirschman normalizado (IHHn). En el Recuadro 1 se presenta una mayor explicación de dicho indicador y el Gráfico 15 muestra los valores que toma para los flujos de El Salvador hacia/desde la UE por partidas arancelarias exportadoras, importadoras, superavitarias y deficitarias.

En el Gráfico 15 se puede observar como dicho indicador de concentración es más alto en las partidas exportadoras y las superavitarias de El Salvador con la UE, con respecto a las partidas importadoras y las deficitarias del mismo con la última. Esto indica que los flujos exportados y los saldos positivos netos de El Salvador se encuentran más concentrados en pocas partidas –bienes- frente a una mayor dispersión de los flujos importados y deficitarios netos en varias de ellas. Es decir, que la ventaja en bienes se encuentra más concentrada para El Salvador y más diversificada para la UE.

Los valores del indicador de concentración IHHn normalizado de los flujos de los bienes exportados y superavitarios de El Salvador con la UE ha sido muy cercana al valor máximo de 10,000, mostrando no obstante, una tendencia a la baja a partir de 2001. Sin embargo, al considerar los datos anteriores correspondientes al número de bienes y los principales productos, en esto podrían estar influyendo más que una diversificación de la oferta exportable salvadoreña, la drástica caída de los montos exportados por las principales

RECUADRO 1

Índice Herfindahl-Hirschman normalizado (IHHn)

El IHH normalizado es un indicador de concentración que oscila entre 0 y 10,000, y se estima como:

$$IHH_{\text{normalizado}} = 10000 \cdot \frac{\sqrt{IHH} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

En donde n es el número de partidas (a nivel de 6 dígitos) del Sistema Armonizado 1988/1992 (HS) que tiene alrededor de 5,020 partidas arancelarias. El IHH es el indicador Herfindahl-Hirschman sin normalizar, que consistiría en la suma de los cuadrados de la participación de cada partida en el respectivo total (exportaciones, importaciones, saldo superavitario o deficitario).

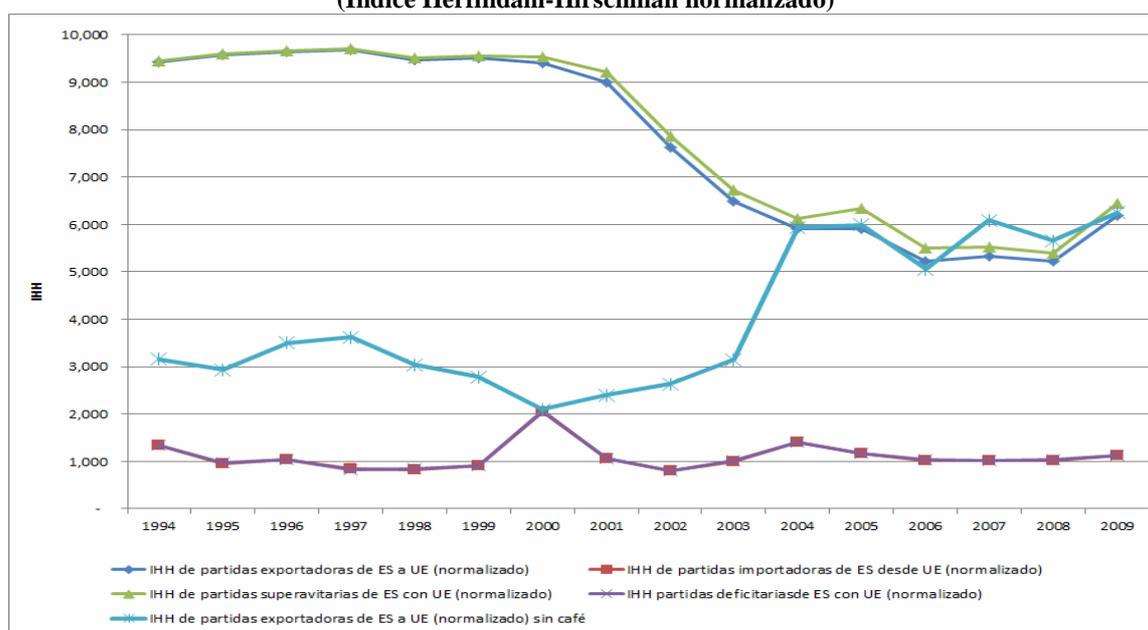
Valores más altos del IHHn corresponden a un mayor grado de concentración mientras que valores más bajos indican menor concentración.

Para efectos de esta investigación la concentración se refiere a la de los flujos por número de partidas arancelarias del Sistema Armonizado 1988/1992 (6 dígitos).

14 partidas y el café. Esto se corrobora por el hecho que el IHH normalizado de las exportaciones para el período 1994-2009 sin tomar en cuenta el café, muestra una tendencia creciente, indicando un aumento en la concentración de los montos exportados del resto de bienes. Esto indica que si bien hay una disminución de la concentración de los montos exportados salvadoreños, no necesariamente se debe a una tendencia robusta a la diversificación de bienes o de los flujos por partidas.

La brecha existente en la concentración (IHHn) entre las partidas exportadoras/superavitarias y las importadoras/deficitarias, refleja de nuevo que el aparato exportador de El Salvador a la UE, se encuentra relativamente menos diversificado en número de bienes respecto a la oferta de bienes europea.

Gráfico 15
Concentración de partidas exportadoras, importadoras, superavitarias y deficitarias
en el comercio entre El Salvador y la Unión Europea (UE15), 1994-2009
(Índice Herfindahl-Hirschman normalizado)



Nota: Datos corresponden al Sistema Armonizado 1988/1992 a 6 dígitos

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS

El aparato productivo de El Salvador exhibe poca capacidad de aumentar el número de bienes exportados y superavitarios, así como en desconcentrar sus montos por partidas, mientras el de la UE se muestra más efectivo en esos aspectos, constituyendo esto un factor clave en el deterioro comercial de El Salvador con UE. El aparato productivo salvadoreño posee una oferta exportable a la UE poco diversificada manifestada en el bajo número de bienes que exporta o superavitarios netos y en montos concentrados en pocos de ellos. La Unión Europea, posee en cambio una mayor variedad de bienes en los que ejerce su superioridad, ya que son más las partidas que vende y en las que obtiene un saldo comercial

favorable con El Salvador, y además los montos comerciados están distribuidos en un mayor número de partidas.

Las asimetrías encontradas entre El Salvador y la Unión Europea en cuanto a su concentración/dispersión de sus respectivos montos de exportaciones recíprocas, indican que el primero es más vulnerable respecto al segundo, en los casos de variaciones de los precios. Por ejemplo, los cuantiosos montos de exportaciones de café permitieron por algunos años que El Salvador cubriera el déficit comercial manufacturero. Sin embargo, dada la alta dependencia en ese bien, la caída de sus precios a partir de 1998 produjo que los montos exportados del mismo se desplomaran, a tal punto que el país se volvió deficitario.

Las marcadas brechas en la diversificación de la oferta exportable recíproca entre El Salvador y la UE, muestran una clara desventaja competitiva para El Salvador respecto a la UE. Este es un problema estructural, que como se ha visto no se soluciona con preferencias arancelarias, mucho menos con la liberalización comercial, sino que más bien exige transformaciones estructurales del aparato productivo/exportador salvadoreño. Con lo encontrado, no queda más que explorar el segundo elemento explicativo del deterioro del saldo comercial de El Salvador con la Unión Europea, que como se dijo antes, está referido a la desventajosa evolución relativa de los precios y costos del país centroamericano con respecto a la UE.

4.2 Deterioro del saldo comercial y encarecimiento relativo de precios y costos unitarios de El Salvador con la Unión Europea (UE25)

Para el análisis de esta segunda parte del capítulo cuatro es importante tener muy presente lo desarrollado en el capítulo tres y en el numeral 4.1 sobre que El Salvador fue experimentado un progresivo –aunque irregular– deterioro de su saldo comercial con la UE.

En esta segunda parte el esfuerzo se concentra en desarrollar como el deterioro de la balanza comercial, total y de manufacturas, de El Salvador con la Unión Europea y sus países integrantes, tiene raíces en el encarecimiento relativo de largo plazo de los precios/costos de los bienes y servicios salvadoreños respecto a los europeos. Un aspecto clave será contrastar la evolución de los saldos comerciales, con la trayectoria del tipo de cambio real y los costos laborales unitarios reales relativos de El Salvador y la Unión Europea, como lo sugiere la teoría de las ventajas absolutas de costos desarrollada en el marco teórico – ver recuadro 2-.

RECUADRO 2 Relación ITCR UE/ES con el ICLURR UE/ES

De manera muy general, con el planteamiento clásico-marxista visto en el marco teórico se consideraría que para dos países, la Unión Europea y El Salvador, cada uno con los capitales reguladores en algunas industrias, el índice de tipo de cambio real bilateral (ITCR UE/ES) debería seguir la senda de los costos laborales unitarios reales relativos de ambos (ICLURR UE/ES). Es decir:

$$\text{ITCR UE/ES} \approx \text{ICLURR UE/ES}$$

o

$$P^*/P \approx \text{CLUR UE/CLUR ES}$$

En dónde P^* es el índice de precios europeo, e el índice de tipo de cambio, P es el índice de precios de El Salvador, CLUR UE es el índice de costos laborales unitarios reales de la UE, CLUR ES el índice de costos laborales unitarios reales salvadoreños.

Dada la diferente naturaleza entre el ITCR y el ICLURR, de ser el primero uno de precios y el segundo uno de costos unitarios reales, relativos, no precisan ser exactamente iguales, pero se esperaría que siguieran aproximadamente la misma trayectoria.

Los hallazgos de esta parte como se verá muestran una apreciación de largo plazo del tipo de cambio real bilateral de El Salvador con la UE, que indica un encarecimiento relativo de los precios de los bienes y servicios salvadoreños respecto a los europeos. Adicionalmente, como se podrá constatar tal apreciación real no ha sido algo casual, sino que ha estado aparejada por un encarecimiento relativo de largo plazo de los costos de producción del país centroamericano frente a dicha potencia europea. Esos dos aspectos aportan evidencias sobre el planteamiento que sostiene que la evolución competitiva desfavorable de costos y precios que El Salvador ha tenido con la Unión Europea, son elementos que están a la base de su deterioro comercial.

Antes de pasar al análisis, conviene exponer dos notas precautorias sobre el enfoque clásico-marxista que se aplica al tema particular de las relaciones entre El Salvador y la Unión Europea. La primera de ellas es que un análisis de las brechas absolutas de precios o costos unitarios entre países resulta más difícil de realizar por la disponibilidad de información pertinente, aparte del problema de la comparación internacional de diferentes monedas. Así en la presente investigación se aborda fundamentalmente la evolución relativa de los precios y costos unitarios de producción salvadoreños frente a la UE, a través del análisis de índices, y no sus brechas absolutas.⁴⁸

Una segunda nota precautoria, es que hay que tener en cuenta que el enfoque clásico-marxista, sobre todo en lo referente a los determinantes del tipo de cambio real –ver recuadro 2 y marco de referencia-, como se recordará, se plantea para las relaciones de una nación con los principales países que comercia, en el entendido que respectivamente contienen algunos capitales reguladores de diferentes industrias. Sin embargo, tal como se ha dejado claro previamente, la UE aun siendo una de las mayores potencias mundiales ha tenido una presencia y peso en El Salvador que no permite considerarla como el origen de los principales capitales reguladores con los que se enfrentan las empresas del país, como podría ser el caso de Estados Unidos u otros países centroamericanos. Por el insignificante peso de El Salvador en el comercio de la UE y su atraso relativo, es más que obvio que tampoco este primer país tiene un peso tal en el mercado europeo.

De lo mencionado en el párrafo anterior se debe comprender que las ganancias de competitividad de costos/precios relativas y el mejor desempeño comercial absoluto que puedan mostrar los capitales europeos respecto a los salvadoreños, no necesariamente se tienen que reflejar en un mayor peso relativo de estos en los flujos de El Salvador o en un impacto sustancial en la economía nacional. Es necesario no perder de vista la posible mediación que juegan en los flujos de El Salvador con la UE, terceros países como Estados Unidos y Centroamérica, cuyas empresas podrían aventajar a las europeas y salvadoreñas en el mercado local, y por tanto ganarles cuotas a ambas. De manera similar, algunas mejoras salvadoreñas en su competitividad de costos relativos con la UE, podrían ser

⁴⁸ Una vertiente de la teoría de las ventajas clásico-marxistas que busca hacer una verificación de las brechas absolutas de los costos laborales unitarios reales directos utilizando los tipos de cambio contables de paridad de compra es desarrollada en Guerrero (1995); otra vertiente es Ruíz Nápoles (1996; 2010) quien hace un análisis para el caso de México y Estados Unidos, de los costos laborales unitarios verticalmente integrados comparados. Ruíz Nápoles (1996: 120-121) encuentra evidencia para el caso de México que los costos laborales directos y verticalmente integrados se comportan muy similares.

superadas por las de terceros países, y que sean estos últimos los que ganen cuotas del mercado europeo.

Es importante tener presente esta importancia relativamente menor de los flujos recíprocos de El Salvador y la UE en sus totales, y de la posible influencia de terceras naciones, para no hacer una aplicación mecánica de la teoría de las ventajas competitivas clásico marxistas.

En los numerales a continuación, se desarrollan los aspectos ligados a la pérdida de competitividad de precios/costos unitarios producción de El Salvador frente a la Unión Europea: 4.2.1) deterioro comercial y apreciación del tipo de cambio real de El Salvador con la UE; 4.2.2) apreciación del tipo de cambio real y encarecimiento relativo de los costos laborales unitarios reales relativos de El Salvador con la UE; 4.2.3) factores explicativos del encarecimiento relativo de los costos de El Salvador con la UE; 4.2.4) síntesis de los elementos encontrados.

4.2.1 Saldos comerciales y apreciación del tipo de cambio real de El Salvador frente a la Unión Europea

La evolución relativa de los precios de El Salvador con la Unión Europea se desarrolla en este numeral, lo que permite dar un paso adelante en la explicación de la tendencia del saldo comercial. Esa evolución relativa de los precios de ambos países, ajustados en una misma moneda, se puede captar por el índice de tipo de cambio real bilateral de ambos (ITCR UE/ES). Este índice muestra la evolución del cociente de los precios de países seleccionados de la UE entre los precios de El Salvador, ajustados en una divisa común. Los detalles más técnicos sobre este indicador y su interpretación se pueden ver en el Recuadro 3, mientras la metodología de cálculo en los anexos A y B. La evolución de largo plazo del ITCR UE/ES comparada al saldo comercial global y bilateral se muestra en el Gráfico 16.

RECUADRO 3

Índice de Tipo de Cambio Real Unión Europea/El Salvador (ITCR UE/ES= P^*e/P).

Este índice mide la evolución relativa de los precios de la Unión Europea (P^*) respecto a los de El Salvador (P), ajustados a una moneda común a través del tipo de cambio nominal (e) -número de moneda local (colones)/moneda de los países de la UE-. Este índice se obtiene del producto del índice de los precios de la UE, multiplicados por el del tipo de cambio, dividido entre el de los precios de El Salvador.

ITCR UE/ES= P^*e/P

Un incremento del índice ITCR UE/ES, por una variación de cualquiera de sus tres componentes, mostraría una depreciación real que consiste en un encarecimiento relativo de los precios europeos o abaratamiento relativo de los salvadoreños, ajustados en una moneda común. Una caída del índice sería en cambio una apreciación real que mostraría por el contrario un encarecimiento relativo de los salvadoreños o un abaratamiento relativo de los europeos.

Hay que enfatizar que por ser un índice el ITCR, lo que muestran sus valores es la evolución relativa de los precios de El Salvador frente a la UE, ajustados en una moneda común a partir de un año base. Es decir, el ITCR UE/ES mostraría el crecimiento o decrecimiento comparado de los precios salvadoreños con los europeos, referidos al año base, y no los niveles o brechas absolutas entre los mismos.

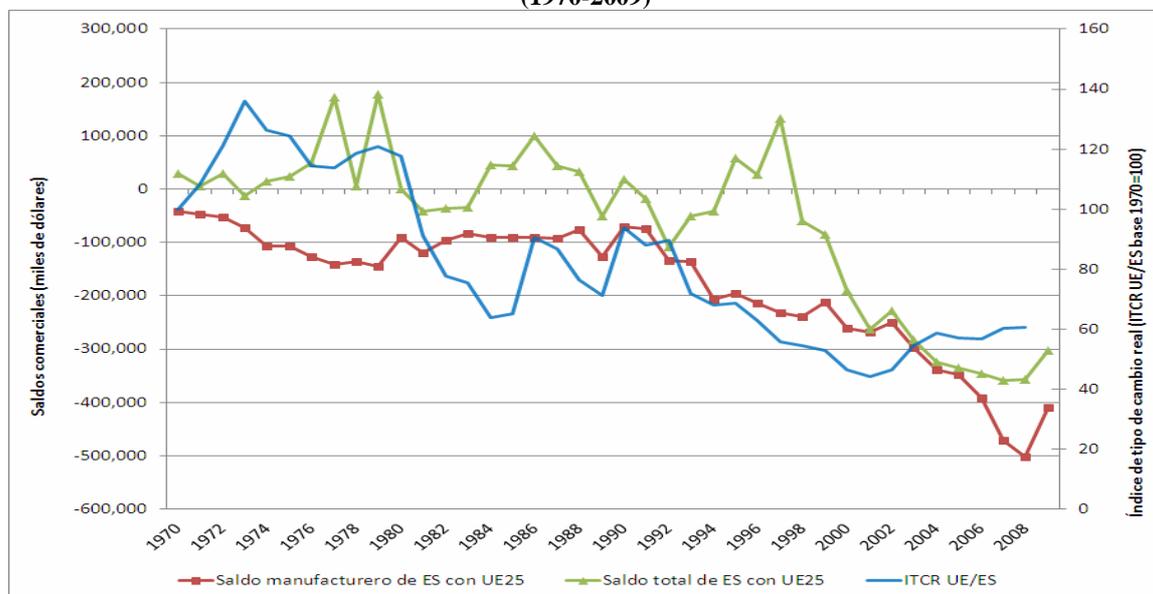
Por disponibilidad de información los datos de la Unión Europea utilizados para construir el índice de precios ajustados por el tipo de cambio (P^*E) corresponden al promedio ponderado de ocho países de la misma: Holanda (5%), Bélgica (4%), Dinamarca (2%), Italia (19%), Francia (20%), Alemania (28%), Reino Unido (19%) y Suecia (3%). La suma de las exportaciones e importaciones de estos ocho países europeos con El Salvador representa en promedio el 87% del total exportado más importado entre El Salvador y la Unión Europea, para el período 1962-2009. Para más detalle ver anexos A y B.

El deterioro de la balanza comercial, total y de manufacturas, de El Salvador con la Unión Europea, ha sido acompañado de una apreciación de largo plazo del tipo de cambio real de El Salvador con UE. Dicha tendencia a la apreciación real se puede observar en el Gráfico 16, en la caída tendencial del valor del ITCR UE/ES respecto a los años 1970 o 1990. Hay que notar que la apreciación real salvadoreña frente a la UE es particularmente clara desde 1973, así como en el período de liberalización comercial salvadoreño que inicia en 1990.

La apreciación de largo plazo del índice de tipo de cambio real (ITCR UE/ES) significa que ha existido un continuo encarecimiento relativo de los bienes y servicios salvadoreños respecto a los europeos, lo cual implica que caiga dicho índice. Esta apreciación real en consecuencia constituye una pérdida relativa de competitividad –de precios- de los capitales de la nación centroamericana frente a los de la UE.

En el Gráfico 16 es perceptible también que durante los años de liberalización comercial (1990-2008) el ITCR UE/ES sucesivamente va tomando valores menores a los de 1990 y nunca regresó al valor de ese año, lo que muestra que la apreciación real se ha mantenido respecto a dicho año. El ITCR UE/ES cayó de manera más pronunciada entre 1990 y el 2000, siendo este último año en el que tuvo su nivel mínimo de todo el período, lo cual revela que la apreciación real de El Salvador con Europa ha tenido un ritmo en promedio más acelerado y de una cuantía mayor en la primera década del período liberalizador (1990-2000) respecto a años anteriores o posteriores.

Gráfico 16
Saldo comercial total y manufacturero e índice de tipo de cambio real de
El Salvador con la Unión Europea (ITCR UE/ES)
(1970-2009)



Nota: los saldos comerciales fueron obtenidos con el sistema de clasificación SITC versión 1. En este caso los flujos comerciales corresponden a la Unión Europea (25 países), mientras que el ITCR UE/ES (base 1970=100) corresponde a los ocho países seleccionados –ver recuadro 3-.

Fuente: elaboración propia con base a: a) los saldos comerciales a partir de datos del United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) descargados con el programa WITS; b) en el ITCR lo correspondiente a la Unión Europea del Bureau of Labor

El tipo de cambio real ha tenido algunos sub-períodos en los cuales más bien se ha depreciado, es decir ha mostrado un abaratamiento relativo de los bienes salvadoreños respecto a los europeos. Los períodos en que ha existido depreciación real del ITCR UE/ES, es decir en dónde cae tal indicador como se visualiza en el Gráfico 16 son 1970-1973 y el más reciente 2001-2004. Entre los años 2004 y 2008, en que tuvo lugar la más reciente recesión mundial, se visualiza una cierta constancia del tipo de cambio real bilateral. La apreciación nominal de las monedas europeas, sobre todo el euro, frente al dólar, en los últimos ocho años podrían ser un factor importante en atenuar durante este período la apreciación real de largo plazo de El Salvador que muestra su ITCR UE/ES. El factor de la apreciación de las monedas europeas, sobre todo el euro, tiene que ver con la disputa de la hegemonía mundial frente al dólar, escapando del control o influencia de factores nacionales dado el esquema dolarizado, y podría revertirse fácilmente, por lo cual no implica necesariamente un cambio robusto o sostenido sobre las tendencias al encarecimiento de largo plazo.⁴⁹

Pese a los breves períodos de depreciación o de trayectoria constante, es bastante clara la tendencia de largo plazo de apreciación del tipo de cambio real de El Salvador con la UE, ya sea respecto a 1990 o a 1970: el ITCR UE/ES se apreció en total entre 1990-2000 en 50%, entre 1990-2008 en 35%, y entre 1970-2008 un 39%.

La tendencia de largo plazo al encarecimiento relativo de los precios de los bienes y servicios salvadoreños frente a los europeos, que muestra la apreciación del ITCR UE/ES, resulta bastante coherente con el deterioro ocurrido del saldo comercial total y manufacturero de El Salvador con la UE visualizado en el Gráfico 16.⁵⁰ Por un lado, tal apreciación real se ha expresado en un aumento del saldo negativo de larga data en el comercio de manufacturas de El Salvador con la UE. Por el otro lado, tal apreciación se ha mantenido lo suficiente para que el irregular deterioro del saldo comercial total de El Salvador con la UE tomara la forma de un déficit bilateral a partir del 1998.

⁴⁹ La depreciación real del tipo de cambio de El Salvador con la UE entre 2001-2004, ha estado muy influida por la apreciación nominal del euro frente al dólar. De los ocho países de la UE tomados para hacer el ITCR UE/ES, cinco de ellos –Alemania, Francia, Bélgica, Holanda y Francia- tienen como su moneda el euro, que entre 2000-2008 ha tenido una apreciación nominal frente al dólar del 37% en total. La libra esterlina de Inglaterra y la corona danesa han tenido también una apreciación frente al dólar, en este caso del 18% y del 28% respectivamente. Dado que El Salvador mantuvo de facto un tipo de cambio respecto al dólar desde 1995 hasta 2001, y a partir de esa fecha se dolarizó a la misma tasa cambiaria, la apreciación nominal de las monedas europeas respecto al dólar a partir del 2000, será exactamente igual a la experimentada por El Salvador.

⁵⁰ Hay que señalar que el encarecimiento relativo mostrado por un índice de tipo de cambio real (ITCR) no supone automáticamente un déficit, sino que a lo sumo en caso de ser sostenido podría generar una desmejora del superávit en caso de tener un saldo inicial positivo, o un aumento del déficit en caso de partir de un saldo negativo. Para que ocurra tal efecto influyen las llamadas condiciones de elasticidad Marshall-Lerner de las cantidades importadas y exportadas respecto a tipo de cambio. Hay que tener en cuenta que dependiendo de qué tan grandes sean las brechas absolutas de precios/costos y de cómo sea la distribución de los diferentes bienes y ramas, sobre las que no dice nada el ITCR por su calidad de índice, un abaratamiento o encarecimiento relativo de precios sostenido podría tardarse varios períodos en generar una reversión del saldo comercial y su tendencia.

Hay que tener en cuenta que aún y cuando la apreciación real ha sido de largo plazo, el déficit comercial bilateral total de El Salvador con la UE difirió su surgimiento, debido fundamentalmente a las cuantiosas aunque irregulares exportaciones cafetaleras del país. Sin embargo, a partir de su apareamiento en 1998 el déficit ha crecido rápidamente, teniendo sus mayores montos de todo el período en el año 2008. En 2009 el déficit se redujo, posiblemente influido por el período recesivo mundial que se experimenta desde fines 2007. Por su lado, el déficit manufacturero salvadoreño frente a los europeos ha estado creciendo por largo tiempo a la par de la apreciación real, pero a partir de 1990 aceleró su crecimiento, mostrando en el 2008 su mayor nivel absoluto de todo el período. Este saldo negativo manufacturero ha disminuido en magnitud en 2009 también, posiblemente motivado por la mencionada contracción económica mundial.

Lo encontrado sobre el tipo de cambio real y el saldo comercial de El Salvador con la UE, sobre todo en la manufactura, aportan evidencias sobre la conexión entre la evolución desventajosa de la competitividad relativa de precios del país con dicha región, con el pobre desempeño comercial del mismo, ocurrido previo y durante la liberalización comercial. Hay que destacar que tal apreciación cambiaria real o encarecimiento relativo de los bienes y servicios salvadoreños frente a los europeos, en un contexto de reducción de los niveles arancelarios a que se fue sometiendo la economía salvadoreña a partir de 1990, tuvieron un impacto mayor en cuanto al incremento de importaciones y el deterioro del saldo comercial, respecto a lo ocurrido previamente en un entorno de mayor restricción comercial.

Como se ha mencionado a lo largo del presente estudio, El Salvador ha mostrado exiguos resultados comerciales frente a la UE, que no sólo se reduce a la incapacidad de aumentar sistemáticamente sus montos totales y manufactureros exportados, sino que además se extienden a un creciente flujo de importaciones, a un déficit manufacturero en aumento, a una mayoría de bienes y países europeos que le reportan saldo negativo. Todos esos elementos, existentes previo a la liberalización o en sus primeros años aportan evidencia sobre que el punto de partida de la apertura comercial era uno de una amplia y extendida desventaja competitiva de precios de El Salvador con la Unión Europea, y que en todo caso lo que muestra el ITCR UE/ES es que la misma habría ido agravándose en el tiempo por su rezago en cuanto abaratar sus precios.

Hay que reiterar que las tendencias que El Salvador muestra con la UE en cuanto a su apreciación del ITCR UE/ES y sus resultados comerciales, constituyen en cierto sentido una refutación a las implicaciones de largo plazo del comercio liberalizado que se sacarían de una lectura ortodoxa de la teoría de la ventaja comparativa o su complemento de la teoría de la paridad del poder de compra (PPA). Específicamente la ventaja comparativa plantearía que en el largo plazo el tipo de cambio real de El Salvador con la UE –o con el mundo- se debiera depreciar para abaratar sus bienes, ganar competitividad y así corregir paulatinamente su déficit comercial, surgido o aumentado “inicialmente” con el proceso de liberalización comercial.⁵¹ La teoría de la PPA, por su lado supondría tipos de cambio reales que no se apreciarían ni depreciarían sistemáticamente.

⁵¹ Se podría aducir que la ventaja comparativa no supone el equilibrio comercial con un país, sino con el mundo, sin embargo hay que tener presente que tampoco ocurre tal corrección de los desequilibrios

Los resultados para El Salvador son que su tipo de cambio real bilateral tiende a apreciarse sistemáticamente lo que empuja su saldo comercial a deteriorarse con la UE, pero adicionalmente tal situación es agravada por su poca diversificación exportadora y el aumento del número de bienes y países que le son deficitarios en su comercio con el gigante europeo. Esta situación desventajosa de El Salvador con la UE ha permanecido a nivel agregado, hasta cierto punto oculta en su justa dimensión por las cuantiosas exportaciones de pocos bienes primarios que El Salvador hace a la UE, pero que precisamente por la enorme dependencia en estos le ha supuesto una mayor vulnerabilidad a las oscilaciones de los precios de mercado.

4.2.2 Apreciación del tipo de cambio real y encarecimiento de los costos laborales unitarios reales de El Salvador frente a la Unión Europea.

En este numeral, se busca ahondar sobre si la dinámica de la apreciación real del tipo de cambio de larga data que ha agravado el deterioro del saldo comercial total, manufacturero, por bienes y países de El Salvador con la UE se corresponde o tiene sus raíces con el encarecimiento relativo de largo plazo de los costos unitarios de producción de los bienes salvadoreños frente a los de la Unión Europea (UE).

RECUADRO 4

Índice de Costos Laborales Unitarios Reales Relativos Unión Europea/El Salvador de la manufactura (ICLURR UE/ES=CLUR UE/CLUR ES).

Este indicador mide la evolución relativa de los costos laborales reales por unidad de producto directos de la manufactura de la Unión Europea respecto a los respectivos de El Salvador. Este índice se obtiene del cociente del índice de los costos laborales reales por unidad producida de la manufactura de la Unión Europea (CLUR UE) dividido entre su similar de El Salvador (CLUR ES), cada uno en su respectiva moneda.

ICLURR UE/ES= CLUR UE/CLUR ES.

El ICLURR UE/ES se puede considerar un indicador proxy de la evolución de los costos unitarios de producción reales relativos de la Unión Europea con El Salvador.

En general, un incremento del índice mostraría un encarecimiento relativo de los costos laborales por unidad producida europeos o abaratamiento relativo de los salvadoreños. Una caída del índice mostraría por el contrario un encarecimiento relativo de los salvadoreños y un abaratamiento relativo de los europeos. Hay que enfatizar que por ser un índice, lo que muestran sus valores es la evolución relativa de los costos laborales unitarios de El Salvador frente a la UE, entendido como el crecimiento/decrecimiento comparado de dichas variables en un período de tiempo, y no los niveles o brechas absolutas de costos laborales unitarios existentes entre los mismos.

Por disponibilidad de información los datos de la Unión Europea utilizados para construir el índice CLUR UE corresponden al promedio ponderado de ocho países de la misma, similar a lo descrito para el ITCR UE/ES. Ver anexos A y B para más detalle al respecto.

Se han estimado dos variantes del índice:

ICLURR1 UE/ES con IPC: se han utilizado para cada región los salarios reales obtenidos con el uso del índice de precios al consumidor (IPC). Este indicador al utilizar los precios de los bienes de consumo del IPC para obtener los salarios reales destaca la evolución de los costos laborales unitarios relativos utilizando los salarios como capacidad de compra.

ICLURR2 UE/ES con IPM: se han utilizado para cada región los salarios reales obtenidos por el índice de precios al por mayor o los precios al productor, según disponibilidad. Este indicador al utilizar los precios de los bienes de productores, distribuidores y proveedores para obtener los salarios reales destaca la evolución de los costos laborales unitarios relativos utilizando los salarios como costo de producción.

comerciales con el mundo ni con Estados Unidos –para la relación con Estados Unidos ver Góchez (2008b) y Góchez y Salgado (2010)-.

Para captar la evolución comparativa de los costos de producción de El Salvador con la Unión Europea se hace uso de la variable *proxy* del índice de costos laborales unitarios reales relativos de ambos países, ICLURR UE/ES,⁵² en dos versiones, cuya explicación teórica está la sección uno, y sus aspectos metodológicos están en el Recuadro 4, 5 y anexos A y B.

La evidencia que se encuentra sugiere que la apreciación real del tipo de cambio y el deterioro comercial de El Salvador con la UE efectivamente tiene entre sus causas a factores estructurales enraizados en la estructura de su aparato productivo y exportador: una evolución poco dinámica de su competitividad de costos unitarios reales relativos en general. El Salvador ha mostrado un encarecimiento relativo de largo plazo de sus costos unitarios laborales reales respecto a los de la Unión Europea (UE25), sugiriendo que ocurre algo similar con sus costos unitarios de producción comparados, y que esto es la fuente de su apreciación real y deterioro comercial con dicha región.

Otras investigaciones, reportan la apreciación real, deterioro comercial y el encarecimiento relativo de los costos laborales unitarios reales salvadoreños, lo cual también ha ocurrido frente a Estados Unidos (Góchez, 2008b; Góchez y Salgado, 2010), México (Martínez et al., 2005; Martínez, 2006), y por parte de los países centroamericanos respecto a las naciones norteamericanas (Cabrera, 2001).

En los Gráficos 17a y 17b se muestra el índice de tipo de cambio real (ITCR UE/ES) comparado con los dos índices de costos laborales unitarios reales relativos (ICLUR UE/ES), rebasificados para 1970 y luego para 1990 respectivamente, para facilitar la visualización gráfica de las tendencias de largo plazo y del período de liberalización comercial –ver Recuadros 2, 3 y 4–.

El primer indicador de los costos laborales unitarios reales relativos, ICLURR1 UE/ES, utiliza salarios reales calculados con el Índice de Precios al Consumo (IPC). Este primer indicador mostraría aparentemente en los gráficos 17a y 17b una situación menos negativa para El Salvador, en cuanto al encarecimiento relativo de sus costos de producción con la Unión Europea, respecto a lo que muestra el tipo de cambio real bilateral (ITCR UE/ES). El segundo indicador de costos laborales unitarios reales relativos, ICLURR2 UE/ES, muestra más claramente un encarecimiento de los costos unitarios de producción salvadoreños frente a la UE, y muestra mucha congruencia con la tendencia del ITCR UE/ES sobre todo para el período de liberalización, como se plantea en el Recuadro 2. A continuación se empieza analizando más en detalle la tendencia de este primer indicador (ICLURR1 UE/ES) y luego la del segundo (ICLURR2 UE/ES).

A primera vista, en el Gráfico 17a, el indicador ICLURR1 UE/ES, parecería mostrar una tendencia levemente a crecer, es decir a abaratar los costos laborales de producción salvadoreños frente a los europeos. Sin embargo, una inspección más minuciosa indica que

⁵² El indicador de costos laborales unitarios reales de cada país y el relativo corresponden a los directos.

el ICLURR1 no tiene una tendencia –lineal- tan clara desde 1970, más bien se muestra errático y con comportamientos marcadamente diferentes para los sub-períodos:⁵³

- Entre 1970-1980 el ICLURR1 UE/ES muestra una caída lo que indica un encarecimiento relativo de los costos laborales unitarios salvadoreños frente a los europeos;
- en el período más álgido de guerra civil salvadoreña, 1980-1990, el ICLURR1 mostró un aumento, lo que señala que hubo un abaratamiento relativo de los costos de El Salvador respecto a la UE;
- a partir de 1990, el ICLURR1 UE/ES cayó hasta el año 2000, lo que muestra que en los primeros diez años de la liberalización hubo un encarecimiento relativo de los salvadoreños frente a los europeos;
- a partir del 2001 ha habido un abaratamiento relativos de los costos salvadoreños, de magnitud muy similar a su encarecimiento entre 1990-2000, evidenciado en que el valor del ICLURR1 UE/ES aumenta progresivamente hasta alcanzar en 2008 un valor levemente mayor al que tenía en 1990.

Para apreciar mejor el comportamiento de largo plazo del ICLURR1 UE/ES, dados los altibajos de sus sub-períodos, puede ser conveniente analizar su variación acumulada de 2008 respecto a 1990 y luego relativo a 1970. El valor del ICLURR1 UE/ES para 2008 es un poco superior al de 1990, lo que indicaría un leve abaratamiento relativo acumulado de los costos laborales salvadoreños frente a los europeos en esos 18 años. Cuando se compara el valor del indicador en 2008 con 1970, lo que se ve es un descenso del indicador lo que mostraría un leve encarecimiento relativo acumulado de los costos laborales salvadoreños frente a los de la UE.

Gráfico 17a
Índice de tipo de cambio real (ITCR UE/ES) y costos laborales unitarios reales relativos (ICLURR UE/ES) Unión Europea/El Salvador
(Base 1970=100)

⁵³ La tendencia lineal del ICLURR1 UE/ES respecto al tiempo es $y = 0.1134 t + 72.842$, estableciendo libremente el intercepto con las ordenadas, mientras que fijando ese intercepto en 100 (valor del año base) es $y = -0.9179 t + 100$. Con esos datos puede constatararse la relativa ambigüedad de su tendencia lineal de largo plazo.

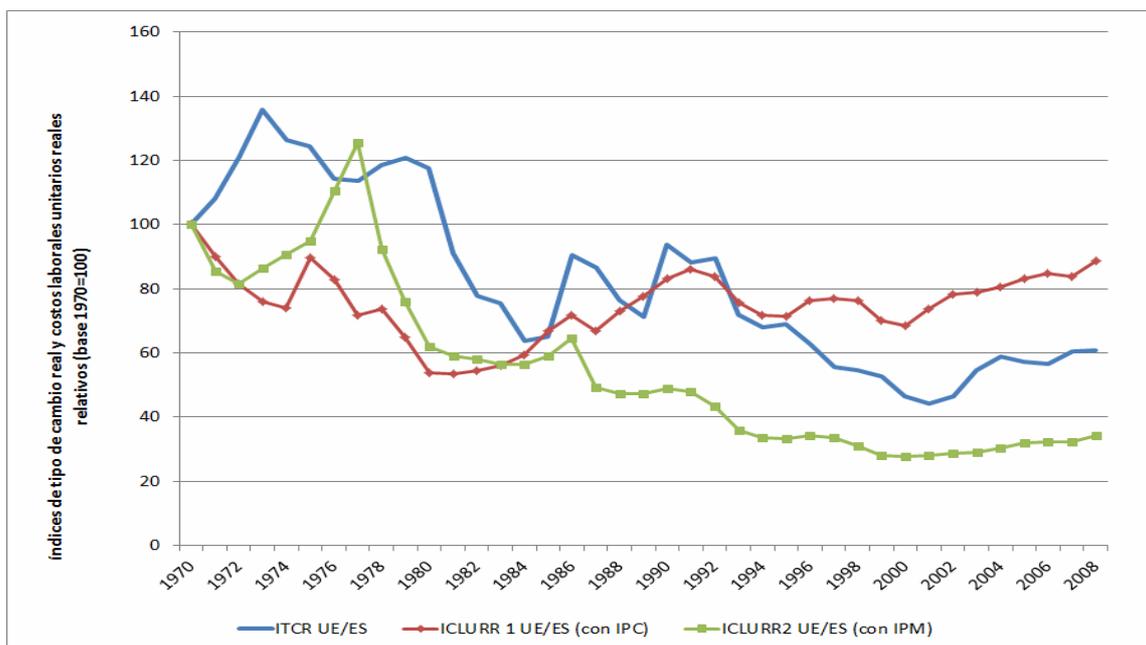
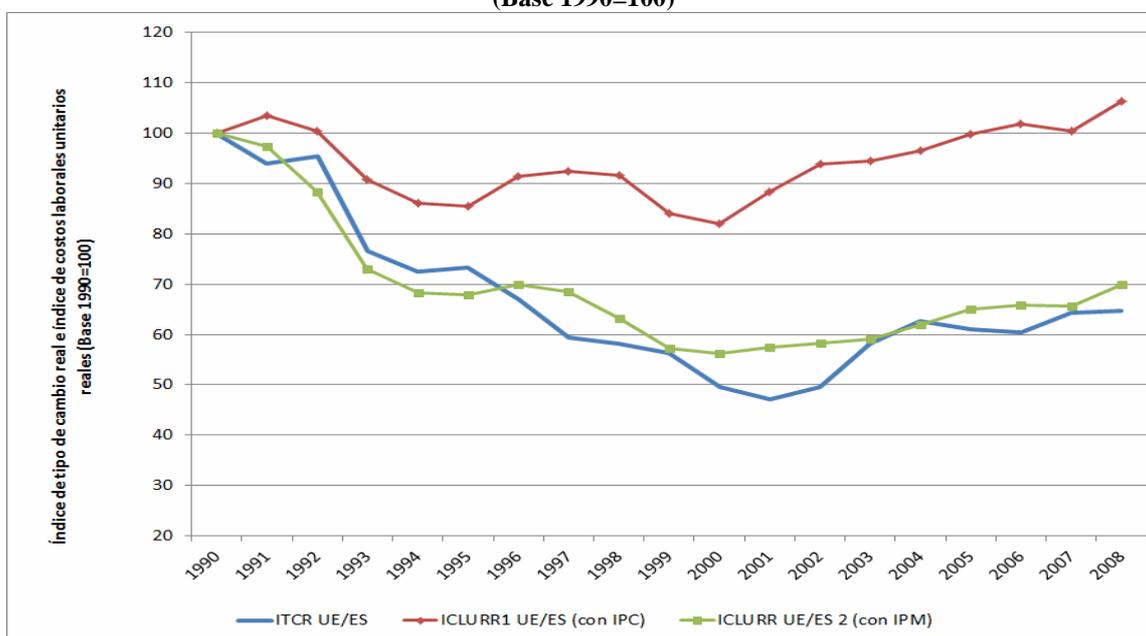


Gráfico 17b
Índice de tipo de cambio real (ITCR UE/ES) y costos laborales unitarios reales relativos (ICLURR UE/ES) Unión Europea/El Salvador (Base 1990=100)



Fuente: Elaboración propia con base a fuentes de anexo A y B

En resumen, con los efectos acumulados y los sub-períodos, el índice ICLURR1 UE/ES mostraría durante treinta y ocho años (1970-2008) un leve encarecimiento relativo acumulado de los costos de producción salvadoreños ante los europeos. En los dieciocho años de liberalización comercial (1990-2008), El Salvador habría experimentado un leve

abaratamiento acumulado de sus costos unitarios relativos. Las tendencias al encarecimiento de los costos de producción salvadoreños han sido atenuadas de manera importante durante el período de la guerra civil (1980-1990) y por los últimos ocho años del período liberalizador (2001-2008).

Para comprender las implicaciones de la tendencia de los costos descrita, hay que traer a consideración que, como lo evidencia el desempeño externo de El Salvador, el punto de partida en los setentas o de la liberalización de los noventas, muy seguramente haya sido de amplias desventajas absolutas de costos unitarios de producción en una variada gama de bienes y servicios del país frente a una potencia como la Unión Europea y sus naciones integrantes –y frente al mundo-. Esa desventaja absoluta, de costos y diversidad exportadora, podría haber sido atenuada hasta cierto punto por el esquema arancelario menos abierto anterior a los noventas; sin embargo con la liberalización seguramente ha ido adquiriendo mayor relevancia.

Al considerar las posibles desventajas absolutas iniciales, es comprensible que el comportamiento que presenta el ICLURR1 UE/ES, ya sea de todos los años o acumulado entre 1970-2008 y 1990-2008, no necesariamente estaría mostrando una evolución tan favorable para El Salvador como parecería a primera vista. Es cierto, que el resultado mostrado por el ICLURR1 UE/ES no es un sistemático encarecimiento, pero tampoco muestra un impetuoso proceso de reducción de costos de El Salvador frente a la Unión Europea como lo exigiría la superación de su condición rezagada y las posibles brechas absolutas iniciales, lo cual no deja de representar un resultado exiguo en su competitividad.

Una apertura comercial como la realizada por El Salvador a partir de los noventas, para sortearla con relativo éxito frente a una potencia mundial como la Unión Europea, le habrían exigido a aquel un esfuerzo sostenido de mejora de su competitividad todavía mayor que con el esquema anterior más regulado, dada su situación de atraso de la que se parte. Con fronteras más abiertas no bastaría cualquier mejora en los indicadores de El Salvador, sino que tendría que ser sostenida y en mayor cuantía que lo que hiciera la UE, de manera que le permitiera al país centroamericano ir acortando distancias con ésta en diferentes sectores económicos, en cuanto a los costos unitarios y diversificación de sectores competitivos. En ese contexto, este primer indicador (ICLURR1 UE/ES), con todo y que no muestra un encarecimiento continuado de costos para El Salvador, tampoco aporta datos contundentes que hicieran esperar que el desempeño externo en general de los bienes salvadoreños tuviera que haber sido exitoso.

El segundo indicador de los costos laborales unitarios reales relativos (ICLURR2 UE/ES) utiliza salarios reales calculados con el Índice de Precios al por Mayor (IPM) para el caso de El Salvador, y para el caso de Europa alternativamente Precios al Productor (IPP) y Precios al por Mayor (IPM), según la disponibilidad de los ocho países representativos de la UE. Los precios al por mayor y al productor fuera de sus diferencias, incluyen una canasta de bienes y servicios que no está limitada a los de consumo, que suele captar el IPC, sino que pueden incluir además de los finales, aquellas materias primas, bienes intermedios y de capital que utilizan las empresas medidos en sus primeras transacciones -ventas al por

mayor.⁵⁴ Este segundo indicador puede ser el más conveniente para explorar en rigor la evolución de los costos de producción relativos salvadoreños y europeos.

El segundo indicador (ICLURR2 UE/ES) tal como aparece en los Gráficos 17a y 17b, indica con su caída una tendencia al encarecimiento relativo de los costos unitarios laborales reales de El Salvador frente a Europa. Dicha tendencia del ICLURR2 UE/ES tiene algunos quiebres puntuales, entre ellos el período 1975-1977, entre 2001-2004 se muestra levemente creciente –mostrando un abaratamiento relativo de costos para El Salvador-, y entre 2005-2008 se muestra constante. Sin embargo, en este segundo indicador es muy claro el encarecimiento relativo tendencial de los costos unitarios laborales reales relativos salvadoreños respecto a los europeos, tanto desde 1970 a la fecha, así como desde 1990.

Las tendencias coincidentes de ICLURR2 y del ITCR de El Salvador frente a la Unión Europea, sobre todo en los últimos veinte años de liberalización, sugieren que el encarecimiento relativo de sus precios puede tener entre sus causas un encarecimiento relativo de sus costos de producción de largo plazo frente a dicha región. Tal resultado pone al centro de la discusión, que la apreciación cambiaria real con la UE puede tener entre sus fuentes una deficiente evolución de largo plazo de la competitividad de costos del sector manufacturero, exportador y competidor de las importaciones, de El Salvador frente al europeo. Tal evolución desventajosa tiene consecuencias agravadas por el esquema de liberalización actual, tal como lo muestra el deterioro comercial más profundo del país durante este período.

Los datos del ICLURR2 UE/ES de largo plazo también dan evidencias adicionales sobre que la aparente paradoja que surgiría de la apreciación del tipo de cambio real (ITCR UE/ES) y déficit comercial bilateral de El Salvador, para la ventaja comparativa o su complemento, la teoría de la paridad del poder de compra (PPA), no es en realidad algo inesperado. Lo que ocurre para El Salvador es que su tipo de cambio real se mueve empeorando la situación competitiva y saldo comercial bilateral, en consonancia con un encarecimiento relativo de sus costos de producción con la UE.

La tendencia al encarecimiento relativo de los costos unitarios de los bienes salvadoreños frente a la UE que muestra el ICLURR2, aportaría evidencia que la apreciación real y el desequilibrio comercial no son efectos transitorios o de corto plazo de la liberalización, sino que más bien son aspectos estructurales enraizados en la deficiente evolución competitiva relativa salvadoreña: encarecimiento relativo de costos y menor diversificación productivo/exportadora, a partir de una muy probable situación inicial de amplias brechas en ambos.

⁵⁴ En rigor se puede decir que los salarios reales, entendidos como un indicador de la capacidad de compra de las remuneraciones de los trabajadores, se debe de obtener la deflación de los salarios nominales con los índices de precios al consumidor general o de consumo popular, dado que lo que adquieren los trabajadores son por lo general bienes de consumo. Los salarios reales obtenidos con índices de precios al productor o al por mayor, no sería relevantes para los trabajadores, dado que no adquieren bienes intermedios, materias primas o de capital y en rigor no serían “salarios reales” en su sentido común. Así si bien se usa en este trabajo la terminología de salarios reales para ambos, debe tenerse en cuenta que el segundo indicador más bien estaría reflejando la evolución comparada de los salarios nominales con los precios de materias primas, bienes finales, intermedios y de capital.

En resumen, ambos indicadores de los costos laborales unitarios reales relativos (ICLURR1 UE/ES Y ICLURR2 UE/ES), con todo y sus diferencias, no aportan evidencias que El Salvador esté disminuyendo sistemáticamente y gradualmente suficiente sus costos de producción frente a la Unión Europea. El segundo indicador (ICLURR2 UE/ES) que aportaría la mejor medida de la evolución de costos de producción, señala claramente un encarecimiento de los bienes salvadoreños frente a los europeos, que coincide con la apreciación real del tipo de cambio (ITCR UE/ES). Ambos indicadores de los costos laborales relativos tienen en común que entre 2001-2008 la tendencia de largo plazo al encarecimiento de los costos salvadoreños frente a los europeos era parcialmente revertida o atenuada.

4.2.3 Factores del encarecimiento de los costos unitarios de producción de El Salvador frente a la Unión Europea: costos laborales unitarios reales, índices de salarios reales y productividad relativos

A partir de lo señalado previamente sobre la tendencia del cociente de los costos laborales unitarios reales relativos (ICLURR UE/ES en sus dos versiones) es necesario ahora explorar sus componentes y otros indicadores afines, con el fin de indagar cuáles son las explicaciones del poco avance de El Salvador en su competitividad -de costos unitarios- relativos a la Unión Europea.

Para llevar a cabo la tarea de analizar los componentes de los ICLURR, en sus dos versiones, es necesario en primer lugar explorar la evolución de los respectivos costos laborales unitarios reales de El Salvador y de la Unión Europea. No hay que olvidar que el ICLURR UE/ES es el cociente de los costos laborales reales de la Unión Europea (CLUR UE) entre los de El Salvador (CLUR ES), tal y como se explicó en el Recuadro 4 y se ahonda en el Recuadro 5.

En segundo y tercer lugar respectivamente, la productividad y los salarios reales –estos en sus dos versiones-, comparados para El Salvador y la UE, dado que el costo laboral unitario real de cada uno es el cociente de ambas variables (CLUR = $WmeR/\pi$), -ver Recuadro 5-. En cuarto lugar una reflexión conjunta sobre los comportamientos comparados de la productividad, salarios reales, costos laborales unitarios reales salvadoreños y europeos.

A. Los costos laborales unitarios reales comparados de El Salvador y la Unión Europea

En el numeral 4.2.2 se destacaron dos indicadores de los índices de costos laborales unitarios reales relativos entre la Unión Europea y El Salvador, ICLURR1 y ICLURR2 UE/ES, con comportamientos diferentes. El mejor de ambos fue para El Salvador, el ICLURR1 UE/ES, que utiliza índices de precios al consumidor para estimar los salarios reales. En este primer

índice, el país mostraba una situación de estancamiento y poco progreso en reducir sus costos respecto a la UE, si bien no mostraba tampoco un encarecimiento. En el segundo

RECUADRO 5

Índice de Costos Laborales Unitarios Reales (CLUR).

La estimación del índice de los costos laborales unitarios reales para cada país o región “i” se obtiene del cociente del índice de los salarios reales y la productividad de la manufactura de cada país, cada uno en su respectiva moneda:

$$CLURi = WmeRi/\pi_i$$

En dónde $WmeRi$ es el índice de salario medio real por trabajador en la manufactura del país o región i, mientras que π_i es la productividad manufacturera por trabajador.

Este indicador mide la evolución relativa de los costos laborales reales por unidad de producto de la manufactura de la Unión Europea (CLUR UE) o de El Salvador (CLUR ES). Un aumento del CLUR de un país muestra crecimiento de los costos laborales por unidad de producto y viceversa.

El CLUR se puede considerar un indicador proxy de la evolución de los costos unitarios de producción reales de cada país. Hay que enfatizar que por ser un índice, lo que muestran sus valores es la evolución de los costos laborales unitarios, y no sus niveles absolutos.

En cuanto a sus componentes, en general un incremento del índice de salarios reales produciría un encarecimiento de los costos laborales por unidad producida dada la productividad. Un aumento del índice de productividad, manteniendo fijos los salarios reales, abarataría por el contrario los costos laborales por unidad producida. En general, si aumentan los salarios reales relativamente a la productividad encarecería los costos, y viceversa.

Se han estimado dos variantes del índice de costos laborales unitarios reales tanto para El Salvador y la Unión Europea, que se corresponden con las variantes del ICLUR mencionadas previamente:

- $CLUR1 = WmeR1/\pi$: se han utilizado para cada país los salarios reales ($WmeR1$), obtenidos con el uso del índice de precios al consumidor (IPC), divididos entre la productividad (π). El CLUR1 al utilizar salarios reales estimados con los precios de los bienes de consumo del IPC destaca la evolución de los costos laborales unitarios utilizando los salarios como capacidad de compra.
- $CLUR2 = WmeR2/\pi$: se han utilizado para cada nación los salarios reales ($WmeR2$) obtenidos por el índice de precios al por mayor o los precios al productor, según disponibilidad, divididos entre la productividad (π). El CLUR2 al utilizar los salarios reales obtenidos con los precios de los bienes de productores, distribuidores y proveedores destaca la evolución de los costos laborales unitarios utilizando los salarios como costo para los productores.

indicador (ICLURR2 UE/ES), el panorama era más negativo para El Salvador, pues el mismo mostraba un encarecimiento de sus costos frente a la UE.

Es necesario ahora analizar la evolución de los costos laborales unitarios reales de Europa (CLUR UE) y El Salvador (CLUR ES) utilizados para construir cada una de las dos variantes de los relativos (ICLURR1 e ICLURR2), para explorar los factores que explican el comportamiento de los mismos.

Los indicadores de los costos laborales unitarios reales de cada país que se utilizan para construir el bilateral ICLURR1 UE/ES, son para la Unión Europea CLUR1 UE y para El Salvador CLUR1 ES. Todos estos indicadores, utilizan salarios reales obtenidos con la utilización del índice de precios al consumidor –ver Recuadro 4 y 5-, destacándose así su capacidad de compra. Los Gráficos 18a y 18b muestran las tendencias de dichos indicadores para el período 1970-2008 y 1990-2008 respectivamente.

El Gráfico 18a muestra que entre 1970-2008, tanto El Salvador y la UE han reducido sus respectivos costos laborales unitarios reales. Sin embargo, el país centroamericano ha reducido los suyos (CLUR1 ES) de manera más errática, mientras que la UE los ha disminuido relativamente más uniforme y en mayor proporción respecto al año base (1970). Esto se constata, en que el europeo (CLUR1 UE) se ha mantenido disminuyendo y siempre por debajo del valor de inicial de 100 del año base, y para el 2008 muestra el número índice más bajo. Mientras tanto el salvadoreño (CLUR1 ES) posee altibajos considerables, descendiendo a partir de 1980 –inicio de la guerra civil salvadoreña-, manteniéndose relativamente estancado entre 1990-2000, y no es sino hasta 2002 que logra descender por debajo del valor de 100 que tenía en 1970.

Es muy importante observar en el Gráfico 18a que el costo laboral unitario real de El Salvador (CLUR1 ES), luego de 1970, muestra siempre un índice mayor al europeo (CLUR1 UE).⁵⁵ Este resultado explica lo previamente encontrado sobre que el ICLURR1 UE/ES, que es el cociente de ambos (CLUR1 UE/CLUR1 ES), pese a sus altibajos, se halle en 2008 levemente por debajo de valor de 100 que tomaba en el año base de 1970. Estos datos indican que en el largo plazo Europa abarató relativamente más sus costos unitarios laborales respecto al país centroamericano en general durante todo el período 1970-2008.

Gráfico 18a

Índice de costos laborales unitarios reales de la Unión Europea (CLUR1 UE), de El Salvador (CLUR1 ES) y relativos (ICLURR1 UE/ES)

⁵⁵ Hay que reiterar que por ser el CLUR1 UE y CLUR1 ES números índices no se puede saber sus respectivos niveles absolutos de costos. Dado que ambos tienen el valor de 100 en el año base de 1970, el hecho que el gráfico 18a muestre que el valor que toma el CLUR1 de la UE sea inferior al CLUR1 de El Salvador para el 2008, solo refleja que el primero se ha reducido proporcionalmente más que el segundo en dicho año respecto al año base de 1970, sin que su distancia refleje la brecha absoluta de costos. De igual manera el hecho que en el período 1990-2008, que es mostrado en el gráfico 18b, el índice del CLUR1 de El Salvador se encuentre levemente por debajo del CLUR1 de la UE, no indica que el primero haya alcanzado un menor costo absoluto que el segundo, sino que en dicho período el país centroamericano pudo reducir sus costos en mayor proporción que los europeos.

(Base 1970=100)

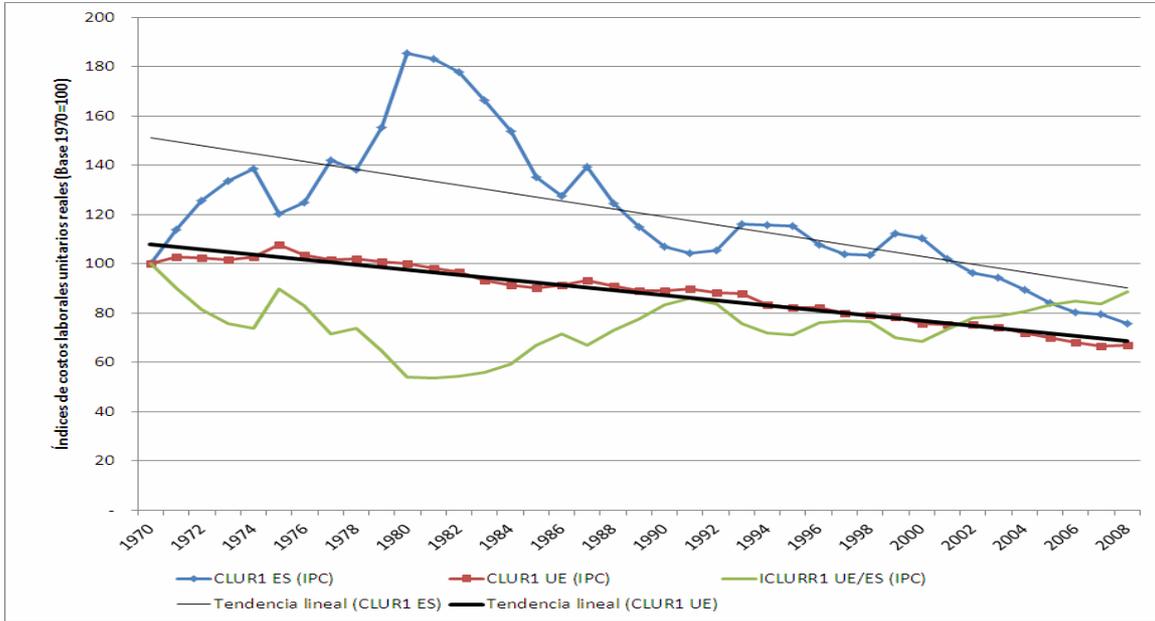
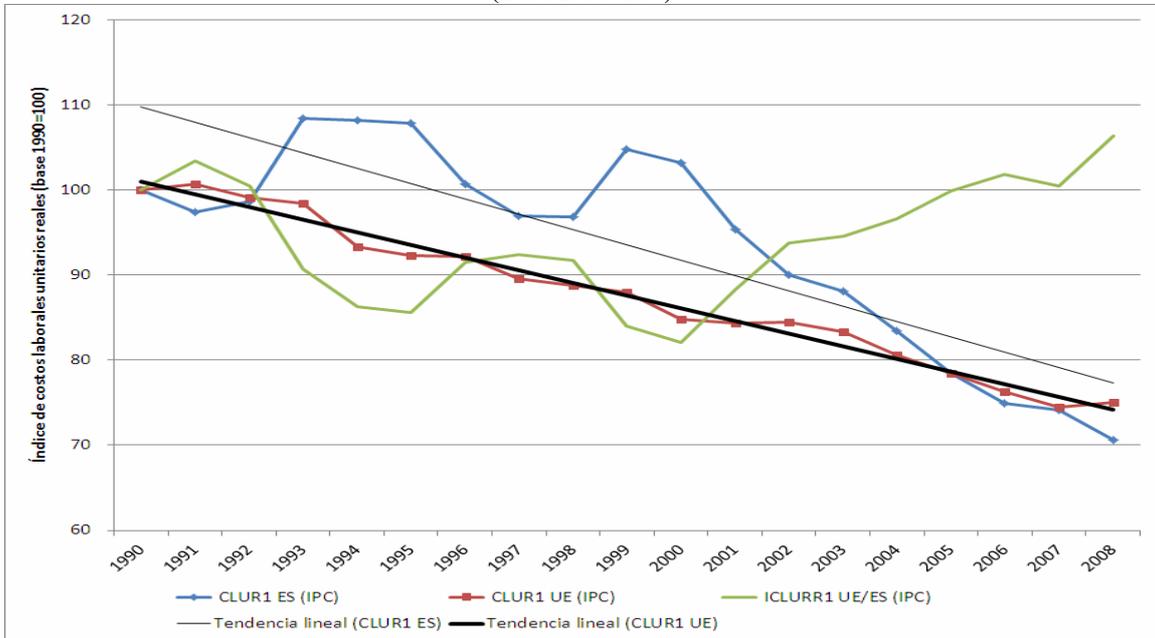


Gráfico 18b

Índice de costos laborales unitarios reales de la Unión Europea (CLUR1 UE), de El Salvador (CLUR1 ES) y relativos (ICLURR1 UE/ES)
(Base 1990=100)



Fuente: Elaboración propia con base a fuentes de anexo A y B

Dado lo errático que se muestra el comportamiento del CLUR1 ES en los gráficos 18a y 18b, es necesario señalar ciertos sub-períodos:

- Entre 1970-1980 El Salvador encareció sus costos laborales unitarios, pero menos que lo que la UE redujo los suyos, por lo cual ocurrió un encarecimiento relativo de los salvadoreños o un abaratamiento de los europeos –creció el ICLURR1 UE/ES-;
- en lo más intenso de la guerra civil (1980-1990) de El Salvador, si bien la UE se mantuvo reduciendo sus costos, la nación centroamericana lo hizo más aceleradamente, lo cual se refleja en un encarecimiento relativo de los europeos en ese período –ascenso del ICLURR1 UE/ES en este período-, aunque sin revertir lo ocurrido en la década pasada;
- en el período de 1990-2000, mostrado más claramente en el Gráfico 18b, se aprecia que la UE ha seguido reduciendo sus costos, pero El Salvador en cambio mostró un estancamiento en la reducción de los suyos hasta el 2000, lo que tradujo en un encarecimiento relativo de los salvadoreños –descenso del ICLURR1 UE/ES-.
- A partir de 2001 El Salvador y la UE reducen sus costos, pero el primero lo hace más aceleradamente, lo cual se refleja en un encarecimiento relativo de los europeos mostrado por un aumento del cociente ICLURR1 UE/ES-. No obstante el abaratamiento de los costos salvadoreños de este sub-período, hay que notar que el ICLURR1 UE/ES se encuentra por debajo del valor de 100 del año base de 1970, lo cual muestra que acumuladamente, estos en términos relativos se han encarecido.

De lo explorado sobre los indicadores CLUR1 ES y CLUR1 UE, se puede constatar lo ya mencionado sobre que entre 1970-2008, El Salvador no ha reducido acumulada ni sistemáticamente sus costos laborales unitarios reales en mayor medida respecto a la UE. En caso se tome 1990 como año base de comparación, vale destacar que El Salvador si bien consigue cierto abaratamiento relativo de sus costos frente a la UE, tampoco ha logrado mantenerlo sistemáticamente, como habría exigido el objetivo de alcanzar un mejor desempeño comercial en un esquema liberalizado dadas las probables brechas absolutas existentes previamente.

No obstante lo mencionado en el párrafo anterior, hay que tener presente que existieron dos períodos que le han permitido a El Salvador atenuar el encarecimiento relativo de sus costos de otros años y de largo plazo: el conflicto armado (1980-1990) y 2001-2008. En estos dos períodos El Salvador sí ha reducido sus costos laborales (CLUR1 ES) más rápido que lo logrado por la UE (CLUR1 UE), lo cual explica en buena medida que el ICLURR1 UE/ES no presente resultados tan adversos en cuanto al encarecimiento relativo de los bienes salvadoreños. Gracias a las reducciones más aceleradas de los costos salvadoreños experimentadas en esos dos períodos, el ICLURR1 UE/ES tuvo en el 2008 un valor que sólo fue levemente menor a 1970, mostrando un pequeño encarecimiento relativo acumulado, o uno levemente mayor a 1990, evidenciando un pequeño abaratamiento relativo.

El segundo indicador de los costos laborales unitarios reales relativos de la Unión Europea/El Salvador (ICLURR2 UE/ES) tiene en sus componentes a los CLUR2 ES y CLUR2 UE, que utilizan los salarios reales obtenidos con los respectivos índices de precios al por mayor o al productor –ver Recuadro 4 y 5-. Estas segundas versiones de ambos indicadores (CLUR2 UE y CLUR2 ES) pueden ser más útiles para captar en rigor la evolución de los costos de producción respecto a lo ofrecido por las versiones anteriores

(CLUR1 UE y CLUR1 ES). Los Gráficos 19a y 19b, muestran la evolución de dichos indicadores para el período 1970-2008 y 1990-2008.

Gráfico 19a
Índice de costos laborales unitarios reales de la Unión Europea (CLUR2 UE), de El Salvador (CLUR2 ES) y relativos (ICLURR2 UE/ES)
(Base 1970=100)

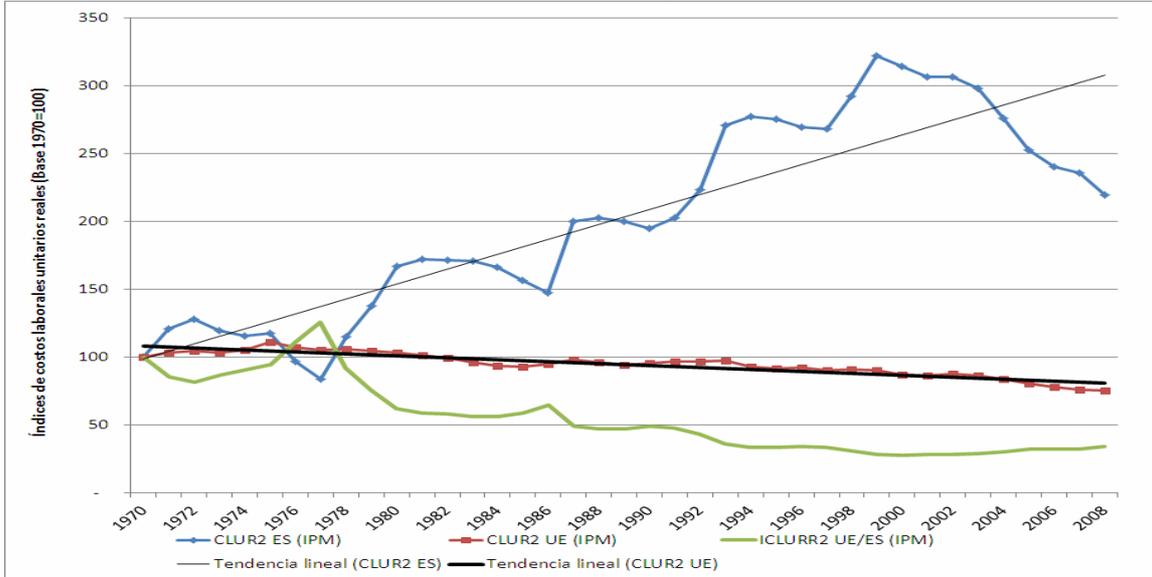
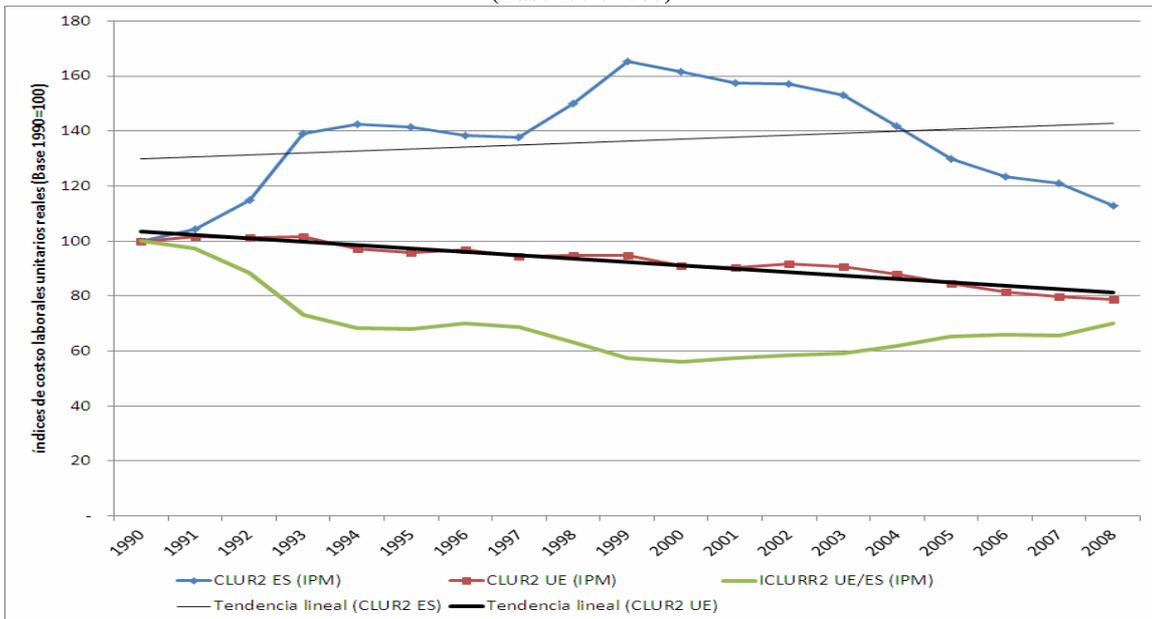


Gráfico 19b
Índice de costos laborales unitarios reales de la Unión Europea (CLUR2 UE), de El Salvador (CLUR2 ES) y relativos (ICLURR2 UE/ES)
(Base 1990=100)



Fuente: Elaboración propia con base a fuentes de anexo A y B

Los resultados del segundo indicador (CLUR2 ES) muestran que El Salvador ha tenido en general entre 1970-2008 un claro encarecimiento de sus costos laborales unitarios reales, dado que su valor en 2008 y en todos los años del período es superior al del año base de 1970 –ver Gráfico 19a-. Si se toma exclusivamente el período 1990-2008 –ver Gráfico 19b- también se aprecia en general un encarecimiento de los costos laborales unitarios reales salvadoreños, pues el índice, a pesar de sus cambios de tendencia, es siempre superior a su valor en 1990. Por el otro lado, la UE muestra en los Gráficos 19a y 19b un abaratamiento tendencial de sus costos laborales unitarios reales, dado que su índice CLUR2 UE siempre está disminuyendo y por debajo de los valores del año base respectivo.

El resultado conjunto de las tendencias de los costos laborales salvadoreños a encarecer (CLUR2 ES suben) y de los europeos a abaratare (CLUR2 UE caen) ha sido que el cociente de los mismos, el $ICLURR2\ UE/ES = CLUR2UE/CLUR2ES$, caiga tendencialmente –ver gráfico 19a y 19b-, lo que muestra el encarecimiento relativo de los costos de los bienes salvadoreños respecto a los de la UE en ambos períodos, como anteriormente se había mencionado.

Hay que señalar que a pesar de la tendencia de largo plazo al encarecimiento de los costos laborales salvadoreños –aumento del CLUR2 ES-, es notable que aproximadamente a partir del año 2000/2001 estos muestren una tendencia al abaratamiento –una caída del CLUR2 ES-. Sin embargo, este abaratamiento reciente (2001-2008) no es suficiente para revertir el encarecimiento previo ocurrido (1970-2000), lo que hace que el saldo acumulado sea de un aumento de los costos laborales unitarios reales salvadoreños en el período 1970-2008. Tal abaratamiento tampoco ha sido suficiente para superar a lo hecho por la UE en el mismo período, por lo que comparativamente los costos laborales unitarios salvadoreños han aumentado –encarecido- frente a los europeos –se ha reducido el $ICLURR2\ UE/ES$ -.

En resumen, los datos de los costos laborales unitarios reales en sus dos versiones, aún y con sus diferencias, coinciden en mostrar lo previamente señalado: que El Salvador en el largo plazo no ha conseguido reducirlos sistemáticamente más que la UE. Los indicadores de los CLUR2 ES y CLUR2 UE que reflejan más en rigor los costos de producción salvadoreños y europeos son claros en mostrar un encarecimiento de los bienes salvadoreños, un abaratamiento de los europeos como la explicación del encarecimiento relativo de los salvadoreños en relación a los europeos. Hay que tener en cuenta que los períodos de la guerra civil y en particular del 2001-2008, han sido importantes en atenuar la trayectoria de largo plazo de encarecimiento relativo de los costos unitarios salvadoreños frente a los europeos.

Ahora es importante indagar más respecto a qué factores explican que los costos laborales unitarios de El Salvador y la Unión Europea muestren el comportamiento descrito en los párrafos anteriores. Por tanto, se debe pasar a revisar, siempre comparativamente, las productividades y los salarios reales de ambas naciones, lo cual se expone a continuación.

B. La productividad del trabajo manufacturera comparativa de El Salvador frente a la Unión Europea

Se ha indicado que el costo laboral unitario real de cada nación consiste en el cociente de sus respectivos salarios reales y productividades, es decir $CLUR = WmeR/\pi$, por lo que para indagar sobre la tendencia del primero se debe ver el comportamiento comparado de estas dos últimas variables -ver recuadro 4 y 5-. El primer aspecto a indagar será la productividad del trabajo (π) en la manufactura comparada para los países, dado que en el largo plazo ésta es la vía más importante para reducir los costos unitarios de producción o los laborales. Los costos laborales unitarios reales relativos en sus dos versiones (ICLURR1 e ICLURR2) han utilizado el mismo indicador de productividad, por lo que para este no se requiere hacer un análisis diferenciado.

Un aumento de la productividad, manteniendo constante los otros factores, se expresará en una reducción del costo unitario, ya que los costos totales de producción o laborales se distribuirán en una mayor cantidad de bienes. En el caso comparado de dos países, el que aumente más su productividad, dados el resto de factores, vería reducir en una mayor medida sus costos unitarios de producción respecto al otro país o región.

No obstante lo anterior, hay que tener en cuenta que en la medida que cambian los otros factores que influyen en los costos de producción, el aumento de la productividad no garantiza necesariamente poseer los menores costos absolutos unitarios de producción ni disminuirlos más que los competidores. Cambios en los precios de los insumos y bienes que se venden, y de los salarios reales de los trabajadores según sea el sentido, pueden influir en la misma dirección o contrario a la productividad en la reducción de los costos de producción o los laborales unitarios. Ahora bien, siempre es importante insistir en que los incrementos de la productividad, provenientes de mejoras en las tecnologías aplicadas a la producción y de la organización del trabajo, constituyen con seguridad la vía más importante en el largo plazo para reducir costos unitarios, pues permiten sortear los límites socio-políticos que poseen otras estrategias espurias, entre ellas la reducción de salarios reales.

Los datos de la productividad comparativa se presentan en los Gráficos 20a y 20b para el período 1970-2008 y 1990-2008 respectivamente. El primer y segundo gráfico son ilustrativos y contundentes, evidenciando sobre el mejor desempeño en aumentar la productividad manufacturera de la Unión Europea respecto a El Salvador entre 1970-2008 y 1990-2008.

Pero los Gráficos 20a y 20b, no sólo muestran el rezago relativo de El Salvador frente a la UE, sino que una situación todavía más grave: una tendencia que demuestra la caída de la productividad manufacturera salvadoreña, muy clara al menos hasta 1990. De hecho, ésta se redujo acumuladamente en cerca del 56% entre 1970-1990. Por el contrario la productividad del trabajo en la manufactura de los países de la Unión Europea seleccionados, creció en cerca del 86% acumulado durante el mismo período.

En el período de liberalización, el cual se puede visualizar con mayor claridad gracias al Gráfico 20b, la productividad manufacturera salvadoreña muestra una caída acumulada de cerca del 20% entre 1990-2000. Sin embargo, a partir del 2000 dicha variable creció hasta

el 2008, teniendo una tasa acumulada entre ambos años del 27%. No obstante, en este último período de mejora, es notable que el índice de la productividad manufacturera salvadoreña para el último año disponible (2008) se encuentre en el mismo valor de 1990, mostrando una evolución acumulada en esos 18 años prácticamente nula –la tasa de crecimiento acumulada entre 1990-2008 fue del 2%-. Por su parte, la UE vio crecer acumuladamente su índice de productividad para 1990-2008 el crecimiento fue de 69%, entre 1990-2000 reportó un 37% y para 2000-2008 fue de 23%.

Gráfico 20a
Índice de productividad de la manufactura de la Unión Europea y El Salvador
(Base 1970=100)

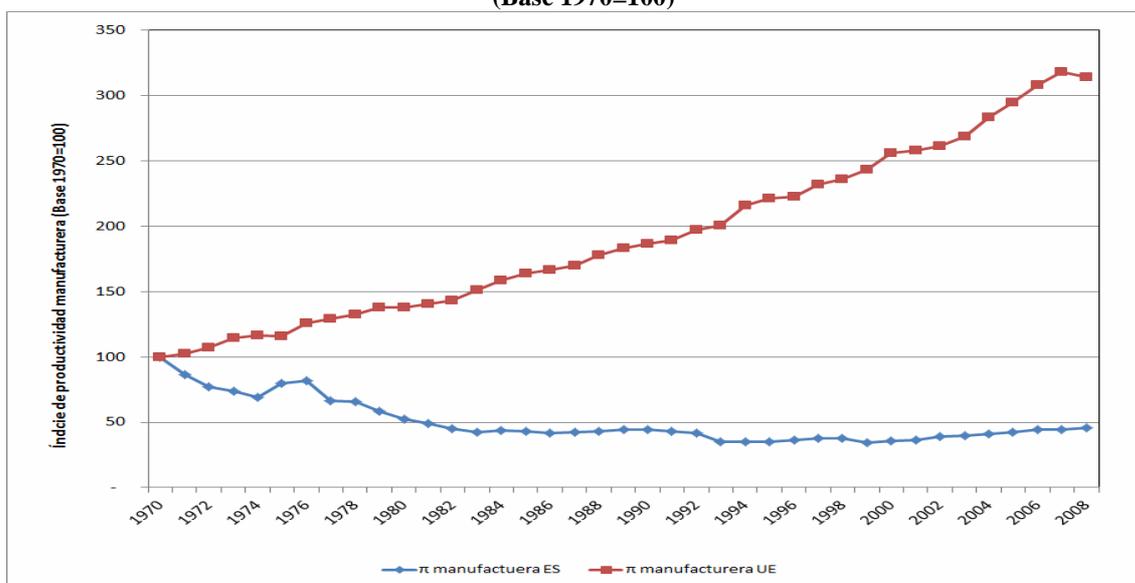
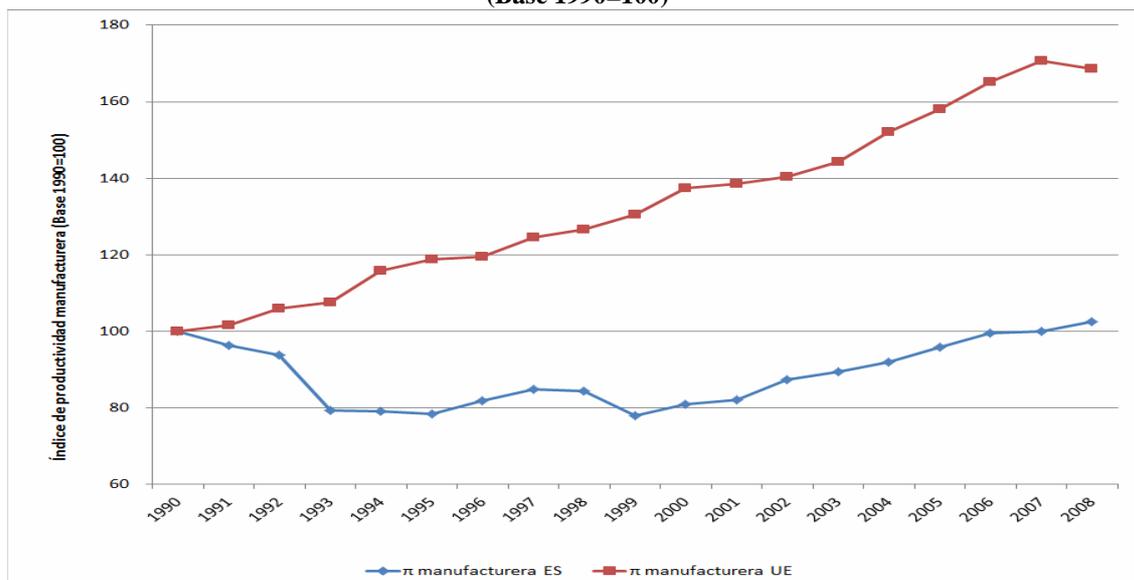


Gráfico 20b
Índice de Productividad de la manufactura de la Unión Europea y El Salvador
(Base 1990=100)



Fuente: Elaboración propia con base fuentes detalladas en anexo A y B

En general, si se comparan los años de 1970 y 2008, se puede apreciar que la manufactura de El Salvador en promedio no ha logrado recuperar ni tan siquiera los niveles que tuvo en 1970, sino que tuvo un decrecimiento acumulado del 55%. En el caso de la productividad europea, su índice muestra un crecimiento acumulado total de aproximadamente del 214% entre 1970-2008.

Considerando que es muy probable que la Unión Europea superara a El Salvador ampliamente en los niveles absolutos de la productividad en varias ramas manufactureras en los años de 1970 o 1990, la evolución comparada de sus índices mostraría en promedio un acrecentamiento de tales diferencias más que una convergencia. En el largo plazo, pero sobre todo en el período de liberalización, la productividad salvadoreña y su evolución comparada a la europea, no muestran el dinamismo que exigiría el objetivo de alcanzar un buen desempeño en el contexto de una economía más abierta.

El poco dinamismo mostrado por la productividad manufacturera salvadoreña es el resultado de dos factores estructurales: por un lado, el poco progreso tecnológico relativo de la manufactura salvadoreña respecto a la europea, ya que este uno de sus principales determinantes; el segundo es un relativo auge en El Salvador de aquellas ramas manufactureras, como las maquilas, con baja productividad e intensivas en trabajo, frente al estancamiento de aquellas otras manufacturas con mayor valor agregado. De hecho los mejoramientos en la productividad manufacturera a partir del 2001 están fuertemente relacionados a la contracción de la maquila, y no tanto a un vigoroso crecimiento de las manufacturas de alto valor agregado. Más datos sobre esto se aportan en el anexo C.⁵⁶

C. Salarios reales comparativos de El Salvador frente a la Unión Europea

El segundo componente de los costos laborales unitarios son los salarios reales –ver recuadro 5-. Sobre esto es importante señalar que dados los otros factores, una disminución de los salarios reales puede reducir los costos unitarios laborales reales, al menos en el corto plazo, por abaratar para el capitalista sus “costos” en planilla de trabajadores. Sin embargo, en cuanto se consideran que los otros factores se modifican, entre ellos la productividad propia y la de los competidores, pero también el precio de los insumos y los bienes que se venden; por tanto un deterioro de los salarios reales, y más específicamente de la capacidad de compra de los trabajadores, no implica que necesariamente los costos unitarios sean los menores o que se reduzcan más que los adversarios.

⁵⁶ La maquila se caracteriza por ser intensiva en mano de obra barata, y un bajo nivel del cociente valor agregado real/trabajador respecto al de la industria, por lo que el aumento del empleo maquilero puede influir a la caída del índice de productividad de toda la manufactura, mientras que su reducción puede influir en el aumento del mismo. Los datos del anexo C muestran que en parte el mejoramiento de la productividad de la manufactura en El Salvador a partir del 2001, coincide con la contracción de los empleos del sector manufacturero maquilero. Esto sugiere que el crecimiento de la productividad manufacturera a partir del 2001, no necesariamente sea una inflexión de su tendencia, sino una consecuencia de la contracción de la maquila. Asimismo, en el anexo C se aprecia que la caída de la productividad general de la manufactura entre 1990-2000 estuvo influida por el crecimiento acelerado maquilero y el relativo estancamiento del empleo en el resto de la manufactura no maquilera. Ver Góchez y Salgado (2010) para más datos del tema.

Un alto aumento de la productividad, permite resolver la aparente dicotomía: salarios altos–costos unitarios altos vrs salarios bajos–costos unitarios bajos. Una alta productividad o un rápido crecimiento de la misma significan una producción alta por trabajador o un aumento grande, la cual si es suficientemente alta para superar al adversario puede permitir tener salarios altos y crecientes con costos unitarios de producción bajos o decrecientes.⁵⁷

La erosión de los salarios reales además de no garantizar alcanzar los menores costos unitarios de producción, se enfrenta adicionalmente a límites y consecuencias sociales más graves: erosiona la capacidad de compra de los asalariados lo que deteriora su nivel de vida; reduce el tamaño del mercado, ya que los trabajadores son también demandantes; tiene como límite mínimo el nivel de sobrevivencia de la familia trabajadora; tiene límites legales y políticos –leyes-; se enfrenta a la resistencia de los trabajadores. Hay que considerar que las “mejoras” de corto plazo en abaratar costos por reducir salarios se pueden perder a medida que sea más difícil seguirlas manteniendo y en cuanto los adversarios puedan sostener un incremento alto de su productividad.

En este sentido, la vía de erosionar los salarios reales para reducir los costos unitarios de producción es una vía espuria de competitividad. Sin embargo, esta vía es aplicada por capitalistas y diferentes economías, sobre todo aquellos que por su rezago productivo y en condiciones de apertura comercial, podrían depender de ésta para obtener una rentabilidad “adecuada” o para su misma sobrevivencia.

En el gráfico 21a y 21b se presentan dos índices de salarios reales para los ocho países seleccionados de la Unión Europea y para El Salvador. WmeR1 es el índice del salario real que se obtiene del cociente del índice de los salarios nominales entre el de los precios al consumidor (IPC), el cual mostraría la evolución de la capacidad de compra de los trabajadores. El otro indicador, WmeR2 es el índice del salario real que se obtiene del cociente de los salarios nominales y los precios al por mayor o al productor, que mostraría la evolución del salario nominal frente al precio de los bienes que se producen –no necesariamente de consumo-. Ambos indicadores muestran una tendencia claramente diferenciada para El Salvador, pero una mayor correspondencia para los europeos, la cual es conveniente analizar.

Es posible visualizar en el Gráfico 21a y 21b que la tendencia del primer indicador (WmeR1) muestra que los salarios reales de los trabajadores han caído considerable y sostenidamente desde 1980 a la fecha. Entre 1970-1980 se mantuvieron casi constantes; en el período de guerra civil de 1980-1990 cayeron drásticamente en cerca del 50% y durante el período liberalizador 1990-2008 cayeron un poco menos del 30%. Es claro con esos datos que los trabajadores manufactureros se han enfrentado en el largo plazo a una caída sostenida de su capacidad de compra, que no ha sido recuperada ni ha dado señales de reversión durante los últimos veinte años.

⁵⁷ Desde el enfoque clásico-marxista no se entiende que los salarios reales estén determinados o sean fijados por la productividad –marginal-. Ciertamente la productividad alta puede hacer posible que empresas o países tenga altos salarios reales, sin embargo no existe entre ambas una relación directa de causalidad que vaya de productividad –media o marginal- hacia salarios reales.

Por el lado de los países europeos, los salarios reales manufactureros se muestran crecientes para todo el período, incluso en los últimos veinte años –si bien en este período crecen menos que el previo-. Así, comparativamente se tiene salarios reales manufactureros crecientes en los ocho países de la Unión Europea y decrecientes en El Salvador.

Este primer indicador (WmeR1), al mostrar que los salarios reales manufactureros de El Salvador han caído sistemáticamente, evidencia que las reivindicaciones salariales sectoriales de los trabajadores de este país, en promedio, no pueden ser ubicadas en rigor como una fuente del encarecimiento de los costos unitarios laborales o de producción del país, y por ende de su pérdida de competitividad. Los datos son claros en evidenciar una caída de los salarios reales, incluso en el período de liberalización, lo cual significa que los trabajadores han visto caer su capacidad de compra, al incrementar sus salarios nominales menos que el aumento de los precios de los bienes de consumo.

Valga aclarar, que con esto no se quiere decir que en otras regiones en donde aumentan los salarios reales, como al UE, ésta sea la causa fundamental de la pérdida de competitividad de costos, pues hay que tener en cuenta siempre, el aumento de la productividad asociado a las inversiones en mejoras tecnológicas. Más bien, lo que se enfatiza aquí es que los trabajadores de la manufactura salvadoreña han experimentado no un crecimiento de sus salarios reales, sino que más bien una erosión continua de la capacidad de compra de sus salarios, lo que descarta que su crecimiento sea la causa de la pérdida de competitividad para el caso de El Salvador.

Si se toma en cuenta la evolución comparativa de los salarios reales de El Salvador que caen, frente a los de la Unión Europea que crecen, tampoco puede ser aducido que el crecimiento desmedido o la relativa rigidez de los primeros, constituye la fuente fundamental de la pérdida de competitividad –de costos- del país frente a la potencia europea. Más bien, los datos evidencian que la erosión salarial, una estrategia espuria de competitividad de costos en el largo plazo, es la que se ha impuesto en el sector manufacturero de El Salvador.

El segundo indicador de los salarios reales (WmeR2), como se mencionó se obtiene de dividir el índice de los salarios nominales respecto a los precios del productor o al por mayor. Este segundo indicador, muestra para El Salvador una tendencia marcadamente diferente al primero (WmeR1) que utilizaba los precios al consumidor. Hay que tener en cuenta que el indicador de precios al por mayor en el caso de El Salvador incluye, según lo explicita la metodología del Banco Central de Reserva, los precios en las primeras transacciones entre productores, intermediarios y distribuidores. Este está constituido por bienes producidos y consumidos en el país (38%), exportados (35%) e importados (27%), por lo que puede constituir un proxy de los precios al productor del país.

Gráfico 21a
Índice de salarios reales de los trabajadores de la manufactura
de la Unión Europea y El Salvador
(Base 1970=100)

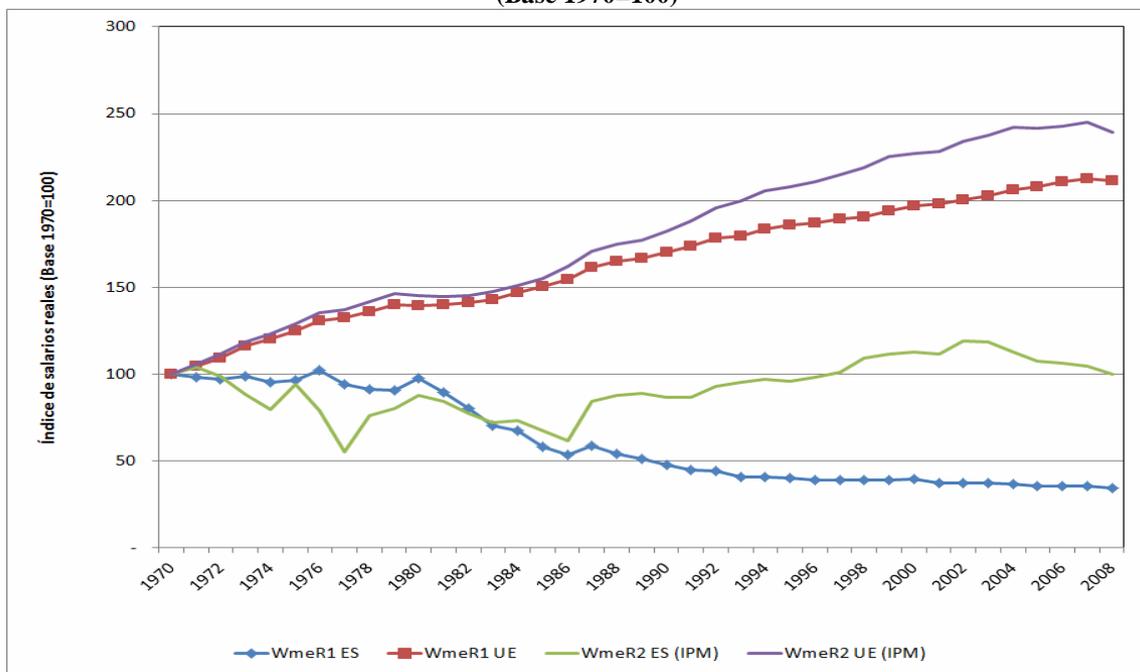
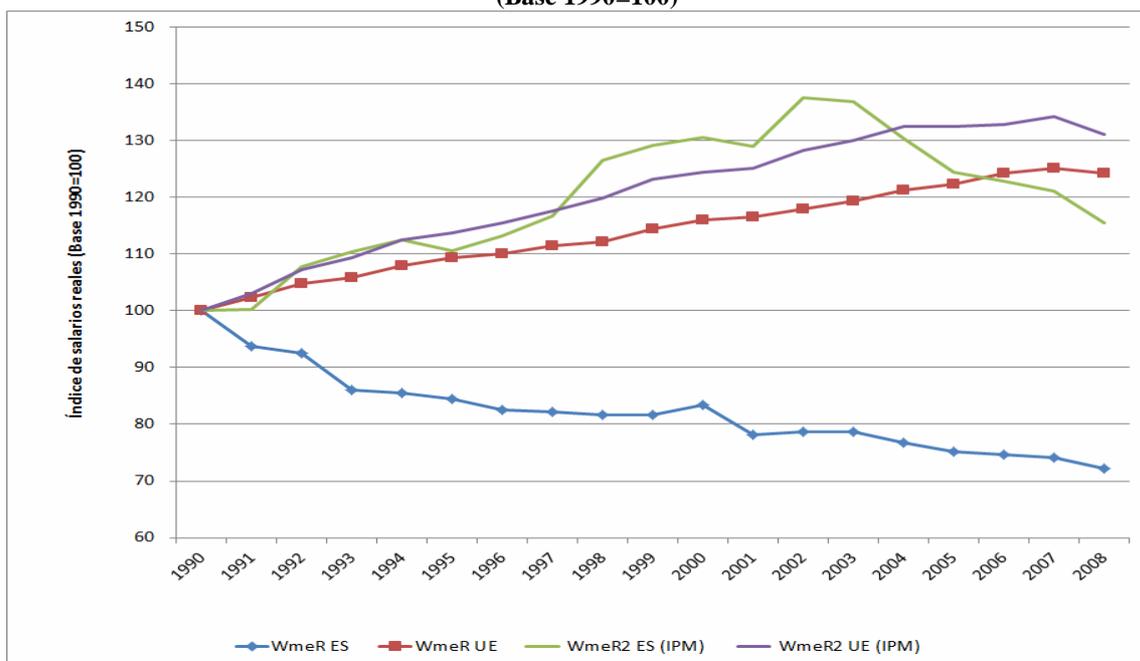


Gráfico 21b
Índice de salarios reales de los trabajadores de la manufactura
de la Unión Europea y El Salvador
(Base 1990=100)



Fuente: Elaboración propia con base fuentes detalladas en anexo A y B

El índice WmeR2 de El Salvador muestra en el gráfico 21a y 21b una tendencia levemente creciente durante todo el período (1970-2008), aunque es posible observar que su valor final en 2008 coincide con el de 1970. Entre 1980-1990 los salarios reales (WmeR2) decrecieron en 51%; a partir de 1990 éste muestra una tendencia creciente hasta el 2003 – aumentando en 37%-, y luego una decreciente –reduciéndose en 16%-. Entre 1970 y 2008 la variación de este segundo indicador de salarios reales sería aproximadamente de cero.

En el caso de Europa su índice WmeR2 muestra una evolución de los salarios reales a crecer más que su indicador utilizando el IPC (WmeR1). El índice WmeR2 de la UE muestra una tendencia alcista en todo el período, creciendo un poco más del 75% entre 1970-1990, y en los últimos veinte años un poco más del 30%. Hay que notar que para la UE, tanto el indicador WmeR1 y WmeR2 son coherentes en mostrar un crecimiento de los salarios reales manufactureros, a diferencia de los resultados de ambos indicadores para el caso de El Salvador.

De lo anterior, surgen dos preguntas: ¿Por qué las tendencias del índice de salarios reales en sus dos versiones (WmeR1 y WmeR2), para el caso de El Salvador, aparecen tan contradictorias?. ¿Por qué mientras se deteriora la capacidad de compra de los salarios de los trabajadores salvadoreños, los mismos aparecen encareciéndose respecto a los precios al por mayor?.

Lo que está en juego en la explicación de las tendencias diferenciadas del WmeR1 y WmeR2 es precisamente la doble dimensión de los salarios, pues por un lado son la capacidad de compra que tendrán los trabajadores, lo cual requiere comparar dicho ingreso con los precios de consumo de los mismos, pero por el otro, se le aparecen a los capitalistas como el “costo” de contratar trabajadores, lo cual refiere dicha remuneración a los precios de los bienes que producen y a los de los insumos de los empresarios.

Los datos de los indicadores WmeR1 y WmeR2 muestran un fenómeno para El Salvador que cuestiona la misma viabilidad de la estrategia de competitividad seguida: la considerable erosión de capacidad de compra de los trabajadores por la contención del crecimiento de sus salarios nominales respecto a la inflación de sus bienes de consumo, se muestra inefectiva en promedio para abaratar efectivamente la contratación de los trabajadores respecto a los precios de los bienes nacionales, importados y exportados de los empresarios. En otras palabras, el hecho que los trabajadores haya sido castigados con una caída de la capacidad de compra de sus salarios, no ha posibilitado que el salario sea más barato cuando es comparado con los precios que enfrentan los productores. Dicho comportamiento es particularmente relevante durante el esquema liberalizador, que es cuando ocurre en mayor grado tal discrepancia.

D. Costos laborales, productividad y salarios reales comparados de El Salvador con la Unión Europea

Habiendo revisado en los literales precedentes los costos laborales unitarios reales, la productividad y los salarios reales de El Salvador y la Unión Europea, no queda más que

ubicar comparativamente la evolución conjunta de las variables, y vincularlas con los costos laborales relativos (ICLURR) abordados en un inicio, a manera de síntesis.

En los Gráficos 22 a, se presentan los datos para El Salvador y la UE, en cuanto al primer indicador de los costos laborales (CLUR1), y sus componentes (WmeR1 y π). En los Gráficos 23, se muestran los correspondientes al segundo indicador y sus componentes para ambas naciones (CLUR2, WmeR2, π).

Recordando lo analizado previamente, destaca que el primer indicador de los CLUR1 ES mostraba una situación relativamente más “favorable” respecto al CLUR2 ES en cuanto al abaratamiento de costos para El Salvador, debido en buena medida a su evolución entre 1980-1990 y 2001-2008. Sin embargo, ese relativo “buen” desempeño de El Salvador en reducir sus costos unitarios laborales, al analizar los componentes del CLUR1 ES ha estado basado principalmente en la continua erosión de la capacidad de compra de los salarios (caída el WmeR1), ante la incapacidad para incrementar la productividad, como puede ser constatado en el Gráfico 22a.

Gráfico 22a
Índice de salarios (WmeR1), productividad (π) y costos laborales unitarios reales
de la Unión Europea (CLUR1 UE), de El Salvador (CLUR1 ES)
(Base 1970=100)

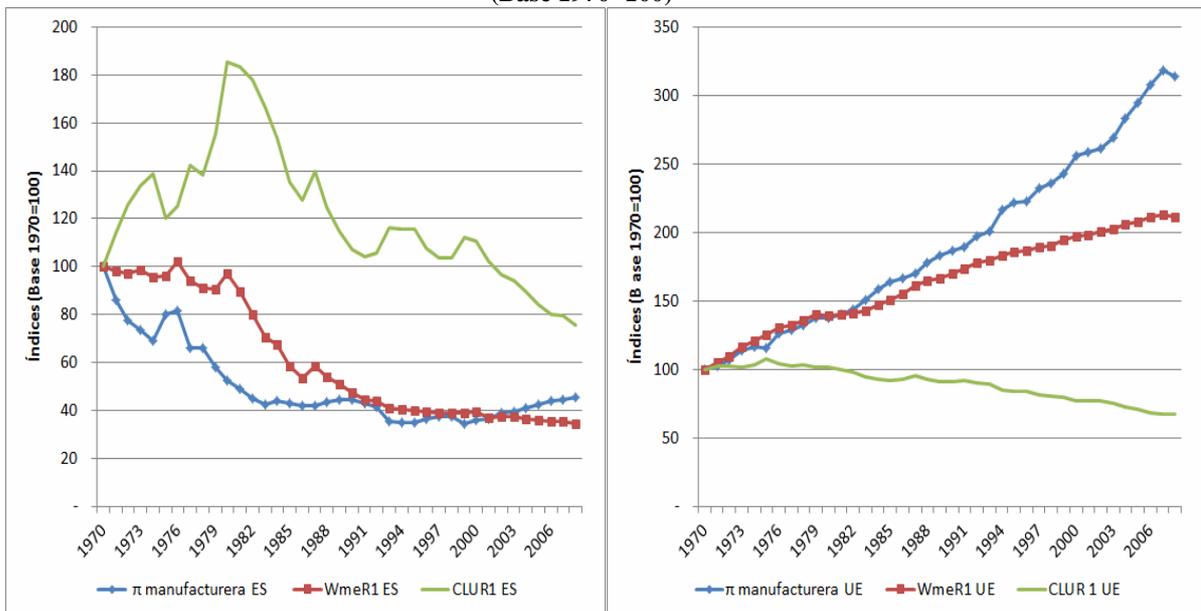
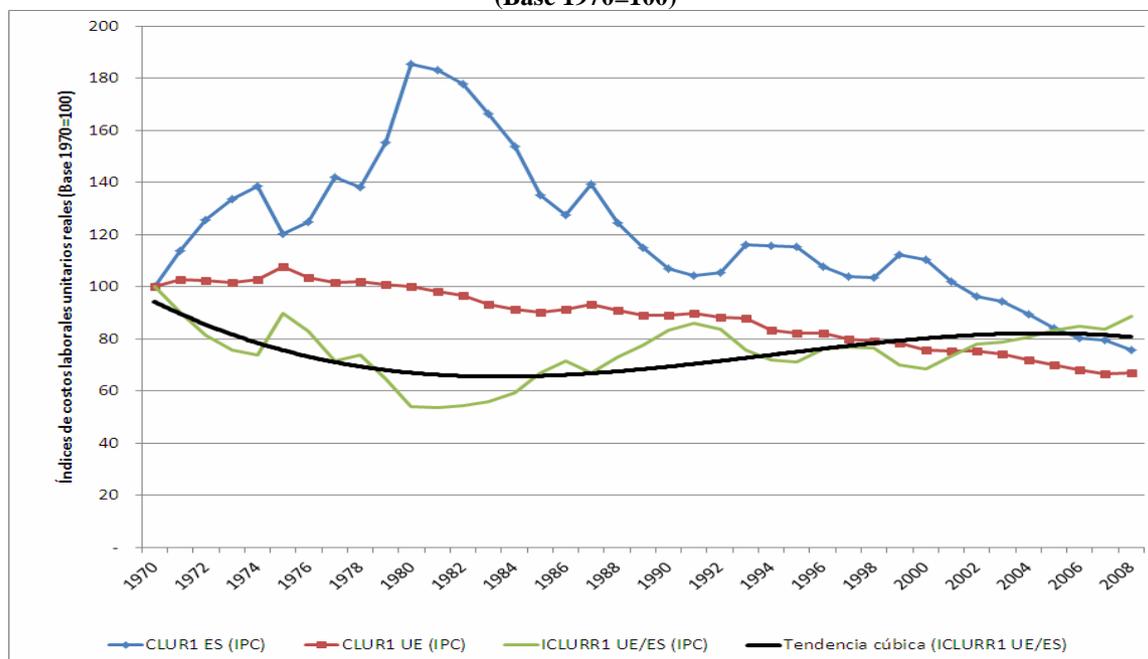


Gráfico 22b
Costos laborales unitarios reales de la Unión Europea (CLUR1 UE),
de El Salvador (CLUR1 ES) y relativos (ICLURR 1 UE/ES)
(Base 1970=100)



Nota: un aumento del ICLURR1 UE/ES significa un encarecimiento relativo de los costos de los bienes europeos o un abaratamiento relativo de los salvadoreños; una caída del ICLURR1 UE/ES significa un encarecimiento relativo de los bienes salvadoreños o un abaratamiento relativo de los salvadoreños.

Fuente: Elaboración propia con base fuentes detalladas en anexo A y B

Particularmente, la erosión de los salarios reales es muy acentuada en el período más álgido de la guerra civil de 1980-1990, pero ha continuado con fuerza durante toda la liberalización comercial (1990-200). A partir del 2001 hay cierto crecimiento de la productividad de El Salvador, pero como es desarrollado en el anexo C no hay bases para considerar que este cambio sea sobre bases robustas, sino más bien por factores coyunturales asociados a la contracción de la maquila. En consecuencia, la explicación fundamental para que el primer indicador de costos laborales reales (CLUR1 ES) muestre algún dinamismo en la reducción de costos de producción en El Salvador, es la caída de los salarios reales en el largo plazo y en el período liberalizador más reciente.

La Unión Europea, por el contrario, comparativamente muestra un enorme dinamismo de la productividad con salarios reales crecientes, aunque estos últimos aumentan en menor proporción que la primera, lo cual se constata en el Gráfico 22a. El resultado es que la UE muestra una reducción sostenida de sus costos laborales unitarios reales, basado en buena medida en crecimientos de su productividad.⁵⁸

⁵⁸ Entre 1970 y 2008 El Salvador ha mostrado una variación acumulada de la productividad de aproximadamente el -55%, la de los salarios reales (WmeR1 ES) del -66%, y la de los costos laborales unitarios reales (CLUR1 ES) del -24%. En cambio, en el mismo período, la UE ha tenido una variación acumulada de la productividad del 214%, un crecimiento de los salarios reales (WmeR1UE del 111%, y de los costos laborales (CLUR1 UE) del -33%.

Hay que tener presente que los costos laborales unitarios reales relativos de la UE con El Salvador (ICLURR1 UE/ES), mostraron un leve encarecimiento relativo de los salvadoreños respecto de los europeos en el largo plazo (1970-2008), lo cual puede ser visualizado en el Gráfico 22b en que el valor de este indicador es levemente menor que en 1970. Sin embargo, el hecho que ese encarecimiento relativo de largo plazo haya sido leve ha estado relacionado con el abaratamiento que experimentaron los costos salvadoreños entre 1980-1990 y entre 2001-2008. Con lo abordado hasta aquí, se comprende que el relativo abaratamiento de los costos salvadoreños frente a los costos europeos en esos dos períodos se ha debido fundamentalmente a la erosión de sus salarios reales en este país, que le ha permitido enfrentar su deficiente desempeño en cuanto a la productividad. Es decir, la caída de los salarios reales ha sido la fuerza fundamental para que en el largo plazo los costos laborales unitarios salvadoreños sólo hayan tenido un encarecimiento relativo leve frente a los europeos.

Es notable que a pesar de la considerable caída de los salarios reales en El Salvador con el inicio de la guerra civil en 1980, que nunca ha sido revertida, y la posterior continuidad en dicha tendencia a partir de los noventa, el país no ha logrado mejoras sustanciales de manera sostenida en su competitividad de costos/precios, ni en su saldo comercial, como se asume implícitamente por el discurso neoliberal en sus propuestas de flexibilización laboral.

Los incrementos sistemáticos y considerables de la productividad de la UE, y un estancamiento de la propia por parte de El Salvador, son los factores más importantes que explican por qué los decrecientes salarios reales de este último no se manifiestan necesariamente en una tendencia sistemática a abaratar relativamente sus costos laborales unitarios reales frente a la potencia europea. Es decir, el aumento de la productividad europea, con una salvadoreña estancada, son los elementos que contrarrestan que la tendencia del indicador ICLURR1 UE/ES no sea precisamente a aumentar, es decir a mostrar un abaratamiento de los costos de producción salvadoreños, como podría pensarse que ocurriría al deteriorar los salarios reales en este país centroamericano.

Respecto al segundo indicador de costos laborales unitarios reales de El Salvador (CLUR2 ES) y sus componentes, los datos se muestran en el Gráfico 23a. El CLUR2 ES ha tendido a aumentar ya que ha existido un encarecimiento de largo plazo de los costos laborales unitarios reales salvadoreños. El CLUR2 como se recordará puede ser mejor para aproximarse en rigor a la evolución de los costos unitarios de producción salvadoreños.

Los datos de los componentes del CLUR2 ES muestran siempre el casi nulo progreso de la productividad (π) en El Salvador. No obstante en el caso de los salarios reales ($WmeR2$), que utilizan precios al por mayor, resalta que estos no caen tanto como lo hacía el primer indicador de estos ($WmeR1$), que utilizaba los de consumo. Esto se debe a que pese a que los trabajadores puedan comprar menos con sus salarios, no necesariamente significa que los salarios se hayan reducido en cuanto se los compara con los precios de los bienes que enfrentan los productores en general - no reducidos a los de consumo-

Gráfico 23
Índice de salarios (WmeR1), productividad (π) y costos laborales unitarios reales
de la Unión Europea (CLUR1 UE), de El Salvador (CLUR1 ES)
(Base 1970=100)

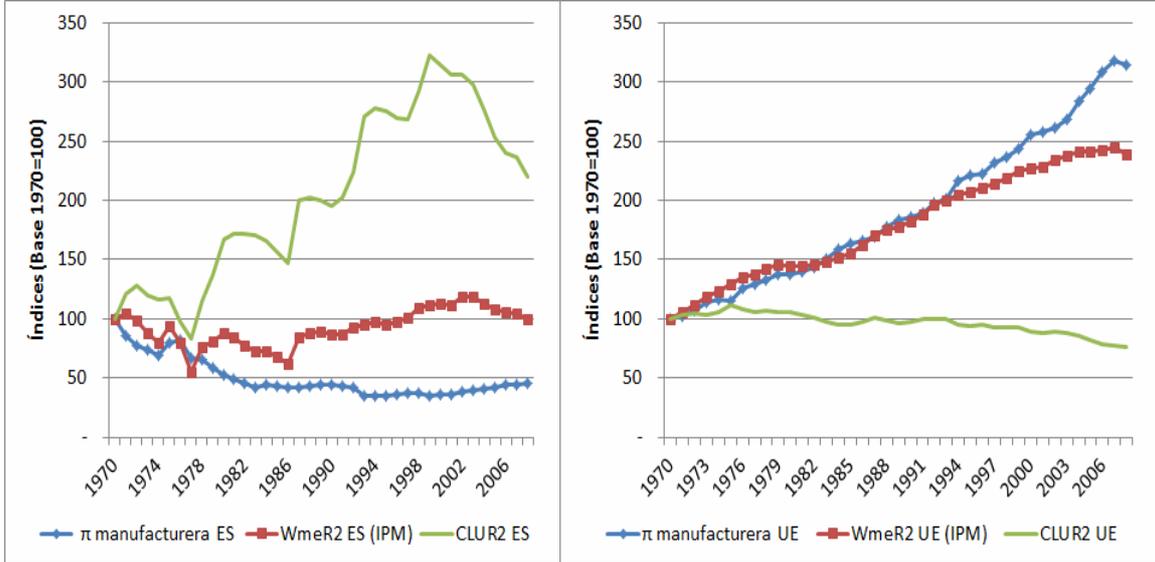
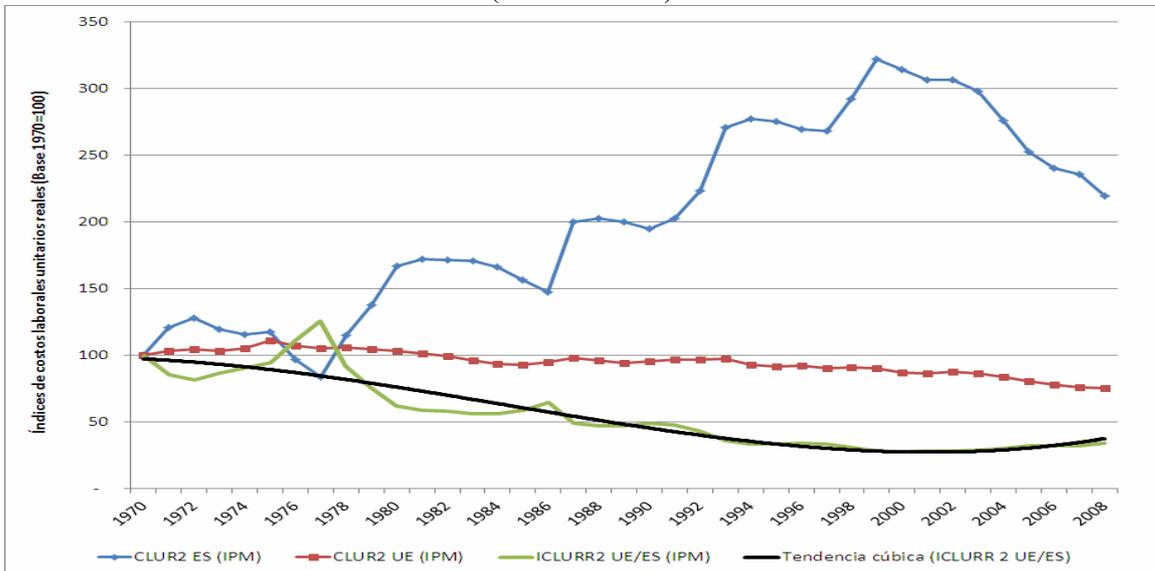


Gráfico 23b
Costos laborales unitarios reales de la Unión Europea (CLUR2 UE),
de El Salvador (CLUR2 ES) y relativos (ICLURR2 UE/ES)
(Base 1970=100)



Fuente: Elaboración propia con base fuentes detalladas en anexo A y B

En consecuencia, la explicación de por qué el indicador CLUR1 de El Salvador muestra un abaratamiento de costos mayor que el CLUR2 ES, es fundamentalmente porque el primero capta la drástica caída de la capacidad de compra de los salarios, con una productividad estancada. El segundo indicador de los CLUR2 ES en cambio no se reduce tanto porque dada la misma productividad estancada, la menor capacidad de compra de los salarios

reales, no necesariamente se han convertido en que estos se abaraten frente a la gama de bienes de los productores. Dado que el segundo indicador (CLUR2 ES) muestra más en rigor los costos de producción, estaría mostrando lo inefectiva que ha sido la estrategia espuria de erosión de la capacidad de compra de los salarios para garantizar la efectiva reducción de estos para El Salvador, y las graves consecuencias del comportamiento estacando de la productividad.

Por el lado de la UE, si bien muestra también un mayor crecimiento de sus salarios reales (WmeR2) que utilizan los precios al productor respecto al estimado con el IPC (WmeR1), debido al alto crecimiento de su productividad siempre consigue reducir en el largo plazo sus costos laborales unitarios (CLUR2 UE), en menor proporción que lo mostrado por el primer indicador (CLUR1 UE).⁵⁹

Como se recordará el ICLURR2 UE/ES, que utiliza los respectivos CLUR2 UE y CLUR2 ES, es el indicador que más aproximadamente puede captar la evolución relativa de los costos unitarios de producción europeos ante los salvadoreños. Los datos de este indicador se presentan en el Gráfico 23b.

El ICLURR2 UE/ES tiende a caer, lo cual muestra un encarecimiento relativo de los costos laborales unitarios salvadoreños frente a los europeos de largo plazo. Con todo lo visto hasta aquí, se puede comprender ahora que ese encarecimiento relativo de los bienes salvadoreños se debe a: al estancamiento de la productividad en El Salvador; al sostenido incremento de la productividad europea; pero sobre todo a la inefectividad del deterioro de la capacidad de compra de los salarios salvadoreños, para traducirse efectivamente en costos salariales menores comparado al precio de los productores.

En resumidas cuentas, lo que está detrás de la evolución relativamente más favorable de la competitividad de costos de El Salvador con la Unión Europea, que mostraba el primer indicador (ICLURR1 UE/ES) respecto al segundo (ICLURR2 UE/ES), es fundamentalmente la estrategia espuria de la erosión de los salarios salvadoreños en su capacidad de compra. No obstante esto, los resultados mostrados por el segundo indicador (ICLURR2 UE/ES), son que dicha estrategia ha fracasado en garantizar efectivamente el abaratamiento sostenido de los costos unitarios salvadoreños frente a los europeos.

El ICLURR2 UE/ES se recordará que mostraba mucha sintonía con el ITCR UE/ES, evidenciando que el encarecimiento relativo de costos de producción ha estado a la base del encarecimiento relativo de precios de los bienes de El Salvador respecto a la Unión Europea. En consecuencia, la estrategia de erosión de salarios reales en El Salvador en tanto no ha conseguido contrarrestar efectiva y sostenidamente el encarecimiento relativo de costos salvadoreños frente a los europeos, tampoco ha podido contrarrestar el de precios

⁵⁹ Entre 1970 y 2008 El Salvador ha mostrado una variación acumulada de la productividad de aproximadamente el -55%, la de los salarios reales (WmeR2 ES) del 0%, y la de los costos laborales unitarios reales (CLUR2 ES) del 120%. En cambio, en el mismo período, la UE ha tenido una variación acumulada de la productividad del 214%, un crecimiento de los salarios reales (WmeR2 UE) del 0%, y de los costos laborales (CLUR2 UE) del -24%.

ni posicionar mejor los bienes salvadoreños en este último mercado, como mostraban respectivamente el ITCR UE/ES y los flujos comerciales bilaterales.

La situación encontrada expone el fracaso que en términos económicos y sociales ha tenido el modelo neoliberal y su propuesta liberalizadora general en El Salvador, y más bien expone las vulnerabilidades de seguir adelante con ésta: qué tan sostenible es una estrategia de competitividad de costos, en un esquema de liberalización, basada fundamentalmente en la erosión de la capacidad de compra de sus trabajadores. La continuidad de tal estrategia, supondría la capacidad del capital salvadoreño para seguir indefinidamente erosionando el poder de compra de los asalariados, y la capacidad de los trabajadores de soportar una profundización de tal situación. La imposibilidad de reducir más los salarios de por sí precarios pueden ser elementos que dificulten la efectividad de tal estrategia.

La posibilidad de cambiar la trayectoria llevada, e incrementar la productividad de aquí en adelante, también enfrenta problemas importantes en un esquema liberalizado. La mejora de la productividad no es un asunto puramente de voluntades, sino que depende de la capacidad de mejorar más que los adversarios las condiciones técnicas de producción, lo cual a su vez está en función, en el sistema capitalista, de la inversión de los capitales en tal sentido. La inversión o acumulación, se hacen en caso que los capitalistas vean las posibilidades de obtener las rentabilidades de empresa “adecuadas”. Por tanto, la liberalización en caso que exponga a una mayoría de ramas frente a capitales extranjeros con menores costos, puede significar rentabilidades esperadas bajas y quiebra de empresas para los capitales locales atrasados. En caso que tal efecto predomine por sobre otros, la liberalización misma se erige como una barrera en contra de la mejora de la productividad en El Salvador. Algo de eso parece haber ocurrido durante el período liberalizador, cuando se constata el relativo estancamiento de ramas manufactureras no maquileras, intensivas en tecnología, frente al auge de las maquileras, intensivas en mano de obra barata.

4.2.4 Síntesis de la erosión del saldo comercial, apreciación real del tipo de cambio y encarecimiento de los costos de producción de El Salvador con la UE

En la segunda parte de este capítulo se ha encontrado que el deterioro del saldo comercial de El Salvador con Europa se ha dado paralelo a una apreciación real de su tipo de cambio, que indica un encarecimiento relativo de los precios de los bienes y servicios salvadoreños frente a los de esa potencia mundial. Asimismo, se ha encontrado que esta apreciación real y el deterioro del saldo comercial salvadoreño frente a la región europea tienen raíces en la deficiencia del aparato productivo del primero, para conseguir abaratar sistemáticamente sus costos de producción respecto al segundo.

Los datos evidencian que la nación centroamericana ha tenido ciertos logros en reducir sus precios y costos unitarios de producción, sobre todo en los últimos 8 años, sin embargo han resultado insuficientes para superar sistemáticamente a lo hecho por la UE desde 1970. La atenuación de la apreciación del tipo de cambio real puede estar influenciada en la apreciación cambiaria del euro con el dólar de los últimos ocho años. Por su lado, las “mejorías” relativas de El Salvador en abaratar sus costos están sustentadas en una estrategia de larga data de erosión de los salarios reales –como capacidad de compra- de los

trabajadores con una productividad estancada, frente a la Unión Europea que muestra una vía de alto crecimiento de su productividad.

La vía salvadoreña de erosión de salarios para ganar competitividad se presenta espuria precisamente porque ha sido insuficiente para abaratar sistemática y en grado suficiente sus costos de producción respecto a la UE, y porque se presenta limitada en su continuidad en el largo plazo, por sus consecuencias sociales y por la imposibilidad de reducir indiscriminadamente los salarios reales. Las mejoras a partir del 2001 en la productividad manufacturera salvadoreña, parecen más bien responder a los efectos de una contracción de la industria maquilera, más que a factores robustos y sostenidos, como lo sería la transformación sustancial de las capacidades técnicas de producción.

Si se tiene en cuenta las evidencias encontradas para El Salvador que indican una mayor cantidad de partidas arancelarias que le son deficitarias, la alta concentración por bienes de sus montos exportados y el déficit manufacturero de largo plazo, la situación de partida muy seguramente fue una desventaja inicial de precios/costos absolutos para el país centroamericano ante la UE en una extendida cantidad de bienes. En consecuencia, el encarecimiento relativo de precios y costos unitarios de producción salvadoreños, o aun su constancia, no son elementos que permitan vislumbrar un cambio favorable de la situación competitiva del país durante el período de liberalización.

El poco éxito de El Salvador en mejorar su presencia en el mercado de la Unión Europea, si bien puede ser influenciado en ciertos productos por restricciones no arancelarias –como subsidios a la producción, normas sanitarias, fitosanitarias y técnicas, y reglas de origen- o por algunos aranceles, se ha dado en un contexto de claras ventajas arancelarias al país por parte de la UE respecto a otros países del mundo y respecto a las que el mismo le aplica a la UE. Los datos encontrados más bien muestran que a la base de la deficiente penetración del mercado europeo y del deterioro comercial de El Salvador, están fundamentalmente las deficiencias competitivas –de precios, costos y diversificación de productos- de su aparato productivo/exportador. Las barreras europeas, en todo caso pueden ser un agravante que actúa sobre la poca capacidad competitiva salvadoreña.

La deficiente evolución de competitividad de precios/costos en el esquema de liberalización comercial general, muestra consecuencias negativas mayores para El Salvador respecto al entorno menos abierto previo, en cuanto al deterioro de los saldos comerciales y posiblemente retroalimentando las estrategias empresariales en la manufactura de competir desmejorando las condiciones laborales. La agenda liberalizadora del TLC negociado con la Unión Europea operaría teniendo como trasfondo a la mencionada debilidad competitiva salvadoreña, en cuanto a su capacidad de reducir costos y diversificar su oferta exportadora.

Capítulo 5: Conclusiones y síntesis de capítulos

En este último capítulo se hace en primer lugar una valoración general de los hallazgos encontrados en el trabajo de cara al Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea recién negociado. En segundo lugar, y por lo extenso del trabajo se pasan a señalar puntualmente los aspectos más relevantes de cada capítulo, a manera de síntesis.

A. Conclusiones generales

Con lo visto en el trabajo se ha podido constatar que las relaciones comerciales entre El Salvador y la Unión Europea se han dado en un contexto de reducción de aranceles por ambas partes, sobre todo en los últimos veinte años. Ahora bien los aplicados por el país centroamericano a la potencia europea son en promedio mayores que los que él recibe de ésta. El Salvador ha recibido un trato con numerosas exenciones arancelarias o aranceles muy bajos por parte de la UE, ya sea por su arancel de Nación Más Favorecida (NMF) o por el sistema generalizado de preferencias.

Sin embargo, a pesar de esas ventajas arancelarias relativas que ya tiene El Salvador por parte de la UE, los flujos comerciales no se han comportado favorables para el primero, sobre todo en el período liberalizador. Más bien, se ha consolidado un déficit comercial global de El Salvador con la UE y con la casi totalidad de sus países integrantes, y ha crecido de manera importante el déficit manufacturero salvadoreño de largo plazo con la región europea.

La oferta exportable salvadoreña a la UE tampoco se ha mostrado exitosa en diversificarse en bienes, ni en aumentar aquellos que le reporten saldos positivos netos, sino que está concentrada en pocos, principalmente en materias primas agrícolas, lo que le ha generado una mayor vulnerabilidad en sus saldos comerciales a las fluctuaciones de los precios de los mismos.

El déficit manufacturero de El Salvador con la UE y la aplastante mayoría de bienes en que es deficitario con ésta, aportan evidencias sobre que el punto de partida del proceso de liberalización era probablemente de una desventaja competitiva salvadoreña extendida con el bloque europeo: costos unitarios mayores en una gama amplia de bienes y carencias de una oferta variada de mercancías.

El tipo de cambio real entre El Salvador y la UE, muestra una tendencia de largo plazo al encarecimiento de los precios de los bienes y servicios del primero respecto al segundo. Esta pérdida de competitividad relativa de El Salvador con la UE es coherente con el deterioro comercial bilateral para el país centroamericano encontrado en un inicio.

Los hallazgos en cuanto a que la apreciación cambiaria real, de El Salvador frente a la UE, tiene raíces en el encarecimiento relativo de los costos de producción salvadoreños respecto a Europa, aportan evidencia para constatar la deficiente evolución de la capacidad competitiva salvadoreña; lo cual está a la base de la erosión de su saldo comercial y poco

éxito exportador. Ese encarecimiento de precios/costos de los bienes salvadoreños muestra una evolución desfavorable para éste, en el largo plazo y en el período de liberalización, que estarían ampliando en promedio las brechas absolutas iniciales de precios/costos respecto a dicha región. Dichas tendencias de la pérdida de competitividad relativa –de costos y precios- de El Salvador evidencian que el deterioro comercial con la UE no ha sido un elemento coyuntural, sino más bien estructural: la deficiente evolución de la competitividad relativa de costos.

La evolución de las variables de productividad y salarios reales entre El Salvador y la Unión Europea, señalan que la estrategia que se ha impuesto en el primero ha ido más orientada hacia la erosión de los salarios de los trabajadores, como vía para reducir sus costo dado sus pocos progresos en aumentar su productividad, frente a una estrategia europea de altos incrementos de la productividad. Empero, la estrategia seguida por El Salvador se muestra inefectiva para garantizarle sistemáticamente abaratar sus precios/costos relativamente y se presenta difícil su continuidad.

El Acuerdo de Asociación entre El Salvador-UE, en el TLC que profundiza la liberalización comercial y por lo tanto representa un desconocimiento de la necesidad de un tratamiento adecuado de las asimetrías y problemas estructurales de la economía salvadoreña. En ese sentido la experiencia reciente de liberalización puede ilustrar sobre las futuras consecuencias de este acuerdo.

Frente al panorama de los últimos años y los elementos estructurales abordados, el futuro TLC Unión Europea y El Salvador, con las características que se ha visto, no se presenta como una oportunidad netamente beneficiosa para el país centroamericano y su desarrollo. Más bien, dicho acuerdo, aparte de mejoras puntuales para algún sector, puede replicar en mayores dimensiones lo ocurrido respecto al deterioro comercial en los últimos años, dado que en sí mismo no implica una superación de los problemas estructurales de El Salvador.

Con los resultados encontrados en este estudio surgen cuestionamientos claros a la idoneidad de seguir avanzando por la senda de la liberalización comercial, tal como la traza el Tratado de Libre Comercio incluido en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE. El hecho que con ese acuerdo El Salvador pueda mantener o aumentar las ventajas arancelarias que recibe la UE, pero ahora teniendo que eliminar la totalidad de sus aranceles promedios más altos, y manteniendo el *status quo* en normas sanitarias y fitosanitarias o subsidios agrícolas, no implica necesariamente un cambio drástico favorable para el país centroamericano en la apertura y acceso del mercado de la UE.

Un TLC que profundice la liberalización, aún y cuando lo haga con calendarios diferenciados, no implica la superación de las deficiencias estructurales que han originado el déficit de El Salvador, con el mundo y en particular con la UE. La liberalización por sí misma no ha garantizado ni garantiza el mejoramiento del aparato productivo exportador salvadoreño, en cuanto a la diversificación de sus exportaciones, productividad o reducción de costos. Tal acuerdo, hecho sin mayores consideraciones de las asimetrías, más bien puede seguir exponiendo las debilidades estructurales del aparato exportador salvadoreño o peor aún acrecentarlas. Con un TLC quedarán expuestas más no corregidas, las deficiencias

en la competitividad de costos/precios y la poca diversificación del aparato exportador salvadoreño, tal como lo evidencian los últimos veinte años de liberalización comercial.

B. Síntesis por capítulo

Capítulo 1

- Lo que rige la dinámica del comercio internacional en el capitalismo real no son las ventajas comparativas originadas en los menores costos de oportunidad o la “posibilidad” de especialización de acuerdo a la abundante dotación de factores de producción. Es más bien la capacidad de producir a menores costos unitarios que los adversarios ubicados en otras naciones en una mayor variedad de bienes, lo que marca el liderato en la dinámica del comercio internacional a largo plazo.
- El tipo de cambio real no representa una variable de ajuste automático para corregir los desbalances del saldo comercial internacional, ni tampoco existen mecanismos de mercado que lo hagan por sí mismos, como lo sugiere la teoría convencional de la ventaja comparativa en que se inspira la liberalización económica. Tampoco los tipos de cambio reales tienden a mantenerse estáticos en el tiempo como lo sugiere la teoría de la paridad del poder de compra (PPA). El tipo de cambio real y su trayectoria responde principalmente al resultado de la lucha competitiva por reducir los costos de producción de los capitales ubicados en diferentes naciones. En este sentido, el tipo de cambio real se puede mover sistemáticamente en el largo plazo en detrimento de un país atrasado deficitario, agravando sus desequilibrios externos.
- Los costos de producción unitarios reales, de acuerdo al marco teórico propuesto, de manera aproximada se determinan por la relación entre la productividad del trabajo y los salarios reales. Un país puede mejorar relativamente su competitividad –de costos- en la medida en que sus capitales puedan reducir permanentemente sus costos laborales unitarios reales respecto al resto de naciones. Esa reducción de costos es posible principalmente a través de dos vías: a) reducir y mantener bajos los salarios reales respecto a las otras naciones, que es la vía espuria b) lograr aumentar la productividad de la economía más que la del competidor, que es la vía más importante en el largo plazo.

Capítulo 2

- En la actualidad, el creciente déficit comercial de El Salvador con el mundo, no sólo cuestiona lo esperado por la teoría de la ventaja comparativa, sino que sugiere que a la par del profundo proceso de liberalización en la economía, el país mantiene amplias desventajas comerciales debido a su estructura productiva. Esta última se caracteriza por la poca incorporación de tecnología a los procesos productivos, la falta de infraestructura adecuada para su desarrollo, la desigual distribución del ingreso, cuya mayor repercusión se hace notar en el bajo nivel de demanda interna;

la poca inversión en capital; la baja calificación de la mano de obra y la poca productividad de la fuerza de trabajo, entre otros aspectos.

- En los últimos años aproximadamente 90% de las exportaciones de El Salvador, ya sea por NMF o por trato preferencial, no pagaban aranceles una vez cruzadas las fronteras del mercado europeo, sin mencionar que otra gran cantidad de bienes que no se producen gozan también de exenciones. Esto pone de manifiesto que el Tratado de Libre Comercio a firmar con la UE no necesariamente significa un cambio sustancial en materia de apertura arancelaria.
- La capacidad exportadora de un país no se encuentra en la garantía de acceso a mercados extranjeros, sino que descansa en el desarrollo de su sistema productivo el cual garantice el menor costo de producción y diversificación en bienes. En otras palabras, se descarta que los privilegios arancelarios resulten en un estímulo a la mayor exportación por parte de El Salvador, en la medida que no sean transformadas las estructuras productivas de la nación. El saldo comercial deficitario creciente que El Salvador ha llegado a tener en el período de liberalización debido al poco dinamismo de sus exportaciones (pese a las preferencias comerciales que ha gozado en otros mercados), son una evidencia en tal sentido.
- Si bien el componente de diálogo político y cooperación se presenta como la parte novedosa y progresista del ADA con respecto al RD-CAFTA, por reconocer las asimetrías sociales, económicas, políticas, de integración entre las regiones; el problema presentado es la ausencia de compromisos concretos y de recursos, al interior del acuerdo mismo, que permitan que los enunciados se plasmen en políticas y acciones concretas.
- El tratado de libre comercio que se ha negociado entre Centroamérica y la UE representa una profundización de un esquema de liberalización comercial previo, ya que lleva a cabo una eliminación total de aranceles de manera recíproca. Este tipo de lógica implica que este acuerdo no otorga un trato preferencial y diferenciado para las economías suscriptoras, sobre todo para aquellas que lo requerirían, como la salvadoreña, por su considerable atraso productivo.
- La parte no arancelaria del régimen comercial (TLC), entre los cuales se destacaron las normas de origen, las subvenciones y las medidas sanitarias y fitosanitarias, persistirán con el acuerdo, por lo que continuarán siendo un obstáculo para los productos centroamericanos en el acceso del mercado europeo.
- Las asimetrías presentes entre las regiones UE y CA son de diversa índole, pero en el aspecto comercial de bienes, las asimetrías productivas juegan un papel fundamental, que supera la simple eliminación de aranceles y exposición a la competencia de bienes importados, ni mucho menos un TLC, no garantizan superarlas favorablemente para El Salvador y la región centroamericana.

Capítulo 3

- Se ha dado un progresivo deterioro del saldo comercial, global y manufacturero de El Salvador con la Unión Europea, consolidándose a partir de 1998, aunque para el caso de la manufactura ha existido un saldo negativo de larga duración. El Salvador ha mostrado un deterioro del saldo comercial con un número creciente de países de la UE, siendo que en la actualidad tiene un déficit con la gran mayoría de ellos.
- En términos sectoriales, las presiones hacia el deterioro del saldo comercial bilateral de El Salvador con Europa, que se ha vuelto deficitario a partir de 1998, provienen de: el crecimiento continuo de las importaciones manufactureras por parte del país centroamericano provenientes de la UE, frente a sus casi nulas exportaciones de este tipo dirigidas a la región europea; la irregularidad y posterior caída drástica de las exportaciones agrícolas salvadoreñas hacia Europa, que fueron las que por mucho tiempo permitieron convertir el saldo bilateral total en superavitario para El Salvador.
- En términos de clasificación económica, son las materias primas las principales exportaciones salvadoreñas a la UE, mientras que ésta última ha tenido un superávit en los bienes de consumo, intermedios y de capital. Por clasificación económica, las causas del déficit comercial salvadoreño con la UE son: la caída de las exportaciones de materias primas; el creciente déficit de bienes de capital.
- Los flujos exportadores de El Salvador a la Unión Europea muestran una mayor vulnerabilidad, al estar la mayor parte de ellos concentrados en unos cuantos productos, de carácter agropecuario o primario. Por el contrario, la UE tiene una oferta exportable a El Salvador con mayor variedad de bienes y tipos de productos.
- Los resultados comerciales de El Salvador con la UE, se han dado en un contexto de beneficios comerciales relativamente favorable para éste, pues una gran cantidad de sus bienes agroindustriales y manufactureros, se exporten o no, han contado por muchos años con bajos y decrecientes aranceles por parte de la UE tal como se vio en el Capítulo dos.
- Los pocos logros alcanzados por El Salvador en aumentar los montos de sus exportaciones a la UE, sobre todo en la manufactura, pese a las preferencias arancelarias y bajos aranceles de ésta, ponen de manifiesto que el problema para mejorar su acceso al mercado europeo, sobre todo en los últimos veinte años, no ha sido fundamentalmente arancelario.
- Para la UE, el período liberalizador le ha sido relativamente favorable en cuanto al acceso y penetración del mercado salvadoreño, aún y cuando recibe un trato arancelario bilateral menos beneficioso que el que ella concede. Lo cual sugiere que

la eliminación arancelaria si bien no es determinante, influye diferenciadamente sobre el saldo comercial a favor de dicha potencia mundial.

- En el comercio de algunos bienes salvadoreños hacia la UE pueden incidir negativamente las barreras no arancelarias de ésta última, entre ellas normas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen y los cuantiosos subsidios a la producción agrícola. Sin negar la importancia que puedan tener esas otras barreras, no resulta lógico atribuir a éstas la explicación única ni principal del deterioro comercial salvadoreño con dicha potencia. Existen terceras naciones que reciben por parte de la UE un tratamiento arancelario menos favorable que El Salvador, que se han visto enfrentadas a las mismas barreras no arancelarias, y sin embargo han mejorado su posicionamiento en ese mercado europeo. A partir de esto es posible considerar que existen otros factores, más allá de esas otras barreras y más allá de los aranceles, que podrían explicar los pocos logros salvadoreños relativos en penetrar el mercado europeo y el deterioro de su balanza comercial total y manufacturera.
- Desde la perspectiva del trabajo, los pocos avances que ha mostrado el aparato productivo/exportador salvadoreño para mejorar su saldo comercial y penetrar el mercado europeo, pese a las preferencias que recibe en éste, aportan evidencia sobre lo que efectivamente podría estar detrás, es la deficiente capacidad competitiva general de El Salvador frente a la UE. Por otro lado, el mejor desempeño europeo en el mercado del país centroamericano, principalmente a raíz de la liberalización comercial, estaría mostrando que la superioridad competitiva general de Europa es tal, que le permite superar las barreras arancelarias salvadoreñas, que en su estado actual son mayores a las que la UE impone a los productos salvadoreños. Es decir, los resultados previos apuntan en dirección a que podrían ser las desventajas salvadoreñas frente a Europa en cuanto a producir/exportar diferentes tipos de bienes, con costos y calidad competitivos, los responsables de su deterioro comercial bilateral.

Capítulo 4

- El aparato productivo de El Salvador exhibe poca capacidad en aumentar el número de bienes exportados y superavitarios, así como en desconcentrar sus montos por partidas, mientras el de la UE se muestra más efectivo en esos aspectos, constituyendo esto un factor clave en el deterioro comercial de El Salvador con la UE. El aparato productivo salvadoreño posee una oferta exportable a la UE poco diversificada manifestada en el bajo número de bienes de exportación o superavitarios netos y en montos concentrados en pocos de ellos. La Unión Europea, posee en cambio una mayor variedad de bienes en los que ejerce su superioridad, ya que son más las partidas que vende y en las que obtiene un saldo comercial favorable con El Salvador, y los montos comerciados están distribuidos en un mayor número de partidas.

- Las asimetrías encontradas entre El Salvador y la Unión Europea en cuanto a su concentración/dispersión de sus respectivos montos de exportaciones recíprocas, indican que El Salvador es más vulnerable respecto a la UE, en los casos de variaciones de dichos precios. Por ejemplo, los cuantiosos montos de exportaciones de café por algunos años permitieron que El Salvador cubriera el déficit comercial manufacturero. Sin embargo, dada la alta dependencia en ese bien, la caída de sus precios a partir de 1998 produjo que los montos exportados del mismo se desplomaran, a tal punto que el país se volvió deficitario.
- Las marcadas brechas en la diversificación de la oferta exportable recíproca entre El Salvador y la UE, y de estos con el mundo, muestran una clara desventaja competitiva para el país centroamericano respecto a la potencia europea. Este es un problema estructural, que como se ha visto no se soluciona con preferencias arancelarias, mucho menos con la liberalización comercial, sino que más bien exige transformaciones estructurales del aparato productivo/exportador salvadoreño.
- El deterioro del saldo comercial de El Salvador con Europa se ha dado paralelo a una apreciación real de su tipo de cambio, que indica un encarecimiento relativo de los precios de los bienes y servicios salvadoreños frente a los de esa potencia mundial. La apreciación real y el deterioro del saldo comercial salvadoreño frente a la UE se ha encontrado que tiene raíces en la deficiencia del aparato productivo de El Salvador, para conseguir abaratar sistemáticamente sus costos de producción respecto a la UE.
- Los datos evidencian que la nación centroamericana ha tenido ciertos logros en reducir sus costos unitarios de producción en los últimos años, sin embargo, han resultado insuficientes para superar sistemáticamente a lo hecho por la UE. Las “mejorías” relativas de El Salvador en abaratar sus costos están sustentadas sin embargo en una estrategia espuria de larga data de erosión de los salarios reales – como capacidad de compra- de los trabajadores con una productividad estacada, frente una Unión Europea que muestra una vía de alto crecimiento de su productividad.
- La reducción de los salarios reales que sustenta la búsqueda de la competitividad de la manufactura en El Salvador, se presenta como un mecanismo espurio precisamente porque ha sido insuficiente para abaratar sistemáticamente sus costos de producción respecto a la UE, y porque se perfila limitada en su continuidad en el largo plazo, por sus consecuencias sociales y por la imposibilidad de reducir ilimitadamente los salarios reales. Las mejoras a partir del 2001 en la productividad manufacturera salvadoreña, parecen más bien responder a los efectos de una contracción de la industria maquilera, más que a factores robustos y sostenidos, como lo sería la transformación sustancial de las capacidades técnicas de producción.
- La deficiente evolución de competitividad de precios/costos en el esquema de liberalización comercial general, muestra consecuencias negativas mayores para El

Salvador respecto al entorno menos abierto previo, en cuanto al deterioro de los saldos comerciales y posiblemente retroalimentando las estrategias empresariales en la manufactura de competir desmejorando las condiciones laborales. La agenda liberalizadora del TLC negociado con la Unión Europea operaría teniendo como trasfondo a la mencionada debilidad competitiva salvadoreña, en cuanto a su capacidad de reducir costos y diversificar su oferta exportadora.

Bibliografía

Ángel, A. (2010). *Implicaciones del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea para el sector agropecuario salvadoreño*. Serie de investigación FUSADES. El Salvador

Antonopoulos, R. (1997). *An alternative theory of real exchange rate determination for the Greek economy*. Tesis doctoral no publicada. New School for Social Research. New York

Appleyard, D. y A. Field. (2003). *Economía internacional*. Cuarta Edición. Bogotá. McGraw-Hill Interamericana

Boyce, J. (1999). *La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador*. Plaza y Valdez. Editores –PNUD. México

Cabrera, O. (2001a): Factores explicativos del déficit comercial en El Salvador. *Boletín Económico*. Banco Central de Reserva de El Salvador, año 13 No. 146, Septiembre.- Octubre, pp. 3-15

Cabrera, O. (2001b). *La Competencia internacional: factores explicativos de la competitividad industrial en los países del mercado común centroamericano*. Tesis Doctoral no publicada. Universidad de Sevilla

CENTREX. 2009. Sistema Generalizado de Preferencias Régimen General y SGP Plus Julio-Septiembre. Año 11 No. 3

Durán, J., et al (2008). *Acuerdo de Asociación Centroamérica – Unión Europea: Evaluación utilizando Equilibrio General Computable y Equilibrio Parcial*. Naciones Unidas, Santiago de Chile

Funde (2010). *Políticas comerciales y de financiamiento para el desarrollo agropecuario y rural de Centroamérica*. Serie: Cuaderno de Trabajo 5. El Salvador

Gandolfo, G. (2002). *International finance and open-economy macroeconomics*. Berlin. Springer-Verlag

Gandolfo, G. (1998). *International trade theory and policy*. Berlin. Springer-Verlag

Góchez, R. (2008a). Elementos marxistas para la crítica de la ortodoxia neoclásica del comercio internacional. *Revista Realidad*. No. 115. Enero-Marzo 2008. San Salvador. UCA Editores. pp. 87-108

Góchez, R. (2008b). Evolución de los flujos comerciales de El Salvador (ES)-Estados Unidos (EE.UU.) antes y después del CAFTA en Red Regional del CAFTA-DR. *El CAFTA-DR a 2 años de su implementación. Algunas implicaciones Socioeconómica*. Publicación colectiva. San Salvador. 2008. pp. 4-23

Góchez Sevilla, R. (2008c). El Acuerdo de Asociación Unión Europea y Centroamérica (AdA UE-CA): Una mirada crítica desde los derechos humanos. Fundación de Estudios para la Aplicación del Derecho, FESPAD

Góchez, R. y M. Salgado. (2010). Análisis de la evolución reciente del sector externo salvadoreño. Mimeo. Artículo presentado a la *Revista Realidad (El Salvador)*

Gontijo, C. (2000). *The Ricardian theory of international trade: a Criticism*. Texto para discussão. UFMG/CEDEPLAR. Disponible en línea: www.cedeplar.ufmg.br

Gouverneur, J. (2005). *Comprender la economía. La cara oculta de los fenómenos económicos*. Disponible en línea en www.i6doc.com [Accesado el día 10 agosto de 2008]

Guerrero, D. (1995). *Competitividad: teoría y política*. Barcelona. Ariel Economía

Féliz, M. y Sorokin, I. (2008), “¿Rigidez estructural del tipo de cambio? El caso de la Argentina a la luz de un enfoque marxista”, en Toledo F. y Neffa, J.C. (comp.), *Interpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en argentina y sus efectos sociales*, Editorial Miño y Dávila, Buenos Aires, 368 pp., pp. 283-310. Disponible en línea en <http://issuu.com/marianfeliz/docs/ih4felizsorokin>

Krugman, P. y M. Obstfeld. (2001). *Economía internacional, teoría y práctica*. Madrid. 5ª. Edición. Pearson Educación

Marquetti, A. y Foley, D. (2008). Extended Penn World Table (EPWT). Versión 3.0. 1963-2003. Disponible en <http://homepage.newschool.edu/~foleyd/epwt/>

Martínez, G. (2006). Factores determinantes de la competitividad de la industria Salvadoreña en el marco del TLC con México. *Alternativas para el Desarrollo No. 98 Abril-Mayo 2006*. FUNDE. Disponible en línea en sitio web de FUNDE: <http://www.funde.org/>

Martínez, G. y D. Valencia. (2005). Evaluación del Comercio México-El Salvador a partir del Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte (TLCTN). Tesis de grado no publicada. Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” (UCA)

Marx, C. (1999). *El Capital: crítica de la economía política*. Tomo I. Tercera Edición. 5ª. Reimpresión (2009). México. Fondo de Cultura Económica

Mata, H. y Cordero, M. (2009). *El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: viabilidad, avances y perspectivas*. CEPAL. México D.F.

Moreno, R. (2004). *La globalización neoliberal en El Salvador. Un análisis de sus impactos e implicaciones*. Fundación Món-3. Barcelona

Moreno, R (2003). *El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica: Impactos económicos y sociales*. Ediciones Educativas. Managua, Nicaragua

Ossa Scaglia, F. (2002). *Economía Internacional: Aspectos Reales*. Segunda edición. Bogotá. Alfaomega. Ediciones Universidad Católica de Chile

Ossa Scaglia, F. (1999) *Economía monetaria internacional*. Tercera edición. Santa Fé de Bogotá. Alfaomega. Ediciones Universidad Católica de Chile

OMC, (2010). *Explicación del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias "Acuerdo SMC"*. En < http://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/subs_s.htm > acceso 20 de Noviembre de 2010

Orellana, C. (2010). *Desarrollo exportador: lineamientos de mediano plazo*. Serie de investigación FUSADES. El Salvador

Pugel, T. A. (2004). *Economía Internacional*. Decimosegunda edición. Madrid. McGraw-Hill

Ruiz-Nápoles, P. (1996). *Alternative theories of real exchange rate determination. A case de study: the Mexican peso and the US dollar*. Tesis doctoral no publicada. New York. New School for Social Research (University).

SAPRIN (2000). *El Impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador*

Salgado, Melissa. 2009. *Apertura Comercial en El Salvador: impactos en la generación de empleo formal y salarios promedios reales*. Tesis de Maestría no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

SAPRIN (2001). *La Liberalización del Sistema Financiero en El Salvador*. San Salvador

Sarich, J. (2006). What do we know about the real exchange rate? A Classical Cost of Production Story. *Review of Political Economy*, Volume 18, Number 4, 469-496, October 2006. pp. 469-496

Segovia, A. (2002). *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador: el funcionamiento económico de los noventa y sus efectos sobre el crecimiento, la pobreza y la distribución del ingreso*. F&G Editores. Guatemala

Shaikh, A. (2003). *La globalización y el mito del libre comercio*. Artículo para la Conferencia sobre "La Globalización y los Mitos del Libre Comercio" 5/4/03, New School University, New York. Traducción de Alberto Supelano. Disponible en línea en <http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/> [Accesado el día 18 de enero de 2008]

Shaikh, A. (1999). *Real exchange rates and the international mobility of capital*. New York. Working Paper No. 265, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. [En línea]. Disponible en: <http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/> [Accesado el día 18 de enero de

2008]. Una versión en español es: Shaikh, A. (2000). Los Tipos de Cambio Reales y los Movimientos Internacionales de Capital en Guerrero, D. (ed). *Macroeconomía y Crisis Mundial*. Madrid. Editorial Trotta

Shaikh, A. y R. Antonopoulos. (1998). *Explaining long term exchange rate behavior in the United States and Japan*. New York. Working Paper No. 250. The Jerome Levy Economic Institute of Bard College. [En línea]. Disponible en: <http://www.levy.org/vauth.aspx?auth=246> [Accesado el día 18 de enero de 2008]

Shaikh, A. (1991a). *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de Economía Política*. Segunda edición. Bogota. Tercer Mundo Editores

Shaikh, A. (1991b). *Competition and exchange Rates: theory and empirical evidence*. Mimeo proporcionado por el autor. New York. New School for Social Research

Anexos

Anexo A: Metodología para el cálculo de ITCR y ICLURR

- $ITCR_{UE/ES} = P^* e/P$

Este ITCR UE/ES se define como el índice de precios al consumidor (P^*) de los ocho países europeos seleccionados, expresado en su moneda, multiplicado por el índice del tipo de cambio nominal (e), definido como cantidad de colones por una unidad de moneda de los países europeos (número de colones/unidad de moneda de los países europeos), dividido entre el índice de precios al consumidor (P) de El Salvador en su propia moneda local. El índice se estableció alternativamente con base en 1970 o 1990.

No obstante la definición, para hacer la estimación empírica del índice tipo de cambio real UE/ES se hizo una variante de ésta, sin embargo el resultado final es el mismo. Esta estimación implicó pasar todos los índices de precios de cada país de la UE y de El Salvador a unos expresados en dólares, es decir para cada país se estimó:

$$P_{i\$}^* = P_i^* E_i$$

En donde el índice de tipo de cambio expresado E_i es la de cantidad de dólares por una unidad de moneda local del país i , es decir dólares/moneda local del país i ; el P_i^* sería el índice de precios al consumidor en moneda del país i ; por lo tanto, el producto $P_i^* E_i$, es el índice de precios al consumidor del país i expresado en dólares ($P_{i\*); para el caso de El Salvador se obtuvo de manera similar el índice de precios nacionales expresado en dólares ($P_{\$}$), como el cociente del índice de precios en moneda local –colones- (P) entre el índice del tipo de cambio nominal colones/dólares (e_n), es decir $P_{\$} = P/e_n$.

Posteriormente, se obtuvo el índice de precios de la Unión Europea expresados en dólares ($P_{\$}^* = P^* E$) como el promedio ponderado del índice de precios en dólares ($P_i^* E_i$) de los ocho países considerados. Para la ponderación de los países, se hizo con la participación de cada uno en la suma de su Producto Interno Bruto (PIB) a tipos de cambio de paridad de compra (PPP) corrientes del World Development Indicators (WDI), siendo que: Holanda (5%), Bélgica (4%), Dinamarca (2%), Italia (19%), Francia (20%), Alemania (28%), Reino Unido (19%) y Suecia (3%).

Finalmente, al índice de precios promedio ponderado de los ocho países de la Unión Europea ($P_{\$}^* = P^* E$) expresados en dólares se le dividió entre el índice de precios de El Salvador expresado en dólares ($P_{\$} = P/e_n$), para así obtener el ITCR UE/ES. Es decir:

$$ITCR_{UE/ES} = P_{\$}^*/P_{\$}$$

Es fácilmente deducible, con algunas manipulaciones algebraicas que el TCR UE/ES de esta última forma es similar a la primera:

$$ITCR_{UE/ES} = P_{\$}^*/P_{\$} = P^* E / (P/e_n) = (P^* E e_n)/P = P^* e / P$$

- **ICLURR UE/ES = CLUR UE/CLUR ES**

El ICLURR UE/ES es el índice del cociente de los costos laborales unitarios reales de la Unión Europea (CLUR UE) respecto a El Salvador (CLUR ES). Los Índices de Costos Laborales Unitarios Reales de El Salvador (CLUR ES) y de cada uno de los ocho países de la Unión Europea seleccionados (CLURi UE) fueron estimados como números índices (Base 1970=100 o Base 1990=100), a través del siguiente cociente:

$$CLURi = (WmeRi/\pi_i)$$

Así, el WmeRi es un índice del salario medio real por trabajador (estimados en la respectiva moneda local) y π_i es un índice de la productividad del trabajo (estimado en la respectiva moneda local), todos ellos del sector manufacturero de cada país i.

La estimación del salario medio real por trabajador (WmeRi) se hizo dividiendo el índice de la masa de salarios nominales de la manufactura entre índice del número de trabajadores de dicho sector, con lo que se obtienen los salarios medios nominales por trabajador (Wmei). Se estimaron dos variantes de los salarios reales por trabajador: la primera, el WmeR1, dividiendo el salario nominal (Wmei) entre el respectivo índice de precios al consumidor; la segunda, WmeR2, dividiendo siempre el salario nominal entre el índice de precios al por mayor (IPM) o al productor (IPP).

Sólo fue posible estimar el WmeR2 para aquellos países para los cuales se pudo disponer del IPM o el IPP. El IPM se obtuvo para El Salvador (IFS), Reino Unido (WDI), Suecia (IFS), Dinamarca (WDI) y Holanda (WDI); el IPP se obtuvo sólo para Alemania (IFS); no se dispuso de un índice al por mayor o productor, para Italia, Francia y Bélgica, por lo que en estos casos se utilizó siempre el índice de precios del consumidor (IPC), y solo se estimó el WmeR1.

En el caso de la productividad de la manufactura, ésta se obtuvo de dividir un índice del producto real manufacturero por el índice del número de trabajadores o cotizantes del ISSS de dicho sector.

El índice promedio de los costos laborales unitarios reales de la Unión Europea (CLUR UE) se obtuvo del promedio ponderado del índice de los costos laborales unitarios reales (CLURi UE) de los ocho países siguientes. La ponderación fue la misma del tipo de cambio real, es decir: Holanda (5%), Bélgica (4%), Dinamarca (2%), Italia (19%), Francia (20%), Alemania (28%), Reino Unido (19%) y Suecia (3%).

Finalmente, el índice de costos laborales unitarios reales relativos de la UE respecto a El Salvador (ICLURR UE/ES) se obtuvo dividiendo el promedio ponderado de los extranjeros (CLUR UE) entre los de El Salvador (CLUR ES). Es decir:

$$ICLURR UE/ES = CLUR UE/CLUR ES$$

Se han estimado dos variantes del índice de costos laborales unitarios reales relativos manufactureros de la Unión Europea con El Salvador, ICLURR UE/ES, y de los de ambos países (CLUR ES y CLUR UE), que difieren sólo en el índice de salarios reales que utilizan: a) el ICLURR1 UE/ES, CLUR1 UE, CLUR1 UE, utilizan los salarios medios reales por trabajador obtenidos con el índice de precios al consumidor (IPC), es decir WmeR1; b) el ICLURR2 UE/ES, CLUR2 UE, CLUR2 ES utilizan los salarios medios reales por trabajador obtenidos con el índice de precios al por mayor (IPM) o al productor (IPP), es decir WmeR2, según la disponibilidad de información de cada país.

Anexo B: Fuentes de datos utilizadas

Para construir los índices de precios ajustados por el tipo de cambio, de costos laborales unitarios reales, salarios medios reales, productividad por trabajador de la manufactura, se utilizaron los índices de masa salarial, producto real, trabajadores, tipo de cambio nominal y precios al consumidor, correspondientes a los ocho países de la Unión Europea - Dinamarca, Suecia, Francia, Inglaterra, Bélgica, Holanda, Italia y Alemania- y a Estados Unidos, obtenidos de la sección de *International Productivity* del *Bureau of Labor Statistics* (BLS) de Estados Unidos, disponibles en línea en <http://www.bls.gov/fls/availability.htm#PROD>; algunos datos –precios al consumidor y al por mayor, tipos de cambio, PIB y valor agregado manufacturero a tipos de cambio paridad del poder de compra- fueron corroborados o complementados con el *International Financial Statistics* (IFS) del Fondo Monetario disponibles en línea en línea.

Las series históricas correspondientes a El Salvador, de los salarios medios y cotizantes del seguro social para la rama manufactura fueron obtenidos del Boletín de Estadísticas del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) de varios años; el índice de precios al consumidor (IPC), índice de precios al por mayor (IPM), el PIB manufacturero real y su deflactor, fueron obtenidos del *World Development Indicators* (WDI) On-Line del Banco Mundial disponibles en línea en www.worldbank.org/data/onlinedatabases/onlinedatabases.html y del *International Financial Statistics* (IFS) del Fondo Monetario Internacional disponibles.

Las estadísticas comerciales fueron obtenidos de: a) *United Nations Commodity Trade Statistics Database* (COMTRADE), utilizando el programa *World Integrated Trade Solution* (WITS), ahora disponible en línea en <http://wits.worldbank.org/wits/>; b) *Base de Datos del Comercio Exterior* (BADECEL) de CEPAL, disponible en línea en <http://www.eclac.cl/badecel/>; c) *Estadísticas comerciales en línea* de Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA); d) Datos proporcionados por el Banco Central de Reserva (BCR) a solicitud.

La estadísticas de los ratios stock de capital por trabajador (K/L) y de capital por producto (K/Y) fueron obtenidos de Marquetti, A. y Foley, D. (2008). *Extended Penn World Table* (EPWT). Versión 3.0. 1963-2003. Disponible en <http://homepage.newschool.edu/~foleyd/epwt/>

Anexo C: Factores influyentes en la productividad manufacturera salvadoreña

En el capítulo cuatro, en su numeral 4.2.3B, se analizó la evolución de la productividad del trabajo. Particularmente se constató el lento dinamismo de la productividad manufacturera salvadoreña, que está a la base de su evolución rezagada a la UE. Los dos factores estructurales a la base de esa lenta evolución de la productividad son: en primer lugar, la manufactura de El Salvador ha tenido una lenta mejoría de sus tecnologías aplicadas a la producción de manera general; en segundo lugar, se debe al efecto de la especialización de su manufactura en actividades intensivas en trabajo y de bajo valor agregado -como la maquila- a la par del poco crecimiento de aquellas más tecnificadas y de mayor valor agregado, ocurrido a partir de los noventas. Sobre los dos factores estructurales se amplía en este anexo, por la relevancia que tienen para la economía salvadoreña.

Sobre el primer aspecto del progreso tecnológico es importante señalar previo algunas consideraciones generales. Desde el enfoque clásico-marxista se considera que el capital industrial –agricultura y manufactura especialmente- en general tienden a la mayor tecnificación/mecanización de los procesos productivos con el fin de incrementar la productividad y/o abaratar costos unitarios. La fuerza de esa tendencia se podría captar en el caso de las economías, indirectamente por la productividad, pero adicionalmente a través del incremento el stock de capital fijo neto por trabajador (K/L) o por unidad de producto (K/Y). El stock de capital fijo neto representa el valor de la maquinaria, equipo y plantas netos de depreciación.⁶⁰

Afortunadamente existen a nivel internacional datos que permiten estimar y comparar indicadores aproximados a los ratios de K/L y K/Y a nivel internacional. En particular, las estimaciones de Marquetti y Foley (2008), en su Extended Penn World Table (EPWT) proporcionan los siguientes indicadores para varias economías:

- el cociente del stock de capital fijo/trabajadores (K/L), sería el ratio del valor monetario a dólares constantes de paridad de compra del capital fijo total empleado (stock neto) entre el número de trabajadores. Este indicador mostraría los dólares constantes dedicados a maquinaria, equipo y planta por trabajador, el cual crecería en caso de una mayor mecanización.⁶¹
- el ratio del stock de capital fijo/producto (K/Y), que sería el ratio del valor monetario a dólares de paridad de compra del capital fijo total empleado entre el valor de la producción. Este indicador mostraría los dólares constantes dedicados a

⁶⁰ A diferencia de los enfoques convencionales, por lo enfoques marxistas se considera que esa incorporación de mayores cantidades de capital fijo ocurre simultáneamente con mejoras de las condiciones tecnológicas, por lo que el incremento de los stock netos de capital no es un simple aumento de las cantidades de maquinaria, equipo y planta con tecnología constante.

⁶¹ Hay que señalar que el indicador del stock de capital fijo estimado por Marquetti y Foley (2008), que utiliza datos del Penn World Table, adolece de las mismas deficiencias de la inversión reportada por ésta última: no retira la inversión residencial ni puede desagregar la inversión privada de la pública. Por otro lado, el indicador de trabajadores utilizado por el Penn World Table, y en consecuencia por Marquetti y Foley, se refiere no a trabajadores ocupados, sino que más bien a población económicamente activa (PEA).

maquinaria, equipo y edificaciones por dólar constantes de producto, el cual crecería en caso de una mayor mecanización de la producción.

En consecuencia, los dos indicadores (K/L y K/Y) podrían captar aproximadamente la evolución relativa del grado de tecnificación o progreso tecnológico de El Salvador respecto a otros países. Esos indicadores serían un complemento a los datos de la productividad manufacturera ya presentados, que pueden ayudar a captar la evolución y el nivel de tecnificación o mecanización comparada de El Salvador con otros países. Hay que subrayar que no se poseen los indicadores K/L ni K/Y para la rama de la manufactura o agrícola exclusivamente, sino los de toda la economía, por lo cual los indicadores que se presentan a continuación solo pueden constituir un aproximado agregado a lo que ocurre en dichas ramas.

Los gráficos A1 y A2 muestran el cociente del stock de capital fijo por trabajador (K/L) y por producto (K/Y), respectivamente, para El Salvador comparado con Francia, una de las principales potencias europeas; con Holanda, unas de las economías avanzadas pero relativamente pequeñas de la UE; con Estados Unidos, por su papel de potencia hegemónica; con Costa Rica el país con mejor desempeño exportador de la región; y con China, la potencia emergente más importante de los últimos veinte años.

Gráfico A1
Cociente de dólar de stock de capital fijo por trabajador 1963-2003
-dólar PPP del 2000/trabajador-

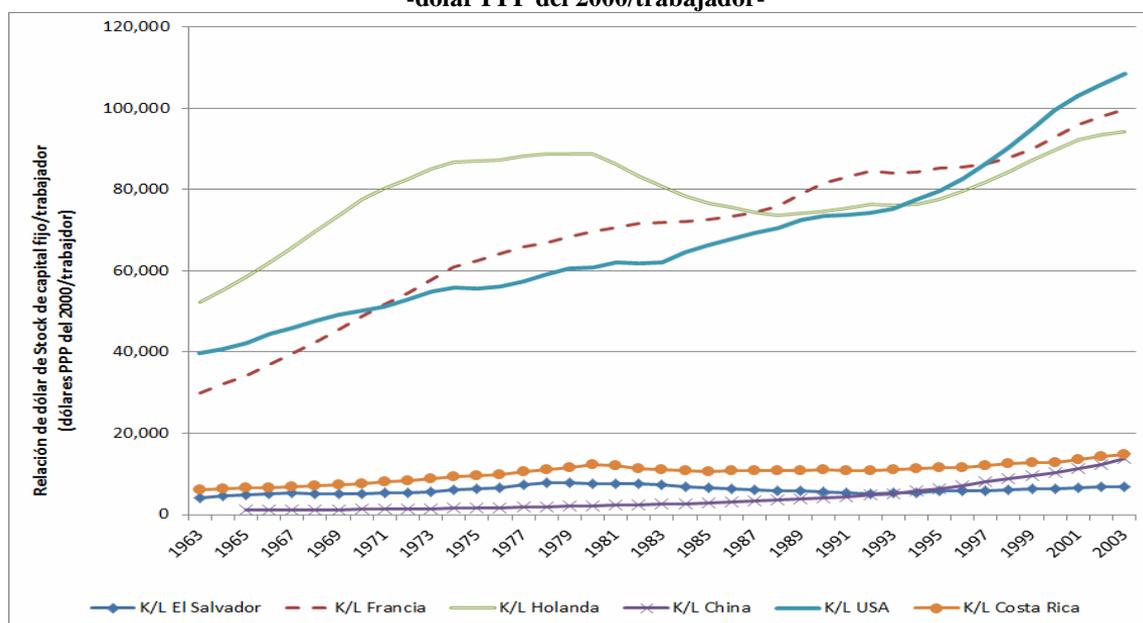
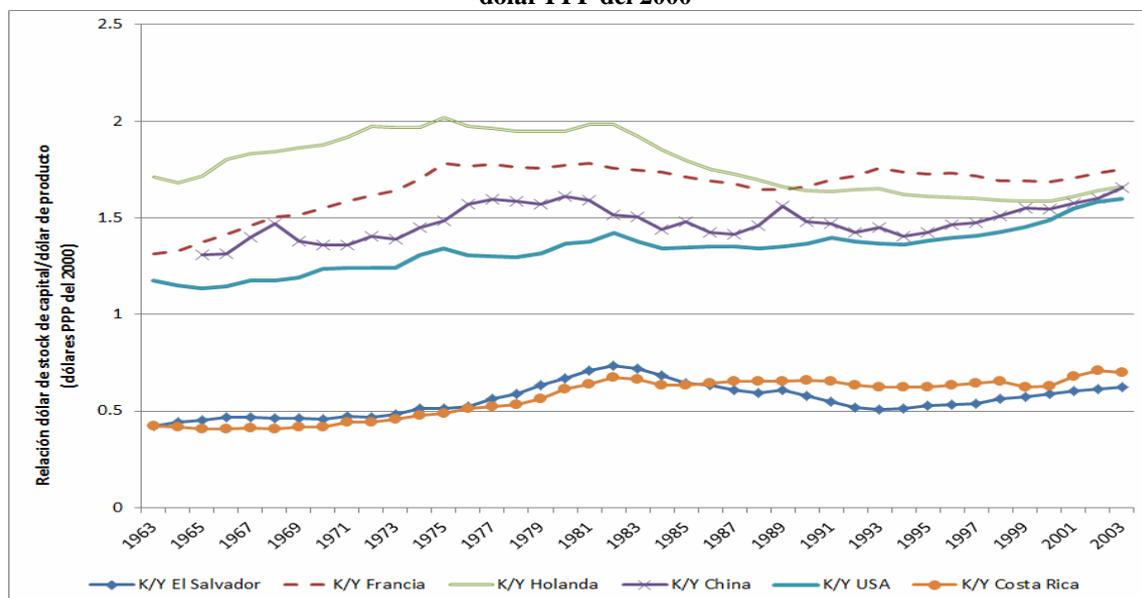


Gráfico A2
Cociente dólares de stock de capital por dólar de producto 1963-2003
-dólar PPP del 2000-



Fuente: elaboración propia con base a Marquetti, A. y Foley, D. (2008). Extended Penn World Table (EPWT) versión 3.0. 1963-2003

La evolución del indicador del stock neto de capital fijo por trabajador (K/L), permiten apreciar el poco progreso tecnológico de El Salvador, tanto en sus brechas absolutas como en ritmos de crecimiento, frente a los dos países europeos y Estados Unidos. Los datos muestran más cercanía en valores absolutos del ratio K/L de El Salvador con Costa Rica y China, sin embargo es perceptible un acrecentamiento del rezago y brechas respecto a ambos. Es notable como China, teniendo inicialmente valores más bajos que El Salvador en este indicador, lo supera a partir de 1993 y tiene una tendencia claramente creciente que la lleva a alcanzar en 2003 a Costa Rica.

En el cociente del stock neto de capital fijo por producto (K/Y), las brechas desfavorables de El Salvador frente a todos los países son claras, aunque las mismas se mantienen más estables respecto al primer indicador K/L. En este indicador Costa Rica lo superó en 1985, mientras que destaca que China se mantiene en niveles cercanos a los países europeos y Estados Unidos.

Los datos K/L y K/Y aportan evidencia sobre una rezagada evolución del progreso tecnológico y unas amplias brechas absolutas también desfavorables para El Salvador respecto a los cinco países utilizados para comparación. Así, por los datos presentados, parece factible que un elemento fundamental del lento incremento de la productividad en la manufactura salvadoreña sea la poca velocidad de su progreso tecnológico relativo, a partir de una brecha que le es desfavorable.

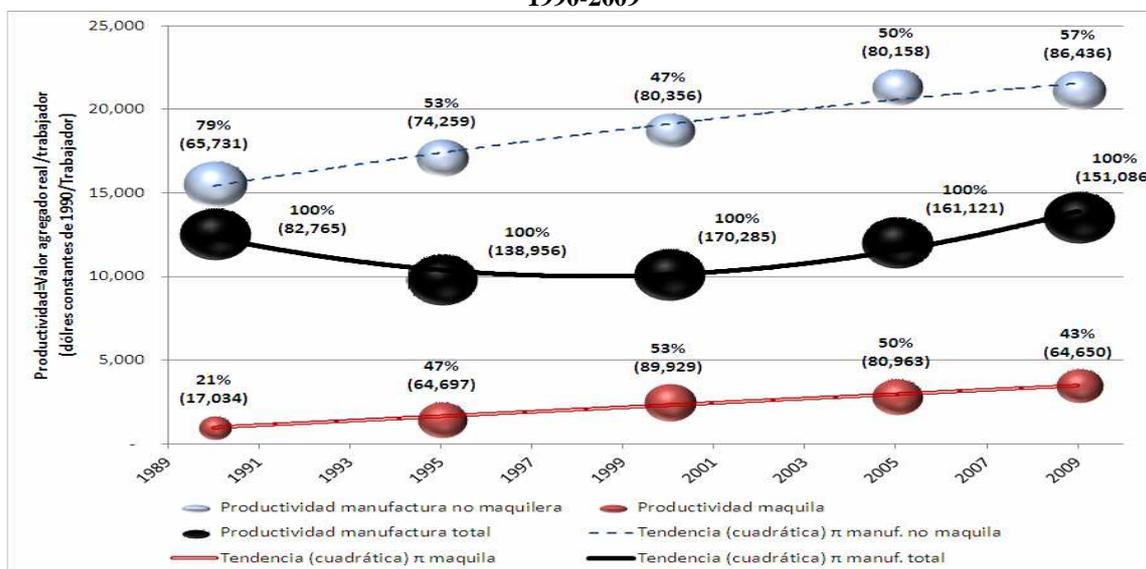
El segundo aspecto que explica el poco progreso de la productividad de El Salvador, sobre todo entre 1990-2000, es relativo estancamiento de ramas manufactureras con mayor valor agregado y tecnificadas (no maquileras) frente a un relativo auge de aquellas, como las maquilas, con baja productividad e intensivas en trabajo. Para comprender este efecto se

requiere ver separadamente los períodos 1990-2000, y luego 2000-2008. Los datos relevantes de presentan en el gráfico A3.

La industria maquilera, con bajo valor agregado real por trabajador, experimentó un auge entre 1990-2000 respecto a la no maquilera. El bajo valor agregado real por trabajador en la maquila respecto a la no maquila se aprecia en el gráfico A3 en la distancia en el eje de las ordenadas que separa a sus indicadores. En el mismo gráfico se aprecia que el número de ocupados de la maquila, con bajo valor agregado, creció entre 1990 y 2000 de 17,034 a 89,929, y su peso en el total del empleo manufacturero pasó de 21% al 53%. Por el contrario, la manufactura no maquilera, con un cociente alto de valor agregado por trabajador experimentó un relativo estancamiento, pues pasó de 65,731 a 80,356 trabajadores entre 1990-2000, y su peso el empleo manufacturero total disminuyó del 79% al 47%.

Ese auge relativo de la maquila, con menor valor agregado/trabajador, frente al poco crecimiento de la manufactura no maquilera, con un mayor ratio valor agregado/trabajador, ha sido parcialmente la responsable de arrastrar el promedio de la productividad total manufacturera hacia abajo entre 1990-2000. De forma sencilla esto se puede explicar indicando que durante este período El Salvador incrementó el número de ocupados sobre todo aquellas ramas manufactureras (maquila) con una productividad menor que la promedio, lo cual empuja este último hacia abajo. Esto se puede visualizar en el gráfico A3, en que la línea de tendencia de la productividad total decrece entre 1990-2000, a pesar que la productividad maquilera y no maquilera crecen en dicho período.

Gráfico A3
Productividad manufacturera total, maquilera y no maquilera
1990-2009



Nota: en el eje de las ordenadas (y) está medido el valor agregado real por trabajador (productividad), en consecuencia las líneas de tendencias (líneas) indican la evolución de la productividad; el tamaño de la burbuja viene dado por el porcentaje que representan los trabajadores de ese sector en el total del empleo manufacturero, dato que aparece a la vez en los rótulos de las burbujas; los rótulos de datos entre paréntesis indican el número total de ocupados en cada sector.

Fuente: elaboración propia con base en: PIB manufacturero total, maquilero y no maquilero en Banco Central de Reserva; ocupados en manufactura del ISSS; ocupados de la maquila proporcionados a solicitud por el Ministerio de Economía y Góchez (2009)

Hay que subrayar, que la manufactura no maquilera si bien aumentó su productividad y número de ocupados entre 1990-2000 no lo hizo con una tasa que le permitiera contrarrestar el efecto del creciente número de ocupados de maquila, con baja productividad. En ese período la productividad no maquilera creció en 20% acumuladamente, sin embargo su peso disminuyó del 79% al 47% en el empleo manufacturero, mientras que la maquila subió del 21% al 53%, lo que hizo que la productividad manufacturera total se redujera en 19%. Es relevante resaltar que el porcentaje en que aumentó la productividad de la industria no maquilera del 20% acumulado siempre es inferior al experimentado por la manufactura europea en el mismo período, que fue del 37%.

En el segundo período, 2000-2001 al verificar la evolución comparativa de la manufactura maquilera y no, se puede adicionalmente encontrar la explicación del “mejoramiento” que reportaba la productividad de la manufactura en El Salvador para tal lapso de tiempo. Resulta, que los datos muestran que el crecimiento de la productividad a partir del 2001, coincide no tanto con un mayor dinamismo del sector manufacturero no maquilero en productividad o número de ocupados, sino que más bien con la contracción de los empleos del sector maquilero de baja productividad.⁶²

La productividad de la industria no maquilera crece entre 2000-2009 en 13%, menos que el 20% la década anterior, sin embargo su peso en el empleo sectorial aumentó en este segundo período del 47% al 57% a pesar que el crecimiento en el número de trabajadores fue de tan sólo 6,000 personas. La maquila por el contrario ha visto reducir su peso en el empleo entre 2000-2009 de 53% al 43%, cayendo los ocupados en cerca de 25,000 trabajadoras. Esos dos efectos, son los que han magnificado el impacto en la productividad manufacturera total, ya que la misma aumenta en 34% acumulado en este segundo período.

Hay que tener presente que el crecimiento de la productividad manufacturera salvadoreña a partir del 2001 señalado previamente, seguramente ha influido en un mejor desempeño para El Salvador en reducir sus costos laborales unitarios y los relativos a la UE. Sin embargo, lo abordado aquí, no necesariamente indica que el mejoramiento de la productividad manufacturera a partir del 2001 sea una inflexión robusta de su tendencia, sino una consecuencia de la contracción de la última década de la maquila salvadoreña.

Ahora bien, del papel que ha tenido la maquila en la evolución del indicador de la productividad manufacturera, no se debe llevar a desconocer los efectos del lento progreso tecnológico relativo de El Salvador. Es cierto que la caída de la productividad general manufacturera entre 1990-2000 ha estado influida por el crecimiento acelerado maquilero, de baja tecnificación y productividad, frente a un relativo estancamiento de las actividades no maquiladoras (Góchez y Salgado, 2010). También es cierto que la contracción de la maquila ha mejorado los indicadores de productividad manufacturera entre 2001-2009. Sin embargo, es importante no perder de vista que la manufactura salvadoreña se ha especializado en la maquila, precisamente una industria de baja tecnificación, a la par del

⁶² La productividad de la manufactura –valor agregado real manufacturero/trabajador- es el promedio ponderado –por el respectivo peso en el empleo sectorial- de la productividad del sector maquilero y no maquilero. Por lo tanto el aumento o reducción del peso del empleo maquilero y no maquilero pueden también influir a la caída o aumento del índice de productividad promedio de toda la manufactura.

estancamiento de ramas más mecanizadas; además los datos vistos de stock de capital fijo por trabajador y por producto tampoco muestran globalmente un cambio sustancial en el grado de mecanización de la economía salvadoreña.