

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Facultad de Ciencias Económicas

Escuela de Economía



Universidad de El Salvador

"Hacia la libertad por la cultura"

**"LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE NORTEAMÉRICA EN EL MARCO DEL DR-CAFTA. 1990-2005"**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

TRINIDAD DE LOS ÁNGELES CUÉLLAR MELENDEZ

GLORIA ELENA REYES LEIVA

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO EN ECONOMÍA

JUNIO DE 2009

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector: Master. Rufino Antonio Quesada Sánchez

Secretario general: Licdo. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Facultad de Ciencias Económicas

Decano: Licdo. Roger Armando Arias Alvarado

Secretario: M.B.A José Ciriaco Gutierrez Contreras

Docente Director: M. S. C. Jorge Antonio García Coto.

Coordinador de Seminario: M.S.C. Erick Francisco Castillo Rivera

Docente Observador: Lic. Jesús Evelio Ruano Padilla

Junio de 2009

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios y a mis padres por su apoyo incondicional.

Trinidad de los Ángeles Cuellar Meléndez

Doy gracias a Dios Todopoderoso y a mis padres por su sacrificio y apoyo.

Gloria Elena Reyes Leiva

ÍNDICE

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	ii
OBJETIVOS	iv
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	iv
HIPÓTESIS	v
METODOLOGÍA	vi
CAPITULO I: MARCO TEORÍCO. ENFOQUES DE COMPETENCIA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.	1
1.1. ENFOQUES DE LAS TEORIAS CLÁSICAS Y NEOCLÁSICAS DE LA COMPETENCIA.	2
1.1.1. COMPETENCIA PERFECTA EN EL CORTO PLAZO Y LARGO PLAZO	3
1.1.2. COMPETENCIA IMPERFECTA EN EL CORTO PLAZO Y LARGO PLAZO.	6
1.2. ENFOQUES ALTERNATIVOS.	13
1.2.1. COMPETENCIA DINÁMICA.	14
1.2.1.1. COMPETENCIA LIBRE.	20
1.3. VENTAJA ABSOLUTA TRADICIONAL Y VENTAJA ABSOLUTA DINÁMICA.	21
1.3.1. COSTES UNITARIOS.	24
1.3.2. ECONOMÍAS DE ESCALA.	26
CAPITULO II: PARTICIPACIÓN DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA SALVADOREÑA.	29
2.1 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE EL SALVADOR	29
2.1.1. SITUACIÓN DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO DURANTE EL PERIODO DE 1990- 2005	34

2.2	TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN EL SALVADOR.	41
2.2.1.	IMPORTANCIA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO EN EL MARCO DEL DR-CAFTA.	45
2.2.2.	DESENVOLVIMIENTO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL DR-CAFTA.	47
CAPITULO III. LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO.		52
3.1.	EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO.	53
3.1.1.	SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD.	53
3.2.	EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE ESTADOS UNIDOS.	65
3.2.1.	SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD.	65
3.3.	COMPARACIÓN ENTRE LOS COSTES LABORALES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO Y DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL DR-CAFTA.	69
3.3.1.	ÍNDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS RELATIVOS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA	78
CAPITULO IV: CONCLUSIONES.		83
BIBLIOGRAFÍA.		86
ANEXOS.		85
		89

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

GRAFICA 1.1: DEMANDA DE UNA EMPRESA COMPETITIVA.	4
GRÁFICA 1.2: EQUILIBRIO A LARGO PLAZO DE LA EMPRESA Y LA INDUSTRIA EN COMPETENCIA PERFECTA.	6
GRÁFICA 1.3: BENEFICIO DE UNA FIRMA MONOPOLICA	8
GRÁFICA 1.4: EQUILIBRIO A LARGO PLAZO DE UNA FIRMA MONOPOLICA QUE OPERA CON DOS PLANTAS	9
GRÁFICA 1.5: COMPETENCIA DINÁMICA CON DOS CURVAS DE PRODUCCIÓN	17
GRÁFICA 1.6: CURVA ENVOLVENTE DE ENVOLVENTES.	28
GRÁFICO 2-1: TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB Y DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN ESTADOUNIDENSE	38
GRÁFICO 2-2: CRECIMIENTO DE LA FORMACION VBRUTA DE CAPITAL FIJO EL SALVADOR 1990-2005	39
GRÁFICO 2-3: EMPLEADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA.	41
GRÁFICO 2-4: VALOR AGREGADO DEL SECTOR CONSTRUICCIÓN DE ESTADOS UNIDOS Y EL SALVADOR	48
GRÁFICO 2-5: EMPLEO EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE ESTADOS UNIDOS 1991-2005	49

GRÁFICO 2-6: SALARIOS MEDIOS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS. 1991- 2006	50
GRÁFICO 3-1: SALARIOS MEDIOS POR SECTORES ECONÓMICOS DE EL SALVADOR	57
GRÁFICO 3-2: ÍNDICE DE SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO	62
GRÁFICO 3-3: CRECIMIENTO DEL VALOR AGREGADO DE LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS 1991-2005.	66
GRÁFICO 3-4ÍNDICE DE SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN ESTADOUNIDENSE.	68
GRÁFICO 3-5: ÍNDICE DE EMPLEO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS. 1990-2005.	70
GRÁFICO 3-6: ÍNDICE DE SALARIOS	72
GRÁFICO 3-7: ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD DE ESTADOS UNIDOS Y EL SALVADOR 1990-2005.	74
GRÁFICO 3-8: ÍNDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS 1990-2005	77
EGRÁFICO 3-9: ÍNDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS RELATIVOS DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS 1990-2005	81

ÍNDICE DE CUADROS.

CUADRO 2-1: EL SALVADOR ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO 1970-1999.	30
CUADRO 2-2: TASA DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA Y DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL SALVADOR. PERIODO1991-2003	37
CUADRO 2-3: VALOR AGREGADO Y EMPLEO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN. PERÍODO 1990-2005	40
CUADRO 3-1: PRODUCTO INTERNO BRUTO DE EL SALVADOR Y EL SECTOR CONSTRUCCIÓN: PRODUCCIÓN Y EMPLEO. PERIODO1990-2005	54
CUADRO 3-2: CRECIMIENTO DEL EMPLEO Y LOS SALARIOS. PERÍODO 1990-2005	55
CUADRO 3-3: ÍNDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS DE EL SALVADOR PERÍODO 1990-2005	59
CUADRO 3-4: INDICE DE SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR COSNTRUCCIÓN DE EL SALVADOR. PERIODO: 1990-2005	61
CUADRO 3-5: ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS MEDIOS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN. PERÍODO 1990-2005	64
CUADRO 3-6: INDICE DE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS. PERIODO 1990-2005	67

CUADRO 3-7 INDICE DE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS. PERIODO 1990-2005	73
CUADRO 3-8: INDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS DE ESTADOS UNIDOS Y EL SALVADOR. PERIODO 1990-2005	76
CUADRO 3-9: ÍNDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS RELATIVOS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS. PERÍODO 1990-2005	80

RESUMEN.

Todas las empresas están expuestas a la competencia tanto nacional como internacional y la dureza de la competencia que ha venido acompañada del desarrollo tecnológico y la desregulación de ciertos mercados vuelven importante el tema de competitividad.

Teóricamente el enfoque de estática comparativa ya fuera en el corto o largo plazo ha sido el más estudiado con autores como David Ricardo, Heckscher-Ohlin, Paul Krugman, así como las Nuevas Teorías del Comercio Internacional, pero también existen enfoques que no se basan en estática comparativa como el de ventaja absoluta de Adam Smith que incorpora elementos que vuelven el análisis más realista como lo es el cambio tecnológico.

El economista Anwar Shaik y Diego Guerrero han analizado los aportes de Adam Smith, Karl Marx y Joseph Schumpeter, éste último reconoció el espíritu dinámico del capitalismo y lo llamó competencia libre con su destrucción creativa.

El dinamismo del enfoque que describe tanto Schumpeter como Anwar Shaik y Diego Guerrero (entre otros), es aquel que desde un principio toma en consideración la coexistencia de los diferentes escenarios tecnológicos que se desarrollan dentro y fuera de diferentes sectores productivos.

Diego Guerrero ha estudiado la teoría de Anwar Shaik y ambos han sabido reconocer que si un país goza de ventaja absoluta en un bien no significa que ésta tenga que ser universal, es decir que aplique ante todos los países competidores, y que por otro lado la ventaja absoluta es una ventaja de costes intrasectoriales, lo que significa que se hace una comparación de muchas unidades productivas de un mismo bien, o sea empresas con capacidad para producir un bien equivalente al de sus competidores con menores costes unitarios o con costes iguales, pero que sean de mayor calidad.

Para determinar si el sector construcción salvadoreño tiene ventaja absoluta respecto al sector construcción estadounidense se realizaron comparaciones entre variables claves como es comparar salarios, niveles de empleos, productividades, valor agregado, entre otras.

También se elaboró un Índice de costes Laborales Unitarios Relativos entre El Salvador y Estados Unidos donde se dividió el Índice Costes laborales Unitarios de El Salvador entre el Índice de Costes Laborales de Estados Unidos, el cual dio como resultado que El Salvador posee desventaja absoluta en el sector construcción respecto al sector construcción de Estados Unidos.

La teoría explicada por Diego Guerrero explica que si el cálculo de dicho índice es mayor que uno es un país tendrá desventaja absoluta, caso contrario poseerá ventaja absoluta y El Salvador no tuvo ventaja absoluta en ninguno de los años que abarca el periodo en estudio (1990-2005).

Dicha desventaja absoluta del sector construcción salvadoreño se debe a que tecnológicamente está mejor dotado Estados Unidos y puede reducir el uso de mano de obra mientras que en El Salvador ocurre lo contrario, pues las empresas son intensivas en mano de obra, es decir los cambios tecnológicos llegan demasiado tarde a dicho país.

Por otro lado, se deja claro que la ventaja absoluta no es una ventaja en productividad hay muchos factores que favorecen o perjudican a un país, a un sector o a una empresa para que posea desventaja o ventaja absoluta como lo es crecimientos o decrecimientos excesivos de los salarios, el uso intensivo en mano de obra, la poca implementación en tecnología entre otros.

INTRODUCCIÓN.

Ser competitivos es uno de los propósitos de los países en la actualidad, esto se logra a través de las mejoras en los sectores claves de la economía. Para explicar la competitividad existen diversos enfoques que abordan el tema bajo diferentes puntos de vista.

Entre estos enfoques se pueden mencionar la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, así como muchos otros modelos que surgieron a partir de la teoría de la ventaja comparativa y que tienen sus fundamentos en la teoría clásica del comercio internacional.

Recientemente la teoría de la ventaja absoluta ha vuelto a tomar importancia debido a elementos dinámicos que han sido desarrollados por algunos economistas, es por ello que este trabajo sigue las bases teóricas de dicho enfoque, aunque es necesario tener una referencia de las demás teorías que explican la competencia internacional.

La teoría de la ventaja absoluta dinámica se pretende aplicar al sector construcción de los países miembros del DR-CAFTA, específicamente se realiza una comparación del sector construcción salvadoreño y del sector construcción estadounidense, tomando en cuenta la importancia que tiene Estados Unidos como principal socio comercial de los países miembros de dicho tratado.

El estudio abarca los años desde 1990 hasta 2005, construyéndose series de datos e indicadores que permiten visualizar mejor la tendencia de las variables a lo largo de 15 años. En el trabajo se desarrollaron cuatro capítulos, donde el capítulo uno expone las teorías neoclásicas basadas en la competencia perfecta y competencia imperfecta las cuales realizan análisis estáticos; así como de la teoría clásica que explican la competitividad con elementos que vuelven dinámico el análisis.

En el capítulo dos se realiza una breve descripción de la economía salvadoreña y la evolución que tuvo desde 1990 hasta 2005, además se hace una reseña de los tratados comerciales firmados por El Salvador, explicando la importancia del sector construcción y el desenvolvimiento que este ha tenido tanto en El Salvador como en Estados Unidos.

El capítulo tres se centra en un análisis tomando de referencia la teoría de las ventajas absolutas explicada en el capítulo uno, tal análisis se orientó a comparar datos estadísticos del sector construcción de El Salvador y Estados Unidos, además se construyeron indicadores para facilitar el análisis entre ambos sectores económicos, principalmente se elaboró un Índice de Costes Laborales Unitarios Relativo entre ambos países con el objetivo de determinar la ventaja absoluta que uno de los países tuviera con respecto al sector construcción del otro país.

Posteriormente en el capítulo cuatro se realizan las conclusiones a las que se llegó después de haber desarrollado tanto las teorías económicas que explican la competitividad como la aplicación del enfoque de ventajas absolutas a las series estadísticas del sector construcción en ambos países.

OBJETIVOS.

- **OBJETIVO GENERAL.**

Analizar la evolución de la competitividad vía costes del sector construcción salvadoreño en el marco del DR-CAFTA mediante el enfoque de Ventajas Absolutas en el período 1990-2005.

- **OBJETIVOS ESPECIFICOS.**

- ✓ Determinar la aplicación del enfoque de competitividad del sector construcción salvadoreño utilizando elementos dinámicos de la ventaja absoluta.
- ✓ Estudiar la competitividad que el sector construcción salvadoreño tiene en el marco del DR-CAFTA por medio del desenvolvimiento que dicho sector ha tenido durante los últimos quince años.
- ✓ Comparar las tendencias de costes laborales unitarios del sector construcción de El Salvador en relación con los países integrantes del DR-CAFTA.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En los últimos años en El Salvador, se han venido implementando una serie de reformas que encaminan las economías, a nivel mundial, a una liberalización paulatina de los mercados y en algunos casos apertura total, esto con el afán de volverse más competitivos en el ámbito nacional e internacional.

El Salvador ha firmado ya varios acuerdos comerciales que ha puesto en práctica como estrategia de competitividad internacional, pretendiendo que las empresas nacionales gocen de tratos especiales en otros mercados, lo cual hace suponer que las empresas que cumplan ciertas reglas de desempeño,

como el cumplimiento de ciertos estándares de calidad, tienen una mayor competitividad no solo ante las empresas nacionales sino también ante las internacionales.

Sin embargo hay algunos sectores que aún no están preparados para la apertura comercial; es decir, que no son competitivos, lo cual pone en riesgo a dichos sectores y a todas las empresas que conforman cada uno de ellos.

El sector construcción a nivel nacional ha demostrado tener capacidad para absorber la demanda nacional, pero no se han evaluado los factores determinantes de la competitividad que éste sector desempeñaría a nivel internacional porque uno de los principales problemas que se plantean dentro de la Teoría del Comercio Internacional es la evaluación de la competitividad; por lo general es evaluada desde el enfoque de la ventaja absolutas o de la ventaja comparativa.

Tomando en cuenta que desde el enfoque de las ventajas absolutas, una de las características para evaluar si un país es competitivo o no en un sector económico, son los costes unitarios de producción, por lo tanto éstos se vuelven fundamentales para realizar dicha evaluación.

Volviéndose importante preguntarse ¿Qué tan competitivo es el sector construcción de El Salvador respecto al sector construcción de los países miembros del DR-CAFTA, y que es lo que verdaderamente determina la competitividad nacional e internacional de dicho sector?

HIPÓTESIS.

- **HIPOTESIS NULA**

Verificar que la competitividad del sector construcción salvadoreño a nivel internacional, es explicado por el enfoque de las Ventajas Absolutas Dinámicas de costes.

- **HIPÓTESIS ALTERNATIVA.**

Validar que el enfoque de las Ventajas Absolutas Dinámicas de costes no explica la competitividad del sector construcción salvadoreño a nivel internacional.

METODOLOGIA.

La investigación se desarrolló utilizando de la estadística descriptiva en el análisis de series de datos estadísticos, a través de las cuales se elaboraron indicadores para realizar los análisis comparativos, con el apoyo de estudios e investigaciones bibliográficas y documentos referidos al estudio (libros, artículos y boletines, documentos y sitios en Internet).

El análisis se basó en el Índice de Coste Laboral Unitario, previamente se calculó la productividad de series estadísticas, además de un análisis de la tendencia de las variables de las cuales depende el Índice, tales como el empleo, la productividad y el valor agregado. Para cada una de estas se elaboró un índice para cada una de las variables.

Los Costes Laborales Unitarios se calcularon en base a la fórmula siguiente:

(Precio unitario del trabajo) * (Requerimiento unitario de trabajo) = (Coste monetario unitario del producto)

$$W/L * L/Q = W/Q$$

Lo cual es equivalente a:

$$CLU = \text{Salario/Productividad} = w/\Pi = (W/L) / (Q/L)$$

Donde:

w = salario nominal

W = salario real

Q = Producción

Π = productividad

L = trabajo

De donde se obtuvo la fórmula que se utilizó para el cálculo de la productividad:

$$\Pi = L/Q$$

Productividad= Requerimiento de Unidades de trabajo / Numero de Unidades

Lo cual se convierte a:

Productividad = Valor Agregado / empleo

Después de haber obtenido tanto los costes laborales como la productividad se convirtieron a números índices el empleo, la productividad y los Costes Laborales, con el objetivo de poder observar la tendencia que cada serie de datos tuvo durante el periodo analizado, el cual comprendió los años desde 1990 a 2005, para cada país.

Para el cálculo de los índices se tomó como año base 1990 y se dividieron los datos de cada año entre el dato del año base y luego se multiplicó por 100:

- Índice de Costes Laborales Unitarios $n = (CLU_n / CLU_{1990}) \times 100$.
- Índice de Productividad $n = (\Pi_n / \Pi_{1990}) \times 100$.
- Índice de Empleo $n = (PO_n / PO_{1990}) \times 100$.

Donde:

CLU: Costes Laborales Unitarios

Π : Productividad

PO: Población Ocupada

n: Año a calcular (desde 1991 hasta 2005).

Las series de datos estadísticos para El Salvador fueron extraídas del Banco Central de Reserva, de la página web de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Mientras que los datos estadísticos de Estados Unidos fueron obtenidos en la página web del Bureau Labor Statistic.

CAPITULO I: MARCO TEORICO. ENFOQUES DE COMPETENCIA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.

Durante los últimos años, el tema de competitividad ocupa un lugar privilegiado en los debates tanto académicos como económicos de los diferentes países, ya que en torno a éste término se generan diversas discusiones sobre los factores que realmente la determinan.

Los enfoques que tratan de explicar la competitividad son diversos; dentro de estos enfoques se pueden mencionar la Teoría de las Ventajas Absolutas de Adam Smith, la Teoría de las Ventajas Comparativas de David Ricardo, de donde se derivan la mayoría de modelos que han enriquecido el concepto de productividad, agregándole nuevos supuestos y elementos, pero la base del análisis sigue siendo la estática comparativa.

Entre los enfoques que surgieron posteriores al de David Ricardo se pueden mencionar el Modelo de Factores Específicos, el Modelo de Heckscher-Ohlin, el Modelo Estándar del Comercio Internacional y el Modelo de Krugman, entre otros, así como las Nuevas Teorías del Comercio Internacional; dentro de las cuales se cita: la Teoría de la Demora en la Emulación de la Demanda, la Teoría del Ciclo del Producto, la Brecha Tecnológica, la Teoría de la Demanda de Linder y el Modelo de Kemp, entre otros.

En el ámbito general de la economía, existen "... algunas personas que entienden la competitividad como un fenómeno macroeconómico; otros argumentan que la competitividad es una función de la mano de obra barata y abundante; que la competitividad depende de la abundancia de recursos naturales; que la competitividad es muy influenciada por políticas gubernamentales; que la competitividad se refiere a la diferencia de las prácticas administrativas."¹

En el presente capítulo se exponen las principales ideas de las Teorías Clásicas y Neoclásicas que tratan de explicar la competitividad tanto desde un enfoque de estática comparativa como un enfoque alternativo.

¹ Zamora Leiva, Ronney. "El Concepto De Competitividad Internacional". Pág. 2.

1.1. ENFOQUES DE LAS TEORÍAS CLÁSICAS Y NEOCLÁSICAS DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL.

Los fundamentos de la Teoría Neoclásica se basan en un análisis estático comparativo, el cual se denomina así, debido a que se estudian de forma comparativa dos situaciones estáticas; es decir, que no se estudian los procesos de ajuste que hacen posible el cambio de una situación a otra; tanto en el corto plazo, en el cual se realizan supuestos como que el número de empresas y tamaño de planta son fijos; mientras que en el largo plazo, el supuesto de que el número de empresas y tamaño de planta pueden variar ². Tanto para el corto como para el largo plazo la estática comparativa parte del supuesto de que la técnica es dada, fija y constante³, y aunque los clásicos al igual que los neoclásicos hacían uso del *ceteris paribus*⁴ para hacer los análisis económicos, los clásicos lo que ponían en práctica era el método de aproximaciones sucesivas, lo que permitía que no se perdiera el dinamismo en el análisis.

Se tiene la idea de que la estructura de mercado en la estática comparativa, viene definida por la cantidad de empresas que compiten en un determinado sector o industria de la economía, ya sea que vendan un mismo producto o productos similares. Existiendo entre los vendedores de dichos productos lo que se conoce como rivalidad, y puede ser expresada de diferentes maneras; como el mejoramiento de la calidad del producto, diferenciación, la publicidad, promoción de ventas, etc.

De acuerdo a este criterio se tienen varias estructuras de mercado, como la competencia perfecta y el monopolio puro, que estructuran los casos extremos para explicar el funcionamiento de los mercados y de la realidad, entre estas dos se ubica el oligopolio, el duopolio y la competencia monopolística.

Cada una de estas estructuras de mercado tienen sus propias características y sus propios supuestos y son analizadas bajo dos periodos de tiempo que son el corto y largo plazo donde "... la diferencia

² Varian, Hal R. "Microeconomía Intermedia Un Enfoque Actual" 5ª. Edición. Antoni Bosh, Editor. Barcelona, España. 1999. Pág.99

³ Guerrero Jiménez, Diego. "El Enfoque Dinámico en la Teoría de la Competencia". Noviembre, 1994. Pág. 2.

⁴ Ceteris Paribus: todo lo demás permanece constante.

existente entre ambas nociones de tiempo estriba en la posibilidad o no de variar la escala de planta.”⁵, así la estática comparativa no permite la introducción del tiempo real al análisis.

1.1.1. COMPETENCIA PERFECTA EN EL CORTO PLAZO Y LARGO PLAZO.

Antes de hacer una definición de competencia perfecta es necesario definir que es una industria, ya que independientemente del tipo de competencia que las empresas realicen todas ellas pertenecen a determinadas industrias. Una industria puede ser considerada como “... un conjunto de empresas que producen un bien homogéneo”⁶ o que los consumidores de dicho bien consideren que pueden ser sustitutivos cercanos.

La competencia perfecta es un concepto muy utilizado en economía, el cual fue formulado de manera formal por primera vez en el libro *Mathematical Psychics* del autor Edgeworth; sin embargo, Adam Smith ya hablaba de competencia perfecta aunque de manera informal en su libro “Una Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones” (en inglés *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*).⁷

Para que sea un mercado de competencia perfecta este debe cumplir cuatro condiciones⁸: homogeneidad del producto, movilidad de recursos sin restricciones, gran número de compradores y vendedores, información perfecta entre otras.

La no existencia de rivalidad en el mercado, se deriva de la perfecta información y de que cada agente tiene una mínima participación en el mercado, lo cual reduce el incentivo para mejorar la calidad del

⁵ Cabrera Melgar, Oscar Ovidio. “La Competitividad Internacional: Factores Explicativos de la Competitividad Industrial en los Países del Mercado Común Centroamericano.” Tesis Doctoral. Sevilla, España. 2001. Pág. 12.

⁶ Ferguson, G.E y Gould, J.P. “Teoría Macroeconómica” 2ª Edición. Fondo de Cultura Económica. México, 1978. Pág. 232.

⁷ Maddala, G. S.; Miller, Ellen. “Microeconomía”. Mc. Graw Hill, México. 1997. Pág. 284.

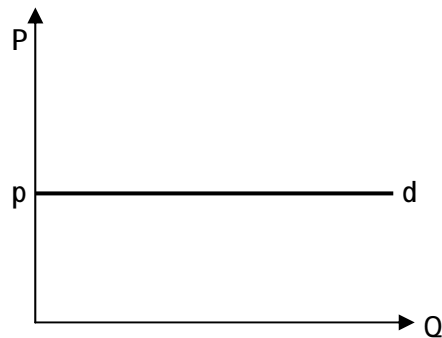
⁸ LeRoy Miller, Roger; Meiners, Roger E. “Microeconomía”. 3a. Edición. Mc. Graw Hill Latinoamericana S.A. Bogotá, Colombia. 1995. Pág. 333.

producto, realizar una campaña publicitaria o cualquier otro factor relacionado con el concepto de rivalidad.

Como ya se mencionó en párrafos anteriores la competencia perfecta es un modelo que se analiza bajo los fundamentos de la estática comparativa; tanto en el largo como en el corto plazo. El corto plazo es un tiempo en el cual se estima que ninguna empresa puede entrar o salir de la industria, sino que el número de empresas se mantiene, y además, ninguna empresa puede realizar cambios en los insumos que utiliza.⁹ También se caracteriza el corto plazo porque las empresas poseen una estructura de costes dados. Pero si algún productor pretende aumentar la producción deberá aumentar las horas de trabajo con las instalaciones y el equipo que la empresa posee. Si por el contrario, la empresa intenta disminuir la producción tendría que privarse de cierta cantidad de trabajadores.

En el corto plazo la empresa se enfrenta con una curva de demanda, la cual posee la característica de ser infinitamente elástica, lo que significa que con un aumento del precio del producto la empresa puede vender la cantidad que desea al precio vigente¹⁰.

GRAFICA 1.1: DEMANDA DE UNA EMPRESA COMPETITIVA.



Fuente: Salvatore, Dominick. Microeconomía

⁹ Ibíd. 7 Pág. 286.

¹⁰ Salvatore, Dominick. "Microeconomía". Mc. Graw Hill Interamericana de México S.A. de C.V. 1992. Pág. 256.

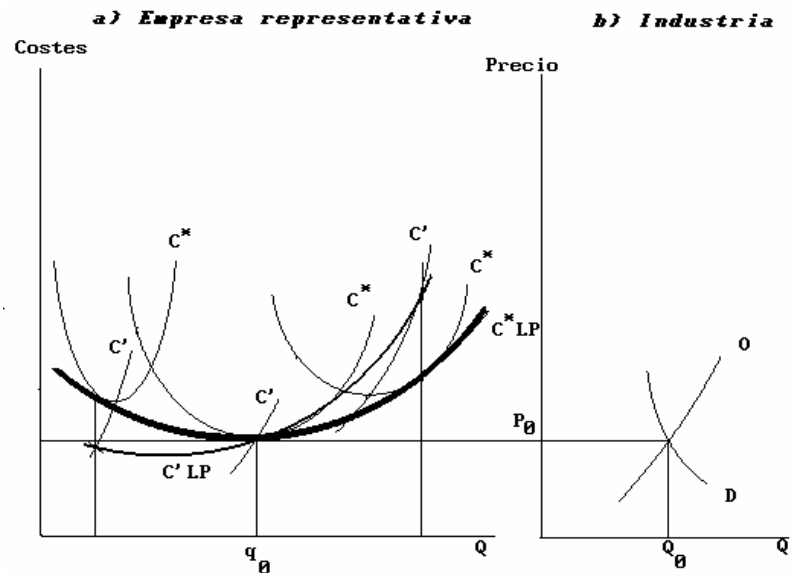
En el corto plazo, las empresas no pueden reducir el precio del producto porque se supone que venden lo que desean al precio existente, el tamaño de planta limita a la empresa; y por otro lado, la empresa tampoco puede aumentar el precio, pues perderá parte de su cuota de mercado debido a que el producto es homogéneo. Así la empresa se ve obligada a adoptar medidas y procurar aquel nivel de la producción en el cual el precio de mercado sea mayor que sus costes unitarios, para que de esta forma la empresa se caracterice como eficiente dentro de la industria, ya que la condición de maximización de ganancia consiste en que el precio de mercado sea mayor que el coste medio de la empresa y este debe ser igual al coste marginal.

Las empresas obtienen ganancias mas que normales cuando sus costes medios son menores que el precio de mercado vigente, este tipo de ganancias suponen la atracción de nuevas empresas al mercado, constituyendo la plataforma que da paso del corto plazo al largo plazo.

Se espera que en el largo plazo las empresas puedan realizar cambios en los insumos y tamaños de planta, en general se espera que las empresas que ya están inmersas en la industria realicen ajustes en su producción y costes; además, si después de realizados los ajustes las empresas aun no puedan cubrir sus costes se retiraran de la industria, pero si las empresas obtienen ganancias entonces la industria atraerá a nuevas empresas. Ésta libre entrada y salida a la industria, afecta la cantidad producida y el precio de mercado, lo que trae como consecuencia variaciones en los beneficios de los productores y en los incentivos de los empresarios para entrar y salir de dicha industria.

En la transición del corto al largo plazo, las empresas que tengan ganancias puras en el corto plazo pueden modificar su tamaño de planta en el largo plazo, para poder de esta forma mantener su tasa de ganancia. Con la entrada de nuevas empresas se da un aumento de la producción y por lo tanto de la cantidad ofrecida, esto a su vez disminuye el precio de mercado. Las ganancias puras desaparecen en el largo plazo, pero en el largo plazo las empresas y la industria lograrán el equilibrio cuando todas producen con un mínimo coste medio (C^*), o sea cuando todas las empresas han ajustado su tamaño a la escala óptima y producen en el óptimo de explotación correspondiente a esa escala. El punto de equilibrio es cuando el coste marginal a largo plazo (C'_{LP}) se intercepta con el coste medio a largo plazo (C^*_{LP}), en q_0 .

GRÁFICA 1.2: EQUILIBRIO A LARGO PLAZO DE LA EMPRESA Y LA INDUSTRIA EN COMPETENCIA PERFECTA.



Fuente: Gráfica extraída de Guerrero Jiménez, Diego.

Donde:

3.1 C^* = coste medio

$C'LP$ = coste marginal a largo plazo

C^*LP = coste medio a largo plazo.

1.1.2. COMPETENCIA IMPERFECTA EN EL CORTO PLAZO Y LARGO PLAZO.

La competencia imperfecta, por el lado de los vendedores, está formada por tres estructuras de mercado que son el monopolio puro, la competencia monopolística y el oligopolio. El duopolio se considera un caso especial del oligopolio.

El monopolio puro es una estructura de mercado que se ubica al otro extremo de la competencia perfecta, mientras que la competencia monopolística y el oligopolio son estructuras de mercado que

se encuentran en el intermedio del monopolio puro y la competencia perfecta. En la realidad, el comportamiento de los mercados se aproxima más a las características del oligopolio y la competencia monopolística.

El monopolista tiene dos opciones para maximizar sus beneficios. La primera es determinar la cantidad a producir para incidir en el precio del producto. La segunda es que el monopolista fije el precio del bien y el consumidor la cantidad que deseen comprar a ese precio.

Existen factores que favorecen la formación de monopolios, dentro de los cuales se pueden mencionar ¹¹ :

- Control de las fuentes de las materias prima.
- Patentes de nuevas invenciones, ya sea de un producto o servicio.
- El coste de construir una planta que sea lo suficientemente eficiente (monopolio natural).
- Franquicias de mercado, que el gobierno concede a los monopolistas para vender ya sea un bien o un servicio en determinadas áreas y tiempo.

Para que un monopolista logre un máximo beneficio tendrá que producir y vender en el nivel donde el coste marginal¹² (CMg) iguale al ingreso marginal¹³(IMg) y la obtención de beneficio dependerá del precio y el coste medio total¹⁴(CM_e), como se ilustra en la siguiente gráfica. La empresa vende Y^* al precio P^* y obtiene un beneficio total igual a π .

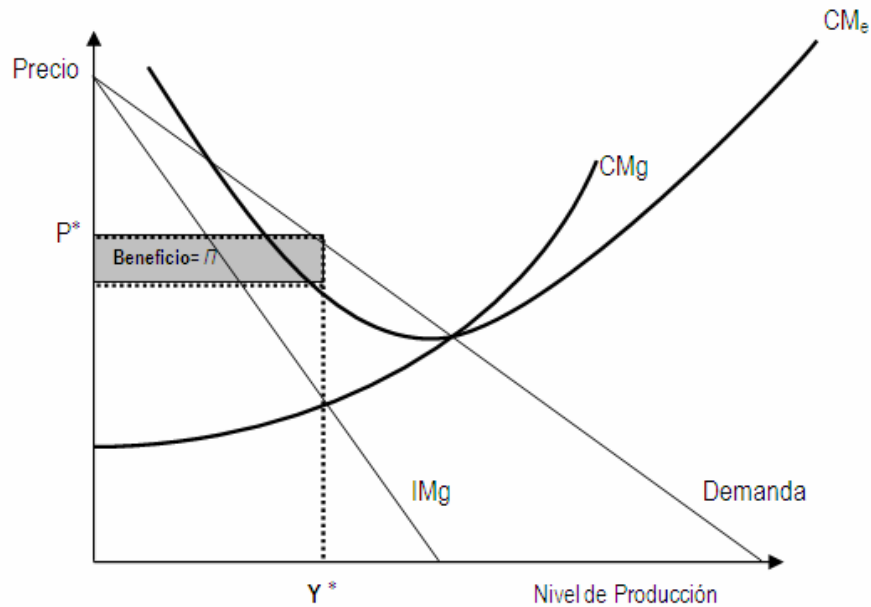
¹¹ Maddala, G.S.; Miller, Ellen. Op. Cit. págs. 328, 329.

¹² Coste marginal: es el incremento al coste total aplicable a una unidad adicional de producción.

¹³ Ingreso marginal: es el cambio de ingreso total imputable al cambio de una unidad en la producción y se calcula al dividir el cambio en el ingreso total por el cambio de la producción.

¹⁴ Coste medio total: es el coste por unidad de producción y resulta de dividir el coste total entre la producción.

GRÁFICA 1.3: BENEFICIO DE UNA FIRMA MONOPÓLICA



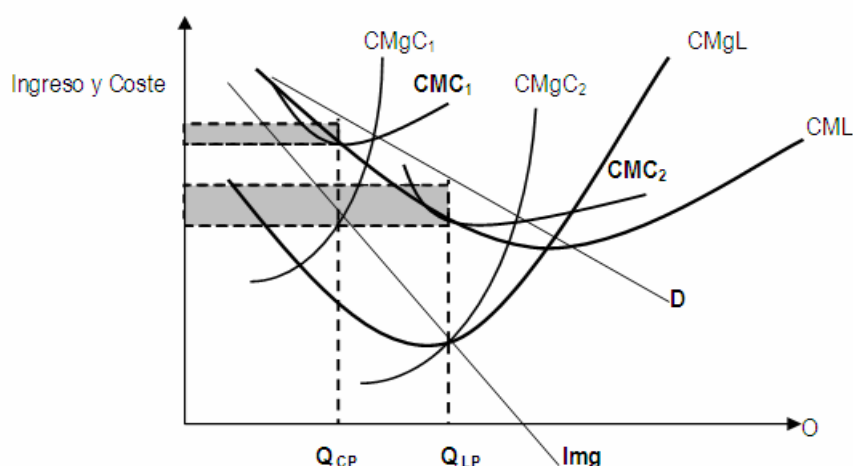
En el corto plazo el monopolista depende de la demanda para visualizar su oferta. También el monopolista puede tener varias plantas de producción y los costes entre plantas pueden ser diferentes, lo cual implica, que si un monopolista tiene más de una planta elevará al máximo su beneficio si y solo si su producción la realiza en el nivel donde se igualan tanto el coste marginal como el ingreso marginal en cada planta. Además el monopolista puede discriminar precios si es capaz de separar un mercado en varios mercados.

En la competencia perfecta en el largo plazo los beneficios son normales, caso contrario sucede en el monopolio a largo plazo, ya que no ingresan más empresas al mercado independientemente de que se genere o no beneficio a corto plazo (éste supuesto se hace para evitarse la comparación de los equilibrios a largo plazo en términos de rendimientos diferentes de los mismos insumos)¹⁵.

¹⁵ Ferguson, G.E y Gould, J.P. Op. cit. Pág. 287.

Cuando un monopolista tiene una sola planta, puede incurrir en pérdidas durante el corto plazo y puesto que no tiene otra planta que produzca algún beneficio económico, el monopolista se tendría que retirar de dicha industria. Pero en caso de que no tenga pérdidas, a largo plazo deberá igualar el coste marginal (CMg) a largo plazo con el coste marginal a corto plazo y el ingreso marginal (IMg), si quiere maximizar beneficios. Y cuando el monopolista posee varias plantas durante el corto plazo, en el largo plazo hace una variación en el número de las mismas para alcanzar dicho equilibrio logrando que tanto en el corto como en el largo plazo armonicen los respectivos costes medios.

GRÁFICA 1.4: EQUILIBRIO A LARGO PLAZO DE UNA FIRMA MONOPOLICA QUE OPERA CON DOS PLANTAS



Fuente: Varian Hal R. "Microeconomía Intermedia Un Enfoque Actual"

Donde:

CMgC₁= coste marginal a corto plazo de planta 1 ; CMC₁= coste medio a corto plazo de la planta 1.

CMgC₂= coste marginal a corto plazo de la planta 2 ; CMC₂= coste medio a corto plazo de la planta 2.

CMgC= coste marginal a corto plazo ; CML= coste medio a largo plazo.

D= demanda ; O= oferta ; Img= ingreso marginal ; Q_{CP}= cantidad producida a corto plazo

Q_{LP}= cantidad producida a largo plazo

En el oligopolio existen pocos productores que ejercen dominio sobre la industria, estos productores están pendientes de las acciones y reacciones de sus competidores, pues a cada acción de uno de ellos, seguirá la respuesta de otro. Dentro del oligopolio se estudia el duopolio, en el cual solo hay dos empresas competidoras.

Entre las características del oligopolio se puede mencionar que las empresas que están dentro de la industria son interdependientes de forma estratégica, lo que significa que las "...políticas de una de ellas afectan a las otras de forma directa y perceptible; por ello la competencia no puede ser impersonal"¹⁶; además, aunque los productos en el oligopolio son diferenciados, generalmente los modelos microeconómicos del oligopolio hacen supuestos de homogeneidad del producto, para evitar problemas en el análisis del oligopolio¹⁷.

El análisis teórico del oligopolio se reduce al estudio de dos empresas en el mercado y a esto se le denomina duopolio. Las soluciones al problema del duopolio han sido estudiadas por muchos autores (que solo serán mencionados), y se cree que el primero que hizo un trabajo sobre este tipo de competencia fue el economista francés A. A. Cournot¹⁸ y así, sucesivamente, aparecen mas autores como Edgeworth, Chamberlin, Sweezy, John Von Neumann y Oskar Morgenstern, Stackelberg, Bertrand entre otros.

Una de las teorías que estudia el comportamiento de las empresas en relación con las estrategias que estas aplican a la hora de competir es la Teoría de los Juegos, la cual analiza de manera más concreta la interdependencia estratégica de la que se hablaba anteriormente.

En la Teoría de los Juegos usualmente se analizan dos agentes o jugadores involucrados, que poseen muchas estrategias, y luego se presenta una matriz de resultados en donde cada jugador

¹⁶ Maddala, G.S.; Miller, Ellen. Op. Cit. Pág. 337.

¹⁷ Varian, Hal R. "Microeconomía Intermedia un Enfoque Actual" 5ª. Edición. Antoni Bosh, Editor. Barcelona, España. 1999. Pág. 481

¹⁸ Ibid. 17. Pág. 337, 338.

tiene una estrategia óptima independientemente de lo que el otro jugador haga, llegando a una solución de equilibrio, el cual es conocido como el equilibrio de Nash, que consiste en un equilibrio formado por la mejor estrategia de cada jugador.

De este equilibrio de Nash se desprenden algunas variaciones dependiendo del tipo de juego, como por ejemplo estrategia mixta, que consiste en que el equilibrio de Nash se logrará cuando cada agente elige la frecuencia óptima con la que seguirá sus estrategias dependiendo la frecuencia que elige el otro jugador; y el dilema del prisionero, que se trata de un equilibrio no necesariamente eficiente en el sentido de Pareto, ya que este juego trata sobre dos prisioneros que han cometido "X" delito y son sometidos a un interrogatorio individual. El equilibrio de Nash se lograría si ambos prisioneros confesaran el delito, pues estos no tendrían otra opción, aunque esta decisión no es eficiente en el sentido de Pareto ésta se consiguiera si ambos prisioneros se abstuvieran de confesar.¹⁹

En la competencia oligopólica los productores siguen un juego consecutivo, este se refiere a que si una de las empresas fija el precio antes que su rival esta empresa se considera líder y las demás serán seguidoras. Del mismo modo sucede con la cantidad que se elige para producir, cuando una empresa lo hace primero se considerará líder y por ende las demás serán seguidoras.

En el corto plazo un oligopolista no puede ampliar su producción, pues la capacidad de planta permanece constante y se tiene una capacidad máxima de producción determinada que no le permite aumentar ni la mano de obra ni la materia prima. Mientras que en el largo plazo pueden variar los factores de producción y ajustarse a las variaciones que presenten tanto los precios de dichos factores productivos como las oscilaciones que hayan surgido en los mercados de sus productos; lo que implica una variación en el tamaño de planta y así poder aumentar el volumen de producción.

Al contrario del oligopolio, las empresas en competencia monopolística tienen un comportamiento independiente, lo que implica la no existencia de rivalidad. Este tipo de estructura de mercado se distingue por un grupo relativamente numeroso de empresas que tienen un cierto poder de mercado y

¹⁹ Varian, Hal R. Op. Cit. Págs. 507-512.

cuyo producto es diferenciado, razón por la cual la competencia no se basa en el precio sino en las diferencias del producto. Este tipo de competencia permite a los productores fijar un cierto margen de su precio de mercado.

La competencia monopolística comparte algunas características con la competencia perfecta, por ejemplo las empresas pueden entrar fácilmente al mercado y compiten por los clientes, dicha competencia se lleva a cabo con los precios y con el tipo de productos. En el corto plazo se hace el supuesto de que todas las empresas tienen costes semejantes. La curva de demanda no se visualiza para la industria, sino que cada empresa visualizará su propia curva de demanda como resultado de que cambie su precio y las otras empresas lo mantengan constante, ya que el producto que ofrece no es considerado sustituto perfecto, es decir que las empresas ofrecen productos diferenciados. Pero como se supone que todas las empresas son idénticas, todas realizarán la misma acción.

En competencia monopolística, durante el corto plazo el nivel de equilibrio de producción estará determinado por el punto donde la curva de coste marginal se intercepta con la curva de ingreso marginal, siempre que se cumpla la condición que el precio sea menor que los costes variables²⁰. Bajo el supuesto de que una empresa en competencia monopolística obtenga beneficios en el corto plazo, otras empresas querrán entrar en el largo plazo y para que se logre el equilibrio se deben cumplir tres condiciones:

- “1. Cada una de las empresa elige una combinación de precio y nivel de producción situada en su curva de demanda.*
- 2. Cada una de las empresas maximiza sus beneficios, dada la curva de demanda a la que se enfrenta.*
- 3. La entrada reduce a cero todos los beneficios de todas las empresas.”²¹*

²⁰ Salvatore, Dominick. Op. cit. Pág. 310.

²¹ Ibid. 20. Pág. 462.

También, se supone que aunque los beneficios se anulan las empresas siguen siendo eficientes en el sentido de Pareto²², si el precio sube por encima del coste marginal, éste se puede justificar con la eficiencia.

1.2.ENFOQUES ALTERNATIVOS.

Existen algunos enfoques que no están de acuerdo con la Teoría Neoclásica basada en un análisis estático de equilibrio parcial, pues suponen que este tipo de análisis deja a un lado aspectos importantes, como la introducción del cambio técnico en la competencia, lo cual se hace necesario para tener una visualización más realista de las empresas en un entorno más competitivo.

Como lo menciona Diego Guerrero en su libro²³, la Teoría Neoclásica basada en un equilibrio parcial caracteriza a las economías capitalistas como estáticas cuando estas son todo lo contrario. En este estudio estático-comparativo no se toma en cuenta el cambio técnico; mientras que para tener una visión más realista sobre la teoría de las empresas, estas deben cumplir ciertas características, ya que una empresa del mundo real es variada y altamente competitiva, o sea compiten con las otras empresas de forma agresiva a través de procesos relacionados con los costes y los precios y por elementos como capacitación, financiamiento, tecnología eficiente, por I+D y por una múltiple y variada presencia en los mercados.

Los economistas clásicos se caracterizan por una visión más dinámica de la teoría de la competencia, incorporando el método de aproximaciones sucesivas y considerando el "Mutatis Mutandis", mientras que la Teoría Neoclásica, que en todo su análisis es estático, solo lograría el análisis dinámico si incorporara una fase (después de analizados el corto y el largo plazo) que permitiera incluir el cambio tecnológico y el estudio de las diferentes situaciones técnicas que se dan dentro de un mismo y en diferentes sectores productivos.

²² Una situación económica es eficiente en el sentido de Pareto si no es posible mejorar el bienestar de una persona sin empeorar el de alguna otra.

²³ Guerrero, Diego "Competitividad, Teoría y Política". 1ª Edición, Editorial Ariel, S.A. Barcelona, España. 1995. Págs. 55-56.

El análisis de la competencia dinámica ha sido rescatado recientemente por autores como Anwar Shaikh y Diego Guerrero entre otros, quienes estudian los aportes realizados por Adam Smith, Carlos Marx, Joseph Shumpeter y otros economistas y filósofos considerados como los principales exponentes entre otros de la economía política, de la teoría de la plusvalía y la renta y la teoría de la innovación respectivamente.

1.2.1. COMPETENCIA DINÁMICA.

Dentro de las teorías alternativas de la competencia está la competencia dinámica en la que se realiza un análisis a través de un enfoque que como su mismo nombre lo indica es dinámico, este enfoque estaba presente ya en el análisis de los economistas clásicos, a partir de la concepción que éstos hacían sobre el cambio técnico, el cual les permite caracterizar en forma más realista a la empresa como coste-determinante, al contrario de la típica empresa neoclásica coste-aceptante a largo plazo, independientemente de que las empresas clásicas coste-determinantes se enfrenten a precios establecidos en el corto plazo.

El modelo de empresa competitiva que describían los autores neoclásicos es precio-aceptante (competencia perfecta), es decir que no puede ser capaz de intervenir en la fijación de los precios, lo que la convierte en una empresa pasiva, mientras que la empresa precio-determinante (competencia imperfecta), es la que opta por una fijación de precios a su favor cuando las condiciones son de alejamiento de la competencia o empresas.

En un contexto diferente se ubican las empresas coste-determinante, las cuales son caracterizadas por tomar el precio impuesto por el mercado, pero manipulan los costes medios unitarios y aunque no determinan el precio de mercado de forma directa, influyen en él a través de el uso de técnicas aplicadas en la producción, lo cual implica una reducción de los costes medios unitarios, logrando un precio individual inferior al precio medio de mercado. Las empresas en la competencia dinámica son precio-aceptantes y coste-determinantes, ya que se tornan agresivas utilizando las mejores armas que les permitan sobrevivir, dependiendo de la capacidad que cada empresa involucrada posea.²⁴

²⁴ Ibid. 24. Págs. 55-58.

La competencia dinámica se desarrolla en el ámbito intrasectorial donde compiten un grupo de empresas que producen un mismo bien, así como en el ámbito intersectorial en donde se da una competencia entre sectores productivos que mueven su capital de un sector a otro dependiendo de la rentabilidad de éstos.

El cambio técnico incluido en el análisis dinámico, es el resultado de estas decisiones que las empresas toman en el mercado al enfrentarse con menores costes de producción unitarios de otras empresas, ya que es a través de la introducción de nuevas técnicas de producción que derivan del proceso de acumulación de capital, que las empresas logran mejoras en la productividad del trabajo, y consecuentemente una disminución en el coste medio del producto. Es ésta la teoría del valor que los clásicos defienden, pues para ellos lo que genera variaciones en el precio de la mercancía es la productividad de la fuerza del trabajo.

Con este enfoque de la competencia dinámica, la competencia se inicia desde la inversión y acumulación en capital desde el punto de vista técnico y organizativo de la producción, para luego extenderse al ámbito comercial de las estrategias para ganar cuotas de mercado. En este tipo de competencia lo que la empresa quiere conseguir es disminuir el coste de producción por unidad producida.

El número de empresas como determinante de la estructura de mercado es superado con la introducción del cambio técnico al enfoque dinámico, con lo que las empresas toman una concepción más realista. Aunque, la realización del cambio técnico coloca a algunas empresas en desventaja, pues algunas de ellas no podrán asumirlo, por tanto el grupo de empresas tendrán un desigual nivel técnico y diferencia en su nivel de costes unitarios de producción. Esa diferencia en el cambio técnico que cada empresa tendrá, originará una diferencia en la rentabilidad, a lo que se le atribuye la libre movilidad de capitales, pues cada empresa actuará en función de procurar una mayor rentabilidad.

Uno de los primeros economistas en reconocer el espíritu dinámico del capitalismo es Schumpeter, ya que lo consideraba como un proceso progresivo, nada estacionario y, lo que alimenta a dicho espíritu

es el proceso que denomina “destrucción creativa”, es decir “... *el incesante proceso de sustitución de productos y métodos por otros nuevos*”²⁵.

La cita que hace Diego Guerrero de Semmler²⁶ donde se mencionan los tres puntos que diferencian a Schumpeter de los economistas clásicos son:

- La competencia es un proceso de destrucción creativa cuyo eje principal son las empresas en busca del apoderamiento de los beneficios extraordinarios que solo podrán ser obtenidos por los empresarios innovadores.
- El flujo circular económico permanece en equilibrio, hasta que el empresario innovador entra en juego perturbando el equilibrio, por lo tanto la competencia es una fuerza tendiente al desequilibrio y no al equilibrio.
- Cuando un empresario genera innovaciones, obtiene como resultado un beneficio extraordinario temporalmente como estímulo a dicha innovación.

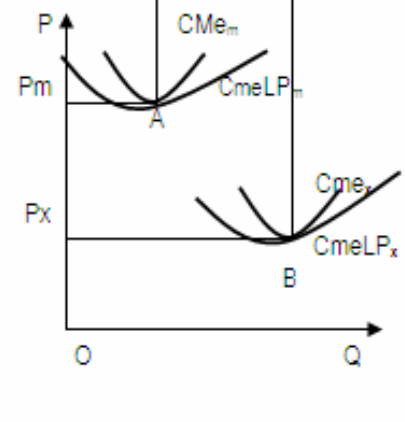
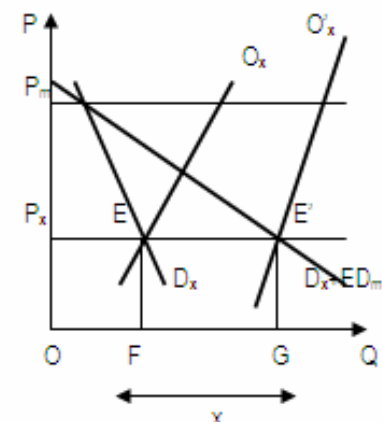
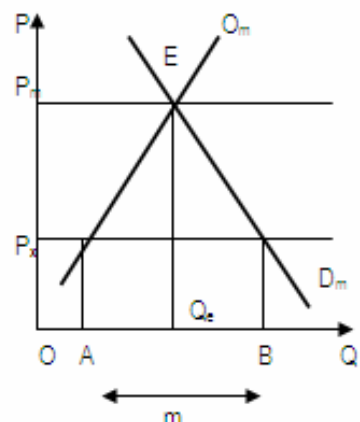
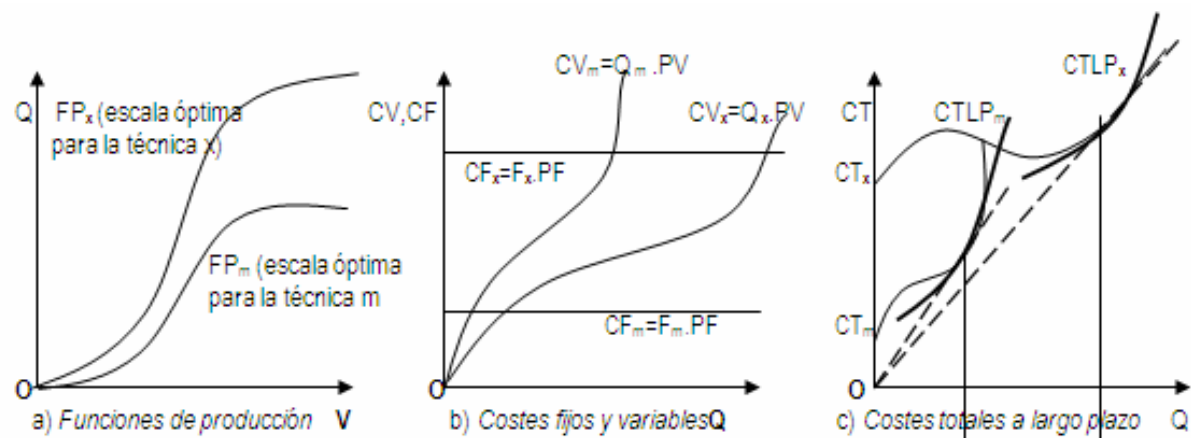
Schumpeter caracteriza a la competencia como libre competencia al igual que los clásicos sin embargo, éste deja sin esclarecimiento la teoría del valor. El dinamismo del enfoque que describe tanto Schumpeter como Anwar Shaikh y Guerrero (entre otros), es aquel que desde un principio toma en consideración la coexistencia de los diferentes escenarios tecnológicos que se desarrollan dentro y fuera de diferentes sectores productivos y aunque esta teoría sea incompatible con el contenido fundamental del enfoque estático, no se anulan de manera automática la probabilidad de utilizar algunos conceptos manejados por la estática como la ley de los rendimientos crecientes²⁷.

Para visualizar la diferencia entre ambos análisis, el análisis dinámico hace uso de dos funciones de producción con forma de “S” inclinada y diferentes la una de la otra (como se puede ver en la siguiente ilustración gráfica). En este análisis no se necesita ya del supuesto de rendimientos constantes.

²⁵ Guerrero, Diego. Op. Cit. Pág. 80

²⁶ *Ibid.* 25.

²⁷ *Ibid.* 26 Pág. 80, 81.



Gráfica 4: Análisis gráfico del modelo basado en la ventaja absoluta.

El sector productivo que Guerrero²⁸ describe en las gráficas anteriores, está formado por dos empresas, cada una con su propia función de producción, FP_x y FP_m , cada función es distinta la una de la otra. Los costes fijos y variables también presentan diferencias en relación con el análisis estático (gráfica a)), pues lo que separa a las curvas de cada una de las empresas ya no es el precio unitario de los factores productivos (gráfica b)), porque se supone que los precios de los factores productivos son iguales para ambos países, ahora lo que hace la separación entre las curvas de costes fijos y variables es la proporción en que las cantidades físicas se han de combinar en cada una de las empresas; esto a la vez dependerá *“del uso de las técnicas productivas diversas por parte de cada empresa.”*²⁹

En la gráfica c) se representa los costes totales para cada empresa, pero los costes totales para la empresa “x” están debajo de los costes totales de la empresa “m”, esto da como resultado que el equilibrio a largo plazo de la empresa “x” se logrará en un nivel de costes y precios unitarios inferiores al de la empresa “m”. Mientras que en la gráfica e) y f) se visualiza el supuesto de desniveles de costes y precios en los países, partiendo de un equilibrio E en condiciones de autarquía³⁰.

Con estas gráficas se puede concluir que aunque una empresa eleve sus costes fijos mecanizando sus procesos productivos, es la empresa que mejor uso le da a la técnica, pues aunque incremente sus costes fijos, logra una disminución tanto en sus costes fijos como variables por unidad de producto a partir de cierto volumen de producción, con lo cual puede desplazar del mercado a sus competidores.

Por otra parte, para Marx el valor de las mercancías se desarrolla en la producción, a través de la concretización del trabajo humano, por lo que en la circulación solo se realiza el valor en la forma del precio, por lo tanto el valor de la mercancía es el eje alrededor del cual giran las variaciones del precio; esto implica, que el mercado no tiende al equilibrio, sino que consiste en un proceso de continuos movimientos, que caracterizan a la competencia como dinámica.

²⁸ Ibid. 28. Pág 96-101.

²⁹ Ibid. 28. Pág. 99.

³⁰ Autarquía: se da cuando un país no realiza exportaciones ni importaciones.

La competencia también en Marx es denominada como una libre competencia, ya que según él los capitales se movilizarán en busca de tasas de ganancias más elevadas. Existen dos formas de obtener las ganancias para los capitalistas, una de estas formas es la apropiación de la plusvalía generada por la productividad del trabajo; la otra forma, consiste en competir con los demás empresarios por las ventas, y de esta forma obtener una mayor cuota del mercado, siempre a través de incrementos en la productividad.

Citando a Marx, éste describe dos tipos de plusvalía: *“La plusvalía producida mediante la prolongación de la jornada de trabajo es la que yo llamo plusvalía absoluta; por el contrario, a la que se logra reduciendo el trabajo socialmente necesario con el consiguiente cambio en cuanto a la proporción de magnitudes entre ambas partes de la jornada de trabajo, la designó con el nombre de plusvalía relativa.”*³¹

La plusvalía absoluta se genera con la extensión de la jornada laboral o la intensidad del trabajo a través de un incremento del ritmo al que se trabaje sin que ello vaya aparejado con modificaciones tecnológicas, lo que significa que el trabajador tiene que emplear un mayor esfuerzo en la producción para producir una mayor cantidad de valores de uso en el mismo tiempo de la jornada laboral. Por el contrario, la plusvalía relativa se da mediante una disminución del tiempo de trabajo necesario derivado de una disminución del valor medio de la fuerza de trabajo, lo cual se consigue a través de un incremento en la productividad del trabajo.

Los capitalistas buscan producir mercancías cuyo valor individual sea menor que el valor social obteniendo así una plusvalía extraordinaria, y se expresa como la diferencia entre el precio de mercado y el valor individual cuando el precio de mercado no es igual al valor social; de igual manera se presenta como la diferencia entre el valor social y el valor individual, cuando el valor social es igual al precio de mercado, pero en ambos casos la disminución en el valor individual de la mercancía se logra mediante un incremento en la productividad del trabajo, a través de mejoras en los medios de

³¹ Marx, Carlos. “El Capital” Tomo I. Editorial Siglo Veintiuno, México, D.F. Págs. 252-253.

trabajo, mejoras técnicas en los métodos de trabajo o introducción de nuevas maquinarias,³² lo cual reduce los costes unitarios de las mercancías.

Todos los esfuerzos de los capitalistas para disminuir el valor individual de las mercancías forman la plusvalía relativa, la cual tiene un carácter social, pues la clase capitalista se ve beneficiada como un todo y en forma permanente, mientras que la plusvalía extraordinaria resulta de la competencia que se da en el mercado entre capitalistas y esta se manifiesta en forma excluida y momentánea.

1.2.1.1. COMPETENCIA LIBRE.

La libre competencia ubica a una empresa multidimensionalmente activa, la cual pretende influir en los costes de producción vía cambio tecnológico; este tipo de competencia se desarrolla al interior de un grupo integrado por muchas empresas que poseen ventajas absolutas intrasectoriales, lo que significa que son empresas que pueden llegar a producir el mismo bien que producen otras empresas, pero a menores costes unitarios, o brindar una mayor calidad con idénticos costes de producción, es por ello que esta competencia es más compatible con la teoría de las ventajas absolutas.

Se dice que ésta es una libre competencia porque cada empresario tiene libertad de mover su capital hacia una actividad que le resulte más rentable, por lo tanto la libre competencia de capitales consiste en un flujo continuo de capital que surge de la búsqueda de mercados y de rentabilización de los productos, esta categoría también es retomada además de los clásicos por Karl Marx y por Schumpeter.

En el enfoque dinámico se establece una dispersión de rentabilidades individuales al interior de cada sector productivo, así como la tendencia a la igualación de la rentabilidad media de cada sector, como se ha dicho en la libre competencia existe libertad de movimiento de capitales, entonces ese continuo flujo de capitales desde los sectores con menor rentabilidad a los de mayor rentabilidad, generará una tendencia a la igualación de las tasas medias sectoriales.

³² Montoya, Aquiles. "Economía Crítica". Editores Críticos. El Salvador. Págs. 142-153.

Esta característica de la libre movilidad de capitales es la que marca una notable diferencia entre la concepción neoclásica de la competencia, pues es un concepto diferente al de competencia perfecta y al de competencia imperfecta, ya que no existe ningún tipo de barrera que impida al dueño del capital, desplazarse hacia un sector o actividad que sea más rentable.

Las empresas buscan en libre competencia influir en los costes de producción, a través de nuevas técnicas de producción (cambio técnico), lo cual vuelve a la empresa un ente activo, al contrario de lo que se plantea en la teoría convencional de la competencia desarrollada bajo el enfoque de la estática comparativa, en donde las empresas juegan un papel sumamente pasivo.

Esta libre competencia se enmarca dentro de la competencia dinámica, pues ambas toman en cuenta que lo que determina el valor de las mercancías es el cambio tecnológico introducido en la producción para lograr mejoras en la productividad del trabajo.

La competencia dinámica determina la introducción del cambio tecnológico, el cual varía en las empresas de un sector, provocando que las empresas tengan un desigual nivel tecnológico, y como consecuencia diferentes estructuras de coste y diferentes rentabilidades, entonces surge la libre competencia la cual le permite a los dueños del capital trasladarse sin ningún obstáculo hacia aquel sector en el cual haya una mayor rentabilidad.

Con el enfoque dinámico de competencia se puede concluir que en el mundo real las empresas desarrollan una competencia variada, con constantes desequilibrios, que no es ni perfecta ni imperfecta, sino que es naturalmente libre, sin obstáculos a los movimientos del capital y la creación de constantes desequilibrios.

1.3. VENTAJA ABSOLUTA TRADICIONAL Y VENTAJA ABSOLUTA DINÁMICA.

Las teorías que estudian la competencia entre los países estudian las relaciones de los países a nivel mundial, así como el por qué de las especializaciones de algunos países en la producción de un bien específico.

De las relaciones entre los países surge una interdependencia muy importante para el bienestar de las naciones participantes en el comercio internacional. Por esa razón el estudio de estas relaciones es un tema muy amplio, el cual ha sido abordado por diversos autores, bajo diferentes enfoques.

Los economistas clásicos y neoclásicos han dado sus propias definiciones respecto a cómo entienden la Ventaja Absoluta, pero la raíz del concepto sigue siendo el mismo. Tal es el caso de la definición que hace Krugman³³ en su libro cuando hace referencia al término de la Ventaja Absoluta, en la cual plantea que *“Cuando un país puede producir una unidad de un bien con menos trabajo que otro país, decimos que este primer país tiene Ventaja Absoluta en la producción de este bien.”*

Siguiendo este concepto los países se especializarían en aquel bien en el que sus costes de producción sean inferiores a los de otro país; es decir se especializará en la producción del bien que produzca con mayor eficiencia, beneficiándose así la economía mundial. Si cada país se especializa en la producción de un determinado producto se dará origen a una división internacional del trabajo, lo que significa que el trabajo se tornará más productivo como resultado de la especialización, disminuyendo las tareas innecesarias que los trabajadores realizan.

La Teoría del Valor Trabajo fue la base para la Teoría Clásica del comercio internacional. Dicha teoría hace el supuesto que el único factor de producción que genera valor es el trabajo y que si una economía ni importa ni exporta nada, los productos serán intercambiados de acuerdo con las cantidades de trabajo que estas encierran.

La Ventaja Comparativa omitió la Teoría del Valor Trabajo, porque en ésta se consideraba que a nivel internacional dicha teoría no tenía validez. La Teoría de la Ventaja Comparativa fue formulada por David Ricardo, para quien la Ventaja Absoluta no llenaba algunos espacios y expectativas respecto al comercio internacional, pues David Ricardo suponía que la teoría de Adam Smith no era suficiente para realizar un estudio de una situación donde un país posee sectores en general más eficientes que los de otro país.

³³ Krugman, P.R. “Economía Internacional. Teoría y Política”. 5ª edición. Addison Wesley. Madrid, España 2001. Pág. 18.

Contrario a lo que algunos autores neoclásicos creen, la Teoría de la Ventaja Absoluta se basa en una ventaja en costes y no en una ventaja en productividad, ya que como el concepto de Ventaja Absoluta lo dice el país que pueda producir a menores costes un producto es el que gozará de Ventaja Absoluta sobre otro país. Y para modernizar esta teoría no solo se resalta la ventaja que un país pueda tener en costes, sino también que al validar la teoría del valor-trabajo en el entorno internacional y buscar un mecanismo monetario que no sea el planteado por David Ricardo³⁴ se encuentra la versión propuesta por Marx de la Teoría de la Ventaja Absoluta.

Esta teoría ha sido estudiada por autores modernos como Anwar Shaikh y Diego Guerrero, que han sabido reconocer que si un país goza de Ventaja Absoluta en un bien no significa que ésta tenga que ser universal, es decir que aplique ante todos los países competidores, y que por otro lado la Ventaja Absoluta es una ventaja de costes intrasectoriales, lo que significa que se hace una comparación de muchas unidades productivas de un mismo bien, o sea empresas con capacidad para producir un bien equivalente al de sus competidores con menores costes unitarios *“(o de ofrecer mayor calidad con idénticos costes de producción, lo cual es equivalente y no independiente de lo anterior)”*³⁵.

Para realizar un análisis utilizando la Ventaja Absoluta lo que se necesita es un estudio de cada sector por separado, y analizar si el coste unitario intrasectorial es inferior en un país respecto a otro, o en otras palabras como lo describe Diego Guerrero, lo que cuenta es el coste relativo internacional de carácter intrasectorial.

Es decir, que en una competencia intrasectorial, donde compiten varias empresas de un mismo sector produciendo un bien homogéneo; se basará en mejoras tecnológicas, las que pueden tener como resultado disminuciones en los costes unitarios de producción.

³⁴ El mecanismo que planteó David Ricardo consiste en establecer que los desequilibrios comerciales no perdurarán en el tiempo, ya que la salida de metales preciosos de los países deficitarios los hará ganar competitividad, porque su nivel general de precios disminuirá. Igual sucede con los países que tienen superávit comercial, pues la entrada de metales preciosos aumentará su nivel general de precios y les hará perder competitividad. Este es el mecanismo automático de ajuste de la Teoría de las Ventajas Comparativas.

³⁵ Guerrero Jiménez, Diego. “La Técnica, los Costes, la Ventaja Absoluta y la Competitividad”. Pág. 5.

1.3.1. COSTES UNITARIOS.

La definición que Adam Smith expuso sobre las ventajas absolutas se basa en una ventaja en costes unitarios (medios o por unidad de producto) de producción que se obtienen de dividir los costes totales entre la cantidad producida por la empresa.

Un país tendrá una Ventaja Absoluta cuanto menores sean su costes unitarios respecto a los de otro país. Pero a menudo se tiende a confundir la relación existente entre costes unitarios y productividad, pues se cree que a mayor productividad los costes unitarios son menores y viceversa³⁶, este es uno de los argumentos en contra de la Ventaja Absoluta relegándola a un segundo plano, sin embargo si se toma en cuenta a los costes laborales unitarios como un indicador de los costes medios, las variables que determinarían el poseer Ventajas Absolutas serían tanto la productividad como los salarios, lo cual se refleja en la fórmula de los costes laborales unitario (CLU)³⁷:

(Precio unitario del trabajo) * (Requerimiento unitario de trabajo) = (Coste monetario unitario del producto)

$$W/L * L/Q = W/Q$$

Lo cual es equivalente a:

$$CLU = \text{Salario/Productividad} = w/\Pi = (W/L) / (Q/L)$$

Donde:

w = salario nominal

W = salario real

Q = Producción

Π = productividad

L = trabajo

Entonces una mayor productividad no significa necesariamente que un país goce de ventajas absolutas, de tal forma un país que tenga una mayor productividad en la fabricación de un determinado bien es causa necesaria pero no suficiente para que éste lo exporte y que por ende

³⁶ Guerrero Diego. Op. Cit. Pág. 26

³⁷ Ibíd. 36. Págs. 26-27.

tenga Ventaja Absoluta en dicho bien, como lo explica Guerrero³⁸ para que un país pueda beneficiarse de una Ventaja Absoluta debe de lograr un menor coste unitario.

Dicho argumento hace pensar que los bajos costes unitarios solo se pueden conseguir mediante el abaratamiento de “... las tasas unitarias o precios de los factores de producción”³⁹ sobre todo el del trabajo, es decir que se cree que los países con salarios más baratos gozan de una mayor competitividad, pero dado que el coste unitario (o medio) es el resultado de la combinación que las empresas hacen de sus factores productivos, que viene establecido por la técnica que utiliza para llevar a cabo su producción, los menores salarios no son condición suficiente para que los países logren competitividad.

Diego Guerrero⁴⁰ menciona que una empresa puede pagar un salario que duplique al de sus competidores si utiliza en la producción una máquina cuatro veces más rápida que la de sus competidores, ya que el coste salarial por unidad de producto sólo será la mitad del que obtienen sus competidores.

Y al hablar de ventajas en calidad, se vuelve hacer referencia de ventaja en costes, pues no será tan fácil tratar de imitar un producto que posee estándares de calidad ya establecidos con costes de producción inferiores, en otras palabras se está hablando de costes prohibitivos.

Las empresas pueden influir en la estructura de costes a través de un aumento en la productividad, que se derivaría de la introducción de una mejora tecnológica en la producción; es decir que esta disminución del coste será el resultado de una mejor combinación de los factores de producción.

La Ventaja Absoluta se basa en una comparación entre los costes unitarios de un sector en un país y los costes unitarios de ese mismo sector pero en otro país, para determinar cual de los dos posee los menores costes unitarios intrasectoriales, y que por lo tanto tiene una Ventaja Absoluta sobre el otro país.

³⁸ Ibíd. 37 Pág. 27.

³⁹ Guerrero, Diego. Op. Cit. Pág. 25

⁴⁰ Ibidem. 37. Pág. 63.

1.3.2. ECONOMÍAS DE ESCALA.

Cuando se realiza el análisis de equilibrio en el largo plazo bajo la Teoría Neoclásica se obtiene un resultado diferente al que se realiza desde el punto de vista clásico, ya que en el primero, el equilibrio se consigue solo cuando todas las empresas *“han ajustado su tamaño a la escala óptima y producen en el óptimo de explotación correspondiente a esa escala”*⁴¹, en otras palabras, cuando las empresas se encuentran produciendo con el mínimo coste medio a largo plazo, mientras que bajo el enfoque clásico a largo plazo el equilibrio no requiere la igualación de costes.

Otro resultado que los neoclásicos rechazan es que en el largo plazo lo que determina el valor de las mercancías es, como lo menciona Guerrero⁴², única y exclusivamente el coste de producción unitarios y esto es así porque de aceptarlo contrariarían sus propios fundamentos de su teoría del valor.

Para explicar este punto y poder mantener una diferenciación entre industrias que poseían costes crecientes, constantes o decrecientes la Teoría Neoclásica creó un *“concepto tan artificial y sin contenido como el de las economías de escala externas a la empresa pero internas a la industria”*⁴³.

Desde la óptica neoclásica, los rendimientos de una empresa son el resultado de aplicar uno o más factores de producción variable, a un factor fijo. Los rendimientos originan economías de escala en las empresas, las cuales se refieren a un ajuste en los insumos para reducir el coste unitario de producción, que pueden ser crecientes, decrecientes y constantes. Aunque siguiendo el análisis neoclásico el caso común en las industrias es el de los costes crecientes, porque se supone que es el coste lo que determina el precio de equilibrio y que cuando los costes no son constantes es la demanda la que determina el aumento del volumen sectorial de producción, causando ya sean economías o deseconomías de escala y que el precio final de equilibrio estará modificado por el desplazamiento de la envolvente de costes medios⁴⁴.

⁴¹ Ibidem.37. Pág. 63

⁴² Ibidem. 37 Pág. 64

⁴³ Ibidem. 37 Pág. 66

⁴⁴ Ibidem. 37. Pág. 64.

Por otro lado, el autor llamado Sraffa (1926) demostró que la tesis que defendía la Teoría Neoclásica de la simetría (donde el equilibrio de mercado se logra cuando la estructura de costes de las empresas que pertenecen a una misma industria es igual para todas, o sea, que las funciones de producción y de demanda entre las empresas son idénticas y que además de cumplir esta igualdad se le suman los supuestos de la competencia monopolística⁴⁵) distorsionaba las leyes clásicas de los rendimientos crecientes que experimentan una des-dinamización y que a la vez estos dejan de depender del progreso económico general, el cual incluye el progreso técnico⁴⁶, para pasar a depender únicamente “del incremento de la escala de producción (o tamaño de la planta y la industria)”⁴⁷, separando así el aumento de la escala con el cambio tecnológico que en la realidad nacen unidos.

La uniformidad de técnica hace concluir que en situación de equilibrio todas las empresas, aparte de usar la misma técnica, son de idéntico tamaño y con igualdad en su estructura de costes, es decir se tienen empresas con igualdad en sus rentabilidades, tanto en competencia perfecta como en competencia monopolística.

La ley de los rendimientos decreciente da origen a la forma que las curvas de costes medios tienen a corto plazo y también se pueden visualizar en la forma que la función de producción tiene; y dado que las economías de escala internas a la empresa explican la forma de las envolventes a largo plazo y las economías de escala externas a la empresa e internas a la industria la posición de estas, ya sea hacia arriba o hacia abajo, se podría hacer la introducción del cambio técnico creando una curva “*envolvente de envolventes*”⁴⁸ (como se visualiza en la siguiente gráfica) que pueda reflejar la variedad de las técnicas utilizadas por las diferentes empresas de manera simultánea como la variación de la técnica que domina en un período de tiempo determinado⁴⁹.

⁴⁵ Guerrero, Diego. Op. Cit. Pág. 88

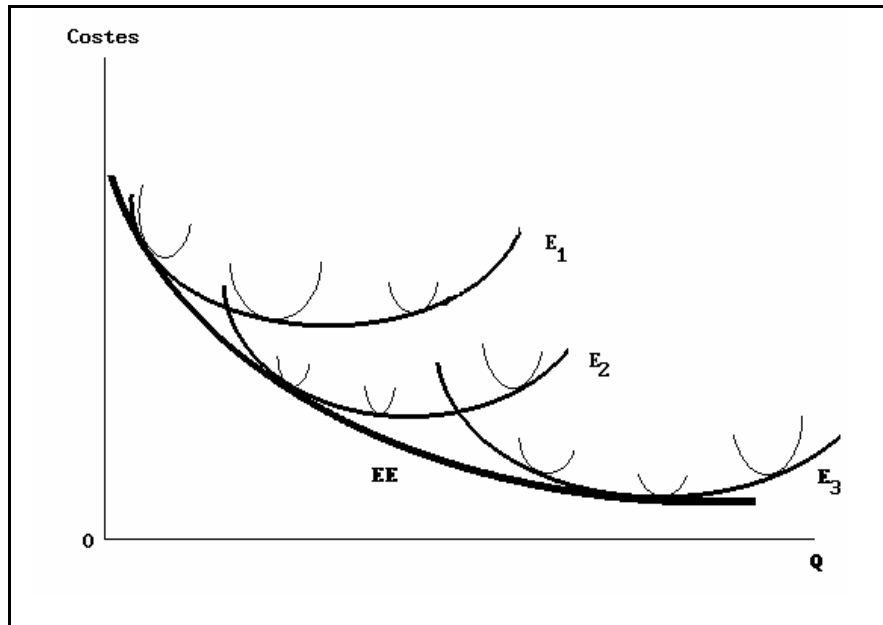
⁴⁶ *Ibíd.* 45. Pág. 66.

⁴⁷ Guerrero Diego. Op. Cit. Pág. 40

⁴⁸ Según Diego Guerrero la envolvente de envolventes es la curva que representa la evolución decreciente en el tiempo de los costes medios a partir de las curvas de costes medios a largo plazo crecientes.

⁴⁹ Guerrero, Diego. Op. Cit. Pág. 68

GRÁFICA 1.6: CURVA ENVOLVENTE DE ENVOLVENTES.



Fuente: Gráfica tomada de "El Enfoque Dinámico en la Teoría de la Competencia". Noviembre, 1994. Pág. 16.

Concluyendo así, que aunque las empresas sean precio-aceptantes no significa que sean todas iguales o pasivas, sino que son empresas agresivas rivales tratando de disminuir sus costes de producción.

CAPÍTULO II: PARTICIPACIÓN DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA SALVADOREÑA.

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE EL SALVADOR.

El Salvador es un país caracterizado por su duradero modelo agrario-exportador desde principios de siglo, por la existencia de fuerte concentración de tierra en pocas familias, según el censo agropecuario de 1950, el 4.10% de los poseedores de la tierra concentraban el 67.28% de ella.

La economía del país se vio afectado por el bajo crecimiento del PIB durante el periodo 1960-2000, la economía creció al 3% en promedio anual, por la inestabilidad económica que generó el conflicto armado a lo largo de los 80`s que provocó una mayor fuga de capitales, contribuyendo al decrecimiento en la producción agropecuaria como se ve en el cuadro numero 1, pues a partir del quinquenio de 1975-1979 en adelante el sector de los productos transables, donde el principal contribuyente es la agricultura, caza, silvicultura y pesca empiezan a decrecer.

CUADRO 2-1: EL SALVADOR ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO. PERÍODO 1970-1999 (EN PORCENTAJE)

SECTORES	1970-1974	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	1999
Transables	60.0	57.1	50.1	42.5	36.5	32.1	31
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	39.3	38.7	33.0	22.9	14.7	11.6	9.6
Industria manufacturera	20.4	18.2	16.8	19.2	21.4	20.1	21
Minería	0.3	0.2	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4
No transables	40.0	42.9	49.9	57.5	63.5	67.9	69
Comercio, restaurantes y hoteles	8.1	9.2	9.6	16.2	18.0	18.3	17.7
Construcción	3.5	5.1	4.0	3.9	3.9	4.1	4.1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6.1	5.1	5.6	6.8	7.0	7.3	7.5
Establecimientos financieros y seguros	1.9	2.6	3.0	2.7	2.3	3.3	3.6
Alquileres de vivienda	6.0	6.1	8.9	10.2	9.5	7.4	7.4
Servicios comunales, sociales y personales	4.0	3.4	4.2	5.6	5.9	5.9	6.1
Servicios de gobierno	6.4	7.1	9.6	8.8	6.5	6.4	6.9
Otros servicios*	4.0	4.3	5.0	3.3	10.4	15.2	15.7
Producto Interno Bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* incluye los siguientes rubros: electricidad, gas y agua, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas, otros servicios y la diferencia entre servicios bancarios imputados y los derechos arancelarios.

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Durante 1985, FUSADES realiza una propuesta de un nuevo modelo económico que se basaba en la promoción y diversificación de exportaciones; y las principales políticas que sugerían implementar dicho modelo eran la unificación del tipo de cambio, política cambiaria “realista”, reducción de los aranceles, eliminación de controles de precios, liberalización de tasas de interés, reducción del sector público en la economía y racionalizar el gasto público.⁵⁰

Bajo presiones de condicionalidad para la cooperación, Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) logra que en 1986 el gobierno adopte un Programa de Estabilización Económica, devaluando en un 100% la moneda nacional, que para ese entonces era el colón, pasando de 2.50 colones por dólar a 5.00 colones por dólar. Estableciéndose así las condiciones para darle paso a un nuevo modelo económico diferente al agro-exportador⁵¹.

A finales de 1989 y en el marco de las negociaciones para la firma de los acuerdos de paz, el país, junto a otros países latinoamericanos como Argentina, Perú y Bolivia, aplica una serie de políticas económicas encaminadas a estimular una economía de mercado.

Para 1990 todavía las exportaciones de café tenía una fuerte participación en la balanza comercial salvadoreña, ya que de los 582.20⁵² millones de dólares del total de exportaciones 294.9 millones de dólares eran exportaciones tradicionales, entre las cuales el café constituía el mayor aporte; mientras que las exportaciones no tradicionales representan 287.3 millones de dólares.

Esta disminución de las exportaciones tradicionales coincidía con un nuevo patrón de crecimiento, el cual estaba apoyado por una mayor dinamización de los sectores no tradicionales y de la industria maquiladora, esto ahondó la terciarización de la economía salvadoreña, siendo el sector financiero y el comercio los que tuvieron una mayor participación en el PIB. Sumado a esto las políticas fundamentales del nuevo gobierno durante los inicios de la década de los 90's estuvieron centradas en eliminar controles de precio, liberalización del tipo de cambio y tasas de interés, privatización del sistema bancario, reducción de barreras arancelarias y no arancelarias.

⁵⁰ Segovia, Alexander. Transformación Estructural y Reforma Económica en EL Salvador. 1ª Edición. F y G Editores. Guatemala, abril 2002. Págs. 27 - 28

⁵¹ Ibid. 51. Pág. 20-21.

⁵² Banco Central de Reserva.

Según Osvaldo Rosales, El Salvador para el período de 1989-1994 atravesaba problemas como: elevada inflación y alto déficit comercial, estancamiento en la producción, desempleo, tasas de interés reales negativas, comercio exterior nacionalizado, entre otros.⁵³

Luego de esto, El Salvador realiza dos préstamos de ajuste estructural denominados SAL-I y SAL-II entre el período de 1991-1993, los cuales sirvieron de preámbulo para la aplicación de políticas de ajuste estructural para incentivar la oferta. Dentro de las medidas de política económica surgidas se pueden mencionar: política arancelaria, eliminación de controles, licencias, cuotas y listas de importación, políticas de fomento a la inversión, liberalización de precios, eliminación y simplificación de trámites públicos, liberalización, desregulación y privatización del sistema financiero⁵⁴.

Otro punto importante durante los inicios de los 90's es la entrada intensiva de recursos externos originarios del aumento de remesas familiares, de flujos de capital oficial y multilateral que servirían para el proceso de reconstrucción en el país. También para esta época se empiezan a desarrollar los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y los de Estabilización Económica (PEE), que impulsan organismos como Banco Mundial (BM), El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que tratan de reducir la intervención del Estado en la economía y darle un mayor protagonismo a la empresa privada.

Los objetivos de los PAE son corregir los desequilibrios macro monetarios de corto plazo; como el déficit fiscal, déficit comercial y la inflación, a través de las políticas de estabilización y mejorar la competitividad de la estructura productiva, mediante las reformas estructurales⁵⁵.

En los primeros cinco años de la década de los 90's, El Salvador experimentó el fenómeno "efecto-rebote" que siguió al conflicto armado, provocando un crecimiento en la economía del 6.5% en promedio por año, esto se debió en gran medida a un auge en la demanda de bienes de consumo durables y de bienes raíces a través de un mayor acceso al crédito y a los mercados internacionales

⁵³ Rosales, Osvaldo. Aplicación de la Política de Ajuste Estructural en El Salvador. Pág. 1

⁵⁴ *Ibidem*.

⁵⁵ Aguilar Guillén, José Víctor; Palomares Arriola, Joaquín. "El impacto del NAFTA en el Proceso de Integración de América Central y sus Implicaciones para los Sectores Populares". Febrero de 1996. Pág.7. www.boell-latinoamerica.org/download_es/codigosdeconducta.pdf

de capitales. Otro factor que contribuyó al crecimiento de la economía fue el regreso de los capitales que habían salido del país durante la guerra, provocando una apreciación del colón; así como el incremento de las remesas familiares.

Este auge económico duró hasta 1995, decayendo el crecimiento de forma drástica pasando de 6.2% en ese año a 1.7% en 1996, todo lo cual se debió a la contracción de la política monetaria para ese año, además del deterioro de los términos de intercambio como consecuencia de la Crisis del Tequila. La fijación del tipo de cambio en 1993 había afectado la competitividad en términos del tipo de cambio efectivo real, contribuyendo así al descenso del crecimiento económico observado en el primer quinquenio de la década que pasó de 6.2% en 1991-1995 a 3.3% en promedio en 1996 -1999, y a 1.8% en 2000-2001.

Con la administración del nuevo gobierno del período de 2000 a 2005, la propuesta de dolarización se presenta a los organismos internacionales, aunque en un primer momento las autoridades salvadoreñas tenían contemplado introducir la Caja de Convertibilidad o Currency Board, con el fin de reducir la tasa de interés lo que también disminuiría el riesgo cambiario, pero al final la Ley de Integración Monetaria (LIM) entró en vigencia a partir de enero de 2001, estableciéndose el tipo de cambio de 8.75 colones por dólar, llevándose a cabo la dolarización y eliminando la función de emisión de moneda del Banco Central de Reserva (BCR). Para ese año se dio un aumento en el gasto público destinado a la reconstrucción de daños causados por los terremotos en enero y febrero de 2001, que impidió que la contracción de la demanda fuera más marcada.⁵⁶

Entraron con un mayor empuje los tratados libre comercio con México y República Dominicana y así como los acuerdos con Chile y Panamá. Mientras que se amplió el comercio de El Salvador con la vigencia del tratado de libre comercio entre México y el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras). Un hecho importante fue la extensión del régimen de zonas francas hasta el año 2010.

Durante el 2004 el PIB tuvo un crecimiento del 1.5%, a pesar que se incrementaron tanto las remesas familiares como las exportaciones no maquiladoras, no lograron contrarrestar la caída de la maquila y la grave disminución de la inversión pública, la cual fue de -40.4%. La caída de la inversión pública y

⁵⁶ Acevedo, Carlos. "La Experiencia de Crecimiento Económico en El Salvador Durante el Siglo XX". Banco Interamericano de Desarrollo, Agosto 2003. Págs. 7- 9.

la disminución de la inversión privada en el sector de la construcción determinaron que la Formación Bruta de Capital Fijo retrocediera un 3,8%.

A finales del 2004 se ratificó la firma del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA), como una de las principales políticas en materia de política comercial, procurando de esta forma dinamizar las exportaciones y la inversión principalmente en los rubros no tradicionales, productos étnicos y agroindustria. Mientras que la actividad productiva se vio opacada por la disminución en las exportaciones de productos maquilados, así como la contracción de la inversión pública y el aumento de los precios internacionales del petróleo; la inversión privada creció apenas un 3.4%.

El Índice de Volumen de la Actividad Económica (IVAE) reportó para la primera mitad del año 2005 una disminución del 1.1%, que correspondió con la disminución de la actividad en económica de los sectores de la construcción de -21.3% y de la industria manufactura que fue de -3.0%.

La disminución del sector construcción se dio después de tres años de crecimiento relacionado con las obras de reconstrucción luego de los terremotos de 2001, cabe mencionar que la producción de cemento cayó considerablemente en un 9% y el consumo de éste producto se redujo en un 17.1%.

2.1.1. SITUACIÓN DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO DURANTE EL PERIODO 1990-2005.

El sector construcción dentro de la economía de un país es de mucha importancia, ya que los productos que se obtienen son bienes de inversión duraderos, los cuales tienen la característica de que tienden a crecer más rápido que el conjunto de la economía en períodos de crecimiento económico, permitiendo que su proporción con respecto al Producto Interno Bruto (PIB) aumente; mientras que en los períodos de crisis económicas, tiende a decrecer mas rápido que el conjunto de la economía. Además de ser clave en la economía debido a su gran aporte a la Formación Bruta de Capital Fijo.

La actividad dentro del sector involucra un gran número de actividades que abarca entre los proyectos de construcción de viviendas públicas y privadas, así como reparación de las mismas, incluye también

construcciones no residenciales y proyectos de ingeniería civil, tanto del sector público como del sector privado, entre las que se pueden destacar la construcción de puentes y carreteras. Estas actividades permite al sector de la construcción interrelacionarse con otros sectores de la economía, a través de los requerimientos de materiales para la construcción o proporcionando productos terminados como insumos para otras actividades o sectores de la economía.

Intervienen en la construcción empresas contratistas y subcontratistas, empresas que suministran los materiales de construcción, empresas que venden o alquilan las máquinas y equipos utilizados en los proyectos, como también empresas profesionales que se dedican a prestar servicios de diseño e ingeniería.

Sumado a todo lo anterior, la construcción posee la característica de ser un sector intensivo en mano de obra, por lo que se convierte en un gran generador de empleo, principalmente en las zonas urbanas.

Por tanto, la construcción se vuelve importante para la economía del país no solo por ser una fuente de empleo y contribuir a la Formación Bruta de Capital Fijo, sino también porque abarca un gran número de actividades que permiten que este se vincule con otros sectores del tejido productivo del país.

El sector construcción es considerado como uno de los sectores claves tanto en la inversión como en la economía salvadoreña en general, es por ello que se relaciona de forma directa con el crecimiento económico del país, aparte que la naturaleza productiva de los procesos integradores del sector, permiten que este forme un complejo industrial dinámico.

En 1964, y aunque dicho sector no tenía la importancia que tiene en estos días, nace La Cámara Salvadoreña de la Industria de la Construcción (CASALCO), la cual se constituyó por un grupo de empresarios, con la función de llevar un registro estadístico para el sector construcción.

CASALCO está conformada en la actualidad por tres tipos de miembros:

- 57 Contratistas generales,
- 39 productores y distribuidores de materiales: 39 miembros.
- 55 viviendistas: 55 miembros.

El total de empresas asociadas en CASALCO son 151 las cuales están relacionadas directa o indirectamente con las actividades del sector⁵⁷

El desenvolvimiento que ha tenido el sector construcción salvadoreño a lo largo de los 90's y el primer quinquenio de 2000 ha sido muy variado e influenciado por el fin de la guerra civil, el crecimiento de la economía, el proceso de reconstrucción y por el impacto de dos terremotos en el país.

Dentro de los principales sucesos que motivaron dicho crecimiento se puede mencionar el incremento en la demanda de bienes de consumo duradero y bienes raíces, el retorno de capitales que durante la guerra habían salido del país y el incremento del ingreso de remesas familiares entre otros.

En el período de 1991 a 1995 la tasa promedio de crecimiento del PIB fue de 6.1% según cifras de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), en esta época el proceso de reconstrucción de daños causados por la guerra civil, así como la ayuda internacional recibida, permitieron que el país alcanzara cifras de tal magnitud. Mientras El Salvador se mantuvo en este proceso que permaneció durante el primer quinquenio de la década de los 90's, el PIB del sector construcción también alcanzó cifras elevadas de crecimiento, ya que la tasa promedio de crecimiento durante este periodo fue de 7.6%, superior a la tasa de crecimiento del PIB total.

⁵⁷ www.casalco.com

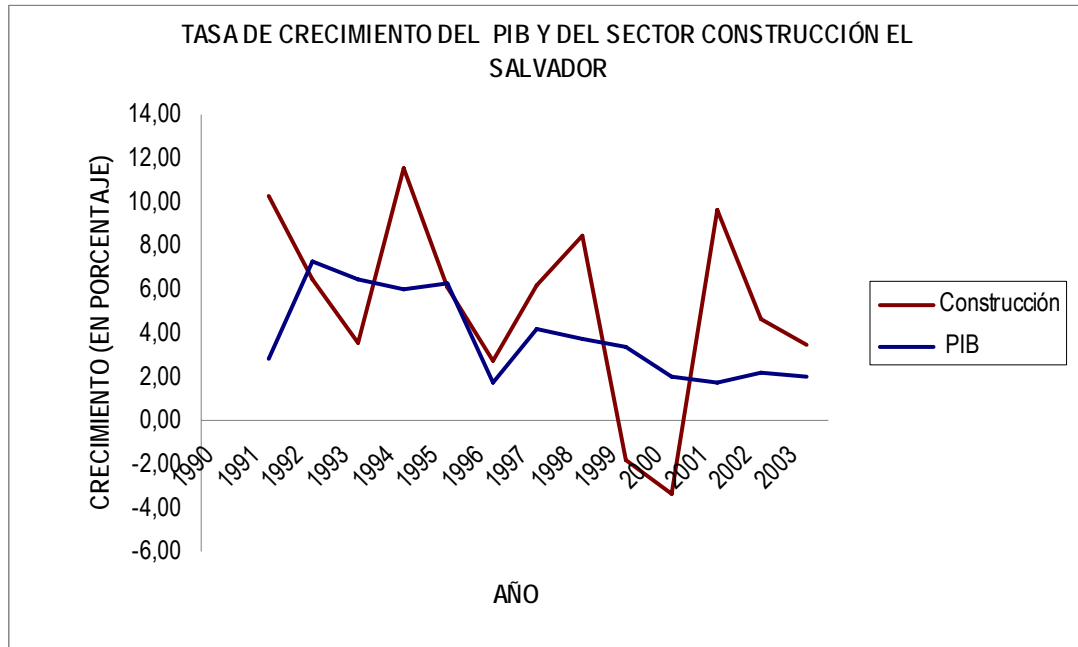
CUADRO 2-2: TASA DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA Y DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL SALVADOR. PERIODO 1991-2003(EN PORCENTAJE)

AÑOS	SECTOR CONSTRUCCIÓN	PIB
1991	10.28	2.78
1992	6.44	7.31
1993	3.57	6.44
1994	11.51	5.97
1995	6.06	6.25
1996	2.72	1.77
1997	6.16	4.21
1998	8.46	3.75
1999	-1.78	3.36
2000	-6.39	2.04
2001	9.63	1.74
2002	4.6	2.15
2003	3.5	2.00

Fuente: Banco Central de Reserva.

Posterior a este periodo la economía decreció, ya que la tasa de crecimiento promedio del PIB durante el quinquenio de 1996 a 2000 fue de solo 3.03%, disminuyendo en tres puntos porcentuales comparado con el crecimiento de los primeros 5 años de la década de los 90's. Esta caída del crecimiento se debió a la contracción de la política monetaria para el año 1996, además del deterioro de los términos de intercambio como consecuencia de la Crisis del Tequila; también la fijación del tipo de cambio en 1993 había afectado la competitividad en términos del tipo de cambio efectivo real, contribuyendo así al descenso del crecimiento económico observado en el primer quinquenio.

GRÁFICO 2-1



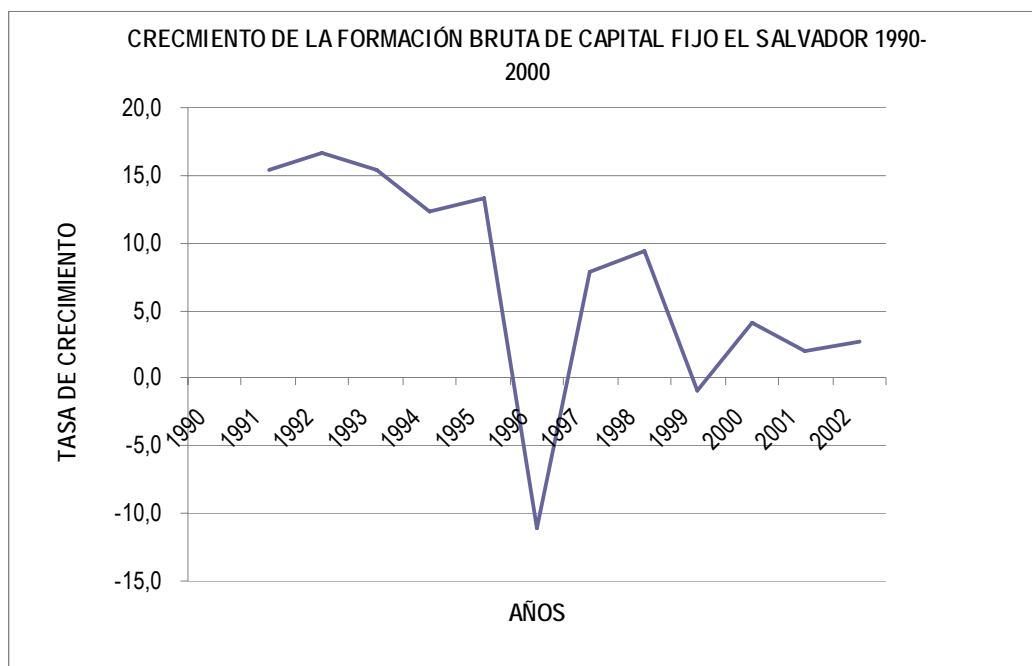
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la CEPAL.

El sector construcción es uno de los que más aporta a la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF). En los primeros años de los 90's, la FBKF creció a una tasa de 14.6%, y posteriormente bajó a 1.9% en el período de 1996 a 2000, ya que el año de 1996 marcó un cambio en el desenvolvimiento que la economía había venido mostrando en años anteriores, así la FBKF pasó de crecer 13.3% en 1995 a decrecer drásticamente a una tasa de -11.1% en el año de 2006. (Ver gráfico 2-2).

La tendencia del valor agregado del sector construcción ha sido similar a la tendencia que mostró el empleo del sector durante el mismo periodo. Por ejemplo, desde 1990 hasta 1997 tanto el valor agregado como el empleo en el sector crecieron, pero en 1998 el empleo muestra una disminución pasando de 138 mil empleados a 121 mil; mientras que, el valor agregado empieza a descender en su crecimiento en el año de 1999, ya que este pasó de 283.7 millones de dólares en 1998 a 278.7 millones de dólares para 1999, recuperándose en el año 2001. Mientras que el empleo en el año 1999

fue de 131 mil trabajadores y en el año 2000 disminuyó a 119 mil, para recuperarse en el 2001 con 133 mil⁵⁸.

GRÁFICO 2-2



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la CEPAL

Los años de mayor crecimiento en la creación de empleos en el sector construcción fueron los años comprendidos desde 1993 hasta 1995, en cuyo período la generación de empleo creció en promedio 17.2%, posteriormente mostró una tendencia a la disminución a partir de 1996, llegando a registrar cifras de crecimiento negativas de -12.3% en 1998 y -9.2% en el año 2000. Para el año 2001 como producto de los dos terremotos ocurridos en El Salvador, la generación de empleo se incrementó en un 11.8%, debido al proceso de recuperación de los daños, esta vez provocados por los terremotos.

⁵⁸ Comisión Económica para América Latina y El Caribe CEPAL

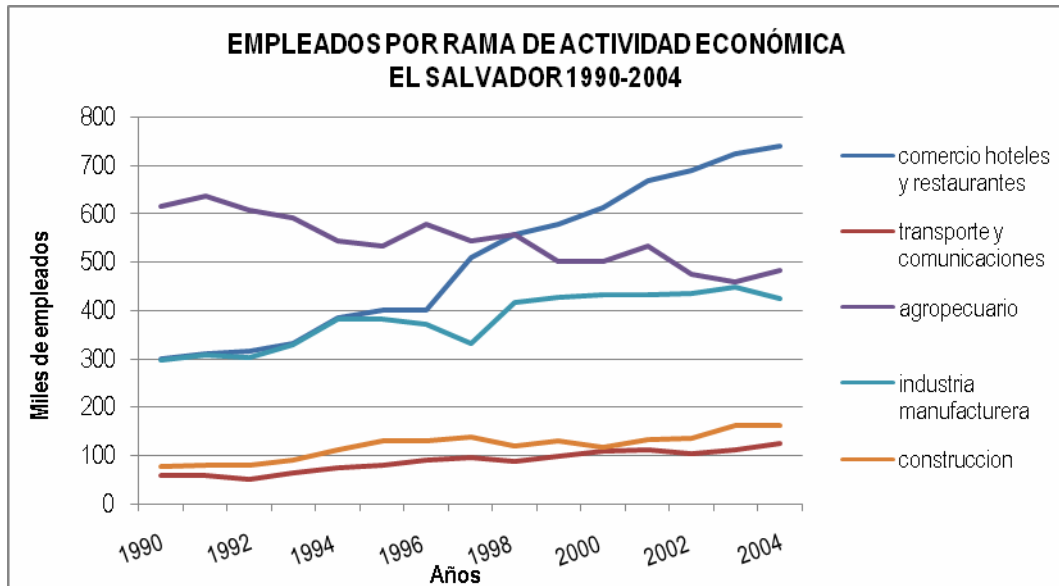
CUADRO 2-3: VALOR AGREGADO Y EMPLEO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN. PERÍODO 1990-2005

AÑOS	VALOR AGREGADO (MILLONES DE DÓLARES)	POBLACIÓN OCUPADA (MILES)
1990	166.8	78.0
1991	184.0	81.0
1992	195.9	81.0
1993	202.8	91.0
1994	226.2	112.0
1995	239.9	130.0
1996	246.4	132.0
1997	261.6	138.0
1998	283.7	121.0
1999	278.7	131.0
2000	269.3	119.0
2001	295.2	133.0
2002	315.0	136.0
2003	325.0	163.0
2004	293.0	163.0
2005	303.0	147.0
2006	320.0	181.0

Fuente: Banco Central de Reserva.

La productividad laboral del sector construcción tuvo tasas de crecimiento negativas de -2.6% en los años 1991-1995 y de -6.0% durante 2001-2004, ya que el elevado crecimiento en el empleo repercutió de manera negativa en la productividad por trabajador, pero durante 1996-2000 el empleo disminuyó, y la productividad creció a una tasa promedio.

GRÁFICO 2-3



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva.

2.2 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN EL SALVADOR.

A partir de la negociación de la Ronda de Uruguay del GATT, el debate sobre el multilateralismo se ha intensificado, creando diferentes puntos de vista tanto a favor como en contra de los Tratados de Libre Comercio, (TLC) pues se piensa que por un lado son una opción para acelerar el libre comercio, pero por el otro se piensa que pueden favorecer a un estancamiento y distorsión al esquema multilateral.

Con relación a la negociación del TLC han surgido tres advertencias, una de ellas está vinculada al coste-beneficio de estos acuerdos, pues las preferencias comerciales del TLC pueden impulsar el comercio pero también causar desviaciones, además que pueden influir de manera negativa las decisiones de inversión sobre todo cuando un país cuenta con varios TLC. En segundo lugar, un agente influyente en el cambio de la economía es el comercio, ya que aumenta la oportunidad de los sectores competitivos en el ámbito internacional e incrementa el riesgo y fragilidad de otros sectores, lo que abre el debate sobre las políticas de reconversión empresarial y sobre los beneficios del proteccionismo y la subvención como estrategia de comercio internacional y en tercer lugar, la

desigualdad en la negociación con socios de diferente peso comercial y político, lo que tiene implicaciones sobre los resultados y del futuro beneficio comercial del acuerdo⁵⁹.

Los TLC que El Salvador ha firmado en los últimos años se enmarcan en un contexto de una nueva estrategia política impulsada a finales de los 80's y principios de los 90's, con el objetivo de sobreponerse a las dificultades que los países atrasados enfrentaban y bajo esta óptica poder corregir los desajustes originados por las política intervencionistas del Estado.

Se consideraba que las economías subdesarrolladas atravesaban tres importantes problemas, los cuales eran el desajuste de la balanza de pagos, la inestabilidad de precios y el estancamiento de la producción, ante lo que algunos organismos internacionales decidieron intervenir a través de algunas medidas de política que suponían una solución a estos problemas, estos organismos fueron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

Estas medidas que algunos países, entre ellos El Salvador, aplicaron procuraban entre otras cosas una mayor apertura comercial, ya que algunos de los objetivos que el Banco Mundial perseguía eran permitir un mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas y competitivas y también fomentar una libre circulación de capitales.⁶⁰

Para el período de 1989 con la entrada al gobierno del partido ARENA y las condicionalidades que surgieron como producto del flujo de capitales provenientes de organismos internacionales para el proceso de reconstrucción del país, se dio un entorno favorable para la apertura comercial, este proceso de apertura comercial se profundizó con la aplicación de algunas reformas que se basaban en el Consenso de Washington que pretendía crear un nuevo modelo económico que se fundamenta en la liberación comercial; a partir de ese momento se desarrollaron los TLC⁶¹ en la región.

⁵⁹ Lacs, Enrique. "La negociación del CAFTA: Principales Dificultades, Principales Resultados y Lecciones para Futuras Negociaciones". Guatemala, noviembre 2004. Pág. 1.

⁶⁰ Rosales Osvaldo. "Los PAE y PEE en El Salvador". Pág. 3.

⁶¹ Un Tratado Comercial esta definido como un acuerdo internacional que promueve el libre comercio en el intercambio de bienes, servicios e inversiones; y que profundiza las relaciones comerciales entre socios. Pineda Miranda, Alexis. "Situación y Avances en las Negociaciones Comerciales de Panamá".

En El Salvador, ya existía un precedente con el Mercado Común Centroamericano, el cual fue firmado en 1960 y que estaba integrado por los países centroamericanos, éste consistía en la creación de una zona de libre comercio y un arancel externo común.

A partir del año 2000 El Salvador ha firmado varios TLC's con algunos países del continente americano, por ejemplo para ese año se firma un tratado de libre comercio entre El Salvador y México, el cual entró en vigencia a partir del año 2001, este acuerdo entre ambos países implicaba la importación y exportación de bienes y servicios a El Salvador como también el acceso al mercado mexicano sin medidas que obstruyeran el intercambio comercial entre estos dos países.

Para ese mismo año entra en vigencia el segundo tratado comercial firmado por El Salvador con República Dominicana, convirtiéndose El Salvador en el primer país Centroamericano en ingresar al mercado dominicano. Tanto El Salvador como República Dominicana acordaron garantizar el acceso sin restricciones a sus respectivos mercados, eliminando cada una de las naciones sus aranceles aduaneros, garantizando con ello que los productos de El Salvador reciban el mismo trato que los productos dominicanos y viceversa.

Un tercer tratado de libre comercio fue firmado entre El Salvador y Chile en el año de 1999, entrando en vigencia el 3 de junio de 2002 con lo que se abre un mercado de 15.3 millones de población chilena para los productos salvadoreños.

En lo que se refiere al Trato Nacional y Acceso de los Bienes al Mercado, este tratado establece que cada una de las partes eliminará progresivamente sus aranceles sobre todos los bienes originarios, pero a diferencia de Chile, El Salvador podrá introducir en ese país el 80% de su productos, sin pagar aranceles, desde el primer día, mientras que Chile deberá esperar 5 años para entrar al país con 0% de arancel.⁶²

En octubre de ese mismo año entra en vigencia el tratado de libre comercio entre El Salvador y Panamá, convirtiéndose este en el cuarto tratado comercial para El Salvador y el primero en ser firmado por dos economías que tienen como moneda de curso legal el dólar, con lo que se suponía que los precios se volverían mas competitivos para los consumidores en sus respectivos mercados

⁶² Eduardo Ayala, Viceministro de Economía. Junio 2001

locales. El texto del TLC con Panamá tiene una cobertura amplia en materia de servicios y en particular para los servicios financieros, pues cuenta con uno de los centros bancarios más grandes de Latinoamérica.

Las negociaciones para dicho tratado empezaron en septiembre de 2001 y el 3 de octubre de 2002 entró en vigencia. Los objetivos del tratado eran perfeccionar la zona de libre comercio, estimular la expansión y diversificación de mercancías y servicios entre las partes, promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio, eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios en la zona de libre comercio; promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada parte, entre otros.

Cuando los diálogos del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se vieron obstaculizados, surge en enero de 2002 el Tratado de Libre Comercio Centro América Estados Unidos (CAFTA por sus siglas en inglés) y fue iniciado por la administración del presidente de Estados Unidos, George W. Bush.

En febrero de 2003 inician las avenencias para las negociaciones del último TLC que El Salvador tiene firmado, y para diciembre de ese mismo año las negociaciones entre El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Estados Unidos ya se habían ultimado. En enero de 2004 se une Costa Rica al tratado comercial, y dicho tratado fue firmado de manera formal en mayo de 2004. Para el mes de agosto de ese mismo año República Dominicana se une para formar así el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-República Dominicana-Centro América (DR-CAFTA por sus siglas en inglés)⁶³.

El primer país firmante fue El Salvador, que firma en diciembre de 2004; en marzo de 2005 firman Honduras y Guatemala, Estados Unidos lo hace en julio de 2005 y en septiembre de ese mismo año firman Nicaragua y República Dominicana⁶⁴.

⁶³ [http:// www.stopcafta.org](http://www.stopcafta.org) "Observatorio: El TLC entre Estados Unidos, Centro América y República Dominicana en su Primer Año". Un Informe de la Coalición alto al CAFTA. Enero 2007. Pág. 3

⁶⁴ *Ibíd.* 65. Pág. 3.

Estados Unidos ha brindado algunas concesiones comerciales de manera temporal a El Salvador, ingresando al mercado estadounidense mediante la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias, donde algunos de los bienes que El Salvador exporta hacia Estados Unidos ingresan ya sea exentos de aranceles o con unos aranceles inferiores a los que pagan el resto de países excluidos de dichos acuerdos comerciales, pero el carácter unilateral que los acuerdos tienen, limitan los beneficios que pueden ser derivados de ellos. Mientras que se hace el supuesto que la relación comercial entre Estados Unidos y el país se pueden fortalecer mediante un tratado de libre comercio.

Aparte de estos tratados que El Salvador tiene firmado cuenta con negociaciones para futuros tratados comerciales con diversos países del mundo como el CA-4FTA el cual lo conforman Canadá, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, El Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica, un tratado bilateral con Colombia, otro con Taiwán.

2.2.1. IMPORTANCIA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO EN EL DR-CAFTA.

Las inversiones extranjeras son una fuente importante de capital, creando beneficios tangibles para cualquier país y promueven oportunidades para la creación de empleos, es por ello que el capítulo referido a las inversiones tiene como objetivo promover la entrada de capitales sometidos a disposiciones que garanticen estabilidad, predictibilidad, seguridad y un trato no discriminatorio a los inversionistas provenientes de cualquiera de los países firmantes y, Centroamérica en general, buscaba como objetivo principal establecer disciplinas referidas a la liberalización y protección de los flujos de capital entre los países miembros del tratado, además de tratar de que se cumpla la promesa de no discriminación al inversionista y a la inversión del otro país, en relación con la inversión nacional y la inversión de terceros; para ello se otorga Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida entre otros principios ⁶⁵.

⁶⁵ Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana-Estados Unidos. Documento Explicativo. Pág. 18

El DR-CAFTA esta dividido en 22 capítulos, siendo el capítulo 10 el referido a “Inversión”, el cual se divide en tres secciones y anexos, las secciones son Sección A: Inversión; Sección B: Solución de Controversias Inversionista-Estado y Sección C: Definiciones. La Sección A comprende desde el artículo 10.1: Ámbito de Aplicación hasta el artículo 10.14: Formalidades Especiales y Requisitos de Información; la Sección B inicia con el artículo 10.15: Consultas y Negociación y termina con el artículo 10.27: Entrega de Documentos; para finalizar con la Sección C que solo esta formado por el artículo 10.28: Definiciones, donde se da una definición de lo que se considerara como inversión, encajando en esta definición actividades como las que realiza el sector construcción.

Inversión esta definida dentro del DR-CAFTA como: “... todo activo de propiedad de un inversionista o controlado por el mismo, directa o indirectamente, que tenga las características de una inversión, incluyendo características tales como el compromiso de capitales u otros recursos, la expectativa de obtener ganancias o utilidades, o el asumir riesgo.”⁶⁶

Dentro de esta definición, en el ítem e), se mencionan las formas que la inversión puede adoptar una de ellas es la que puede adquirir como: “contratos de llave en mano, de construcción, de gestión, de producción, de concesión, de participación en los ingresos y otros contratos similares”⁶⁷. Dicha definición de inversión es bastante extensa abarcando, muchas de las características que en la economía salvadoreña representan la mayoría de empresas, lo cual implica que éste se vuelve uno de los capítulos más importantes del tratado.

En el caso del sector construcción por ser un bien no exportable se cree que solamente exporta e importa servicios ya sean de ingeniería, arquitectura o supervisión, es por ello que otro capítulo relevante que involucra al sector construcción dentro del DR-CAFTA es el referido a Comercio Transfronterizo de Servicios, pues en El Salvador el sector servicios en general ha representado una evolución importante dentro del crecimiento económico del país y es uno de los principales generadores de empleo. Los rubros con un mayor crecimiento son construcción, distribución, restaurantes y hotelería, servicios financieros, transporte y comunicaciones.

⁶⁶ Extraído del Cáp. 10 del DR-CAFTA. Pág. 22.

⁶⁷ Ibid. 68. Pág. 22.

Los compromisos que adquirieron cada uno de los distintos sectores servicios de los países firmantes del acuerdo, están sujetos a normativas relativas a la transparencia, la regulación doméstica y el reconocimiento mutuo.

Mientras que lo referido a servicios profesionales está explicado en el “Anexo sobre Servicios Profesionales”, dicho anexo fue acordado con la finalidad de promover el reconocimiento mutuo de licencias profesionales bajo criterios acordados entre los países miembros del DR-CAFTA considerando las diferencias en los regímenes regulatorios de cada país.

2.2.2. DESENVOLVIMIENTO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL DR-CAFTA.

Para realizar una comparación entre los países integrantes del DR-CAFTA hay que tener en cuenta las asimetrías económicas que la región centroamericana tiene respecto a Estados Unidos. Dentro de las asimetrías que más sobresalen están las asimetrías económicas y las institucionales.

Dentro de las asimetrías económicas entre Estados Unidos y Centroamérica se pueden mencionar: que la población centroamericana solo representa el 12% por ciento del total de la población de los Estados Unidos; el territorio centroamericano solo es el 4.5% del territorio estadounidense; el ingreso per cápita de los Estados Unidos es aproximadamente 20 veces superior al ingreso per cápita de los centroamericanos; para Centroamérica el 50% de sus exportaciones están dirigidas hacia Estados Unidos, mientras que para Estados Unidos las relaciones comerciales con la región centroamericana solo representan el 1%⁶⁸.

Las asimetrías institucionales, por otro lado, están concentradas en la calidad con la que se administran los acuerdos comerciales desde aduanas, regulaciones e instituciones relacionadas con barreras técnicas, aspectos sanitarios y fitosanitarios, entre otras.

⁶⁸ Salazar-Xirinachs, José. “Las Asimetrías en los TLC’s Contemporáneos y el TLC Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA)”. Pág. 10. ctrc.sice.oas.org/TUnit/STAFF_ARTICLE/jmsx03_asimetrías.pdf

En las tendencias del crecimiento del valor agregado del sector construcción de Estados Unidos y El Salvador se observa similitudes, ya que dicha tasa muestra crecimiento en los mismos años para ambos países, aunque el nivel de crecimiento ha sido mayor en los Estados Unidos que en El Salvador, para el año de 1994 tanto El Salvador como Estados Unidos llegaron a un punto máximo de crecimiento, a partir del cual decrecieron recuperándose en 1996 Estados Unidos y dos años más tarde El Salvador.

GRÁFICO 2-4

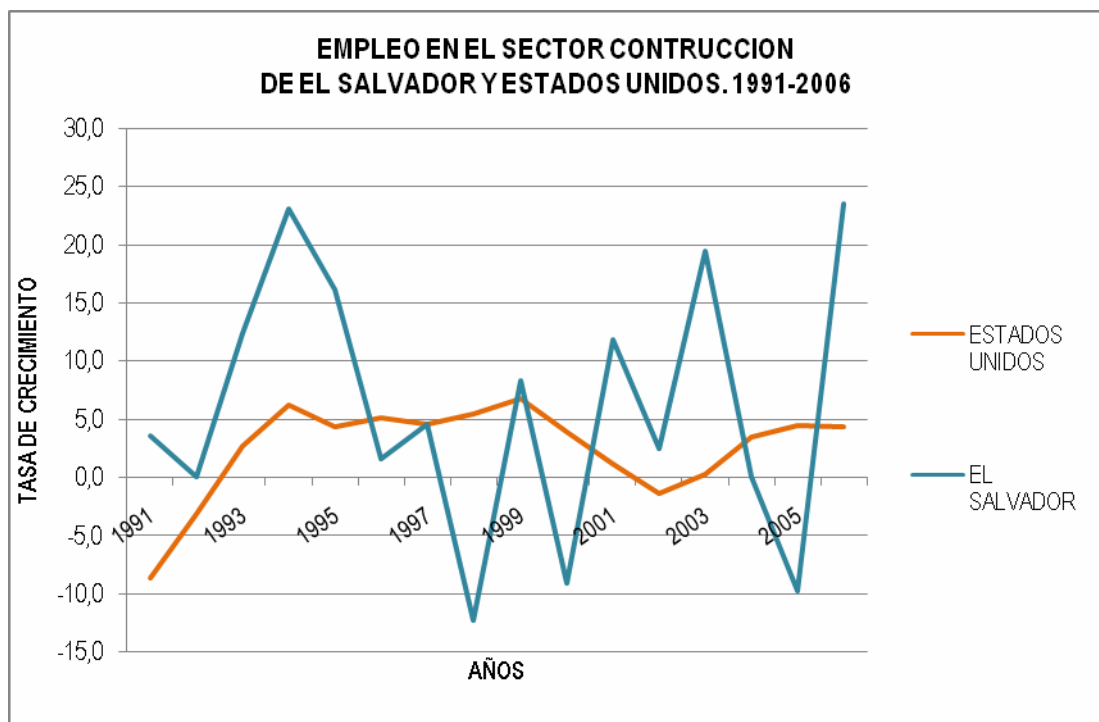


Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de www.bea.gov y Banco Central de Reserva de El Salvador.

En el año de 1999 las tasas de crecimiento del valor agregado de ambos países decrecen, aunque la de El Salvador lo hace en mayor proporción que la de Estados Unidos, llegando a registrar tasas negativas.

En cuanto a las tasas de crecimiento del empleo generado por el sector, se puede notar que la tendencia en la generación de empleo en el sector construcción se ha mantenido con una relativa estabilidad a lo largo del periodo para el caso de Estados Unidos; mientras que, El Salvador presenta una tendencia oscilante con puntos extremos en su fluctuación, por ejemplo en el periodo del año 2003 al año 2004 descendió de 19.4% a 0.1%, respectivamente, hasta alcanzar la segunda tasa de crecimiento más baja en el periodo, la cual fue de -9.8%, pues la primera caída drástica del período se dio en el año de 1998 con una tasa de -12.3%.

GRÁFICO 2-5



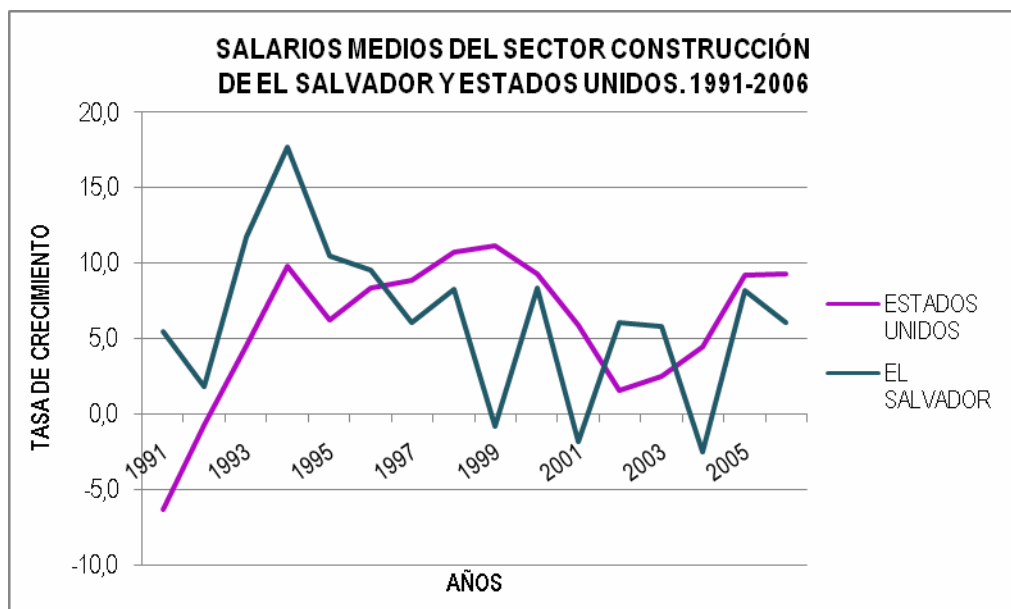
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de www.bea.gob y Banco Central de Reserva de El Salvador.

Estados Unidos por su parte, se recuperó de una tendencia negativa en el año de 1993 y aunque sus tasas de crecimiento descendieron en algunos periodos, no volvió a registrar tasa negativas hasta el

año 2002, en el cual la tasa de crecimiento fue de -1.3%. En los años posteriores continuó con un crecimiento positivo.

En el tema de los salarios, se observa una tendencia acorde a la del empleo para Estados Unidos, ya que durante el periodo en estudio, ambas variables tienen las mismas fluctuaciones en los mismos años, a excepción del año de 1997, en donde la tasa de crecimiento del empleo sufrió un leve desplome, mientras que la del salario continuó con su crecimiento.

GRÁFICO 2-6



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de www.bea.gob y Banco Central de Reserva de El Salvador.

Caso contrario sucede con las tasas de crecimiento de los salarios y el empleo salvadoreño, pues no coinciden en los puntos de oscilación, ya que en los años en los que la tasa de crecimiento de los salarios crecen, la tasa de crecimiento del empleo es negativa.

Al realizar la comparación entre las tasas de crecimiento salariales para ambos países, se observan marcadas diferencias tendenciales, ya que el salario en Estados Unidos ha tenido comportamientos mas estables y las bajas que ha tenido se dieron de manera pausada, sin caídas drástica entre año y año. Contrario sucede en la tendencia de El Salvador; es visible que tras reportar un alza en el crecimiento el año siguiente registra caídas extremas con tasas negativas, para el siguiente año recuperarse y posteriormente se repetir el patrón de descenso.

CAPÍTULO III. LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO.

Para analizar la competitividad de un sector económico se debe de hacer énfasis en las ventajas que dicho sector posee, como ya se mencionó anteriormente la Ventaja Absoluta es una de las teorías que se utilizan para estudiar las áreas competitivas de cada sector por la vía de menores costes productivos sin necesidad de reducir la calidad de los productos elaborados al interior del sector. Pero también la competencia se puede desarrollar en un ámbito más generalizado donde intervienen diferentes empresas en diferentes países las cuales operan con una gran diversidad de monedas que se intercambian entre sí en función de una determinada tasa de intercambio, ya que la variedad de monedas no modifica los criterios básicos de la competitividad basada en la Ventaja Absoluta.

En el caso del sector construcción la Teoría de las Ventajas Absolutas ayuda a determinar la competitividad de un sector o de un país respecto a otro, basándose en el coste unitario relativo en ambos sectores o países, aclarando primero que se iniciará el análisis desde la perspectiva de costes laborales unitarios o costes salariales por unidad de producto, distinguiendo además entre costes laborales unitarios nominales, que se definen como el salario nominal por persona entre la productividad del trabajo; y costes laborales unitarios reales, definidos como el salario real por persona entre la productividad del trabajo, entendiendo por productividad el cociente del número de unidades producidas por el número de unidades de trabajo utilizadas.

Hablar del tema de competitividad internacional de las industrias o de los países abarca dos puntos de vista igualmente importantes, ya que se puede hablar de la aptitud o capacidad competitiva que tiene un país o un sector, que en este caso se estaría hablando de la aptitud o capacidad competitiva que el sector construcción posee, y por otra parte se puede hablar de la competitividad como un estado competitivo que las empresas poseen por el simple hecho de encontrarse en el mercado, en este caso las empresas situadas dentro del sector construcción de países desarrolladas se encuentran en estado competitivo, es decir que están mejor dotadas para la competencia que el mercado exige.

A lo largo del capítulo se comparara el sector construcción de El Salvador con el sector construcción de Estados Unidos, utilizando todos los argumentos que la Teoría de la Ventaja Absoluta Dinámica propone para identificar cuál de los países posee Ventaja Absoluta y cuál desventaja absoluta,

apoyándose en las contrastaciones de datos claves que dicha teoría propone de cada uno de los sectores, es decir que se utilizarán datos estadísticos, cuadros comparativos, gráficos entre otros, tanto del sector construcción salvadoreño como del sector construcción estadounidense.

El enfoque de Ventaja Absoluta es considerado un enfoque de competencia dinámica, pues la competencia empieza desde la inversión del capital pasando luego al escenario comercial donde lo más importante son las estrategias que las empresas imponen para ganar sus cuotas de mercado y así poder lograr uno de sus principales objetivos, que es la disminución de sus costes de producción por unidad de producto.

Es decir que bajo el enfoque de la teoría de las ventajas absolutas, tanto en la teoría como en la práctica no se encontrará empresas que posean uniformidad de técnicas, ni empresas con el mismo tamaño de planta, ni la misma estructura de costes. Además el hecho de que existan empresas cuyos tamaños de planta sean menores, no significa que estas empresas precio-aceptantes sean pasivas, sino que son empresas agresivas buscando obtener una mayor cuota de mercado y buscan constantemente situarse en un nivel de costes de producción más bajo al que tienen.

3.1. EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SALVADOREÑO.

3.1.1. SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD.

El dinamismo del sector construcción salvadoreño a inicio de los años 90's fue motivado por la reconstrucción de los daños en la infraestructura causados por la guerra civil, período en el cual el aporte del sector construcción al PIB fue en promedio de 396.52 millones de dólares, lo cual fue determinante para que el sector construcción fuera uno de los principales generadores de empleo con un promedio de 110 mil personas empleadas en el sector durante dicho periodo.

CUADRO 3-1: PRODUCTO INTERNO BRUTO DE EL SALVADOR Y EL SECTOR CONSTRUCCIÓN: PRODUCCIÓN Y EMPLEO. PERIODO 1990-2005.

AÑOS	PIB (MILLONES DE DÓLARES)	PIB CONSTRUCCIÓN (MILLONES DE DÓLARES)	EMPLEO (MILES)
1990	7 184.0	289.4	78
1991	7 383.5	319.1	81
1992	7 923.3	339.7	81
1993	8 433.2	351.8	91
1994	8 936.8	392.3	112
1995	9 495.1	416.1	130
1996	9 663.4	427.4	132
1997	10 069.9	453.8	138
1998	10 448.0	492.1	121
1999	10 798.6	483.4	131
2000	11 019.1	467.0	119
2001	11 211.4	512.0	133
2002	11 452.3	535.5	136
2003	11 681.4	554.3	163
2004	11448.4	533.9	163
2005	11 527.4	541.3	147

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva

Conforme al incremento en el empleo y en la producción, también se ha generado un incremento en los salarios medios, ya que los datos muestran una tendencia al alza, pues en el año de 1990 el salario en el sector construcción fue de 123 dólares, aumentando en 1991 a 129.75 dólares, lo que representa un crecimiento del 5.48%, esta tendencia de crecimiento se mantuvo hasta el año de 1998,

pero los años de mayor crecimiento fueron 1993, 1994 y 1995, con tasas de crecimiento de 11.76%, 17.68% y 10.45% respectivamente.

CUADRO 3-2: CRECIMIENTO DEL EMPLEO Y LOS SALARIOS. PERÍODO 1990-2005

AÑOS	EMPLEO		SALARIOS	
	MILES DE OCUPADOS	TASA DE CRECIMIENTO.	MILES DE DÓLARES.	TASA DE CRECIMIENTO
1990	78,0		123,0	
1991	81,0	3,6	129,8	5,5
1992	81,0	0,0	132,1	1,8
1993	91,0	12,4	147,7	11,8
1994	112,0	23,1	173,8	17,7
1995	130,0	16,1	191,9	10,5
1996	132,0	1,5	210,3	9,6
1997	138,0	4,6	223,0	6,1
1998	121,0	-12,3	241,4	8,2
1999	131,0	8,3	239,6	-0,8
2000	119,0	-9,2	259,7	8,4
2001	133,0	11,8	255,0	-1,8
2002	136,0	2,3	270,4	6,1
2003	163,0	19,85	286,3	5,9
2004	163,0	0,0	279,2	-2,5
2005	147,0	-9,9	302,2	8,2

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva

En el año de 1998 mientras los salarios del sector tienen una tendencia al crecimiento de 8.24%, el empleo tuvo un decrecimiento del -12.32%, lo cual tiene un efecto negativo en la tasa del crecimiento

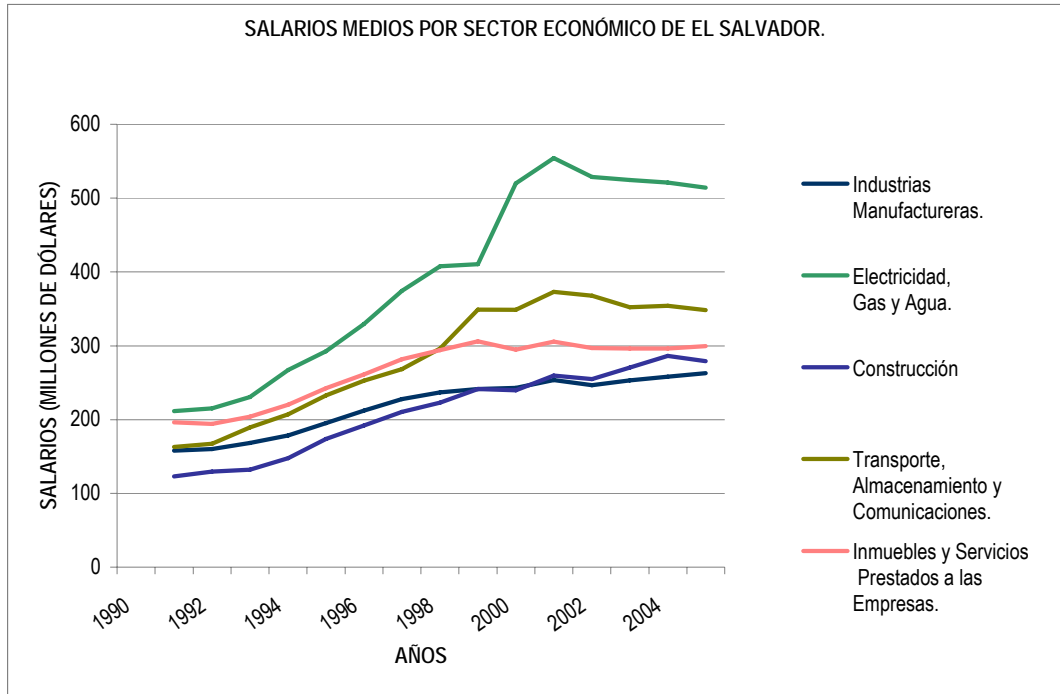
del salario para 1999, pasando de 241.43 dólares en 1998 a 239.56 dólares en 1999, este decrecimiento tanto en el empleo como en el salario es el resultado de la finalización de la mayoría de proyectos de reconstrucción de la infraestructura dañada durante el conflicto armado.

Del periodo en estudio (1990-2005), en el año 2003 se registró la segunda tasa de crecimiento del empleo más alta variando de 136 mil empleados en el 2002 a 163 mil empleados en el siguiente año, este crecimiento fue el reflejo del incremento de obras públicas, sobre todo de proyectos de infraestructura vial. Para el año 2004 no se registró ninguna variación en el empleo del sector, mientras que el salario medio decreció en -2.47%, en este año hubo un retraso en la aprobación del presupuesto de la nación, lo cual impactó negativamente la economía, que creció a un ritmo menor al esperado, debido a que hubo un menor nivel de inversión pública, pues la tendencia que la tasa de crecimiento del PIB mantuvo de 1999 a 2003, proyectaba un crecimiento de 3.09% para el 2004, sin embargo la tasa de crecimiento fue de -2.91%.⁶⁹

Al comparar los salarios del sector construcción salvadoreño con los salarios del resto de los sectores económicos, se puede identificar que la mayoría de los sectores ha mostrado salarios medios más altos a lo largo de la década de los 90's y el primer lustro de 2000, entre los cuales destacan principalmente el sector electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones; inmuebles y servicios prestados a las empresas.

⁶⁹ Datos obtenidos en base a estadísticas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

GRÁFICO 3-1



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva.

Otro sector económico que vale la pena destacar, dado que es uno de los sectores importantes en términos de valor agregado al PIB del país, es el sector de la industria manufacturera, cuyos salarios medios se mantuvieron por encima de los salarios del sector construcción durante el período de 1990 a 1998; pero posteriormente, en el año 1999 el sector de la industria manufacturera inició un crecimiento menor al crecimiento del sector construcción, ya que éste pasó de 242.88 dólares en 1999 a 253.65 dólares en el año 2000, mientras que el sector construcción pasó de 239.56 dólares en el año de 1999 a 259.66 ⁷⁰dólares en el año 2000 situándose por encima de éste y a pesar de que en los siguientes años ambos sectores tuvieron decrecimiento en sus salarios las bajas fueron mayores en el sector de la industria manufacturera.

⁷⁰ Fuente: Banco Central de Reserva.

Tanto en la teoría como en la práctica se tiende a darle mucha importancia a los salarios como el coste más importante en la producción, pero estos son solo una parte de los costes que representa una cuarta o tercera parte de los costes totales, principalmente en la industria, pues en la práctica las empresas se enfrentan a costes totales que no necesariamente evolucionan conjuntamente con los costes salariales.

Al realizar un análisis en la práctica la relación entre costes salariales y capacidad competitiva se desarrollan de forma diferente como se plantea en la teoría, por lo cual se buscan nuevos determinantes de la competitividad, esto derivado de la confusión que hacen entre costes con costes laborales. Por ejemplo si una empresa introduce una mejora tecnológica que le permita producir a costes más bajos que sus competidores, soportando menores costes unitarios y permitiéndoles pagar salarios más altos, esto además de volverlos competitivos les beneficiará con una mayor rentabilidad, lo cual se traduce en nuevas mejoras tecnológicas ampliando la brecha con sus competidores.⁷¹

Los costes totales unitarios están formados por la suma de los costes laborales, los costes de consumo intermedio y los de amortización de capital fijo, para facilitar el análisis de competitividad se hará uso de los costes laborales unitarios (CLU).

Los costes laborales unitarios miden el coste por unidad de producto, éste se calculó mediante el cociente entre el salario (w) y la productividad (Π).

$$\text{CLU} = \text{Salario/Productividad} = w/\Pi = (W/L) / (Q/L)$$

Donde:

w = salario nominal

Π = productividad

⁷¹ Guerrero Jiménez, Diego . "Las Políticas de Competitividad Industrial". <http://pc1406.cps.ucm.es/>

Luego se obtuvo un índice de costes laborales unitarios cuyo año base fue 1990, este se muestra en el cuadro N° 3.3 a través de dicho índice se puede hacer un análisis de la tendencia que ha tenido, y como ha evolucionado durante todo el período en estudio 1990-2005.

CUADRO 3-3: ÍNDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS DE EL SALVADOR PERÍODO 1990-2005. (Año base 1990)

AÑOS	ICLU (Base 1)
1991	0,9
1992	0,9
1993	1,1
1994	1,5
1995	1,8
1996	2,0
1997	2,0
1998	1,8
1999	2,0
2000	2,0
2001	2,0
2002	2,0
2003	2,5
2004	2,7
2005	2,5

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva.

Se puede analizar que con respecto al año base los costes laborales unitarios para el sector de la construcción salvadoreño ha mantenido una tendencia al crecimiento exceptuando el año 1998 donde se observa un descenso del CLU, lo que significa que para dicho año el sector fue mas productivo, ya que el índice de productividad pasó de un 88.87% en 1997 a un 109.93% en 1998.

Se tiende a considerar que la Ventaja Absoluta se basa en una mayor productividad, sin embargo este no es el caso, ya que la Teoría de la Ventaja Absoluta toma en cuenta como factor determinante menores costes unitarios de producción los cuales se pueden definir como menores costes salariales por unidad de producto.

Estas definiciones traen como implicación el hecho de que un país con mayor productividad que otro no será necesariamente más competitivo, ya que para establecer un menor coste intervienen, tanto los salarios como la productividad. Esto nos lleva a analizar cada una de las variables que intervienen en menores costes laborales unitarios que un país puede tener.

La productividad del trabajo se define como el cociente del número de unidades producidas por el número de unidades de trabajo directo utilizadas, o también se puede definir como "la inversa del requerimiento unitario del trabajo directo"⁷² es decir número de unidades de trabajo entre número de unidades de producto y tanto el requerimiento directo como el requerimiento indirecto forman parte del requerimiento de trabajo total.

Para obtener la productividad del sector construcción en El Salvador se ocuparon los datos estadísticos del valor agregado del sector construcción dividido entre el índice de población ocupada, también del sector⁷³.

La productividad del sector construcción fue calculada con datos estadísticos del Banco Central de Reserva, los cuales son series estadísticas del valor agregado y del empleo del sector construcción, de estos se obtuvo un cociente, bajo el entendido de que la productividad es el número de unidades producidas por el número de unidades de trabajo utilizadas, dado que el sector construcción es un sector que produce bienes no transables se tomó el valor agregado como las unidades producidas por el sector y la población ocupada como el empleo.

$$\text{Productividad} = \text{Valor Agregado} / \text{empleo}$$

⁷² Guerrero, Diego. Op Cit. Pág. 123.

⁷³ Fuente: Banco Central de Reserva

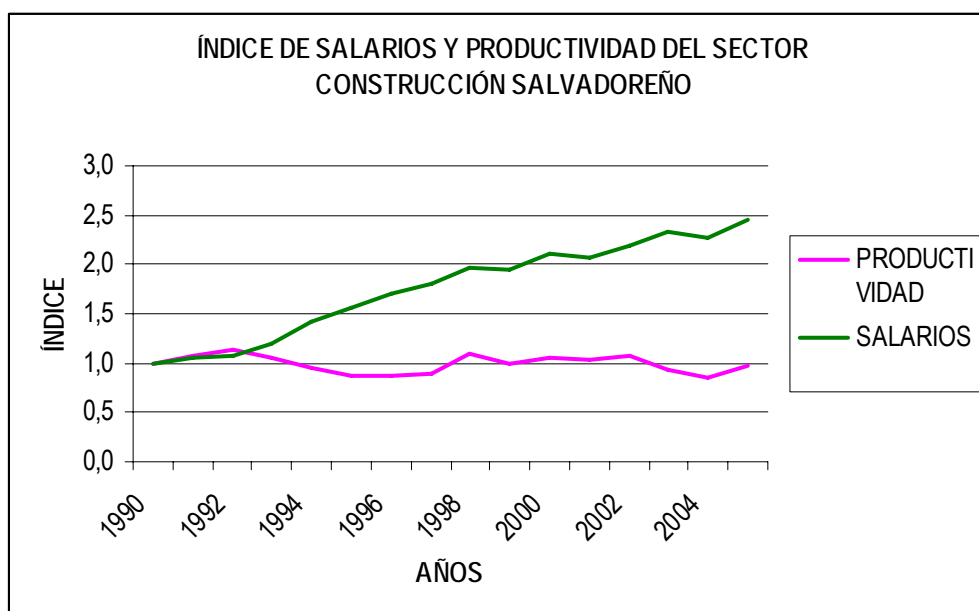
CUADRO 3-4: INDICE DE SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR. PERIODO: 1990-2005. (Año base 1990)

AÑOS	VALOR AGREGADO (millones de dólares)	POBLACIÓN OCUPADA (en miles)	INDICE DE PRODUCTIVIDAD. (base 1)	SALARIOS MEDIOS	INDICE DE SALARIOS MEDIOS. (base 1)
1990	166,8	78,2	1,0	123,0	1,0
1991	184,0	81,0	1,1	129,8	1,1
1992	195,0	81,0	1,1	132,1	1,1
1993	202,8	91,0	1,0	147,7	1,2
1994	226,2	112,0	0,9	173,8	1,4
1995	239,9	130,0	0,9	191,9	1,6
1996	246,4	132,0	0,9	210,3	1,7
1997	261,6	138,0	0,9	223,0	1,8
1998	283,7	121,0	1,1	241,4	2,0
1999	278,7	131,0	1,0	239,6	1,9
2000	269,3	119,0	1,1	259,7	2,1
2001	295,2	133,0	1,0	255,0	2,1
2002	315,0	136,3	1,1	270,4	2,2
2003	325,0	162,7	0,9	286,3	2,3
2004	293,0	162,8	0,8	279,2	2,3
2005	303,0	147,0	1,0	302,2	2,5

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva.

El índice de productividad que se obtuvo muestra una tendencia al decrecimiento durante los primeros años de la década, la cual se mantiene hasta el año de 1996; lo que se puede explicar como el resultado de que la población ocupada del sector creció en mayor proporción que el valor agregado de la construcción durante ese mismo período, el cual también creció pero a un ritmo más lento que el empleo, pues en el periodo que va de 1991 a 1995 el valor agregado creció en promedio 7.6%, mientras que el empleo, durante ese mismo período creció en promedio 11.01%; influyendo así en forma negativa en la productividad del sector. Este impulso del empleo en el sector construcción fue generado por el proceso de reconstrucción que se dio en el país para este período, el cual demandó una mayor cantidad de trabajadores para el sector.

GRAFICO: 3-2



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva.

Los salarios mientras tanto mostraron una tendencia al alza durante los primeros años, salvo el año 2002 en que la tasa de crecimiento fue un poco baja 1.83%, sin embargo en el siguiente año 2003 creció a una tasa del 11.76% comparado con el año anterior. Este crecimiento en los salarios fue sostenido hasta el año 1998, aunque las tasas de crecimiento eran cada año menores.

En 1999 tanto la productividad como los salarios tuvieron tasas de crecimiento negativas, lo cual como ya se mencionó es el resultado de la culminación por completo de las obras de reconstrucción después de la guerra en El Salvador, con lo cual tanto el valor agregado como los salarios medios se vieron afectados, reduciéndose en comparación con el año de 1998.

Posterior a este decrecimiento tanto en la productividad como en los salarios, estos mantuvieron un ritmo un poco más lento de crecimiento comparado con el crecimiento de los primeros años de la década de los 90's,

En el año 2001 tanto la productividad del sector como los salarios medios del mismo, volvieron a disminuir a pesar de que en enero de ese año se dio un terremoto en el país ocasionando pérdidas en toda la infraestructura, lo cual implicó una reconstrucción de todos los daños en el país, que a su vez influyó en un gran crecimiento del PIB de la construcción, aunque el PIB total tuvo un crecimiento menos pronunciado que el PIB de la construcción.

Aun cuando el PIB del sector, el valor agregado, los salarios medios y el empleo crecieron, la productividad disminuyó en el año 2001, atribuido a que el empleo creció más que el valor agregado, ya que la productividad es el cociente entre ambas variables.

La disminución que se dio en la productividad y en los salarios en el año 2003 puede verse como consecuencia de la finalización de obras de construcción después de los terremotos y en el 2004 puede deberse a menos obras de construcción públicas por el atraso en la aprobación del presupuesto de la nación.

CUADRO 3-5: ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS MEDIOS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN. PERÍODO 1990-2005. (Año base 1990)

AÑOS	PRODUCTIVIDAD (base 1))	SALARIOS MEDIOS (base 1)
1990	1,0	1,0
1991	1,1	1,1
1992	1,1	1,1
1993	1,0	1,2
1994	0,9	1,4
1995	0,9	1,6
1996	0,9	1,7
1997	0,9	1,8
1998	1,1	2,0
1999	1,0	1,9
2000	1,1	2,1
2001	1,0	2,1
2002	1,1	2,2
2003	0,9	2,3
2004	0,8	2,3
2005	1,0	2,5

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva

3.2.EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE ESTADOS UNIDOS.

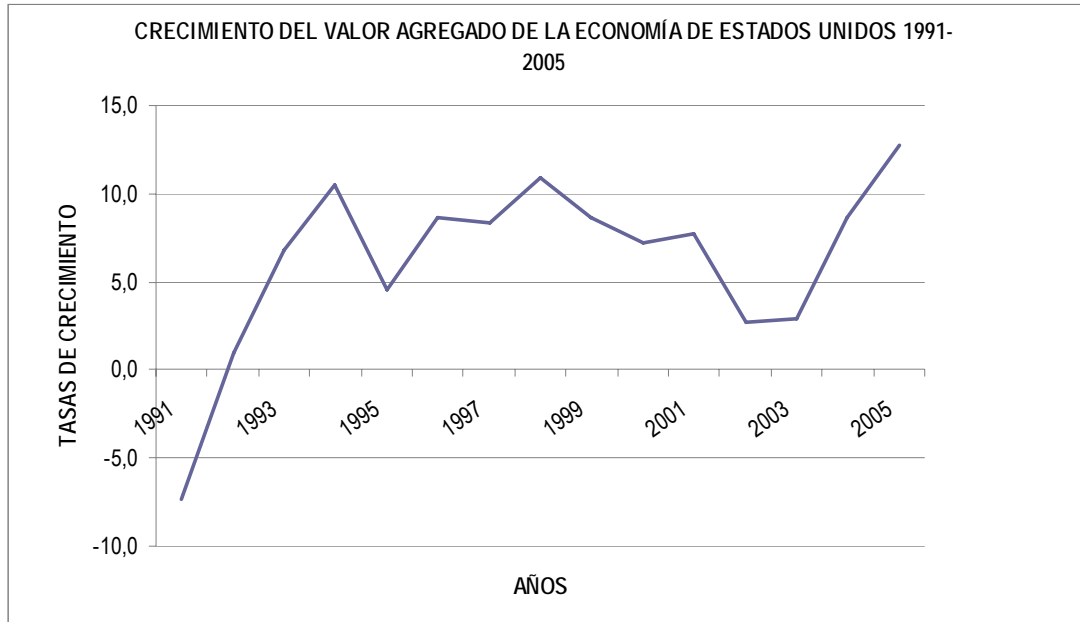
3.2.1. SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD.

El sector secundario de la economía de Estados Unidos, es decir, la industria y la construcción aportan un promedio aproximado de 19% al PIB total, superado por el sector terciario el cual contribuye 78% del PIB.⁷⁴

La década de 1990 es considerada como uno de los mayores ciclos expansivos de la historia económica de Estados Unidos el cual está vinculado con varios factores que lo permitieron, tales como el cambio tecnológico y la globalización de la economía norteamericana, así como de la desregulación y el incremento en la competencia de varios sectores de la economía. Además de lo anterior, vale la pena mencionar que los niveles de inversión tuvieron un gran incremento durante este período. El valor agregado del sector de la construcción inició con una tasa negativa en el año 1991, pero después comenzó la recuperación hasta en año 1994 con una tasa de crecimiento de 10.5%; sin embargo, en 1995 aunque la tasa de crecimiento fue positiva, esta fue bastante menor a la del año anterior, ya que registró apenas un 4.6%. Posteriormente a eso, siguió creciendo hasta el año de 1998, año en el que alcanzó una tasa de crecimiento de 10.9%, continuando un descenso hasta el año 2003.

⁷⁴ www.bls.gov

GRAFICO: 3-3



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva.

Los salarios del sector construcción muestran durante los primeros años de la década tasas de crecimiento negativas, de -8.6% en 1991 y -3.1% en el año 1992, estos datos se muestran así por la recesión que Estados Unidos sufrió en un período de tiempo que comprendió de julio de 1990 a marzo de 1991; este es uno de los cuatro períodos recesivos en los últimos 30 años de la historia económica de ese país.

Luego hubo una recuperación de los salarios en el año 1993 y continúa el crecimiento hasta el año 2004, en los años siguientes los salarios mantuvieron tasas de crecimiento positivas, ya que fue a partir de entonces que Estados Unidos mantuvo un ritmo de crecimiento durante casi toda la década.

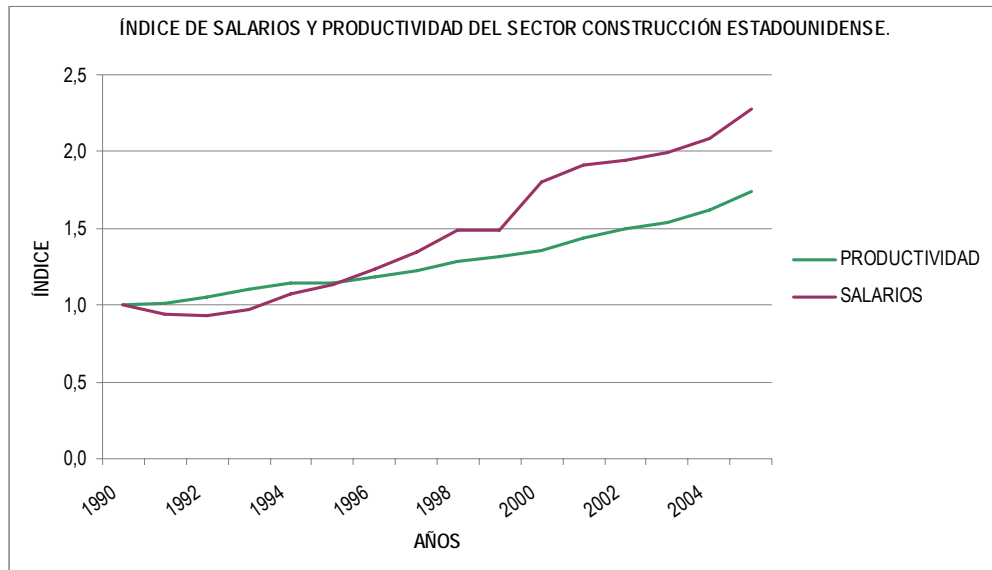
CUADRO 3-6: ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE ESTADOS UNIDOS. PERIODO DE 1990-2005. (Año base 1990)

AÑOS	PRODUCTIVIDAD. (base 1)	SALARIOS. (base 1)
1990	1,0	1,0
1991	1,0	0,9
1992	1,1	0,9
1993	1,1	1,0
1994	1,1	1,1
1995	1,2	1,1
1996	1,2	1,2
1997	1,2	1,3
1998	1,3	1,5
1999	1,3	1,5
2000	1,4	1,8
2001	1,4	1,9
2002	1,5	1,9
2003	1,5	2,0
2004	1,6	2,1
2005	1,7	2,3

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva.

En el caso de los salarios del sector construcción estos se mantuvieron con tasas de crecimiento positivas hasta 1999, comenzando a descender hasta el año 2002, en el cual la tasa de crecimiento de los salarios fue negativa.

GRAFICO 3-4



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva.

El índice de la productividad del sector construcción de Estados Unidos muestra una tendencia a crecer, pero esta se mantiene siempre debajo del índice de salarios del sector, debido a que su crecimiento fue más pausado que el crecimiento de los salarios. Por lo general la economía de Estados Unidos, mantiene un alto nivel de productividad, lo cual se ha logrado a través de la evolución del gasto que tanto el gobierno como las empresas privadas destinan a actividades científico-técnicas las cuales quedan evidenciadas a través de innovaciones y procesos de difusión, así como también en la cantidad de patentes que se registran año con año.

Hay que tener en cuenta que la población ocupada juega un papel importante para la determinación de la productividad del sector, y se sabe que la reducción del desempleo fue una de las medidas que tomó el país durante la década de los 90's la cual, junto con otras medidas como el incremento de la inversión en avances tecnológicos, le aseguró posicionarse como una de las economías más desarrolladas.

El índice de empleo del sector se mantuvo en constante crecimiento durante el período en estudio, pero muestra un crecimiento considerablemente alto principalmente a partir de 1999, y se mantuvo así hasta el año 2005, lo cual influyó para que el índice de la productividad no creciera tanto o más que los salarios.

El crecimiento del empleo en el país está condicionado por el crecimiento demográfico, pero principalmente por los flujos migratorios, el sector construcción no es la excepción, ya que por su misma estructura demanda gran cantidad de personal cualificado y no cualificado, facilitando aún más la inserción de los migrantes a dicho sector⁷⁵.

En 1992, Estados Unidos inició una nueva fase de expansión económica, que se caracterizó por altas tasas de empleo y por un alto nivel de productividad acompañado de un moderado comportamiento de los salarios de manera que el sector construcción pudo mantener sus costes laborales estables

3.3. COMPARACIÓN DE LOS COSTES LABORALES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO DEL DR-CAFTA.

La búsqueda de los factores que explica la competitividad del sector construcción resulta una tarea compleja, aun más si se trata de identificar una Ventaja Absoluta. A través de los capítulos anteriores se ha determinado que la Ventaja Absoluta de un país comparado con otro aparece expresado por el nivel comparativo del porcentaje de cuota de salarios con respecto al PIB, pero además también viene dado por el nivel de productividad que se da al interior del sector productivo.

Con el objeto de analizar la competitividad, se comparará las variables que influyen en ésta, dicha comparación se hará solamente entre El Salvador y Estados Unidos (ambos miembros del DR-CAFTA), debido a que Estados Unidos es el principal socio económico de la región centroamericana.

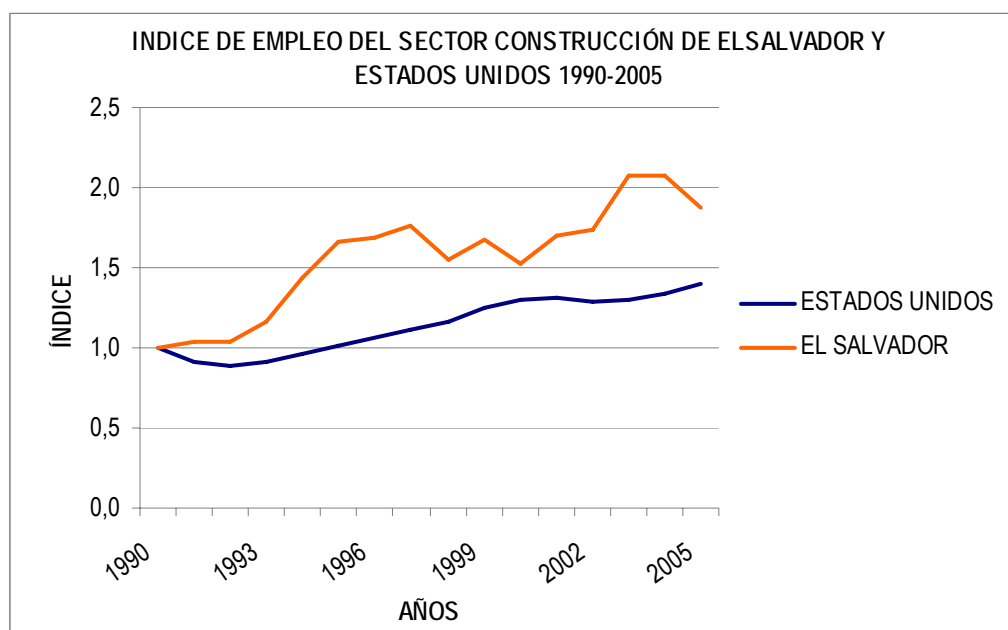
⁷⁵ Palazuelos, Enrique. "Estructura Económica de Estados Unidos. Crecimiento Económico y Cambio Estructural". Ed. Síntesis S. A. Madrid España. Pág. 144-145.

Una de las variables a comparar es el empleo, el cual ocupa un papel importante en el cálculo de la productividad en el sector, debido a las asimetrías económicas como territoriales, el análisis se simplifica a una comparación de índices de las variables, ya que las tendencias para cada una de éstas se visualizan en forma más clara.

El índice de empleo de El Salvador muestra una tendencia más fluctuante que el de Estados Unidos, y se sitúa por encima de éste, lo que demuestra que en El Salvador ha habido un mayor crecimiento en la generación de empleo dentro del sector, esto se explica por los procesos de reconstrucción que El Salvador pasó en los años 90's.

Pero después de culminado este periodo de crecimiento la tendencia en el empleo se comienza a mostrar a la baja, aunque no alcanzó a posicionarse abajo del índice de empleo de Estados Unidos, debido a la reconstrucción de daños después de dos terremotos.

GRAFICO: 3-5



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El salvador y www.bls.gov.

En El Salvador se observa una mayor generación de empleo que en Estados Unidos, pero hay que tener en cuenta que en El Salvador las empresas ubicadas en el sector construcción hacen menor uso

de tecnología y mayor uso de mano de obra, caso contrario sucede dentro de la industria de la construcción en Estados Unidos, ya que se hace mejor uso de la tecnología, la cual le permite reducir el uso de mano de obra. Pero al realizar una comparación del sector construcción salvadoreño con el resto de la economía nacional se observa que el empleo generado por los sectores agropecuario; comercio, hoteles y restaurantes; y la industria manufacturera es superior al que genera la construcción.

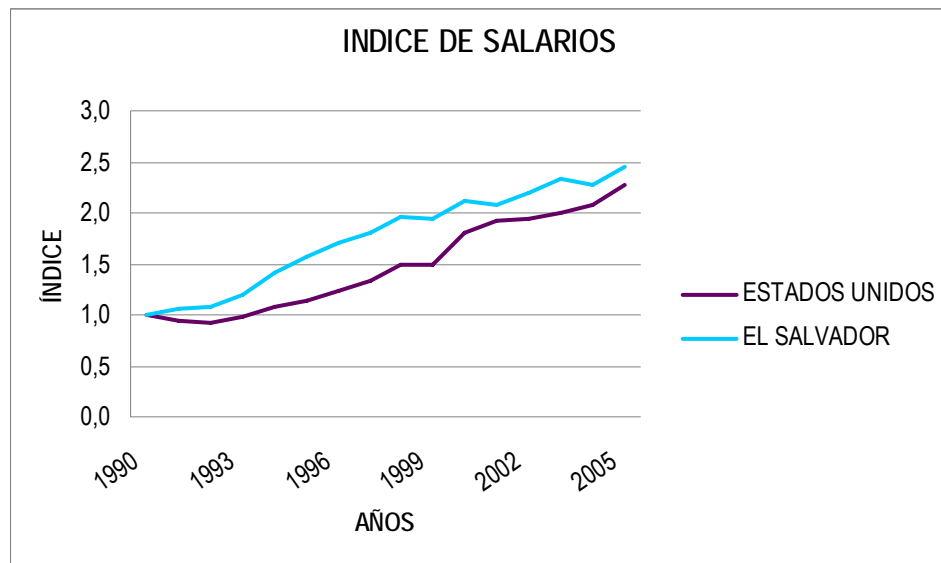
Uno de los factores por los que el índice de empleo de El Salvador comparado con el índice de empleo de los Estados Unidos es más alto, es el hecho de que la tendencia en el nivel del empleo de la economía en general de Estados Unidos ha sido a la baja desde 1970, aunque en el sector construcción propiamente ha habido un crecimiento en el nivel de empleo como porcentaje del empleo total, ya que representando un 6.5% del total.⁷⁶

Mientras que en El Salvador el crecimiento en el nivel de empleo desde 1991 hasta 2001 fue en promedio de 5.14%, en Estados Unidos el crecimiento en el nivel de empleo fue de solo 2.85% para ese mismo período.

En cuanto a los niveles salariales de la economía estadounidense, se ha observado un descenso a partir de los 80's ya que las ramas de construcción, transporte-comunicaciones-servicios básicos y comercio minorista tuvieron caídas en sus tasas de salario por hora trabajada, con disminuciones entre el 17% y 12%, durante el período de 1980 a 1996.

⁷⁶ Palazuelos, Enrique. Op. Cit.

GRAFICO 3-6



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador www.bls.gov

Al dejar de lado los beneficios extras de los empleados; es decir, todos aquellos beneficios extras que no suponen ingresos monetarios, no solo del sector construcción estadounidense si no del sector privado en general, se observa un considerable deterioro en los salarios del sector. Caso contrario se observa en los salarios del sector construcción salvadoreño, pues éstos, han tenido constantes incrementos a lo largo del periodo en estudio, motivados por el crecimiento positivo del sector en los primeros cinco años de los noventa y principios de 2000, pero a diferencia de los empleados del sector construcción estadounidense, los empleados salvadoreños no disfrutaban de beneficios extras como lo hacen los empleados en Estados Unidos.

La dinámica salarial señalada en Estados Unidos trae consigo consecuencias negativas en la distribución de la renta y en la precariedad laboral de la mayoría de los empleados, ya que esto estimula un mayor uso de mano de obra no cualificada, con bajos salarios en actividades intensivas en recurso humano y reduce el nivel de cualificación (mayor contratación de migrantes con bajos niveles de escolaridad), pero la productividad puede ser estimulada con los beneficios extras a los trabajadores y con la tecnificación de las empresas estadounidenses.

Al comparar los índices de crecimiento de la productividad de ambos países se observa un marcado crecimiento en la productividad del sector construcción de Estados Unidos a lo largo del periodo en estudio, la tasa promedio de crecimiento de la productividad de Estados Unidos fue de 3.80%, mientras que El Salvador fue de 0.26%. De esto se deduce que Estados Unidos hace uso eficiente de los recursos laborales y de los recursos del capital. Cada cambio que se da en la productividad está midiendo la eficiencia productiva y la competitividad que cada uno de los sectores de ambos países tiene.

CUADRO 3-7: INDICE DE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS. PERIODO 1990-2005. (Año base 1990)

AÑOS	ESTADOS UNIDOS (base 1)	EL SALVADOR (base 1)
1990	1,0	1,0
1991	1,0	1,1
1992	1,1	1,1
1993	1,1	1,0
1994	1,1	0,9
1995	1,2	0,9
1996	1,2	0,9
1997	1,2	0,9
1998	1,3	1,1
1999	1,3	1,0
2000	1,4	1,1
2001	1,4	1,0
2002	1,5	1,1
2003	1,5	0,9
2004	1,6	0,8
2005	1,7	1,0

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva.

Según los datos comparados anteriormente El Salvador tiene un mayor índice de empleo y de salarios a lo largo de los años 90's y principios del 2000, pero esto no es condición suficiente para lograr una mayor productividad, el índice de empleo es mayor porque las empresas salvadoreñas necesitan de mayor uso de mano obra, por el menor grado de tecnificación de las empresas respecto a las

empresas estadounidenses y el índice de salarios es mayor porque dentro de El Salvador los empleados no disfrutaban de beneficios extraordinarios como lo hacen en Estados Unidos, si se cuantificara el beneficio extraordinario que tienen los empleados en Estados Unidos podría construirse un índice con salarios superiores a los de El Salvador.

A pesar de la superioridad observada tanto en índices salariales como de empleo, El Salvador no logra superar la productividad del sector construcción estadounidense, porque en los años de mayor crecimiento del sector construcción salvadoreño (1990-1995) la productividad del sector disminuyó hasta que tuvo una recuperación en 1997-1998 para volver a caer en 1999, incluso llegó a tener tasas de crecimiento negativas durante tres años consecutivos 1993-1995, periodo en que el sector construcción tuvo incrementos en su producción.

La tendencia de la productividad para el caso de El Salvador tuvo una relativa estabilidad hasta el año 2002 que empieza nuevamente un descenso que dura hasta el año 2004. Contrario a la tendencia en la productividad del sector en Estados Unidos que ha tenido un crecimiento constante en los 15 años de estudio.

GRAFICO: 3-7



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador y www.bls.gov

La productividad de la economía de un país juega un papel muy importante como fuente del crecimiento a largo plazo. Las mejoras en la productividad significan un mayor rendimiento de los inputs utilizados en el proceso productivo (trabajo y capital); este mejor aprovechamiento de los recursos se constituye como una importante fuente de ventaja competitiva.

Las empresas constructoras sólo podrán ser competitivas si logran un crecimiento duradero de la productividad del trabajo y de la productividad total de los factores que les permita superar a otras empresas en cuanto a los costes por unidad de producción y a las características de su oferta distintas de los costes.

La remuneración de los empleados y la productividad incluyendo las cuotas a la seguridad social, ya que forman parte del coste de mano de obra de las empresas que afectan los Costes Laborales Unitarios. En otras palabras, las variaciones de los costes laborales unitarios son similares a la diferencia entre las tasas de crecimiento de la compensación por hora y de la productividad. En Estados Unidos el crecimiento ha sido mínimo, ya que después del crecimiento que registró durante 1990-1991 que fue de un 4.5%, durante el resto de los años en estudio promedió un crecimiento del 1.8%. Éste lento crecimiento de la compensación laboral ha contribuido al moderado comportamiento de los precios en la economía estadounidense⁷⁷. Caso contrario sucede con el comportamiento variado de los costes laborales del sector construcción salvadoreño, pues la tendencia de este ha variado.

⁷⁷ Enrique Palazuelos. Op Cit. Págs. 245 y 282

CUADRO 3-8: INDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS DE ESTADOS UNIDOS Y EL SALVADOR. PERIODO 1990-2005. (Año base 1990)

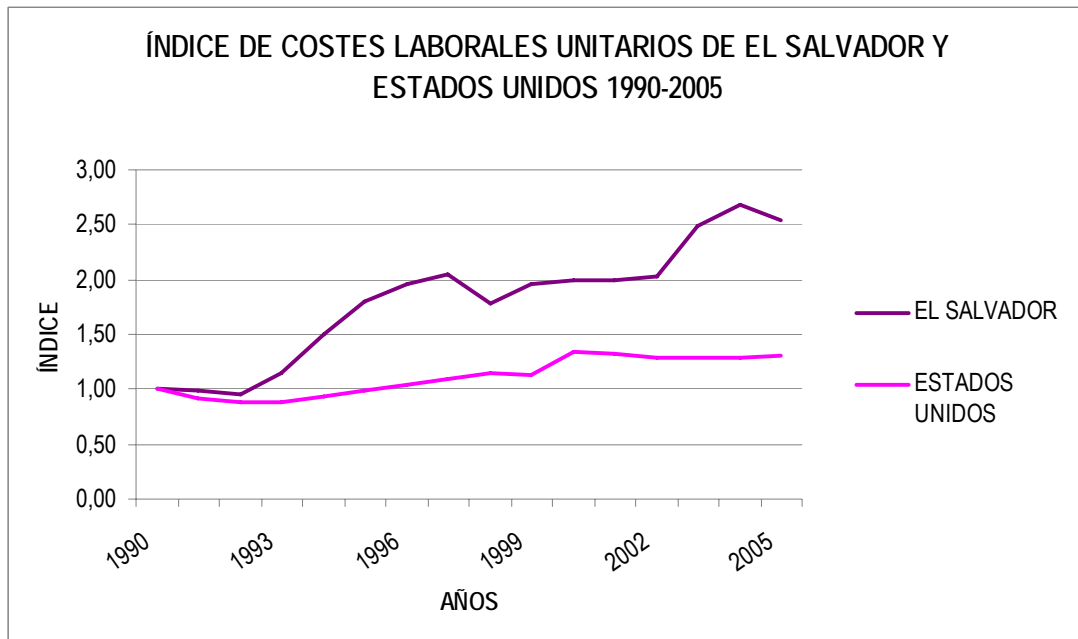
AÑOS	ESTADOS UNIDOS	EL SALVADOR
1990	1,0	1,0
1991	0,9	1,0
1992	0,9	0,9
1993	0,9	1,1
1994	0,9	1,5
1995	1,0	1,8
1996	1,0	2,0
1997	1,1	2,0
1998	1,2	1,8
1999	1,1	2,0
2000	1,3	2,0
2001	1,3	2,0
2002	1,3	2,0
2003	1,3	2,5
2004	1,3	2,7
2005	1,3	2,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador y www.bls.gov

La tendencia de los costes laborales muestra una gran brecha entre Estados Unidos y El Salvador, esto se observa claramente a través del índice de los costes laborales unitarios. El cuadro anterior muestra la tendencia de la misma variable para ambos países, en éste puede notarse claramente que el índice de costes laborales de El Salvador es superior al de Estados Unidos.

Los costes laborales unitarios del sector construcción de El Salvador ha promediado una tasa de crecimiento anual del 7,03%, y Estados Unidos una tasa promedio de crecimiento anual del 3.28%. Puede decirse que la implementación de tecnología ha hecho incrementar la productividad del sector, lo cual permitió una reducción de los costes laborales unitarios, pues las mejoras tecnológicas aplicadas provocaron una reducción a corto plazo con respecto a su competencia.

GRAFICO: 3-8



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El salvador y www.bls.gov

En el caso de El Salvador, los costes laborales son mayores debido a que el incremento en el nivel de los salarios del sector no ha sido equivalente al crecimiento de la productividad, sino todo lo contrario, ya que la productividad ha tenido un comportamiento fluctuante con algunos períodos de crecimiento positivo y otros de crecimiento negativo. Por ejemplo, si se comparan el periodo en el cual los costes laborales incrementaron considerablemente a una tasa promedio de crecimiento de 20.08% durante 1993-1996 con el crecimiento de la productividad para este mismo período, se observa que el crecimiento de la productividad es negativo con un promedio de -6.17% de su tasa de crecimiento.

La tendencia del Índice de Costes Laborales Unitarios de Estados Unidos muestra una relativa estabilidad comparada con la tendencia de la misma variable calculada para El Salvador, es notorio que el índice de Estados Unidos se mantiene muy por debajo del índice de El Salvador, esto se debe a que el nivel de productividad del sector construcción de Estados Unidos es mas alto que el de El Salvador, de la misma forma el índice de salarios mantiene una tendencia estable al contrario de la

tendencia de los salarios del sector construcción salvadoreño el cual mantiene una tendencia más fluctuante, como se observa en los gráficos y cuadros anteriores.

3.3.1. ÍNDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS RELATIVOS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE ESTADOS UNIDOS.

La construcción de un índice de costes laborales unitarios relativos (ICLUR) aporta al análisis la determinación de cuál de los dos países es más competitivo a través de un análisis de competencia intrasectorial, ya que la Ventaja Absoluta smithiana, analizada por Diego Guerrero y aplicada al estudio, se basa en la comparación del coste unitario en un mismo sector para dos países diferentes, determinando así el coste unitario relativo intrasectorial de carácter internacional.

Al realizar la comparación entre los costes unitarios de dos países para un mismo sector se pueden obtener dos resultados:

- a) $*Clur_{ij} > 1$ el país i tendrá desventaja absoluta en el sector i respecto al país competidor j.
- b) $*Clur_{ij} < 1$ el país i tendrá Ventaja Absoluta en el sector i respecto al país competidor j.

Es decir, que si el coste unitario relativo del sector construcción (siendo el sector construcción el sector i) de El Salvador (tomando a El Salvador como el país i) y Estados Unidos (tomando a Estados Unidos como el país j) es mayor que 1, El Salvador tendrá desventaja absoluta en el sector construcción comparado con el sector construcción de Estados Unidos; y si éste fuere menor que 1, El Salvador tendrá Ventaja Absoluta en el sector construcción respecto al sector construcción de Estados Unidos⁷⁸. Esto se expresa en la formula siguiente

* Subíndice i= país i; subíndice j= país j; superíndice i= sector i.

⁷⁸ Guerrero Diego. "Competitividad: teoría y política". 1ª Edición. Editorial Ariel, S.A. Barcelona España. 1995. Pág. 126.

$$CLUR = CLU_{ij} = (CLU_i) / (CLU_j)$$

CLUR > 1 Desventaja absoluta

CLUR < 1 Ventaja absoluta.

Donde:

CLUR: Coste laboral unitario relativo.

CLU: Coste laboral unitario.

Al aplicar la formula anterior a la serie de datos del sector construcción tanto de El Salvador como de Estados Unidos se obtuvo el siguiente cuadro del ICLUR

$$ICLUR = (ICLU \text{ E.S}) / (ICLU \text{ EUA}) = 0,99/0,92 = 1,07$$

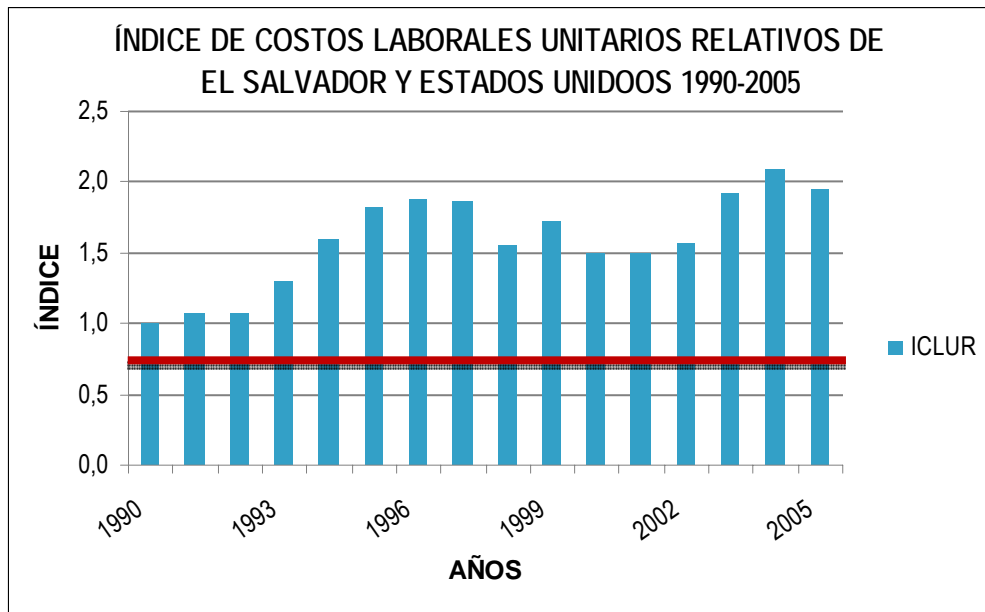
CUADRO 3-9: ÍNDICE DE COSTES LABORALES UNITARIOS RELATIVOS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS. PERÍODO 1990-2005. (Base 1990)

AÑO	EL SALVADOR (base 1)	ESTADOS UNIDOS (base 1)	ICLUR (base 1)
1990	1,0	1,0	1,0
1991	1,0	0,9	1,1
1992	1,0	0,9	1,1
1993	1,2	0,9	1,3
1994	1,5	0,9	1,6
1995	1,8	1,0	1,8
1996	2,0	1,0	1,9
1997	2,0	1,1	1,9
1998	1,8	1,2	1,6
1999	2,0	1,1	1,7
2000	2,0	1,3	1,5
2001	2,0	1,3	1,5
2002	2,0	1,3	1,6
2003	2,5	1,3	1,9
2004	2,7	1,3	2,1
2005	2,5	1,3	2,0

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva y www.bls.gov

Mediante datos del período en estudio (1990-2005) el ICLUR resultante del sector construcción entre El Salvador y Estados Unidos puede observarse que El Salvador posee una desventaja absoluta en el sector construcción con respecto al sector construcción de Estados Unidos, ya que para todos los años en lo que se calculó el ICLUR, el resultado fue mayor que uno.

GRÁFICO 3-9



Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva y www.bls.gov

Por otro lado, aunque se ha manejado el supuesto de que El Salvador posee una desventaja absoluta debido a las bajas en su nivel de productividad, no puede atribuírsele única y exclusivamente a esta variable, ya que las mejoras o descensos en los ICLUR no solamente se deben a mejoras de productividad, sino que también se ven afectados por crecimientos o decrecimientos excesivos de los salarios. Para poder explicar mejor, ya sea la ventaja o desventaja absoluta que un país posea en un determinado sector económico deben analizarse y vincularse ambas variables.

La Ventaja Absoluta dinámica se basa en una ventaja de coste intrasectorial, el cual consiste en comparar diversas empresas productoras del mismo bien, en otras palabras una comparación de un mismo sector económico, ya sea entre diversas empresas productoras de un mismo bien al interior de un país o una comparación de un mismo sector entre dos países.

Otro punto importante señalado por la Ventaja Absoluta dinámica es que una mayor competitividad ya sea de una empresa o de un grupo de empresas que forman un sector económico no está dado solamente por una ventaja en cuanto a mayor productividad, ya que la ventaja viene acompañada de

otros factores como el poseer costes unitarios de producción más bajos que los competidores, por ejemplo en El Salvador el índice de productividad del sector construcción en los años de 1991 y 1992 fue mayor que el índice de productividad del mismo sector en Estados Unidos, pero esto no fue condición suficiente para que El Salvador tuviera Ventaja Absoluta respecto a Estados Unidos, ya que como se mencionó la mayor Ventaja Absoluta es otorgada por el menor coste unitario, el cual puede ser incluso menor en el país menos productivo puesto que el coste unitario viene determinado tanto por la productividad como por el nivel salarial.

Si por error se llegase a considerar a la Ventaja Absoluta como una ventaja en los niveles de productividad se estaría cayendo en el error de considerar a la Ventaja Absoluta Dinámica como ventaja en productividad y ventaja en costes de producción de diferentes sectores económicos; es decir, que se llegaría a confundir a la Ventaja Absoluta dinámica de Adam Smith con la Ventaja Comparativa de David Ricardo.

Si el análisis de comercio internacional bilateral se basara única y exclusivamente en realizar una comparación entre costes relativos intersectoriales no podríamos saber cual país importaría y cual exportaría, pues solo se estaría realizando una jerarquización de diferentes sectores económicos de un país, mientras que con la Teoría de la Ventaja Absoluta se puede determinar el coste unitario relativo internacional de carácter intrasectorial, es decir que al comparar diferentes sectores económicos bajo la perspectiva de ventaja comparativa solo se podría llegar a la conclusión de saber en que sectores está mejor o peor dotado un país frente a sus rivales, pero no se podría determinar si un país goza o no de Ventaja Absoluta.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES.

Para comparar la economía de dos países y medir la competitividad que estos tienen dentro de los diversos sectores económicos, las herramientas teóricas de las cuales han hecho uso los analistas se han basado tradicionalmente en fundamentos teóricos neoclásicos, tales como la Teoría de la Ventaja Comparativa, y el resto de los modelos económicos que surgieron posteriormente, como el modelo de Heckscher-Ohlin y las Nuevas Teorías del Comercio Internacional, basadas en la estática comparativa, ignorando nuevos enfoques alternativos, cuya base teórica superan la estática comparativa, adecuándola a una competencia más realista.

Estos enfoques alternativos explican de mejor forma la Teoría de la Ventaja Absoluta sin modificar los fundamentos teóricos, sino explicando y adecuándolos a cada una de las industrias que son el objeto de estudio.

Si se tratara de analizar el sector construcción desde el punto de vista de la estática comparativa se recurriría a supuestos irreales como el que todas las empresas tienen el mismo nivel de tecnología lo que llevaría concluir que todas las empresas, sin importar el tamaño tienen la misma estructura en sus costes de producción ignorando si se habla de competencia perfecta o competencia monopolista.

Esta teoría en el marco de la estática comparativa podría apegarse más a la realidad si se permitiera agregar al análisis una nueva fase que tomara en cuenta el cambio tecnológico como factor determinante de la posición en la que se encontrarán los competidores, entre el corto y el largo plazo, ya que esto daría paso a que las empresas estén en constantes mejoras tecnológicas buscando minimizar sus costes y por lo tanto posicionarse de manera competitiva en el mercado.

La Ventaja Absoluta Dinámica permite analizar la competitividad de las empresas y de un sector en particular a través de elementos que vuelven dinámica la competencia, por medio de la aplicación de esta teoría se ha intentado estudiar el sector construcción enmarcándolo en el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, principalmente es un contraste entre el sector construcción salvadoreño y el sector construcción estadounidense, dado que Estados Unidos es el principal socio de El Salvador en materia comercial.

El sector económico que se ha comparado es el sector construcción de cada uno de los países, dada la importancia y las peculiaridades del sector dentro de la economía, ya que es uno de los sectores intensivos en mano de obra, además de aportar un mayor porcentaje a la formación bruta de capital fijo del país, también es uno de los sectores con mayor encadenamiento en la matriz insumo producto, es decir que su crecimiento influye de manera positiva en el resto de los sectores económicos.

Al realizar una comparación del sector construcción de ambos países se observa que El Salvador supera a Estados Unidos en muchos puntos, los cuales lo vuelven vulnerable en términos competitivos, ya que al realizar la comparación de los índices de costes laborales unitarios (ICLU) Estados Unidos tiene una marcada estabilidad en su comportamiento, situándose por debajo del nivel de ICLU de El Salvador. Lo que indica, según la Teoría de las Ventajas Absolutas que el sector construcción de Estados Unidos es más competitivo que el sector construcción salvadoreño, puesto que ésta teoría otorga una mayor competitividad al país, sector económico o empresa que cuente con menores costes laborales unitarios, los cuales se consiguen a través de menores costes salariales o a través de una mayor productividad.

La eficiencia productiva de un país reflejada vía productividad del trabajo establecerá su nivel de competitividad, si hablamos de la competitividad del sector construcción salvadoreño, contrastado con el nivel de competitividad del sector construcción estadounidense, se deduce que el nivel de eficiencia de los Estados Unidos es superior al de El Salvador, esto puede lograrse a través de las mejoras en sus procesos productivos; lo cual queda evidenciado con el nivel de tecnología que la economía de Estados Unidos emplea en todas sus industrias.

El salario que se paga dentro del sector construcción de Estados Unidos ha mantenido una relativa estabilidad, la cual ha sido posible gracias a los beneficios extraordinarios otorgados a los trabajadores, dándole prioridad a los cambios tecnológicos como principal factor de competitividad, puesto que en la dinámica capitalista actual el factor principal de la producción son los instrumentos de trabajo (procesos productivos tecnificados) y no los trabajadores en si (reducciones salariales), volviéndose rentables las técnicas especializadas y mecanizadas dentro de las industrias.

La productividad del sector en El Salvador ha fluctuado siempre manteniéndose por debajo de la productividad de Estados Unidos, influyendo en el alto nivel de costes laborales unitarios que caracterizan el sector.

Si El Salvador decidiera imitar la técnica productiva de Estados Unidos posee la desventaja de tener una mano de obra no cualificada, además de que requeriría de un proceso de implementación y capacitación que le absorbería tiempo y capital; sin contar que no cuenta con la infraestructura necesaria para que sea posible la instalación en el país.

Si por otro lado, las empresas constructoras estadounidenses decidieran trasladarse a El Salvador porque este posee ventaja en lo que se refiere a que cuenta con accesibilidad a las materias primas, a servicios energéticos y de otro tipo a más bajo coste, se vería enfrentado con las limitantes antes mencionadas, o sea que los bajos costes reflejados por Estados Unidos van unidos con el avance tecnológico, o dicho de otra manera la competitividad construcción estadounidense viene unido con los elementos mencionados anteriormente.

Para que un país pueda lograr una Ventaja Absoluta ya sea en algunos sectores claves de la economía como de la economía en su totalidad no debe enfocarse erróneamente en la reducción de los salarios de los trabajadores, sino en buscar una mayor productividad, ya que en la realidad las empresas no poseen un mismo nivel de tecnología, ni de su eficiencia.

Cada uno de los países se enfrenta a retos que tienen que superar para así poder aprovechar sus recursos buscando la mayor productividad en cada una de las empresas que conforman los sectores y que a su vez estos sean transformados en beneficios para la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA.

- Acevedo, Carlos. “La Experiencia de Crecimiento Económico en El Salvador Durante el Siglo XX”. Banco Interamericano de Desarrollo, Agosto 2003.
- Aguilar Guillén, José Víctor; Palomares Arriola, Joaquín. “El impacto del NAFTA en el proceso de Integración de América Central y sus implicaciones para los sectores populares”. Febrero de 1996. www.boellatinoamerica.org/download_es/codigosdeconducta.pdf
- Cabrera Melgar, Oscar Ovidio. “La competitividad internacional: factores explicativos de la competitividad industrial en los países del mercado común centroamericano.” Tesis Doctoral. Sevilla, España. 2001.
- Ferguson, G.E y Gould, J.P. “Teoría macroeconómica” 2ª Edición. Fondo de Cultura Económica. México, 1978.
- Guerrero, Diego “Competitividad, Teoría y Política”. 1ª Edición, Editorial Ariel, S.A. Barcelona, España. 1995
- Guerrero Jiménez, Diego. “El Enfoque Dinámico en la Teoría de la Competencia”. Noviembre, 1994.
- Guerrero Jiménez, Diego. “La Técnica, Los Costes, La Ventaja Absoluta y La Competitividad”.
- Guerrero Diego.” La Teoría de la Competencia” (Tema 13). Febrero, 1994.
- Krugman, P.R. “Economía Internacional. Teoría y Política”. 5ª edición. Addison Wesley. Madrid, España 2001.
- Lacs, Enrique. “La negociación del CAFTA: Principales Dificultades, Principales Resultados y Lecciones para Futuras Negociaciones”. Guatemala, noviembre 2004.
- LeRoy Miller, Roger; Meiners, Roger E. “Microeconomía” 3a. Edición. Mc. Graw Hill Latinoamericana S.A. Bogotá, Colombia. 1995.
- Maddala, G. S.; Miller, Ellen. “Microeconomía”. Mc. Graw Hill, México. 1997.
- Marx, Carlos. “El Capital” tomo I. Editorial Siglo Veintiuno, México, D.F.
- Montoya, Aquiles. “Economía Crítica”. Editores Críticos. El Salvador.

- Palazuelos, Enrique. "Estructura Económica de Estados Unidos. Crecimiento Económico y Cambio Estructural". Ed. Síntesis S. A. Madrid España.
- Rosales, Osvaldo. Aplicación de la Política de Ajuste Estructural en El Salvador.
- Rosales Osvaldo. "Los PAE y PEE en El Salvador".
- Salazar-Xirinachs, José. "Las asimetrías en los TLC's contemporáneos y el TLC Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA)".
ctrc.sice.oas.org/TUnit/STAFF_ARTICLE/jmsx03_asimetrías.pdf
- Salvatore, Dominick. "Microeconomía". Mc. Graw Hill Interamericana de México S.A. de C.V. 1992.
- Segovia, Alexander. Transformación estructural y reforma económica en EL Salvador. 1ª Edición. F y G Editores. Guatemala, abril 2002.
- Secretaria De Integración Económica Centroamericana (SIECA). "Estado De Situación De La Integración Económica Centroamericana". Julio 2007.
- Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana-Estados Unidos. Documento Explicativo
- Varian, Hal R. "Microeconomía Intermedia Un Enfoque Actual" 5ª. Edición. Antoni Bosh, Editor. Barcelona, España. 1999.
- Zamora Leiva, Ronney. "El Concepto De Competitividad Internacional".

Sitios en Internet:

- www.bcr.gob.sv
- www.casalco.com
- www.bls.gov
- www.stopcafta.org
- www.boell-latinoamerica.org/download_escodigosdeconducta.pdf
- www.eclac.org

- <http://pc1406.cps.ucm.es>
- http://ctrc.sice.oas.org/TUnit/STAFF_ARTICLE/jmsx03_asimtrias.pdf

ANEXOS

SALARIOS MEDIOS COTIZABLES RÉGIMEN DE SALUD DEL ISSS AÑO 2004
SALARIO MÁXIMO COTIZABLE \$ 685.71 MENSUALES

ACTIVIDAD ECONÓMICA	ENERO	EBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROM. MEN
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	275,69	266,29	265,16	270,26	269,53	260,12	261,66	261,30	255,35	260,00	265,63	278,39	265,78
Explotación de minas y canteras	256,82	253,83	253,77	251,08	260,33	263,75	261,04	259,69	252,25	253,49	263,52	265,84	257,95
Industrias manufactureras	252,51	254,66	259,29	257,90	257,04	261,24	265,04	263,30	265,21	267,72	257,90	290,97	262,73
Electricidad, luz y agua	517,18	518,28	503,81	518,66	513,80	512,91	512,59	513,62	514,81	515,75	513,22	514,90	514,13
Construcción	273,18	278,87	267,52	271,40	293,89	265,57	276,39	276,77	274,95	299,98	283,46	288,31	279,19
Comercio, restaurantes y hoteles	270,74	264,14	265,10	268,70	260,88	269,58	269,84	269,07	268,61	267,28	266,79	276,95	268,14
Transporte, almacenamientos y comunicaciones	353,04	344,77	349,01	333,12	351,96	347,81	348,13	348,78	350,40	347,59	347,38	356,98	348,25
Establec., financi., seguros, bienes raíces	294,82	295,48	296,75	307,10	297,90	300,78	300,20	299,60	297,30	298,30	299,13	306,31	299,47
Servicios comunales, sociales y personales	316,89	316,49	319,95	322,28	319,93	319,39	320,82	324,17	321,16	321,01	322,28	330,91	321,27
Actividades no bien especificadas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	34,92	2,91
SECTOR PRIVADO	279,29	278,81	280,84	283,28	281,30	283,34	285,33	285,07	284,53	286,74	282,83	299,42	284,23
Gobierno Central	434,98	448,34	457,53	457,50	454,53	457,41	464,10	462,66	462,94	463,72	464,69	463,07	457,62
Instituciones Descentralizadas	448,14	441,69	446,16	443,00	444,47	440,57	448,75	450,72	455,72	462,44	469,53	470,93	451,84
Instituciones de Seguridad Social	518,20	528,83	524,78	519,41	513,79	522,37	522,71	515,64	521,94	516,57	527,83	523,73	521,32
Empresas no Financieras	397,61	391,12	400,01	397,08	394,91	393,33	480,68	393,53	411,27	414,47	404,53	421,05	408,30
Empresas Financieras	517,48	517,63	516,51	515,28	517,58	536,43	513,83	511,66	511,99	513,44	511,38	521,03	517,02
Gobiernos Locales (Municipalidades)	326,33	322,28	326,05	325,46	328,55	329,02	330,71	330,40	333,00	332,61	331,81	334,93	329,26
SECTOR PÚBLICO	430,64	439,41	445,72	445,54	443,64	446,16	453,42	449,29	451,51	452,05	454,01	453,73	447,09
Pensionados ISSS	203,47	206,52	208,23	207,53	206,22	206,19	208,82	218,10	220,92	23,21	23,24	221,60	179,50
Pensionados INPEP	225,54	226,92	226,40	225,66	226,47	226,00	231,14	235,71	236,58	229,95	239,49	230,13	230,00
Pensionados AFP	396,79	306,48	305,94	309,38	322,56	320,55	335,32	299,92	316,00	313,57	319,85	304,71	320,92
PENSIONADOS	223,32	222,97	223,24	222,90	223,46	223,38	228,20	234,16	235,87	146,37	149,95	232,16	213,83
TOTAL GENERAL	291,94	294,77	297,08	300,36	298,73	300,31	303,37	304,18	304,02	292,05	290,46	314,38	299,30
TOTAL SIN PENSIONADOS	304,25	307,16	310,16	314,07	312,08	313,97	316,86	315,94	315,81	317,81	315,03	328,83	314,33

salarios medios de la construcción	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Construcción	123,00	129,75	132,12	147,66	173,76	191,92	210,30	223,05	241,43	239,56	259,66	254,99	270,44	286,26	279,19	302,17
índice (1990=100%)	6,18%	6,52%	6,64%	7,42%	8,73%	9,64%	10,57%	11,21%	12,13%	12,04%	13,05%	12,81%	13,59%	14,38%	14,03%	
		5,5	1,8	11,8	17,7	10,5	9,6	6,1	8,2	-0,8	8,4	-1,8	6,1	5,8	-2,5	8,2
												R	P			
Valor Agregado de la construcción	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	166,8	184,0	195,9	202,8	226,2	239,9	246,4	261,6	283,7	278,7	269,3	295,2	315	325	293	303
índice (1990=100%)	8,38%	9,25%	9,84%	10,19%	11,37%	12,06%	12,38%	13,15%	14,26%	14,01%	13,53%	14,83%	15,82%	16,32%	14,73%	15,23%
Tasa de Crecimiento		10,283912	6,4430778	3,5673497	11,507525	6,0616638	2,7204914	6,1640325	8,4572285	-1,773473	-3,387253	9,6268081	6,6612642	3,1756464	-9,76865	3,3928894
Población ocupada (Empleo) de la construcción	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 R	2003 P	2004	
	78,21404	81	81	91	112	130	132	138	121	131	119	133	136	163	163	146,811
índice (1990=100%)	78,21404	4,07%	4,07%	4,57%	5,63%	6,53%	6,63%	6,93%	6,08%	6,58%	5,98%	6,68%	6,85%	8,17%	8,18%	
		3,561971	0	12,34568	23,07692	16,07143	1,538462	4,545455	-12,31884	8,264463	-9,160305	11,76471	2,443609	19,38275	0,05902	-9,79632
Ratio VA/PO (p)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
	0,11%	227,16%	241,80%	222,90%	201,95%	184,53%	186,68%	189,57%	234,49%	212,75%	226,27%	221,94%	231,08%	199,71%	180,09%	
ICLU (w/p)	5766,13%	2,87%	2,75%	3,33%	4,32%	5,23%	5,66%	5,91%	5,17%	5,66%	5,77%	5,77%	5,88%	7,20%	7,79%	

Construcción	1990-1994	1995-1999	2000-2004
Salarios Medios	141,2565	221,25	270,11
Valor Agregado	195,1447	262,0731	299,4509
Población Ocupada	88,64281	130,4	142,7328
Productividad (VA/PO)	84%	95%	99%
ICLU (w/□)	1656%	191%	224%

OCUPADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA

CONCEPTO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL	1.950.998	1.973.017	2.056.450	2.066.523	2.227.471	2.274.728	2.322.697	2.451.317	2.412.785	2.520.060	2.526.363	2.591.076	2.685.862
Agricultura, Ganadería, Pesca, Caza y Silvicultura	546.023	532.545	578.765	544.006	558.032	503.249	501.824	534.254	474.407	459.478	483.129	518.016	506.559
Minería	1.605	1.042	1.737	1.682	1.914	1.779	1.533	3.037	3.522	2.209	1.827	2.514	2.249
Industria	382.715	380.700	370.630	332.890	415.631	426.609	433.459	431.559	434.017	447.755	423.418	418.875	423.419
Electricidad, Gas y Agua	8.022	7.439	8.066	15.070	8.651	8.460	8.781	10.871	10.703	6.247	10.319	7.315	10.347
Construcción	112.220	129.878	131.916	137.531	121.185	130.949	118.833	133.007	136.246	162.659	162.755	146.811	181.282
Comercio	383.888	399.305	398.871	508.179	555.857	578.513	610.879	667.356	688.483	724.558	739.510	764.873	803.068
Transporte y Comunicaciones	77.394	81.747	91.287	95.897	89.975	100.301	109.447	113.429	103.417	113.683	125.805	120.868	120.381
Establecimiento Financiero	26.407	26.174	27.079	62.644	82.625	84.469	87.781	100.469	98.015	109.589	103.103	122.790	114.937
Servicios y Otros	412.724	414.187	448.099	368.624		---	---	---					
Administración Pública y Defensa					104.746	113.136	123.776	97.451	100.517	103.704	98.395	100.265	105.858
Enseñanza					65.959	74.574	69.847	88.036	94.517	84.639	86.976	97.231	93.842
Servicios Comunes					124.153	140.107	154.933	155.314	155.407	186.718	171.680	180.027	189.466
Hogares C/Servicio Doméstico					96.109	111.282	100.428	115.007	103.151	117.568	118.669	111.491	134.454
Otros					2.634	1.300	1.176	1.527	10.383	1.253	777		