

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**Facultad de Ciencias Económicas**  
*Escuela de Economía*



**“La Competitividad de la Industria Manufacturera  
Salvadoreña con el Tratado de Libre Comercio [TLC] y  
Mercado Común Centroamericano [MCCA] en el  
Periodo de 1978 a 1998”**

*Trabajo de Graduación Presentado por:*

**Julio Eduardo García Cárdenas**  
**José Alfredo Batres Bonilla**

*Para optar al Grado de:*

**Licenciado en Economía**

*Junio de 2002*

*San Salvador,*

*El Salvador,*

*Centro América*

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

RECTOR	:	Dra. Maria Isabel Rodríguez
Secretario General	:	Lic. Lidia Margarita Muñoz Vela
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Msc. Roberto Enrique Mena Fuente
Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Lic. José Wilfredo Zelaya Franco
Asesor	:	Dr. Oscar Ovidio Cabrera Melgar
Tribunal Examinador	:	Lic. Jesús Evelio Ruano Msc. Jorge Antonio García Coto Dr. Oscar Ovidio Cabrera Melgar

*Junio de 2002*

*San Salvador,*

*El Salvador,*

*Centro América*

## PAGINA DE AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios y especialmente a la persona que hizo de mi lo que ahora soy, que es mi abuela , y que siempre fue la inspiración que necesitaba para lograr salir adelante con mis estudios universitarios.

También quiero agradecer a mis padres porque se que siempre he estado y estaré en sus mentes y han sido los vigilantes para el lograr mis metas, a mis tíos y tías que me han apoyado incondicionalmente desde mi infancia y adolescencia y que han contribuido con su carácter a formar el hombre que hoy en día soy.

Y a mi esposa que me ha brindado su apoyo en el desarrollo de este trabajo de investigación con mucho amor y cariño Maryse.

Julio Eduardo García Cárdenas

Agradezco primeramente Dios todo poderoso por haberme permitido concluir mis estudios, a mis padres que siempre me apoyaron, a mis hermanos, familiares, compañeros y amigos.

Y muy especialmente a mi amada esposa que siempre estuvo a mi lado alentándome para seguir adelante y por el apoyo brindado durante el desarrollo del presente trabajo.

También agradezco a mis hijos; en especial a Saulito que tuve que sacrificarle su tiempo para poder concluir con mi meta,

José Alfredo Batres Bonilla

## I N D I C E

Resumen.....	i
Introducción.....	v
Capítulo 1 Teorías Neoclásicas y Clásicas de la Competencia	
1.1 Teorías Neoclásicas de la Competencia.....	1
1.1.1 Modelo de Competencia Perfecta.....	2
1.1.2 Competencia Imperfecta: Monopolio Puro y Competencia Monopolística.....	12
1.1.3 Una Valoración Crítica de las Teorías Neoclásicas de la Competencia.....	23
1.2 Teorías Clásicas de la Competencia.....	26
1.2.1 Teorías Económicas de los Clásicos.....	29
Capítulo 2 Entorno Económico de la Competitividad Internacional	
2.1 Teorías Estáticas de la Competencia.....	65
2.1.1 Ventajas Comparativas y el Modelo de Heckscher-Ohlin.....	66

2.1.2 Nuevas Teorías del Comercio Internacional ..	75
2.2 Teoría Dinámica de la Competencia .....	80
2.2.1 Competencia en una Economía Cerrada .....	85
2.2.2 Competencia en una Economía Abierta .....	91
2.2.3 Términos de Intercambio (T.I.) .....	94
 Capitulo 3 Aproximación y Evolución de la Competitividad de la Industria Manufacturera Salvadoreña con sus Principales Socios Comerciales .....	   102
3.1 Esfuerzos Comerciales de El Salvador Hacia su Industria Manufacturera .....	 104
3.2 Tipos de Cambio Real, Costos Laborales, Cuotas de Mercado, Indices de Términos .....	 109
3.3 Estimaciones Econométricas que explican a las Ventajas Absolutas	135
 Capitulo 4 Conclusiones y Recomendaciones .....	 141
4.1 Conclusiones .....	141
4.2 Recomendaciones .....	144
 Bibliografía .....	 149

## Anexos

- Anexo 1 Tipo de Cambio Real (TCR<sub>ij</sub>), Costes  
Laborales Reales Unitarios (CNLUR<sub>ij</sub>)
- Anexo 2 Cuotas de Mercado Bruta Respecto al TLC y  
MCCA (Ratios a-b)
- Anexo 3 Cuotas de Mercado Neta y Términos de  
Intercambio
- Anexo 4 Cuota de Mercado de El Salvador Respecto al  
MCCA (base=1990)
- Anexo 5 Cuotas Salariales Relativa de El Salvador  
Respecto al MCCA y TLC (base=1990)
- Anexo 6 Costos Laborales Reales Unitarios y  
Productividad Industrial en El Salvador
- Anexo 7 Competitividad de la Industria Manufacturera  
Salvadoreña Respecto al MCCA (base=1990)
- Anexo 8 Competitividad de la Industria Manufacturera  
Salvadoreña Respecto al TLC (base=1990)
- Anexo 9 Salarios Reales de El Salvador Respecto a  
las Economías de C.A.
- Anexo 10 Salarios Reales de El Salvador Respecto a  
las Economías del Norte (TLC)
- Anexo 11 Cuotas de Mercado y Tipo de Cambio Real

Anexo 12 Déficit Comercial Respecto al PIB

Anexo 13 Productividad y Salario Real

## LISTA DE FIGURAS, TABLAS, CUADROS Y GRÁFICAS

Figura 1	Demanda y Oferta de Bienes .....	4
Figura 2	Punto de equilibrio (cero ganancias) .....	9
Figura 3	Punto de equilibrio y cierre de empresa en el corto plazo .....	10
Figura 4	Equilibrio competitivo en el largo plazo .....	12
Figura 5	Situación para un monopolista, con tasa de producción $Q_m$ .....	14
Figura 6	Equilibrio en el monopolio que luce como equilibrio competitivo .....	15
Figura 7	Competencia monopolística con la existencia de dos calidades del producto .....	22
Figura 8	Análisis Gráfico del Modelo Heckscher-Ohlin ...	74
Tabla 1	Transferencia de plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas (intraindustrial) ...	58
Tabla 2	Transferencia de plusvalía entre ramas industriales desigualmente mecanizadas .....	62



Cuadro 1	Resultado Econométrico de los Costos Laborales (CLNUR) Respecto al Tipo de Cambio (TCR) .....	137
Cuadro 2	Resultado Econométrico de Costos Laborales (CLNUR) Respecto a Cuota Netas de Mercado .....	138
Gráfica 1	El Salvador Tipo de Cambio Real (TCR <sub>ij</sub> ), Costos Laborales Nominales Unitarios (CNLUR <sub>ij</sub> ) .....	112
Gráfica 2	Cuota de Mercado Bruta y Neta Respecto al TLC y MCCA (ratios a-b) .....	114
Gráfica 3	Cuota de Mercado Neta y Terminos de Intercambio .....	116
Gráfica 4	Cuota Neta de EL Salvador Respecto a Mexico ..	118
Gráfica 5	Cuota Neta de EL Salvador Respecto a USA .....	118
Gráfica 6	Cuota de Mercado de El Salvador Respecto al MCCA (base=1990) .....	119
Gráfica 7	Cuota Salarial Realitiva de El Salvador Respecto al MCCA y TLC (base=1990) .....	120
Gráfica 8	Costos Laborales Reales Unitarios y Productividad de Industria en El Salvador (base=1990) .....	122
Gráfica 9	Competitividad de la Industrial Manufacturera Salvadoreña Respecto al MCCA (Base=1990) .....	123

Gráfica 10 Competitividad de Industrial Manufacturera Salvadoreña Respecto al TLC (base=1990) .....	124
Gráfica 11 Salarios Reales de El Salvador Respecto a las Economías de Centro América .....	125
Gráfica 12 Salario Real de El Salvador Respecto a las Economías del Norte (TLC) .....	128
Gráfica 13 PIB Industrial de El Salvador Respecto al MCCA (Base=1990) .....	129
Gráfica 14 Costos Laborales y Cuota Salarial Relativa de El Salvador .....	130
Gráfica 15 Tipo de Cambio Real y Cuotas Netas de Mercado	133
Gráfica 16 Productividad y salarios Reales .....	135

## **SIGLAS Y NOMENCLATURA**

MCCA	:	Mercado Comun Centroamericano
TLC	:	Tratado de Libre Comercio
IM	:	Industria Manufacturera
TI	:	Terminos de Intercambio
FP	:	Funcion de Producción
CEPAL	:	Comision Economica para America Latina
FMI	:	Fondo Monetario Internacional
BM	:	Banco Mundial
BCR	:	Banco Central de Reserva
OCDE	:	Organización del Comercio
DIGESTYC	:	Dirección General de Estadísticas y Censo
UNIDO	:	Industrial Stadistic Database
SICA	:	Sistema de Integración Centroamericana

### **NOMENCLATURAS:**

CNLUR	:	Costos Nominales Laborales Unitarios Reales
TCRij	:	Tipo de Cambio Real
TCER	:	Tipo de Cambio Efectivo Real
Qm	:	Tasa de Producción

P	:	Precio
Qo	:	Cantidad de Equilibrio
Pm	:	Precio de Mercado
GE	:	Ganancia Empresarial
IT	:	Ingresos Totales
CT	:	Costos Totales
Yi	:	Volumen de Ventas
CMe	:	Costos Medios
Y	:	Volumen de Producción
IMg	:	Ingreso Marginal
CMg	:	Costo Marginal
D	:	Demanda
CVMe	:	Costo Variable Medio
CMgL	:	Costo Marginal de Largo Plazo
CMgC	:	Costo Marginal de Corto Plazo
CMeL	:	Costo Medio de Largo Plazo
CMeC	:	Costo Medio de Corto Plazo
P´	:	Precio de Equilibrio
Dp	:	Demanda con Pendiente Negativa
Itm	:	Ganancias Máximas
Ym	:	Cantidad Producida
PL	:	Plusvalía

PL/V	:	Grado de Extracción del Plustrabajo
CV	:	Costo Variable (Factor Trabajo)
V	:	Costo de Producción Anual
C/V	:	Grado de Mecanización del Capital
K	:	Factor de Producción Capital
v	:	Costos Laborales Medios
c	:	Costos no Laborales Medios
L	:	Numeros de Trabajadores
C	:	Gasto Anual Medio de Producción Capital (Pagado por adelantado)
C+V+P	:	Valor Producido
P/K	:	Tasa de Ganancia
b	:	Ganancia Bruta
bxQ	:	Tasa de Ganancia Monetaria
c+v+p	:	Valor Unitario
H-O	:	Modelo de Heckscher- Ohlin
CF	:	Costo Fijo (Factor Capital)
CTcp	:	Costos Totales de Corto Plazo
CTlp	:	Costos Totales de Largo Plazo
O	:	Oferta
E	:	Equilibrio
PV	:	Precio de Venta

$P_{ik}$	:	Precio del Sector $i$ de la Empresa $k$
$P_{jl}$	:	Precio del Sector $J$ de la Empresa $l$
$P^*i$	:	Precio de Producción del Capital Regulador del Sector $i$
$W_i$	:	Salario Monetario del Sector $i$
$q_i$	:	Relacion Beneficio - Salario
$p_{c^*}$	:	Indice de Precios al Consumidor
$W/p_c$	:	Nivel de Salario Real Local
$e_{ik}$	:	Tipos de Cambio
$p^*$	:	Precio en Moneda Comun
$\lambda_i^*$	:	Coeficiente del Trabajo
$p_{ct}$	:	Indice de Precios de los bienes comercializables
PPC	:	Paridad del Poder de Compras
$M$	:	Importaciones
$X$	:	Exportaciones
$a$	:	Cuota Bruta de Mercado
$a-b$	:	Cuota Neta de Mercado
$\lambda_{xij}$	:	Requerimiento de Trabajo
$P_{xi}/P_i$	:	Precio Relativo Nacional de Exportación
$W_{rxi}$	:	Salario Relativo de Exportación Nacional
$e_{ij}$	:	Tipo de Cambio Nominal

$P_{xi}/P_{xj}$	:	Ratio de precios de Exportación en Moneda Comun
$P_{cti}/P_{ctj}$	:	Ratio de Precios de Exportación en Moneda Nacional
$P_i/P_j$	:	Ratio de Precios de las Mercancías en General
$W/Y$	:	Cuota Salarial Relativa
$I+D$	:	Investigación y Desarrollo

## R E S U M E N

El presente trabajo tiene por objetivo dar respuesta a dos interrogantes fundamentales; ¿Si el principio de las ventajas absolutas y el enfoque dinámico de la competencia explican el patrón real del comercio internacional? y ¿Cual es la razón de las pérdidas en las cuotas de mercado de la industria manufacturera salvadoreña?

Para dar respuesta a las interrogantes fue necesario considerar en el desarrollo del trabajo las diferentes teorías de la competencia tales como Teorías Clásicas (Dinámicas) y Teorías Neoclásicas (Estáticas); y también hacer una aproximación y evolución de la competitividad de la industria manufacturera sobre el enfoque clásico de la competencia.

Nos apoyamos en los argumentos de la competencia clásica que fue desarrollada por Smith, Ricardo y Marx, y los economistas contemporáneos Shaikh y Guerrero que explican la competencia nacional e internacional a partir de la ley de las ventajas absolutas, considerando las



variables que definen la competitividad tales como costos laborales (variable proxy de los costos de producción), tipo de cambio real, cuota de mercado. Es importante mencionar que la teoría clásica de la competencia se desarrolla en dos planos, tanto en el interindustrial como el intraindustrial. Es decir entre empresas de diferentes ramas industriales como empresas de la misma rama industrial.

En los dos planos de competencia existen empresas que utilizan mejores tecnologías y mano de obra calificada como también mejores procesos productivos y se llamarán: **capitales reguladores.**

Dentro de la aproximación y evolución de la industria manufacturera salvadoreña podemos observar que los costos laborales explican al tipo de cambio real mostrando una tendencia al alza desde el año de 1979 a la fecha, en este escenario analizaremos las tendencias de las siguientes variables: las cuotas netas de mercado en disminución a partir de 1979 producto del ratio entre las exportaciones de El Salvador respecto a las importaciones que hacen a los

socios comerciales (MCCA y TLC); y el que no disfrutemos de mejoras en las cuotas de mercado está dada por los bajos niveles en los índices de términos de intercambio y mayores costes unitarios.

Se analizaron las cuotas salariales de El Salvador con relación a la de los miembros del TLC y el MCCA y da como resultado que los salarios nacionales son inferiores tanto al promedio de los países miembros del MCCA como al de las economías del norte, esto es resultado del uso intensivo de la mano de obra con menores grados de calificación.

Producto del trabajo desarrollado planteamos los siguientes aspectos:

- ✓ La Industria Manufacturera Salvadoreña ha tenido una tendencia desfavorable en sus costos de producción respecto al MCCA y TLC en el período de estudio, debido a la poca eficiencia de la estructura productiva y los bajos niveles salariales reflejando pérdidas en las cuotas de mercado tanto en el ámbito nacional como internacional.

- ✓ El indicador de Costos Laborales Nominales Reales (CNLUR) es el idóneo para poder explicar el comportamiento de la competitividad industrial.
  
- ✓ La estructura productiva en la industria salvadoreña es mas intensiva en la utilización del factor mas abundante (mano de obra no calificada).
  
- ✓ La competitividad es explicada por medio del principio de ventajas absolutas de costes y precios, a través de los costes salariales reales y por medio de la eficiencia en la estructura productiva.

## I N T R O D U C C I O N

El objetivo del presente trabajo es desarrollar una valoración del conjunto de teorías de la competencia en las economías del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Tratado de Libre Comercio (TLC) tal como se verá en el capítulo 1, y donde estas teorías nos permitan establecer mediante la ley de ventajas absolutas los aspectos determinantes de las mismas, con el propósito de identificar los factores que explican las relaciones comerciales de El Salvador en el MCCA y el TLC.

Para lograr el objetivo propuesto es necesario hacer una clasificación de las distintas teorías de la competencia y estas serán las bases para el análisis de la competitividad industrial, de esta manera nos permitirá conocer cual ha sido la evolución de la Industria Manufacturera Salvadoreña (IM) con relación al Mercado Común Centroamericano y el TLC.

La clasificación de las teorías se hará a través del grado en que se toma en cuenta el tiempo cronológico real.

En la medida en que las teorías de la competencia consideren este criterio de manera parcial o total, serán catalogadas como teorías dinámicas o caso contrario se clasificarán como teorías estáticas, tal como se desarrollará en el capítulo 2.

Se desarrollará dentro del capítulo 3 una aproximación y evolución de la competitividad de las manufacturas salvadoreñas respecto a sus socios comerciales y en el se podrán observar las variaciones de las variables que explican la evolución competitiva de las manufacturas, bajo el enfoque dinámico de la competencia y sobre la base de las teorías de la competencia internacional.

Dando respuesta a las siguientes interrogantes:

¿Puede el principio de ventajas absolutas y el enfoque dinámico de la competencia explicar el patrón real del comercio internacional?

¿Cuál es la razón de la pérdida de cuotas de mercado del sector industrial manufacturero salvadoreño?

A lo anteriormente expuesto es necesario que en un mundo más globalizado y donde la internacionalización de la

producción es más evidente derivándose procesos productivos que generan mercancías que no solo compiten entre sí, es decir tanto en las ramas interindustrial e intraindustrial, sino que en ellos se manifiesta la competencia de los sistemas productivos, tecnológicos, educacionales y para ello será necesario contar con mecanismos de medición lo más preciso posible a la realidad.

## C A P I T U L O 1

### **Teorías Neoclásicas y Clásicas de la Competencia**

#### **1.1 Teorías Neoclásicas de la Competencia**

Existe un principio fundamental que permite la clasificación de las distintas teorías de la competencia y es el grado en que se toman en cuenta el tiempo cronológico real, y en la medida que se utiliza parcial o totalmente este criterio serán catalogadas como teorías dinámicas (Clásicas) o de lo contrario estáticas (Neoclásicas).

Las teorías y modelos desarrollados en la economía Neoclásica se caracterizan por un alto grado de abstracción, donde encontramos una distinción entre dos nociones de tiempo denominados "corto plazo y largo plazo". El corto plazo se entiende como el período en el cual la empresa mantiene algunos factores de producción fijos (maquinaria, equipo, tamaño de la planta, etc.) de tal forma que la producción se lleva a cabo con las capacidades instaladas existentes. El largo plazo se concibe como el

período para el cual todos los factores productivos son variables para la empresa. Por lo tanto la diferencia que existe entre las dos nociones de tiempo cabe la posibilidad o no de variar las escalas de la planta.

Dentro de la economía Neoclásica, el modelo teórico denominado "Competencia Perfecta" es considerado como el estado óptimo de equilibrio (comparación entre competencia real y abstracta), de tal forma que ante cualquier desviación que pueda ocurrir dentro de la competencia perfecta da lugar a otro tipo de modelo o estructura de mercado con sus propios y determinados supuestos que los rigen.

### **1.1.1 Modelo de Competencia Perfecta**

La única coincidencia entre el modelo de competencia perfecta y cualquier otro tipo de modelo que pueda surgir dentro de la economía neoclásica, es que todos utilizan el enfoque de **Estática Comparativa**, el cual tiene como objeto analizar las propiedades formales del equilibrio, sin importar la forma en que se fije, ni los cambios que se susciten en el transcurso del tiempo, ya sea en el corto o



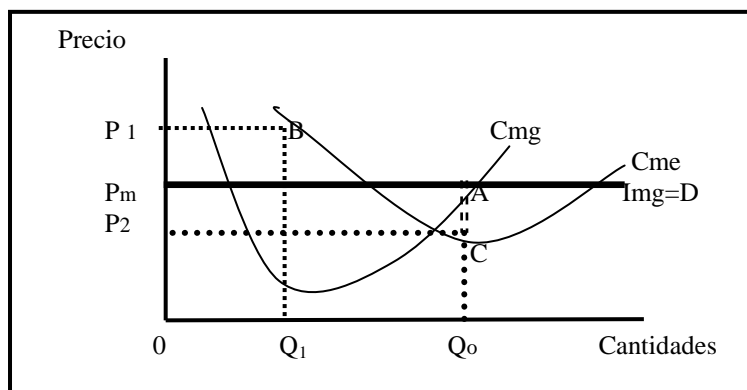
largo plazo; asimismo, estos plazos constituyen una abstracción lógica del tiempo cronológico.

En la economía neoclásica se pueden distinguir los **modelos de competencia perfecta**, en el cual se obtiene el equilibrio tanto en el corto plazo como el largo plazo, así como también la condición de entrada de nuevas industrias, y también los **modelos de competencia imperfecta**, en el cual encontramos los modelos de Monopolio Puro y Competencia Monopolística.

El modelo de Competencia Perfecta, se desarrolla bajo las siguientes condicionantes: "(1) cada empresa y cada consumidor constituyen una pequeña parte del mercado, por lo que las acciones de cada individuo no afecta el precio de mercado; (2) el tamaño de una empresa representa una pequeña parte del total de empresas existentes en el mercado; (3) los consumidores y productores poseen conocimiento perfecto de las cantidades producidas de mercancías, sus estructuras de costes y precios del resto de productores y consumidores; (4) no existen barreras de entradas y salidas a los factores de producción, como de

agentes económicos; (5) todas las empresas producen mercancías homogéneas" (Miller, 1995, p:333). Como consecuencia de estas condiciones el modelo permite describir en su mercado de bienes una curva de demanda completamente horizontal, donde el rasgo fundamental que define a una empresa competitiva es que la cantidad ofrecida no tiene ningún efecto sobre el precio de mercado como lo muestra la Figura 1.

**Figura 1 Demanda y Oferta de Bienes**



Fuente: Cabrera, 1998, p:6

La curva de demanda horizontal significa que una empresa debe preocuparse sólo por la cantidad a producir debido a que "P" el precio de la mercancía se fija por el conjunto de empresas existentes en el mercado; es decir, que dicha empresa puede vender toda la mercancía producida

al mismo precio fijado por el mercado; lo cual significa que ante un incremento del precio de la mercancía ofrecida le ocasionará pérdidas en las cuotas de mercado ya obtenidas ante sus competidores lo que se reflejaría en el punto "B" y sucederá lo contrario; es decir, que la empresa decidiera reducir el precio de su mercancía por debajo del precio de mercado "Pm" ocurriera una disminución en los ingresos totales de la empresa de una manera innecesaria, puesto que dicha empresa puede vender cualquier cantidad de mercancía e incluso "Qo", lo cual quedaría mostrado en el punto "C" bajo el supuesto que en el punto "A" se obtenga la combinación entre "Pm y Qo" que establece el precio vigente en el mercado y la cantidad ofrecida.

En el modelo de competencia perfecta al igual que en cualquier estructura de mercado las empresas tienen por objeto la maximización de sus ganancias, de tal manera que las ganancias empresariales (GE) se definen como: la diferencias entre el total de sus ingresos (IT) menos los costos totales (CT); algebraicamente se puede escribir:

$$\mathbf{GE = IT - CT \quad (1)}$$

Para lo anterior es necesario que los ingresos totales dependan de los precios (P) percibidos por los volúmenes de venta de las mercancías ( $Y_i$ ) y a su vez CT depende de los Costos medios ( $C_{me}$ ) multiplicados por el volumen de mercancías producidas (Y), por consiguiente, se podrá escribir así:

$$IT = \sum P_i Y_i$$

$$CT = \sum C_{mei} Y_i$$

$$GE = \sum P_i Y_i - \sum C_{mei} Y_i \quad (2)$$

$$\text{Donde } Y_i \geq 0$$

Se puede deducir que el punto donde la empresa maximiza sus ganancias, es el punto donde el ingreso marginal ( $Img = \Delta IT / \Delta Y_i$ ) es igual al costo marginal ( $Cmg = \Delta CT / \Delta Y_i$ ) y a su vez ambos son iguales al precio de mercado, lo cual podemos expresar algebraicamente de la siguiente forma:

$$P = Img = Cmg \quad (3)$$

De tal forma que el ingreso marginal se define de la siguiente manera: El ingreso extra obtenido por una unidad más de producción y el costo marginal es la variación en el costo total ante un cambio de una unidad en la cantidad producida.

En este modelo de competencia perfecta se plantea que un punto de equilibrio se puede alcanzar por dos vías que mencionaremos a continuación.

#### **A) El equilibrio en el corto plazo**

El periodo de tiempo denominado corto plazo, dentro de la economía Neoclásica se caracteriza por que algunos factores de producción son empleados en los procesos de producción de manera fija y variable; siendo los factores fijos los asociados con el tamaño y características intrínsecas de la planta industrial disponible, tomando en cuenta que las inversiones ya ejecutadas fueron decisiones del pasado; en cambio los factores variables están relacionados a los insumos más necesarios para la puesta en marcha de la planta industrial; sin dejar de lado que estos

pueden o no estar relacionados directa o indirectamente con la escala de producción (Cabrera, 1998).

Dicho de otra manera el equilibrio en la industria, es sinónimo del estado o situación de reposo, en el que el precio y la cantidad son estables dadas las funciones de oferta y demanda del mercado.

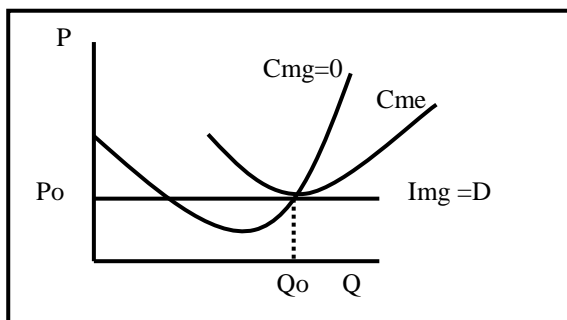
Existen dos restricciones que rigen el equilibrio en el corto plazo:

1. No pueden entrar más empresas de las que ya están dentro de la industria.
2. Los productores actuales no pueden cambiar uno o varios factores de producción.

Una industria competitiva habrá alcanzado el equilibrio a corto plazo, cuando las empresas carezcan de incentivos para cambiar la cantidad producida. Además hay que considerar las funciones de costo marginal (Cmg), costo medio (Cme), e ingreso marginal (Img) donde se interceptan

estas funciones es cuando se obtiene el punto de equilibrio y a la vez sus optimas ganancias. (ver Figura 2).

**Figura 2 Puntos de equilibrio**

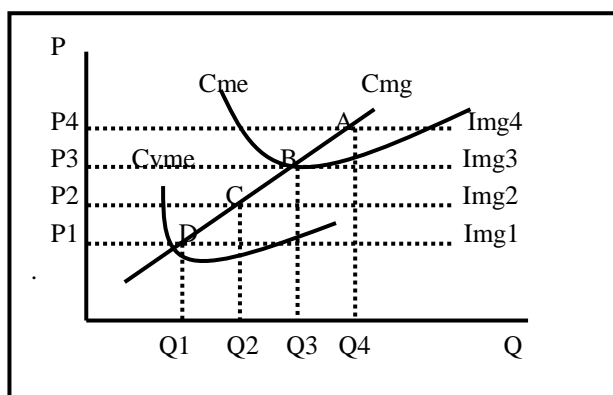


Fuente: Miller, 1995, p:344

En la Figura 3 la utilidad o pérdida a corto plazo, como la función de costo marginal a corto plazo es equivalente a la oferta de una empresa ( $C_{mg}=0$ ), de igual manera es el comportamiento para la función de ingreso marginal con la demanda ( $Img=D$ ). Las empresas que logren alcanzar un punto en que se minimicen los costos serán capaces de lograr alcanzar la condición de optimizar las ganancias y poder mantenerse en el mercado. El punto A nos muestra donde se obtienen las mayores ganancias totales y se debe a que el ingreso marginal está por encima del costo medio. El punto B muestra la situación de equilibrio donde el precio de mercado es equivalente al costo medio (punto

crítico). Por lo tanto el punto C señala que una empresa competitiva mantiene costos medios mayores que el precio de mercado pero que está por encima de sus costos medios variables es decir que se encuentra en una minimización de perdidas totales caso contrario si esta misma empresa se encuentra en el punto D en el cual tendrá que clausurar su planta de producción debido a que su costo variable y costo variable medio es igual ó mayor al precio de mercado.

**Figura 3 Punto de equilibrio y cierre de empresa en el corto plazo**



Fuente: Salvatore, 1992, p: 261

El punto A de la Figura 3 da origen a un desequilibrio de corto a largo plazo originado por la maximización de ganancias puras, ya que estas constituyen un incentivo para que entren nuevas empresa a la industria causando un incremento de la oferta de producción por encima de la oferta ya existente. Este desequilibrio causa una disminución en el precio de mercado al punto en que se



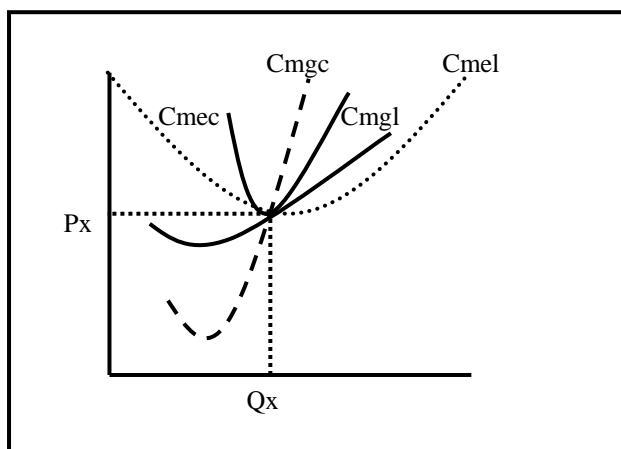
equiparán los precios de mercado con los costos medios de las empresas.

### **B) El equilibrio en el largo plazo**

El periodo de tiempo denominado de largo plazo se caracteriza porque las empresas perfectamente competitivas pueden variar sus tamaños de la planta y equipo, así como también de cualquier otro factor considerado fijo en el corto plazo.

En el transcurso y transición del periodo de largo plazo, las condiciones de entrada y salida de nuevas y viejas empresas, está supeditada a los mismos costos de entrada y salida, la incertidumbre del futuro, la existencia de ganancias extraordinarias con el más mínimo esfuerzo posible. En general la condición de equilibrio en el largo plazo, es la igualación de las siguientes funciones: el precio de mercado ( $P_m$ ), el costo marginal de corto plazo ( $C_{mgC}$ ), costo marginal de largo plazo ( $C_{mgL}$ ), el costo medio de largo plazo ( $C_{meL}$ ), costo medio de corto plazo ( $C_{meC}$ ) (Cabrera, 1998).

**Figura 4 Equilibrio competitivo en el largo plazo**



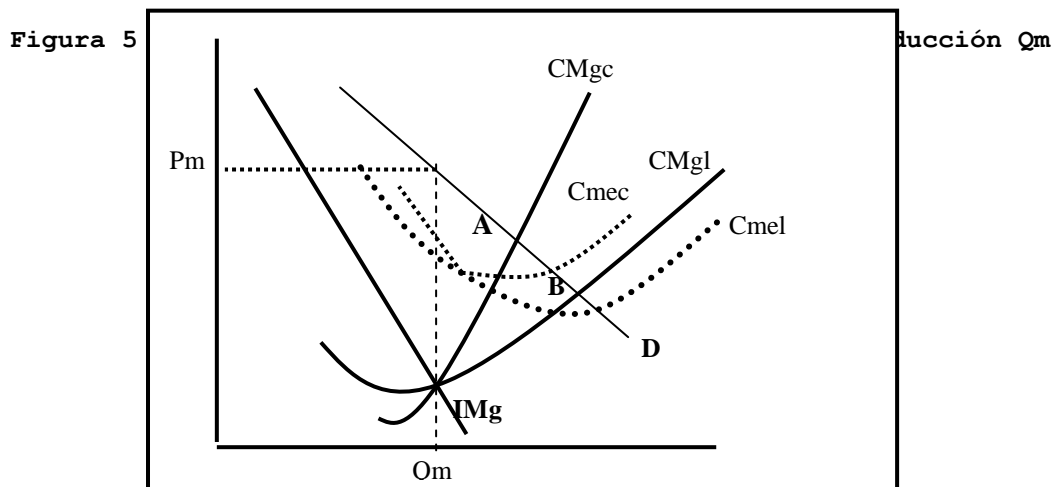
Fuente: Miller, 1995, p:353, panel b

Lo cual significa que bajo la concepción neoclásica las tasas de ganancias de cada empresario son similares al costo de oportunidad de utilización de sus capitales en cualquier otra actividad lucrativa, de la misma manera en los mercados de factores no se garantizan las condiciones de un óptimo de Pareto (Cabrera, 1998).

### **1.1.2 Competencia Imperfecta: Monopolio Puro y Competencia Monopolística**

Dentro de la economía Neoclásica también se distinguen los modelos de competencia imperfecta, tales como: **El Monopolio Puro** y **Competencia Monopolística**; específicamente

dentro de la competencia imperfecta, es necesario hacer el análisis desde dos perspectivas para el estudio del monopolio puro, las cuales son: (1) mediante los costos y (2) mediante las tasas de producción. También se hace necesario para el monopolista obtener el tamaño óptimo de la planta en el largo plazo, debido a que sin este, el monopolista tendrá que salir del mercado y además porque si el monopolista está obteniendo ganancias en el corto plazo con un tamaño determinado de su planta, deberá determinar si es posible obtener ganancias mayores con un tamaño de planta más grande. De igual manera el equilibrio a largo plazo de una empresa competitiva, el monopolista ajustará el tamaño de la planta, de tal manera que se encuentre operando sobre la curva de  $C_{meL}$ . En cuanto a la tasa de producción que maximiza las ganancias en el largo plazo será tal que el  $C_{mgL}$  se iguale al  $Img$ ; tal cual se observa en la Figura 5.

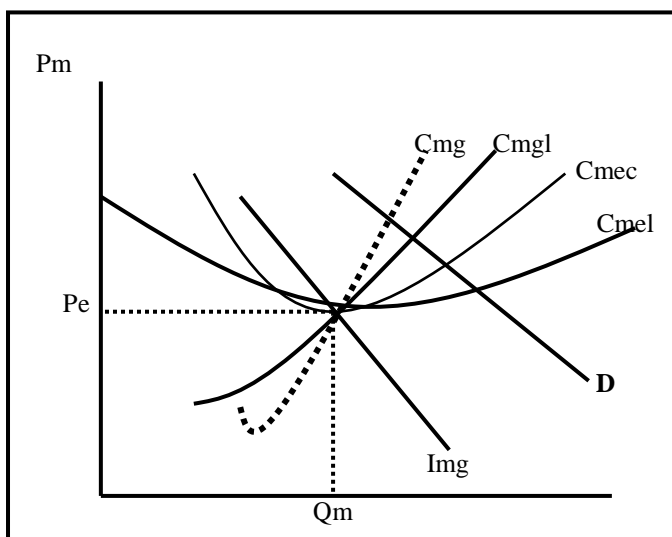


Fuente: Miller, 1995, p:400, panel b

La Figura 5 representa la situación de equilibrio para el monopolista en el largo plazo que opera con una sola planta: donde la tasa de producción que maximiza las ganancias es  $Q_m$  a esta tasa de producción, se cumple con que el  $CM_{gl}$  es igual al  $Img$  y a su vez igual al  $CM_{gc}$ . Sin embargo, a esa tasa de producción, ni el  $C_{meC}$  ni el  $C_{meL}$  se encuentran en su punto mínimo; dicho punto mínimo del  $C_{meC}$  se ubica en el punto "A", donde el  $CM_{gc}$  es igual al  $C_{meC}$ . La escala de la planta no será aquella en la que los  $C_{meC}$  y el  $C_{meL}$  se encuentren en un punto mínimo a la tasa de producción escogida para maximizar las ganancias. (Miller, 1995, p:339)

En general la Figura 5 muestra la ineficiencia del monopolio porque los Cme tanto de largo y corto plazo no se encuentran en su punto mínimo; es decir, que puede ser posible y aun probable que el monopolista no produzca en el punto mínimo de la curva de CmeL, por lo que la Figura 5 podría representarse con una curva de demanda con elasticidad igual a la mitad de la que tiene en la figura anterior, tal como se muestra en la Figura 6.

**Figura 6 Equilibrio en el monopolio que luce como equilibrio competitivo**



Fuente: Miller, 1995, p:801

En la Figura 6 se representa el equilibrio tal que maximiza las ganancias del monopolista y de una empresa en competencia perfecta, con la excepción de que el precio es determinado por el monopolista en vez de tomarlo como un dato dado. (Miller, 1995, p:401).

### **A) El Monopolio Puro**

En este modelo solo existe un vendedor (productor) de un bien dado y su curva de demanda tiene una **elasticidad-precio**; es decir, que el grado de respuesta de la cantidad demandada dependerá de las variaciones en el precio relativo, el monopolista tratará de perseguir hacer al máximo su ingreso neto esperado, y producirá aquella cantidad para la cual el costo marginal para producir y vender sea igual al ingreso marginal obtenido de la venta.

El presente modelo se rige por los siguientes supuestos:

1. El mercado lo constituye una sola empresa.
2. La empresa en cuestión produce un producto que no tiene sustitutos cercanos.
3. Se definen barreras de entradas a las nuevas industrias.

Es importante mencionar que en este modelo teórico se originan algunos aspectos importantes tales como: a) El monopolio operará con un volumen de producción donde el costo marginal (Cmg) es igual al ingreso marginal (Img) solamente cuando el precio (P) es igual o mayor que costo variable medio (Cvme); b) El monopolista no operará con un volumen donde la elasticidad-precio de la curva de demanda es menor que la unidad; c) Las empresas no persiguen hacer máximo el ingreso neto esperado de un año, sino el valor actual presente de un flujo futuro de ingresos netos esperados (Fontaine, 1992, p:390). En el modelo de **Monopolio Puro** existen dos formas de solucionar los problemas de maximización de las ganancias, las cuales son:

- a) El monopolista elige el precio y deja a los consumidores que decidan la cantidad de mercancías a adquirir; es decir, que la cantidad de producción está en función del precio de mercado.
- b) El monopolista decide la cantidad a ofertar en el mercado y deja que los consumidores sean los que decidan el precio de mercado; es decir, que el precio de mercado está en función de la cantidad producida,

convirtiéndose de esta manera el precio en una variable exógena para la empresa.

En este contexto la empresa se encuentra en un problema para alcanzar la maximización de ganancias y tiene que estar dispuesta a enfrentar las limitaciones que se le planteen y dentro de ello podemos mencionar:

1. Las empresas tienen una estructura de costos ya definidas y dentro de ellos podemos mencionar laborales, restricciones tecnológicas, etc. es decir, que existe un determinado tipo de combinaciones de los factores para la producción de un determinado número de mercancías (Varian, 1992).
2. Los consumidores estarán dispuestos a adquirir diferentes cantidades de productos a diversos precios; dicho de otra forma que la curva de demanda tiene pendiente negativa. A diferencia de la competencia perfecta que es una curva inelástica donde el precio está definido sin importar las cantidades producidas.



En el monopolio puro se define una función de maximización de la siguiente manera:

$$I_{tm} = pY_m - C_{me}(Y_m) \text{ donde } D(p) \subseteq Y_m \quad (4)$$

Donde:  $D(p)$  Demanda con pendiente negativa  
 $I_{tm}$  Ganancias Máximas o Ingresos Totales  
 $P$  Precios  
 $Y_m$  Cantidad Producida  
 $C_{me}$  Costo Medio

En el monopolio puro, y en cualquier estructura de mercado en competencia imperfecta, la curva de oferta de la industria no se puede determinar puesto que el precio ( $P$ ) es mayor que el ingreso marginal ( $I_{mg}$ ) y no existe una solución única entre la cantidad a vender y el precio. (Cabrera, 1998, p:16).

Al igual que en el modelo de competencia perfecta en el monopolio puro se da por entendido que existen factores de producción que son fijos y otros que son variables; sin embargo, la diferencia que se enmarca entre empresas que son competitivas y monopolista se basa en la función de

demanda más que en las funciones de producción y costos (Salvatore, 1992); siendo esta una característica de los modelos neoclásicos o modelos estáticos.

### **B) Competencia Monopolística**

Al conocer las estructuras de mercado de la competencia perfecta y monopolio puro, abordaremos en este estudio los aspectos que se contemplan en la competencia monopolística. Donde se ha afirmado que cada empresa y consumidor son parte del mercado, la existencia de mercancías homogéneas, muchos oferentes, etc., son parte de la competencia perfecta; y la existencia de un solo oferente, sin productos sustitutos y barreras a las entradas de nuevas industrias son la expresión del monopolio puro. Se plantean diferentes tipos de estructuras de mercado las cuales se constituyeron en la principal fuente de atención de *E.H. Chamberlin* (1933) y *Joan Robinson* (1933), proponiendo la competencia monopolística o imperfecta como alternativa más realista a las dos anteriores formas de mercado (Cabrera, 1998).

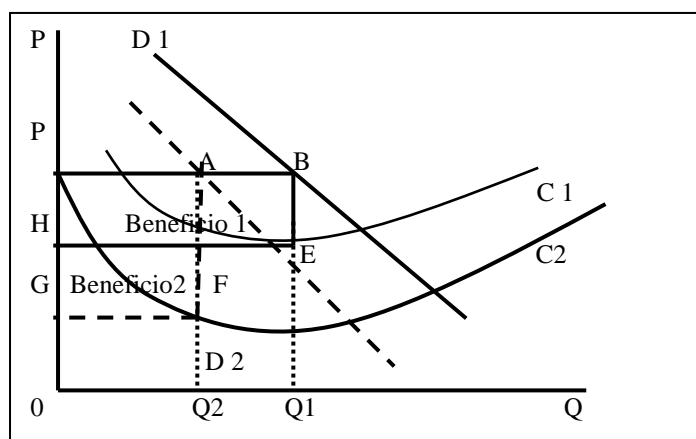
La competencia monopolística postula que: a) Pueden existir un gran número de empresas, b) El precio como la calidad de productos son variables, c) Las demandas de las empresas son por lo tanto menos elásticas que en una competencia perfecta, pero más elásticas que en un monopolio puro (Napoleoni,1956). En si la diferencia entre esta estructura respecto a las estudiadas anteriormente es que el producto ya no es homogéneo, pero se mantiene el supuesto de libre entrada y salida de las empresas, como lo es en el modelo de competencia perfecta, así como el de información perfecta y ausencia de intervención estatal.

La base de la idea de competencia monopolística es que los consumidores están divididos en grupos o lo que es lo mismo fracciones en la demanda, de manera que existen ciertos límites, donde cada empresa se comporta como un único oferente frente a ese segmento de la demanda o clientela, dotándole de cierto poder llamado monopolístico (Cabrera, 1997). Teniendo una curva con pendiente negativa de manera que se pueda influir sobre el precio de los productos, siempre que eso signifique incurrir en una serie

de costos adicionales, tales como los de publicidad, que forman parte de las estructuras de costos.

Es importante mencionar que las empresas en competencia monopolística estarán en equilibrio en corto plazo si se considera uno de los supuestos de mantener el precio fijo; y la calidad del producto será la base de la **Competencia Monopolística**. Considerando este supuesto mostramos la Figura 7, siendo este de gran importancia a tomar en cuenta ya que la calidad de los productos pueda permitir ganar cuotas de mercado.

**Figura 7 Competencia monopolística con la existencia de dos calidades del producto**



Fuente: Cabrera, 1998, p:25

En la Figura 7 se supone que solamente existen dos calidades en el producto, de tal manera que las curvas de costos medios correspondientes a cada calidad del producto son: " $C_1C_1$ " y " $C_2C_2$ "; el precio se supone fijo en OP; las curvas de demanda relativa de cada una de las calidades son: " $D_1D_1$ " y " $D_2D_2$ ", con elasticidades finitas; el precio fijo OP determina un punto sobre cada curva de demanda, esto significa que si la empresa produjera a la calidad No 1 al precio OP se podría vender la cantidad de " $Q_1$ " con beneficio " $PBEH$ ". En cambio si la calidad del producto fuese No 2, y el precio es siempre OP se vendiese " $Q_2$ ", pero el beneficio sería " $PAFG$ ". Donde el mayor beneficio lo obtiene la calidad No 1 con la cual los costos medios son superiores a los productos con calidad No 2, donde también es importante analizar las condiciones de demanda relativa.

### **1.1.3 Una Valoración Crítica de las Teorías Neoclásicas de la Competencia**

Algunos autores consideran el modelo neoclásico con alto grado de abstracción y al mismo tiempo los teóricos

neoclásicos son claros en elegir el concepto de estática a su teoría de la competencia. Donde coincidimos en este trabajo con dichas valoraciones ya que el modelo establece ciertas pautas de conducta en los agentes económicos (productores y consumidores) y define algunas condiciones para el funcionamiento del mercado, centrándose en la problemática de como ajustar la competencia real al modelo de competencia perfecta y de esta manera se generan algunas condiciones que dan lugar a otros tipos de modelos o estructuras de mercado (monopolio puro, competencia monopolística, etc.). El hecho de que existan diferencias en algunos de los supuestos no implica que dejaran de ser catalogados dentro del enfoque de estática comparativa.

La teoría de la competencia neoclásica, tiene como características principales: a) El uso parcial del tiempo cronológico real; b) Un alto grado de abstracción, c) Poca dinamización en el tiempo; y con ello la distinciones del tiempo entre dos periodos denominados corto plazo y largo plazo. El corto plazo es el que se entiende como toda aquella empresa que mantiene algunos factores de producción fijos (un tamaño de planta establecido, los equipos y la

maquinaria son una cantidad dada y por ende fijos, etc.) y el largo plazo como un espacio de tiempo en el que las empresas pueden variar sus posibilidades de producción; es decir todos sus factores son variables en el tiempo. Por tanto las diferencias que hay entre los dos espacios de tiempo se tiene o no la posibilidad de variar la planta de producción. La limitación de este enfoque es que no se deja claro el tiempo real ya que son abstracciones de tiempo y tienen una diferencia en cuanto al periodo que estos poseen.

Otro de los aspectos que limita la visión neoclásica de la competencia es que en los dos periodos de tiempo analizados anteriormente (corto y largo plazo) el cambio técnico no se considera como un elemento dinamizador de la producción, siendo este más un variable de carácter exógeno en la producción y al trabajo se le confiere como otro factor más en el proceso productivo y no como el generador de valor.

Las características mencionadas anteriormente demuestran la inestabilidad de las mencionadas teorías para

tomarlas en consideración en el análisis dinámico del comercio internacional; excepto para el análisis de corto plazo a nivel microeconómico; debido a que ante alguna variación que ocurra en los supuestos básicos de los modelos neoclásicos permite el surgimiento de un nuevo modelo que mantiene un enfoque de estático con el fin de no perder las propiedades formales de equilibrio, sin importar la forma en que éste de fije ni mucho menos los cambios que se susciten en el transcurso del tiempo.

La incapacidad para poder explicar de manera realista y amplia la competencia en las diferentes escalas (nacional e internacional) constituyendo la principal limitante en el enfoque estático de la competencia neoclásica; siendo necesario incluir el cambio técnico, y el comportamiento dinámico de las principales variables.

## **1.2 Teorías Clásicas de la Competencia**

En el presente análisis nos apoyaremos en el argumento de la competencia clásica que fue desarrollada **por Smith, Ricardo y Marx** (precursores), y los economistas



contemporáneos como **Anwar Shaikh y Diego Guerrero** que explican la competencia nacional e internacional a partir de la ley de las ventajas absolutas, considerando las variables que definen la competitividad tales como costos laborales, tipo de cambio real, cuota de mercado, etc. Es importante mencionar que la teoría clásica de la competencia se desarrolla en dos planos, tanto en el intersectorial como en el intrasectorial. Esto se ven reflejados en un área de moneda común, el precio relativo de una empresa con relación a otra viene regulado a mediano plazo por el precio relativo medio de ambos sectores; donde el precio relativo medio estará regulado por el precio de producción, precio por el costo de producción medio de cada sector más la tasa de ganancia de las industrias. Es por ello necesario hacer una aclaración que en los precios se ven reflejados las mejores técnicas o procesos productivos y se les llama: **capitales reguladores**, ya que utilizan mejor tecnología y mano de obra calificada.

Se considerarán en este apartado las teorías de la competencia agrupadas como dinámicas (clásicas), para hacer referencia a un sistema en que sus principales variables

económicas tienen valores variables en el tiempo y lo dinámico de esta teoría es que en el sistema se producen modificaciones en una o en varios elementos ya que el tiempo es una variable esencial.

“El concepto de competencia en la economía clásica se apoya en la teoría del valor y se manifiesta según Smith en presencia de libre movilidad de factores de la producción (tierra, trabajo, capital), en la formación del precio natural de las mercancías con las mismas características” (Cabrera, 1998, p:31) el que consiste en: Un precio que permite o que representa lo suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes y por los precios de mercado, el cual según Smith se define como: el precio efectivo al que se vende comúnmente cualquier mercancía o producto.

### **1.2.1 Teorías Económicas de los Clásicos**

#### **Adam Smith (1776)**

En los tiempos de Smith su principal objetivo era presentar en forma coordinada la naturaleza del proceso económico en una sociedad predominantemente individualista y competitiva, de mercado o capitalista; por lo cual abogó vigorosamente por cambios en el campo de políticas nacionales, especialmente, las relacionadas con la amplitud y carácter de la intervención pública en los asuntos económicos tanto nacionales como internacionales, con el objeto de lograr el progreso - mejora, y/o progreso de opulencia. A juicio de Smith los factores que favorecen el progreso son:

- Abundancia de Recursos Económicos
- Progreso Técnico Promovido por la Ampliación de la División del Trabajo
- Eliminación de las Política y Prácticas que actúan como freno de la iniciativa individual.

Para lograr el desarrollo económico, se han tomado en cuenta las consideraciones de Smith, que con la "división del trabajo y su interrelación con el desarrollo técnico y

el nivel de comercialización existente en un país determinado, se lograba promover la destreza, ahorrar tiempo y facilitar la invención de nuevas maquinarias, pero que las virtudes que pueda traer consigo la división del trabajo estarán condicionadas por la ampliación de las cuotas de mercado" (Ekelund y Hérbert, 1992, p:106-112). Smith alabó a la empresa privada siempre y cuando ésta opere en condiciones de competencia perfecta, ya que para éste, el trabajo es el único regulador de valor; y el elemento que participa directamente en la producción; los valores relativos de los bienes son o deben ser proporcionales a sus costes de tiempo de trabajo o a sus costes salariales y además todas las rentas proceden del trabajo.

Smith, fue exponente de la **libre empresa**; del libre cambio; de la no-intervención del gobierno en la elección individual de ocupación, residencia o inversión; de la libertad del individuo para tomar sus decisiones económicas, en respuesta a los movimientos de precios, mercado libres y plenamente competitivos.

Finalmente, los Clásicos, y específicamente Smith, sostenían que los procesos de reproducción de la sociedad descansa en determinados fundamentos, especialmente:

**A) La Teoría del Valor.**

**B) Precio de Mercado**

**C) La Competencia**

Mientras tanto los fisiócratas centraron su interés en el crecimiento del producto neto, Smith destacó el crecimiento de la renta nacional y logró comenzar su investigación por una teoría del valor.

**A) La Teoría del Valor.** La división del trabajo afirma Smith, brota de una propensión de la naturaleza humana al cambio, por lo que cada individuo debe disponer de un excedente por encima de sus inmediatas necesidades, para poderlo intercambiar. El dinero aparece en escena por que facilita el intercambio en tanto que disfruta de aceptación general y que se puede transformar con facilidad. (Ekelund y Hérbert, 1992).

Smith formuló sistemáticamente su teoría del valor; y para ello comenzó planteando que toda sociedad para sobrevivir necesita trabajar, de tal forma que "El trabajo anual de cada nación constituye el fondo con el que originalmente se proporcionan todos los medios de existencia y de comodidad que anualmente se consumen, y consiste o en el inmediato producto de ese trabajo, o en lo que se compra con ese producto a otras naciones" (Zamora, 1955, p:159) (Smith, 1933 p:1). En general Smith escribe que la palabra valor tiene dos significados diferentes: expresa a veces la utilidad de algún objeto particular; y en ocasiones, el poder de comprar otros bienes que la posesión de ese objeto confiere, al primero puede llamársele "valor de uso" y al otro "valor de cambio" (Marshall, 1948, p:53).

El problema del valor está planteado para Smith de la siguientes manera; "Las cosas que tiene un gran valor en uso, frecuentemente apenas tienen valor de cambio; y por el contrario, aquellas que tiene valor de cambio apenas tienen valor de uso". (Smith, 1776, p:113). Smith se propuso descubrir la naturaleza que regulan el valor de cambio y para ello tomó en cuenta como ejemplo a una

persona que posea una mercancía y no piensa usarla o consumirla, pero si cambiarla por otras; siendo esto igual a la cantidad de trabajo que le permita comprar otras mercancías; por tal razón es que determina que el trabajo es la medida real del valor de cambio de todas las mercancías; es decir, que el valor de un bien, lo constituye o mide la cantidad de trabajo que se encuentra incorporado y lo que al empresario le cuesta producirlo.

Hay autores que difieren de la visión de Smith, sosteniendo la idea que lo mas corriente es la comparación entre mercancías y no con el trabajo, debido a que es más fácil estimar el valor de cambio de las mercancías por las cantidades de otras mercancías que hacerlo por el trabajo. Lo que no consideran los críticos de Smith es que en las mercancías están expresados los niveles tecnológicos, la calificación de mano de obra, salariales, etc.

A manera de conclusión podemos destacar las siguientes afirmaciones: a) el valor de las mercancías lo mide el dueño de ellas por el trabajo que le cuesta producirlas o por el que ahorran cuando obtiene en cambio otras cuya

producción directa les exigiría más trabajo; b) el trabajador estima en una cantidad dada de trabajo vale siempre lo mismo, ya que lo obliga a sacrificar las mismas proporciones de ocio, libertad y felicidad; c) el dueño atribuirá a las mercancías el valor que para él tiene el trabajo que le cuestan, o el que se ahorra cuando las cambia por otras, siempre y cuando la cantidad de trabajo sea la misma; d) lo fundamental son las igualdades entre trabajo y mercancías. (Zamora, 1955)

Es aquí cuando Smith hace la siguiente afirmación del trabajo como medida de valor y consciente de las dificultades que generaban el precisar las cantidades de trabajo incorporadas en las mercancías plantea que: "El valor de una mercancía para la persona que la posee y que no tiene intención de consumirla, sino de intercambiarla por otras mercancías, es igual a la cantidad de trabajo de que puede disponer o comprar con la misma. El trabajo es, por tanto, la media real del valor en cambio de todas las mercancías" (Smith, 1776, p:115).



**B) Precio de Mercado.** En el presente acápite podremos notar las diferencias de precios que Smith expresó en su obra, entre ellos está el precio de mercado respecto al precio natural y este último no es más que los costos de producción (coste laboral, beneficio, renta), a diferencia del **precio de mercado** que vendrá dado por las condiciones de mercado y la interacción que se hace de las mercancías en la oferta y de la demanda. Planteándolo de la siguiente manera "el precio de mercado de cualquier mercancía se regula por la proporción entre la cantidad que se lleva al mercado y la demanda de aquellos que están dispuestos a pagar el precio natural de esta" (Smith, 1776, p:140). Queda claro que para Smith los costos (salario, renta) más el nivel de beneficio que este espera lograr con la venta de las mercancías constituirán el precio naturales de las mercancías.

De manera resumida planteamos que Smith considera que en la interacción de la oferta y demanda de las mercancías es donde se establece el precio de mercado, definiéndolo como: el precio efectivo al que se venden comúnmente cualquier mercancía o producto.

**C) Competencia.** Para Smith la competencia es un proceso natural de rivalidad entre las empresas o individuos que les obliga a vender las mercancías con igual calidad a un mismo precio; expresado por Smith de la siguiente manera: "Si el capital estuviera dividido entre dos industrias, la competencia les impulsaría a cada uno de ellos a vender mas barato que el otro, lo cual no sucedería estando todo el poder en uno solo"(Smith, 1776, p:414). Smith se apoya para definir la competencia en la libre movilidad de los factores de producción (tierra, trabajo, y capital) ya que esta posibilita una mayor competencia entre los productores al interior de una industria como entre diferentes industrias y de esta manera regulara los costes y precios (precios natural y de mercado) de las mercancías.

### **Ventajas Absolutas y Competencia Internacional**

Smith fue quien plantea el termino ventajas absolutas en su libro *Riqueza de las Naciones* y es a él a quien todos los autores le atribuye la definición de **Ley de Ventajas Absolutas**, (Smith, 1776, p:404) la cual se expresa a través de las diferencias absolutas de costes entre dos países y la producción de dos mercancías distintas. Lográndose las ventajas para un país cuando se puedan producir mercancías

a costes unitarios de producción más bajos que el otro país con el que se tiene relaciones comerciales, en ello se enmarca el enunciado de las ventajas absolutas y en un contexto de los nuevos enfoques o lo que se denomina nuevas teorías del comercio internacional se trata de incorporar el cambio técnico endógeno como un elemento que incide en los resultados asimétricos del comercio mundial, otros de los indicadores a considerar el tipos de cambio nominal, el tipo de cambio real y que estos en el largo plazo no son más que los costos relativos de producción de los bienes que se intercambian los países y/o regiones.

Smith siendo éste el que desarrolla las relaciones entre la formación de precios, la tasa de ganancia y sus relaciones con el conjunto de la economía; que dan origen a los beneficios extraordinarios que tienden a mejorar las técnicas de producción. En el transcurso del tiempo fue Smith el que elaboró las primeras teorías del comercio internacional a través de la ley de ventajas absolutas.

Los vínculos que existen entre los determinantes de la competitividad y la Ley de Ventajas Absolutas son aquellos

que mediante la producción de mercancías a bajos costes se obtienen mayores cuotas de mercado y nos permite mejorar los niveles de competitividad sobre la base de la eficiencia en la estructura productiva y como consecuencia los índices de productividad se ven mejorados, los salarios reales, e índices de tipo de cambio efectivo real.

Desde Smith en 1776 hasta la fecha, ninguno de los autores que han desarrollado enfoques teóricos defienden que la productividad es sinónimo de ventaja absoluta, aunque este es un error que muy frecuentemente que se plantea. Donde la teoría defiende que la ventaja absoluta (menor costo unitario) se basa en el menor coste y no en la mayor productividad ya que esta es solo un elemento pero no el único.

Todo ello significa que según Smith la ventaja absoluta la otorga el poseer **costes unitarios de producción** más bajos que los competidores y que las ventajas o desventajas dependen de su **nivel relativo de cuota salarial** y de **la productividad**, y es aquí donde la productividad no implica mayor capacidad de exportación sino va unida a una

ventaja absoluta, y como ya se ha mencionado anteriormente que solo la productividad no es la generadora de ventajas absolutas sino existe que "La diferencia en productividad es mayor que en salarios (entre dos países), será el país con salarios más altos el que produzca más barato y el que tendrá, por tanto ventaja absoluta" (Guerrero, 1995, p:27). Donde en un escenario marcado por estos principios serán los capitales reguladores o empresas más eficientes las que definan los precios en el mercado y poder contar con mejores cuotas en sus respectivas industrias.

"La ventaja absoluta, antes de ser absoluta, es ventaja. Es decir que no es más que un concepto relativo y comparativo" (Guerrero, 1995, p:24). En otras palabras, ya sea que nos estamos refiriendo a distintas unidades productivas dentro de una misma industria (intraindustrial) o entre industrias (interindustrial), éstas únicamente pueden tener ventajas absolutas frente a otra u otras de acuerdo al enunciado, sin importar que estas ventajas las hayan adquirido en el proceso productivo o de manera natural (climático, riqueza del suelo, riqueza de las minas, la superior calidad natural o adquirida de la mano de obra, mejor división del trabajo, mejores herramientas o

maquinarias). Todo aquel país que tenga ventaja absoluta frente a su competidor, este no podrá gozar de ventajas ya que carece de ellas y solamente contará con desventajas absolutas, y le llamamos desventajas absolutas porque experimentará que las compras y las ventas serán más caras y como consecuencia comprará menos y venderá menos, viendo reducida las posibilidades de poder gozar de mejores cuotas mercado y reduciendo así las satisfacciones que estas pueda generar.

### **David Ricardo (1817)**

Trataremos de exponer la visión de competencia que éste tiene, expresándola a través de la **libre movilidad de capitales entre las diferentes industrias**; dicho de otra manera que la competencia es en esencia competencia interindustrial. El enunciado del principio de ventaja comparativa se puede expresar de la siguiente forma: a) La existencia de dos países, dos factores (trabajo y capital) y dos bienes, b) Que existan diferencias relativas de costos ó el país se especializará en el bien que posea relativamente abundancia intensiva del factor (trabajo o capital).

Ricardo en sus escritos plantea que el comercio entre países es beneficioso aunque entre ellos se dan ventajas absolutas de costos o ventajas relativas. Pero el beneficio del comercio entre países es suficiente con la existencia de una diferencia relativa de costos de producción, solo que cada uno tiene que especializarse en el bien que produzca menores costos relativos o dicho de otra manera que podrían beneficiarse si se especializan en el bien que tiene mayor ventaja de costos (Ricardo, 1817).

El termino de ventaja absoluta está asociado desde el enfoque de David Ricardo a una empresa (competencia intraindustrial) y éste pretende darle mayor relevancia al de ventaja comparativa (interindustrial). Tanto Ricardo como Smith consideran que el trabajo es el único generador de valor. "El precio relativo de una mercancía respecto a otra está en función de la cantidad relativa de trabajo incorporado en cada mercancía que determina su valor de cambio" (Ricardo, 1817, p:67).

Algunos de los enfoques que se tomaron en cuenta a priori para esta investigación planteados por David Ricardo son:

- A) Ventajas Relativas de Costes y Precios.
- B) Precios de Mercado y Precios Naturales.
- C) Teoría Cuantitativa Clásica del Dinero.
- D) Incorporación de Maquinaria (Productividad).

**A) Ventajas Relativas de Costes y Precios.** La exposición de la Teoría Clásica inicia con cuatro conocidos casos de diferencia o ventajas entre países:

- a) Diferencia Absolutas de Costes
- b) Ventajas Incomparables
- c) Diferencias Iguales de Costes
- d) Costes Relativos o Comparativos

Enfocaremos nuestro análisis en el estudio de las ventajas relativas, siendo este el enfoque que la Teoría Clásica estudia, principalmente las ganancias del comercio y los factores que determinan la dirección o especialización del comercio.



Como se retoma por Mill en su libro *Principios de Economía Política*, "Según Ricardo, no es la diferencia en los costos absolutos de producción la que determina el intercambio, sino la diferencia de costes relativos o comparativos" (Mill, 1848, p:578). Y al respecto se plantea el siguiente teorema: Si dos países producen dos mercancías distintas, la ventaja de costes relativos vendrá dada si uno de los países produce a menor costos ambas mercancías pero con ventaja en diferentes proporciones en cada una de las mercancías. De manera que en ambos casos las funciones de producción son distintas para cada una de las mercancía en cada país (Gaytán, 1972).

**B) Precios de Mercado y Precios Naturales.** Tanto para Smith como para Ricardo los precios de mercado se enmarcan en una libre movilidad de capitales entre industrias; es decir, que para Ricardo la competencia, es en esencia, competencia interindustrial. Más explícitamente los plantea Ricardo, donde los **precios de mercado** circulan o están en función del **precio natural**, ello sobre la base de los flujos de capital desde las industrias con reducidas tasas de ganancias hacia las industrias con altas tasas de

ganancias, lo que conlleva a la igualación de las tasas de ganancias en el sistema, expresado por Ricardo: "Este deseo eterno por parte de todos los empresarios, que consiste en abandonar una actividad menos provechosa por otra que reporta más ventajas, registra una fuerte tendencia a igualar la tasa general de utilidades, o a fijar éstas en proporciones tales que, según estimaciones de las partes, compense cualquier ventaja que uno puede tener, o parecer tener, sobre los demás" (Ricardo, 1817, p: 67).

Smith como Ricardo suponen que los precios en los monopolios son una traba a la libre movilidad de capitales, donde Smith define dicho precio como "el más alto que se puede obtener", por oposición al precio natural, "el más bajo que se puede conseguir" (Smith, 1776, p:60). Donde el poder lograr un precio natural exige condiciones de libre movilidad de capitales entre las industrias o dicho de otra manera competencia interindustrial.

**C) Teoría Cuantitativa Clásica del Dinero.** Ricardo en su libro *Principios de Economía Política* (1817) pone un ejemplo de Portugal e Inglaterra, donde Portugal es el país con menores costes de producción absolutos con relación a

Inglaterra. La ventaja de costes significa que los niveles de eficiencia y productividad son mayores y por tanto sus precios de venta serán menores en condiciones de libre competencia (Cabrera, 1998).

El ejemplo que pone Ricardo en sus escritos, respecto a la disminución de dinero en un país y acumulación en otro derivado de la transacción de bienes y servicios, es la confianza que tiene en la **teoría cuantitativa clásica del dinero**. Donde la salida de oro de Inglaterra ocasiona una disminución de su oferta monetaria y por ende los precios en dinero de las mercancías disminuyen. Caso contrario en Portugal la entrada de oro ocasiona un aumento de su oferta monetaria y así los precios en oro de todas las mercancías empiezan a subir. El desequilibrio en el balance comercial de ambos países se saldará progresivamente por los aumentos (disminuciones) de los respectivos niveles de precios de las mercancías en Portugal e Inglaterra hasta un punto donde de nuevo tenderá a regular el mecanismo de los costos comparativos (Ricardo, 1817, p:104-110).

**D) Incorporación de Maquinaria (Productividad).** Ricardo en el capítulo XXXI hace referencia a la maquinaria con

algunas afirmaciones donde le parecía que los terratenientes gozaban de la misma renta en dinero, y se “beneficiarían con la reducción de los precios de algunas de las mercancías, reducción que eran gastadas esas rentas, reducción que era consecuencia forzosa del empleo de maquinaria” (Ricardo, 1817, p:288). Pensaba que quien hizo el descubrimiento de la maquinaria y fue aplicada gozaría de una ventaja al poder obtener ganancias temporalmente y con el tiempo la maquinaria sería de uso general llegando como efecto la competencia y reduciendo los costos de producción.

Desde el punto de vista de Ricardo el hombre puede desarrollar nuevas y mejores tecnologías (maquinaria), pero estas no serán útiles sin la oportuna asistencia del mismo hombre ni pueden fabricarse sin la contribución de su trabajo (Ricardo, 1817, p:295).

Es aquí donde se puede aplicar el enfoque de las ventajas relativas de coste por el uso de las maquinarias así como lo plantea Ricardo en su siguiente cita: “Los precios de las mercancías están, también regulados por su

coste de producción. Al emplear mejor maquinaria se reduce el costo de producción de las mercancías y, en consecuencia, se las puede vender en el mercado extranjero a precios más baratos. Sin embargo, si se rechazará el uso de maquinaria, mientras todas las demás naciones lo estimularán, sería necesario exportar dinero a cambio de productos extranjeros hasta que los precios naturales de los productos bajarán hasta situarse a los precios de los otros países" (Ricardo, 1817, p:295-296).

### **Karl Marx (1867)**

En sus escritos Marx considera que en toda sociedad se establecen las relaciones entre los hombre y la naturaleza con el objetivo de lograr satisfacer las necesidades, para lo cual se establece la intervención de dos elementos tales como: "Los medios de Producción y la Fuerza o Capacidad del ser humano" (Cabrera, 1998); Otro aspecto son las relaciones sociales que se establecen con motivo de la producción, que Marx las define **relaciones sociales de producción**. Sin la conjugación de estos dos aspectos el proceso productivo no fuera factible y la reproducción de la sociedad no se llevará a cabo, siendo este un proceso

continuo que permite repetir las mismas fases: "Por consiguiente, todo proceso social de producción considerado en sus constantes vínculos y en el flujo ininterrumpido de su renovación es, al mismo tiempo, un proceso de reproducción" (Marx, 1867, p:476).

Para Marx el tiempo de trabajo tiene un gran significado de manera tal que en el proceso de reproducción se considera poco posible si no existe una asignación de tiempo al trabajo social, en las diversas actividades de producción. Donde el tiempo de trabajo viene a ser el regular de la reproducción (Cabrera, 1998). De manera tal que cuando el tiempo de trabajo social sobrepasa los límites de tiempo de trabajo necesario para la subsistencia o satisfacer sus necesidades, decimos que el modo de producción tiene la capacidad de producir trabajo excedente. Y toda aquella sociedad que logra producir un excedente este constituirá la base fundamental de la reproducción social. En todo proceso de producción y reproducción se dan las clases sociales donde una se denominará clase dominante siendo esta la que se apropia del excedente o plusproducto producido por la clase

dominada. La producción de valores de uso por encima de los valores necesarios no es en sí la explotación si esta no va acompañada de la apropiación del plus trabajo o trabajo excedente por una clase social.

Según Marx en toda sociedad capitalista la producción de mercancías es apropiada de manera individual por los capitalistas autónomos, donde no se da ninguna relación entre ellos y las necesidades que agobia a toda sociedad. Y la razón de ser de todo capitalista individual es la obtención de ganancias tal como también fue percibido por Schumpeter. Donde cada proceso de producción y cada proceso de trabajo se realiza de manera privada donde el propietario de los medios de producción o empresario (desde el enfoque schumpeteriano), hará lo posible por mantener dicha relación.

Para Marx como también los otros economistas clásicos (Ricardo, Smith) "la creación del **valor** se desarrolla en la esfera de la producción y mientras que la circulación (el intercambio) sólo cumple la función de realizar el valor en forma de precio" (Cabrerá, 1998, p:41). En donde la

formación de precio de las mercancías solo es un proceso, donde el centro de gravedad de los precios son los valores.

La competencia capitalista, a juicio de Marx es una guerra "Donde cada capital se esfuerza por captar la mayor parte del mercado, por suplantar a sus competidores y excluirlos del mercado: **Competencia Capitalista...**" (Shaikh, 1990, p:83). La libre movilidad de capitales como es uno de los fundamentos clásicos hace posible que los capitales individuales busquen industrias donde existan mayores diferenciales en las tasas de ganancias, es por ello que los capitales en condiciones de libre movilidad podrán trasladarse (cambiar de actividad económica) desde industrias o ramas industriales con menor diferencial hacia industrias o ramas industriales con mayor diferencial (positivo). De esa manera es que se da una lucha continua de capitales con un solo objetivo que es obtener tasas de ganancias extraordinarias, donde el resultado beneficia a unos y perjudica a otros.

Podemos inferir que la competencia de capitales lo hacen entre si por obtener mejores tasa de ganancias en dos



de los procesos de distinta naturaleza; uno en el ámbito de la producción que es donde se da la creación del valor (desde el enfoque clásico) y otro en el ámbito de la circulación que es donde el valor se expresa en precio. El primero hace referencia al esfuerzo del trabajador en el **proceso de producción** donde el capitalista se apropia del plus trabajo como antes fue mencionado, y cuyo aumento o disminuciones descansará en la productividad del trabajo, dependiendo del modo de producción que aplique. Por lo tanto desde el enfoque marxista lo único que puede generar o asegurar mejor productividad en las industrias es la **mecanización**: donde el fabricante que mejore su maquinaria y tenga innovaciones tecnológicas, como lo ha dado por llamar Schumpeter en su "Teoría de la Difusión": hacer obsoleta su propia tecnología, y donde esto le permite duplicar los productos fabricados haciendo de esta manera que al obrero le corresponda una parte menor de las ganancias totales ya que este es capaz de generar más plusproducto. En el segundo proceso se refiere a la lucha entre capitales individuales que está ubicado en la circulación, donde se convierte el **plus trabajo o plusvalía** en ganancia y es ahí donde se desarrolla la "guerra de las

ventas" en el afán de mantener o ampliar sus **cuotas de mercado**. Es aquí donde la mecanización juega un papel fundamental porque permite el abaratamiento de las mercancías que dependen de los incrementos de la productividad.

Desde el enfoque de Marx veremos dos casos que implican a la plusvalía, uno que actúa dentro de la misma rama de producción (competencia intraindustrial) como entre otros capitalista que actúan en distintas ramas de producción (competencia interindustrial). En el caso de la **competencia intraindustrial** la mecanización de la producción tiende a reducir los valores unitarios (precios unitarios) generando ganancias extraordinarias. En el caso de la **competencia interindustrial** la mecanización de la producción y el incremento en la escala de producción contribuyen unidos a otros factores (flujos de capitales, transporte, leyes, infraestructura, movilidad de mercancías, las instituciones, etc.), a proteger a los capitales más eficientes dentro de cada industria de la competencia interindustrial, tendiendo a la igualación en

la tasa de ganancia de cada uno de los sectores que la componen.

Con el objeto llevar a un ejemplo lo expresado por Marx desde un enfoque dinámico de la competencia retomaremos lo planteado por Cabrera (2001, p:48-59), mediante los supuestos siguientes:

1. Se toman en cuenta empresas capitalistas conformadas solo por obreros asalariados (no se toman en cuenta las empresas sin asalariados y las de Administración Pública).
2. El supuesto del equilibrio entre la oferta y la demanda; todos los bienes son vendidos en los mercados respectivos.
3. Se asume que las empresas están en la obligación de hacer una renovación al inicio de cada año, tanto de los medios de producción (C) y la fuerza de trabajo (V), con el objetivo de iniciar un nuevo proceso de producción, de manera que  $K=(C+V)$  representando el capital pagado por adelantado (C) y el costo de producción anual (V). Donde la relación (ratio)  $C/V$  viene a expresar el grado de mecanización del capital.

4. Las empresas producen una cantidad de plusvalía (P) en proporción al gasto anual de salarios (V). El ratio P/V expresa el grado en que el plustrabajo es extraído de los empleados asalariados.

Para tal efecto desarrollaremos ordenadamente dos ejemplos tomando como base la competencia intraindustrial e interindustrial.

#### **A) La Competencia Intraindustrial**

Consideramos en el ejemplo de tres empresas con distintas funciones de producción, donde se manifestarán diferentes grados de mecanización del capital. Dicha mecanización vendrá dada por la relación entre el conjunto de los medios de producción (maquinaria, equipo, materias primas) y la fuerza de trabajo que ha de ser utilizada. Según como sea la **composición del capital** (C/V) expresada en valor, esta vendrá relacionada a la cantidad de trabajo necesario para la producción y reproducción (Marx, 1867). Donde esta composición se manifiesta a través de la adquisición de nuevas tecnologías que permita a propietario de medios de producción ser ahorradoras de trabajo y así

poder contar con mejores escalas de producción a través de mejores procesos productivos, permitiéndole contar con costos unitarios de producción más bajos.

En la rama de producción industrial, representado en el cuadro 1, se muestran tres empresas con diferentes grados de mecanización, es decir distinta composición del capital (C/V): donde la empresa X mantiene un grado de mecanización más elevado en 9, la empresa Z más bajo con 2 y la empresa Y una mecanización de grado intermedio de 4. Las desigualdades en los niveles de mecanización en la industria en estudio nos reflejan desigualdades en las cantidades producidas (Q), valores unitarios individuales (c+v+p) y costos unitarios (cu=c+v). Donde la empresa X, que es la más eficiente, refleja un mayor grado de mecanización, dando lugar a producir mayores cantidades de mercancías (C = 450 unidades), con valores unitarios individuales [(c+v+p)= 9.8 horas de trabajo < (c+v+p)<sub>i</sub> = 12 horas de trabajo], y por consiguiente un menor costo unitario [cu<sub>1</sub>=(c+v)<sub>1</sub>=\$8.9 < cu<sub>1</sub>=(c+v)<sub>i</sub>=\$10]. La empresa Z, con menor grado de mecanización, obtiene menores cantidades de producción 250 unidades y el mayor valor unitario de 16

horas de trabajo, así como también el mayor costo unitario en \$12. Finalmente, la empresa que mantiene condiciones tecnológicas medias en la industria es la que genera una producción media de 300 unidades, con un valor unitario de 12 horas de trabajo y un costo unitario de \$10, iguales al promedio de la industria.

Podemos dar una valoración general en las cuales este ejemplo afirma que las empresas más eficientes en cada industria son aquellas que poseen un mayor grado de mecanización y por ende mayores niveles de productividad y esto es producto de utilizar mejores técnicas de producción (nuevos y mejores procesos). Aunque este es un ejemplo de capital circulante, donde los costos no-laborales medios ( $c$ ) son idénticos en todas las empresas y donde es evidente que los costos laborales ( $v$ ) son los que determinan los costos totales medios ( $c+v$ ) en cada una de las empresas, normalmente nos encontramos con costos fijos medios diferentes, siendo la parte  $C$  la que representa el desgaste o depreciación del capital. A pesar de que los costos fijos medios sean mayores en las empresas con mayor grado de mecanización ( $C/V$ ), es en general el mayor grado de

composición del capital el que determinará los menores costos totales medios. Es por ello que no existe contradicción cuando las empresas tienden a aumentar su escala de producción en la búsqueda de una reducción de sus costos totales medios, ya que para Marx y Schumpeter el cambio técnico les permite ser un ahorrador de trabajo y por consiguiente aumentos en la composición del capital.

En el ejemplo podemos notar sencillamente que las empresas con mayores niveles de mecanización son las más eficientes, las cuales se encuentran en la disponibilidad de producir a menores valores unitarios, al mismo tiempo produciendo valores individuales unitarios inferiores al promedio. Cuando el escenario de mercancías producidas es llevado al mercado de esta rama de producción, el mercado premiará a toda aquella empresa que sea más eficiente, es decir con menores valores unitarios, obteniendo ganancias extraordinarias.

**Transferencia de plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas  
(intraindustrial).**

Tabla 1.

	<b>Empresa X</b>	<b>Empresa Y</b>	<b>Empresa Z</b>	<b>Total del sector</b>
Grado de protección				medio
Grado de mecanización	alto	medio	bajo	
(C/V)	9	4	2	4
K	4,000	3,000	3,000	10,000
L	100	150	250	500
C	3,600	2,400	2,000	8,000
V	400	600	1,000	2,000
P	400	600	1,000	2,000
C+V+P	4,400	3,600	4,000	12,000
Q	450	300	250	1,000
c	8	8	8	8
v	0.9	2	4	2
p	0.9	2	4	2
c+v+p	9.8	12	16	12
cu	8.9	10	12	10
P/K	10%	20%	30%	20%
Precio directo	12	12	12	12
Precio de producción				
b	3.1	2	0	2
B	1,400	600	0	2,000
B/K	35%	20%	0%	20%
B-P	1,000	0	-1,000	0

Donde K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salario; P: plusvalía; C+V+P: valor producido; Q: No de unidades de mercancías producidas; c: C/Q; v: V/Q; p: P/Q; c+v+p: valor unitario; P/K: tasa de ganancia en valor; b: ganancia unitaria; B: b\*Q; B/K: tasa de ganancia monetaria; B-P: transferencia de plusvalía entre empresas (Cabrera, 1998, p:48).



Como resultado final entre las empresas que poseen mayor grado de mecanización respecto a aquellas empresas menos mecanizadas, se da un proceso de transferencia de plusvalía (B-P). Las empresas con menor composición de capital producirán a mayores costos y de esta manera sus precios serán mayores en el mercado y a contar con mayores costos que sus rivales obtendrán una menor tasa de ganancia, llamándoles capitales menos eficientes y llevándolas a dos cosas: a salir del mercado o a hacer absorbidas por aquellas empresas más mecanizadas (capitales reguladores) que son capaces de producir a menores costos unitarios, regulando los precios en la industria, obteniendo mayores tasas de ganancias y aumentando sus cuotas de mercado. Esta es la esencia del proceso del competencia intraindustrial. (Gouverneur, 1983).

### **B) La Competencia Interindustrial**

Como se puede notar en el apartado anterior, las empresas con baja composición del capital transfieren parte de su plusvalía a las empresas más mecanizadas de la industria. El proceso de transferencia de plusvalía no solamente es exclusivo en la competencia intraindustrial,

si no es un proceso similar en la competencia interindustrial, desde las ramas de producción con una composición del capital relativamente más baja hacia las ramas de producción con una composición del capital relativamente más alta (Gouverneur, 1983). Como ya fue expresado en el presente capítulo, uno de los principales supuestos de la teoría clásica es sobre la condición de la libre movilidad de capitales entre ramas de una misma industria (competencia intraindustrial) y entre industrias (competencia interindustrial) y lo que este supuesto conlleva a lo que Marx dio por llamar **la tendencia a igualar las tasas de ganancia**.

Al igual que en el ejemplo dado en la competencia intraindustrial y tres empresas de la misma rama, ahora expondremos un ejemplo donde se representan tres diferentes ramas de producción industrial con igual cantidad de capital total adelantado ( $K=C+V$ ) pero estas ramas contienen diferentes composiciones de capital ( $C/V$ ). Siendo la rama X la que presente una composición de capital igual a 9, más alta que la media de total de ramas (4), y donde la rama Y expresa una composición de capital igual que la media (4),

siendo la rama Z la que posee menor composición de capital, inferior a la media, es decir 2. Los diferentes grados de mecanización que se manifiestan, a pesar de contar con una misma cantidad de capital adelantado, son generados por la producción de plusvalía (P) y se deben a las diferencias en el número de trabajadores empleados (L), de esta manera la rama Z es la que produce el más alto volumen de plusvalía (P=3,000; L=750) que la rama X (P=1,000; L=250) y esto es precisamente por la cantidad de trabajo que se emplea en la producción.

Recordando el segundo supuesto entre el equilibrio de la oferta y demanda, veremos que en la rama menos rentable (X) y con un beneficio de 10%, respecto a la rama más rentable (Z) con un beneficio del 30%, el precio del producto en la rama X tenderá al aumento y el precio del producto en la rama Z irá en disminución con respecto a su precio directo; es aquí donde la oferta se igualará a la demanda, restableciendo las condiciones de equilibrio cuando cesen los flujos de capital, esto conlleva a la igualación de las tasas de ganancia, producto de la libre movilidad de capitales.

**Transferencia de plusvalía entre ramas industriales desigualmente  
mecanizadas.**

**Tabla 2.**

	<b>Rama X</b>	<b>Rama Y</b>	<b>Rama Z</b>	<b>Total Ramas</b>
Grado de protección				medio
Grado de mecanización	medio	medio	medio	
(C/V)	9	4	2.3	4
K	10,000	10,000	10,000	30,000
L	250	500	750	1,500
C	9,000	8,000	7,000	24,000
V	1,000	2,000	3,000	6,000
P	1,000	2,000	3,000	6,000
C+V+P	11,000	12,000	13,000	36,000
Q	500	1,000	250	-
C	18	8	28	8
V	2	2	12	2
P	2	2	12	2
c+v+p	22	12	52	12
cu	20	10	40	10
P/K	10%	20%	30%	20%
Precio directo	22	12	52	-
Precio de producción	24	12	48	-
b	4	2	8	-
B	2,000	2,000	2,000	6,000
B/K	20%	20%	20%	20%
B-P	1,000	0	-1,000	0

Donde K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salario; P: plusvalía; C+V+P: valor producido; Q: No de unidades de mercancías producidas; c: C/Q; v: V/Q; p: P/Q; c+v+p: valor unitario; P/K: tasa de ganancia en valor; b: ganancia unitaria; B: b\*Q; B/K: tasa de ganancia monetaria; B-P: transferencia de plusvalía entre sector (Cabrera, 1998, p:54).

Podemos notar que las ramas industriales con menor grado de mecanización y siendo más intensivas en la utilización de la mano de obra (rama Z:  $L=750$ ), los valores unitarios sociales ( $c+v+p$ ) son mayores (52) y por tanto sus precios directos serán mayores que los precios de producción (48). Por lo contrario, en las ramas donde existe mayor grado de mecanización los precios directos serán menores que los precios de producción.

En síntesis la visión formada en el desarrollo de las teorías clásicas respecto a las neoclásicas; es que en los clásicos las principales variables económicas que explican las ventajas absolutas de costos tienen valores variables en el tiempo y son llamadas también teorías dinámicas porque en el sistema se logran producir modificaciones en uno o en varios elementos y eso se debe a que el tiempo entra como una variable esencial.

Es importante considerar los dos planos que desarrolla la teoría clásica y es en el intersectorial e intrasectorial; donde en los procesos de producción de las empresas se trataran de aplicar mejores técnicas de

producción o llamados también procesos productivos, ello es derivado de la utilización de mejores tecnologías y mano de obra calificada siendo el trabajo el único generador de valor en esta teoría.

Desde el enfoque clásico se desarrolla el termino valor desde dos significados uno expresado a través del valor de uso y el otro a través del valor de cambio. Pero también los clásicos lograron desarrollar la teoría del valor trabajo, en la que consideran difícil calcular las proporciones de trabajo incorporado en la producción de las mercancías, a través del uso de tecnología, nuevos procesos productivos, y la cualificación de la mano de obra a utilizar.

En la competencia podemos hacer visibles los dos significados de valor; en el escenario de la producción como valor de uso y en el escenario de la distribución como valor de cambio, y donde ***el valor del trabajo viene a constituir los reguladores de los precios.***

## C A P I T U L O 2

### Entorno Económico de la Competitividad Internacional

#### 2.1 Teorías Estáticas de la Competencia

Para los Neoclásicos el determinante de las ventajas comparativas entre dos países es **la diferencia en los precios relativos** de los bienes, antes de realizar el comercio entre ambos, y dicha diferencia vendrá dada por la dotación de los factores, la tecnología, o preferencia entre ellos mismos. En la incorporación de forma generalizada de tecnología dentro del aparato productivo permitirá que se internacionalicen los procesos de producción eficientes. Donde hoy en día un elemento importante a considerar por los nuevos economistas neoclásicos es que en el contexto de las ventajas comparativas dependerá cada vez menos de las dotaciones originales de recursos naturales, abundancia de capital, o de mano de obra, y cada vez más de las innovaciones tecnológicas (Cabrera, 1998).

### 2.1.1 Ventajas Comparativas y el Modelo de Heckscher-Ohlin

En este caso comenzaremos por hacer un análisis de cuales son las diferencias sustanciales que plantean los Neoclásicos al modelo de Ricardo, y como un elemento de estudio consideramos el modelo de Heckscher-Ohlin (en adelante H-O), donde este mantiene intacto el principio de la ley de ventajas comparativas. El modelo de H-O comienza a remodelar la teoría del comercio internacional Ricardiana en los siguientes aspectos: (a) ley del valor trabajo por la de los costos de oportunidad, (b) se incorpora el método de estática comparativa en el análisis de los cambios que se producen en el tiempo en condiciones de equilibrio general; (c) teoría microeconómica de la competencia perfecta al escenario internacional (Cabrera, 1998); y como lo mencionamos en el párrafo anterior las diferencias internacionales en los **costos relativos** debido a la dotación de recursos y otros elementos con que cuentan un país o una región.



Como es sostenido por algunos autores la inclusión de la teoría neoclásica o competencia microeconómica al escenario comercial hace necesario plantearse supuestos para la formalización del modelo de H-O, estos son: (a) el comercio se da siempre y cuando exista competencia perfecta en el mercado de bienes y factores -pleno empleo de los factores-, (b) libre acceso de a la misma tecnología, (c) movilidad de mercancías y factores productivos entre países y entre industrias de un mismo país, (d) no se da la especialización de las mercancías, (e) existe similitud en los gustos y preferencias entre los consumidores.

El modelo de H-O está planteado originalmente para dos países, dos factores (capital y trabajo) y dos bienes. Las diferencias que existen en la dotación de los factores entre los países vendrán a constituir lo que originan las diferencias en la remuneración a los factores en cada país, que esto no es más que los costos de producción de los bienes, contraponiendo a las ventajas comparativas. Donde el país se especializará en el bien que posea relativamente abundancia intensiva del factor. Dicho de otra manera, que un país con abundancia del factor trabajo dedicará su producción y se especializará en los bienes intensivos en

trabajo, relativamente más barato que aquel país que posea abundancia de capital. De igual manera se puede hacer la interpretación para aquel país que posea abundancia de capital. Donde las diferencias o ventajas comparativas vendrán dadas de acuerdo a las desigualdades en la dotación de los factores y su dicha utilización en la producción de algún bien. Haciendo posible el intercambio comercial y beneficiándose ambos países.

Expondremos en el análisis la prescripción de las ganancias basadas en el modelo de Heckscher-Ohlin, en dicho análisis se pueden visualizar seis secciones de la a) hasta la f), las cuales sintetizan el Modelo de Heckscher Ohlin y para su mejor comprensión deberá leerse en el sentido de las agujas del reloj. El Modelo supone rendimientos constantes a escala en todos los puntos de la superficie de la producción u output  $Q$ , por tal razón los rendimientos del factor variable serán decrecientes para cualquier valor o cantidad  $V$ , y por consiguiente la función de producción  $FP$  tiene pendiente decreciente desde su inicio. También supone el modelo que un país que posee abundancia en uno de los factores por ejemplo el fijo o capital, su competidor

poseerá abundancia en el otro factor variable o trabajo, de tal forma que la producción del país que posee abundancia en el factor fijo es menor que la producción del país que posee abundancia en el otro factor o viceversa. Es decir; supone como consecuencia, que la tecnología de ambos países es la misma por lo cual la cantidad de output  $Q$  también será la misma (Guerrero, 1995). Comenzaremos analizando cada una de las secciones.

La sección a) se representa la función de producción FP de todas y cada una de las industrias del sector manufacturero en el corto plazo, en el cual algunos factores productivos y su cuantía se mantienen fijos; por tal razón, en esta sección la función de producción se relaciona con la cantidad física o factor fijo (capital) y con la cantidad variable o factor variable (trabajo), ambos simbolizado por  $V$ . El otro componente con el que se relaciona dicha función es el máximo output físico que puede obtenerse para cada valor de  $V$ , simbolizado por  $Q$ .

La sección b) en la cual se representan los costes fijos CF (factor capital) y los costes variables CV (factor

trabajo) de la Industria Manufacturera en un país determinado; con el objeto de diferenciar dos países con distintas abundancias en uno de los factores, todo ello traerá como consecuencia menores costes fijos y mayores costes variables para el país uno, sin importar el volumen de producción.

La sección c) muestra la suma de los costes fijos y variables de cada país o dentro del país determinado, obteniéndose así las curvas de costes totales a corto plazo  $CT_{cp}$  para un volumen de output  $Q$ ; éstas curvas son al mismo tiempo las curvas de costes totales a largo plazo  $CT_{lp}$  para cada país, ya que se cumple el supuesto de los rendimientos constantes a escala.

La sección d) muestra la pendiente de  $CT_{lp}$  y de la cual se puede observar según los radio vectores  $OR_1$  y  $OR_2$  pudiendo observar que la menor pendiente la tiene  $OR_2$ , lo cual se traduce en curvas de costes medios a largo plazo  $CM_{elp}$  completamente horizontal del país dos  $CM_{elp2}$ , éste para obtener una posición de equilibrio en el largo plazo,

deberá tener costes medios  $CM_{elp\ 2}$  y un precio  $P_2$  menor que el país uno.

La sección e) demuestra que el precio de equilibrio  $P^*$  es determinado por los costes medios de largo plazo  $CM_{elp}$  de ambos países; siempre y cuando se mantenga el supuesto de igualación de precios, tanto de los bienes y de los factores. Por ejemplo si dos países X y Y se ponen de acuerdo en intercambiar el bien manufacturado (x) a un precio ( $P^*$ ), el resultado primario es sobre la producción interna del país X margen de 0-A, este país importará la cuantía de desde A hasta B para hacer frente a la demanda interna; el resultado que se obtiene de este acuerdo en el país Y, es un aumento de su producción hasta llegar a la cuantía GF, con el objeto de cubrir su demanda interna  $GE'2$  así como también la externa  $E'2F$  procedente del país X.

La sección f) demuestran que los menores costes de producción en el largo plazo logran beneficios extraordinarios dentro de la Industria Manufacturera del país uno y pérdidas para el país dos; es decir, que en el país uno la curva de oferta se desplazará hacia la derecha

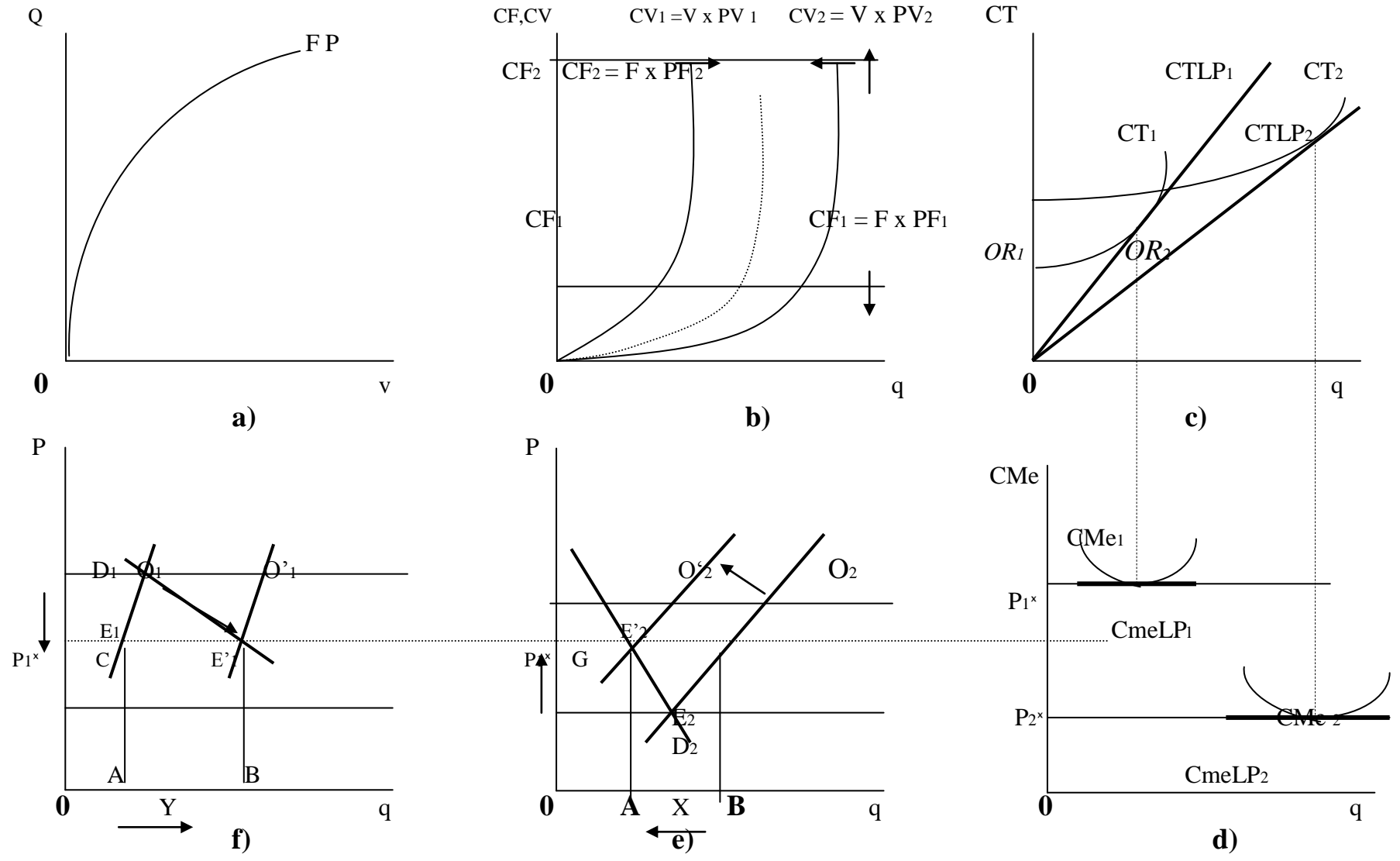
O1- O'1, en otras palabras aumenta; en cambio en el país dos se origina un desplazamiento de la curva de oferta hacia la izquierda; es decir, que disminuye O2-O'2. Ambos movimientos en las ofertas de los países originan el precio de equilibrio  $P^*$  ó igualar los precios en el interior de cada país E1-E'1 (ver Figura 8).

En el modelo de H-O no se pueden expresar desequilibrios ya que está hecho para que exista una tendencia a la igualación de los precios de los factores. De manera que el país más competitivo en la producción de bienes intensivos en mano de obra exportará más de estos bienes tratando de compensar sus exportaciones con sus importaciones, de manera que el resultado final será el equilibrio en las balanzas de pagos de los dos países.

Es claro que los supuestos mencionados anteriormente reflejan una limitación, ya que es difícil hacer predicciones exactas o muy aproximadas a la realidad por este modelo. El elemento tecnológico al que se hacia referencia y como lo ven los neoclásicos tiene ciertas limitantes de estructura, ya que no considera las asimetrías que existen entre las industrias, regiones y/ o

países, y donde el papel que juega la tecnología en el presente modelo es como una variable exógena y dicha tecnología solo puede sufrir cambios en periodos de tiempo prolongados (largo plazo), siendo el tiempo una variable no fundamental.

Figura No. 8 Análisis Gráfico del Modelo Heckscher-Ohlin.  
(Guerrero, 1995, p:89)





## 2.1.2 Nuevas Teorías del Comercio Internacional

Las teorías del comercio internacional que habían girado en torno al concepto de costos comparativos, con capacidad para explicar los movimientos tanto de mercancías como de capitales; y estas teorías se basaban principalmente en la dotación de factores productivos tal como lo mencionamos en ventajas comparativas desde el enfoque neoclásico. Todo ello estimuló la introducción de nuevos elementos explicativos tales como: (a) cronología de innovaciones, (b) brecha tecnológica, (c) disponibilidad de productos, (d) patrones de demanda interna, (e) economías de escala; para el análisis del comercio internacional relacionado con los sectores manufactureros, industriales y empresas.

Las teorías del comercio convencional no consideraban **la brecha tecnológica** como una de las variables explicativas de los movimientos internacionales de mercancías y capitales, caso contrario las nuevas teorías que sí lo consideran, debido a que en ella se incluyen

también el ciclo de vida de los productos principalmente manufacturados.

Ante la diversidad de enfoques que explican las nuevas teorías del comercio internacional nos limitaremos a estudiar en primer lugar el modelo de economía de escala, y el de diferenciación de productos (competencia monopolística), y en segundo lugar el modelo de Dumping (monopolio puro).

El modelo de estática comparativa o microeconómico de competencia monopolística representado por las economías de escala y por la diferenciación de productos usualmente se utiliza para descubrir algunos elementos claves que la teoría de la competencia perfecta no puede integrar dentro de su estructura teórica: la violación del supuesto de rendimientos constantes, el comportamiento empresarial precio determinante, la diferenciación de productos por parte de las empresas, etc. (Cabrera,1998).

En el comercio internacional, el modelo de competencia monopolística fue utilizado por Krugman en el desarrollo de

sus trabajos, quién incluye la diferenciación de productos y las economías de escala internas. El modelo necesita la existencia de una fuerte "simetría" (Chipman, 1987, p:940) para la existencia del equilibrio de mercado (Cabrera, 1998). Sin embargo, la condición de equilibrio supone que la estructura de costos de las empresas pertenecientes a la industria es la misma; es decir, que las funciones de producción y demanda son idénticas entre las empresas. Además de los supuestos usuales del modelo microeconómico de competencia monopolística expuestos en el capítulo anterior como son: la libertad de entrada y salida de nuevas industrias, la existencia de diferentes tamaños de empresa, en las industrias utilizando la misma técnica y finalmente se mantiene el hecho de que la curva de demanda de la empresa es más elástica que la de la industria (Cabrera, 1998).

El modelo de economías de escala y diferenciación de productos en el comercio exterior puede utilizarse para mostrar que el comercio mejora la relación entre la escala de producción y la diversidad de bienes a la que las naciones se enfrentan. Por un lado, las economías de escala son un incentivo para el aumento del comercio

internacional. Si cada país se especializa en la producción de un número limitado de bienes que le permite producir esos bienes de forma más eficiente que si intentará producirlo todo por sí mismo; las economías especializadas logran comerciar entre sí para conseguir consumir el número total de bienes. Por otro lado, contar con una diferenciación de productos permite al productor mantener una posición dominante en el mercado; los consumidores aumenta la capacidad de elección dentro de una diversidad de bienes que son sustitutivo. Así, la existencia de economías de escala impide que la diferenciación sea infinita. En otro sentido, la diferenciación de productos impide la total concentración en la producción de un producto en una sola empresa. La combinación de las dos variables produce las economías de escala y la diversidad de productos se limitan mutuamente, requiriendo un punto intermedio entre ambas. Finalmente, la variedad de productos en un mercado o segmento de mercado está en función del tamaño del mercado. En un mercado donde existan pocos consumidores, y el número de variedades de productos será limitado.

El modelo de dumping se basa también en la estática comparativa (teorías microeconómicas) al igual que la mayoría de modelos neoclásicos del comercio internacional; especialmente, en el modelo del monopolio puro que tiene como principal supuesto la **discriminación de precios de tercer grado**. El monopolista es capaz de distinguir a sus consumidores en diferentes segmentos de mercado, a través de la fijación de precio para cada uno de éstos segmentos. La discriminación de precios consiste en respetar la condición siguiente: que las elasticidades precio de la demanda sean distintas en cada segmento del mercado nacional e internacional (Cabrera, 1998). La discriminación de precios en los mercados internacionales se denomina **dumping**, el cual consiste en una práctica, donde la empresa establece un precio inferior para los bienes exportados en comparación al precio de los mismos bienes vendidos en el mercado nacional. En definitiva, el objetivo de la discriminación de precios (dumping), siempre basándonos en la teoría neoclásica del monopolio puro, es la maximización de su ganancia en el largo plazo (Cabrera, 1998).

En el comercio internacional, donde se dan políticas proteccionistas (barreras arancelarias y no arancelarias),

y dada la existencia de costos de transporte, las empresas nacionales normalmente poseen cuota de mercado nacional mayor que en el mercado extranjero. Por tanto, las empresas generalmente se encuentran con menos poder de mercado y mayor incentivo para reducir sus precios en los mercados de exportación que en los nacionales.

## **2.2 Teoría Dinámica de la Competencia**

En el capítulo anterior se hace una aproximación del concepto de competencia visto desde el enfoque clásico que nos permite apoyarnos en Shaikh; para retomar la exposición en el presente apartado sobre la teoría dinámica del comercio internacional basándonos en las ventajas absolutas de costos y precios.

Las teorías dinámicas de la competencia fueron concebidas con diferente visión por los economistas clásicos, debido a que estos consideraron las actividades humanas no solo productoras, dinamizantes y multiplicadoras de riqueza; sino también como fuente del desarrollo de la capacidad productiva de trabajo (la teoría clásica puede

considerarse como una teoría dinámica del bienestar), siendo otro de los elementos fundamentales el proceso de la acumulación de capital y del cambio técnico que va ligado a los avances de la productividad del trabajo, donde estos conceptos constituyen uno de los principales objetivos para el análisis de los economistas clásicos. Esto es debido a que en el ámbito de la producción el propietario de los "medios de trabajo y objetos de trabajo" pueda competir con costes medios unitarios más bajos que el resto de competidores ya sea en la misma rama industrial o en diferente rama, lo cual le proporciona mayores ventajas en el ámbito de la producción por poseer menores costos laborales; el poseer estos costos menores que sus competidores le permite al propietario del capital competir en el ámbito de la distribución (precio de venta), esto es debido a que podrá influir en mayor medida sobre el nivel de precios de venta sacrificando o no un porcentaje en su tasa de ganancias, pero todo dependerá de cuan competitivo sea en el ámbito de la producción reduciendo sus costos laborales (ventajas absolutas), expresados también en su Tipo de Cambio Real.

Siendo todos aquellos capitales los que puedan incidir en el ámbito de la producción a los que se les dará por llamar capitales reguladores (capitales eficientes), porque estos son los únicos que tienen la capacidad de poseer y ganar mayores **cuotas de mercado**.

Por lo tanto desde el enfoque de Marx el único factor que genera o permite asegurar la productividad en la industria es la **mecanización**: en la cual el fabricante que mejore su maquinaria y tenga innovaciones en su tecnología (cambio técnico), le permitirá duplicar los productos fabricados haciendo de este modo que al obrero le corresponda menor porcentaje de las ganancias totales ya que este fue capaz de generar más producto es decir plusproducto.

El enfoque dinámico de la competencia los clásicos y Schumpeter no solo lo comparten sino que también lo vinculan al proceso de transformación interno de las estructuras productivas, y el cambio técnico es el fundamental para el logro de dichas transformaciones; tal como lo dio por llamar Schumpeter (hacer absoluta su propia



tecnología) en su teoría de la difusión. Esta visión dinámica de la competencia, es para ellos lo que da origen al proceso de transformación interno de las industrias.

Schumpeter compartió la idea de la libre competencia siempre que este sea un proceso real y lo real del proceso lo ve fundamentalmente cuando se da la libre movilidad de los capitales ya sea en la competencia interindustrial o intraindustrial, con el fin de encontrar nuevos mercados y mayor rentabilidad de los capitales, y el enfoque de la oferta y la demanda (leyes estáticas) muy poco se expresan al respecto. Es por ello que se clasifica a los economistas clásicos (Marx, Ricardo, Smith) y Schumpeter de manera contraria a la concepción de la competencia estática (Cabrera, 1998).

Podemos inferir que en todas aquellas economías donde existan industrias con elevados costos relativos de producción verán reducidas sus cuotas de mercado nacional e internacional; dándose como resultado en las naciones con estas características déficit comerciales de carácter

persistente. La diferencia que haya entre los costos de producción para dos países permiten establecer los términos de intercambio y por ende sus Tipos de Cambio Real y estos no es mas que una aproximación de los Costos Laborales Unitarios.

Según Smith la competencia es un proceso natural donde obliga a las empresas a vender sus mercancías siempre que sean de la misma calidad a un mismo precio (precio natural de largo plazo), y que busca la igualación de los beneficios entre las diferentes industrias. Es un proceso de rivalidad entre las empresas que cubre tanto sus costos como sus precios forzando a que utilicen las técnicas más eficientes, donde las empresas menos eficientes tienden a la desaparición: "Si el capital estuviera dividido entre dos senderos la competencia les impulsaría a cada uno de ellos a vender mas barato que el otro, lo cual no sucedería estando todo el capital en poder de uno solo. Pero si se dividiese entre veinte, la competencia seria mucho mayor, y mucho más difícil llegar a una confabulación para elevar los precios de las mismas mercancía. La competencia

arruinaría, quizás, a alguno de ello" (Smith, 1776, p:327).

Por otro lado Ricardo observa la competencia como la libre movilidad de capitales entre industrias y concibe que la competencia es en esencia competencia interindustrial, tal como ya fue expresado en el capítulo uno del presente trabajo.

### **2.2.1 Competencia en una Economía Cerrada**

En los clásicos o economistas clásicos, la competencia se concibe como un proceso dinámico de rivalidad entre los agentes económicos (empresas) involucrados en la lucha por una tasa de ganancia extraordinaria, apoyada en el supuesto de "Libre Movilidad de Capitales" manifiesta a través de la competencia intraindustrial en la que la formación de un único precio favorece a las empresas más eficientes y perjudica a las menos eficientes, generando así la diferenciación de las tasas de ganancias, así como también se manifiesta por la competencia interindustrial, en la que la formación de precios naturales significa la igualación

de la tasa ganancia de cada industria con respecto a la tasa de ganancia de la economía. (Cabrera, 1998, p: 28).

En general la economía política clásica considera que la competencia se da cuando dos o mas partes luchan por algo que no todas pueden obtener (Stigler, 1987 p:531). Los clásicos identifican la competencia como un concepto que articula las necesidades individuales de los empresarios, trabajadores, terratenientes, etc. como componentes de la estructura económica (Cabrera, 1998, p:30).

En un modelo de dos empresas  $k, l$  que pertenecen a los sectores  $i, j$  en una economía en condiciones de autarquía. La competencia interindustrial nos dice que el precio relativo de la mercancía de la empresa  $k$  perteneciente al sector  $i$  viene regulado a mediano plazo por el precio relativo medio de ambos sectores. Hemos mencionado que la ley de un solo precio actúa obligando a los productores a producir una mercancía con un misma calidad a un mismo precio.

$$\frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{P_i}{P_j} \quad ( 5 )$$

Sin embargo, hemos mencionado, que existe un proceso al cual se llega a la igualación de las tasas de ganancia entre industrias en el largo plazo. Por tanto, el precio medio relativo en un sector se regula por el precio de producción, precio que se encuentra formado por **el costo de producción medio** de cada sector más **la tasa de ganancia media entre industrias**. Hay que aclarar que son los precios de producción de los capitales denominados por Anwar Shaikh (1995) como capitales reguladores de cada sector. Tenemos que:

$$\frac{P_i}{P_j} \approx \frac{P_i^*}{P_j^*} \quad ( 6 )$$

Siendo  $P_i$  = precio promedio de la mercancía  $i$  y,  $P_i^*$  = precio de producción de los capitales reguladores, de igual manera,  $P_j$  y  $P_j^*$ , respectivamente, corresponden al precio promedio de la mercancía  $j$  y el precio de producción de los capitales reguladores de la rama.

En una economía cerrada, Shaikh procede a definir que los precios relativos de las dos mercancías de las empresas  $i$ ,  $j$  están dominadas por los costos unitarios laborales relativos de los productores con menores costos de

producción (capitales reguladores), es decir que Shaikh expresa, el precio de producción de los capitales reguladores de cada sector como el resultado de multiplicar su salario monetario ( $w_i$ ) por requerimiento unitario de trabajo o **coeficiente de trabajo verticalmente integrado** correspondientes a los capitales ( $\lambda_i$ ), por lo que se puede quedar expresado de la siguiente manera (Shaikh, 1992, p:6).

$$\frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^*} \quad ( 7 )$$

Si este criterio es válido aplicarlo para dos empresas, también será válido para un conjunto de empresas, por lo que estará representando ahora los subíndices  $i, j$  como dos zonas geográficas dentro de nuestra economía bajo una misma moneda. En las dos zonas geográficas, el salario monetario será:  $w^* = pc^* \cdot w.r^*$ , donde  $pc^*$  es el índice de precios al consumidor local, a su vez se puede representar como  $pc = pc/pct$ , donde  $pct$  es el índice de precios de los bienes comercializables que por la **ley de un solo precio**, tiende a igualarse en las distintas áreas /regiones y  $w.r^*$ , es el nivel de salario real local ( $w/pc$ ). Por tanto,  $pc_i/pc_j$  tienden a la unidad y desaparecen de la ecuación 8

$$\frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{\frac{pc_i^*}{pct_i^*} w \cdot r_i^* \cdot \lambda_i^*}{\frac{pc_j^*}{pct_j^*} w \cdot r_j^* \cdot \lambda_j^*} \quad ( 8 )$$

Entonces, el costo unitario real laboral relativo verticalmente integrado viene dado por:

$$\frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w \cdot r_i^*}{w \cdot r_j^*} \approx \left( \frac{\lambda_i^*}{\lambda_j^*} \right) \left( \frac{wr_i^*}{wr_j^*} \right) \quad (9)$$

Nótese que cuando el salario nominal del capital regulador en el sector i es igual al salario nominal del capital regulador en el sector j, tenemos la aproximación de David Ricardo donde:  $p_i/p_j = \lambda_i/\lambda_j$ . En general, podemos decir cuando el sector del capital regulador reduce su costo relativo, las leyes de la competencia impondrán el descenso de los precios relativos del sector, y por tanto, su poder de compra se depreciará cuando su posición competitiva mejore.

Cuando una empresa está bajando su precio de venta, se producen dos situaciones: primero, su bajo precio atrae

clientes de otras empresas, y segundo, atrae nuevos clientes dentro del mercado. En el mundo de empresas pasivas precio aceptantes se supone normalmente que sólo la segunda variante de elasticidad se manifiesta realmente.

La teoría de la competencia dinámica clásica argumenta que una empresa se hace sitio por si misma en el mercado bajando su precio en relación con el de sus competidores, lo que atraerá clientes. Esto en general dará lugar a la ampliación del mercado. Es factible la suposición que dado los costos de información y transporte, la respuesta de los clientes será altamente no lineal: una pequeña diferencia en el precio es posible que no tenga un gran impacto, pero cuando el diferencial es mucho mayor la respuesta será más acusada, por lo que la elasticidad de la demanda es, en sí misma, una función de la diferencia porcentual del precio. Por tanto, una empresa en capacidad de disminuir su precio de venta puede mejorar el valor de su cuota relativa del mercado. Propuesta que es válida al comercio internacional donde los países reguladores tienden a mantener mayores cuotas de exportación y menores cuotas de importación y por tanto, los países reguladores mantengan una balanza comercial positiva (superavitaria) (Cabrera, 1998).



### 2.2.2 Competencia en una Economía Abierta

Una vez expuesto la teoría de la competencia nacional basada en el principio de ventajas absolutas de costos, podemos ampliar la teoría de la competencia al ámbito internacional. Si el principio de ventajas absolutas de costos es válido para cada empresa individual, también será válido para una rama económica de cualquier actividad industrial.

Supongamos una región en la cual coexisten múltiples monedas y donde las mercancías necesariamente deben ser precisadas en precios y valores monetarios ya sea en **moneda nacional** ( $p$ ) o en **moneda común** ( $p'$ ). Utilizando las conclusiones derivadas de las ecuaciones (8) y (9) al ámbito internacional tenemos que la diferencia existente entre el valor de las mercancías dentro del espacio nacional e internacional son los respectivos tipos de cambio ( $e_{ik}$ ,  $e_{j1}$ ) para obtener los precios de las mercancías homogeneizados en moneda común:

$$\frac{P'_{ik}}{P'_{jl}} \approx \frac{P_{ik} e_{ik}}{P_{jl} e_{jl}} \approx \frac{P'_i}{P'_j} \approx \frac{P_i^*}{P_j^*} \quad (10)$$

$$er_{ij} \approx \frac{P_i^*}{P_j^* e_{ij}^*} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^* e_{ij}^*} \quad (11)$$

Donde los subíndices  $i$  y  $j$  se refieren al ámbito de una empresa o al conjunto de todas las empresas que conforman una región económica con distintas monedas, Asimismo el tipo de cambio real ( $er_{ij}$ ) de la moneda del país  $i$  respecto del país  $j$  es aproximadamente igual a su precio de producción de los capitales reguladores del país  $i$  dividido por el precio de producción de los capitales reguladores del país  $j$  multiplicado por el tipo de cambio nominal del país  $i$  como el número de unidades de la moneda  $i$  por cada unidad de la moneda  $j$ . Expresión equivalente al resultado de multiplicar el salario monetario ( $w_i^*$ ) por requerimiento unitario de trabajo o coeficiente de trabajo verticalmente integrado correspondientes a los capitales ( $\lambda_i^*$ ) entre el precio de producción de los capitales reguladores del país  $j$  salario monetario ( $w_j^*$ ) por requerimiento unitario de trabajo o coeficiente de trabajo

verticalmente integrado correspondientes a los capitales ( $\lambda_j^{*'}).$

Asimismo, el tipo de cambio nominal  $e_{ij}$  puede ser expresado por la ecuación (12). Las conclusiones que se derivan de la ecuación son: no hay ninguna razón para esperar que la hipótesis de la paridad del poder de compra (PPC) sobre los tipos de cambio sean más o menos los mismos en todos los países, ni ninguna razón para que el determinante a largo plazo del tipo de cambio de dos monedas lleve a éste a tender hacia un valor cercano a la unidad  $e_{ij} = (e_{ij}) / (p_i/p_j) \sim 1$ . Sin embargo, si se diese el caso especial de dos países que utilizan las mismas mercancías comercializables en la misma proporción, entonces el nivel medio de precios será el mismo. En el caso que las tasas de inflación sean altas o que las canastas de bienes de dos países sean muy similares predominará el efecto de los precios relativos sobre los costos unitarios de los capitales reguladores. (Shaikh, 1995; Guerrero, 1996).

$$e_{ij} \approx e_i \approx \frac{\frac{pc_i}{pct_i} \cdot w \cdot r_i \cdot \lambda_i}{\frac{p_i}{p_j}} \quad (12)$$

### 2.2.3 Términos de Intercambio (T.I.)

Los términos de intercambio (T.I.) de manera práctica los veremos en el próximo capítulo, en este acápite veremos la expresión teórica que desde el enfoque dinámico (clásico) de hace. Y como también ya fue visto que el intercambio no es más que la función de realizar el **valor** en forma de **precio**.

Comenzaremos por expresar lo que los clásicos entienden por "nación" ya que es ahí donde se da el intercambio entre regiones y/o países, siendo estas unidades económica territorial donde los factores de producción son libremente transferibles y fuera de el no lo son. Ya que existen obstáculos de orden natural como son: la distancia, condiciones climáticas, lingüísticas, religiosas, etc.

Recordaremos las hipótesis más importantes de la teoría clásica:

- a) En el ámbito de cada nación existe un régimen de libertad y perfecta concurrencia productiva y comercial de todos los factores.
- b) El coste de producción de las mercancías esta determinada por la cantidad de trabajo empleado, y el coste de este trabajo constituya la causa y la exclusiva medida del valor de los bienes.
- c) Existe un sistema monetario de patrón oro (o plata), perfectamente operante en un mecanismo internacional equilibrador y nivelador. Se supone que la moneda de oro (o plata) sea la unidad monetaria común, perfectamente transferible de nación a nación.
- d) El cambio se realice solamente entre dos naciones y solo para dos mercancías, y que la teoría para tal configuración pueda extenderse al caso de  $n$  bienes y  $n$  mercancías (Napoleoni, 1956, p:148).

Para contar con un ejemplo teórico nos auxiliaremos ampliamente en los argumentos desarrolladas por Shaikh (1995); con las siguientes variables a desarrollar: Salario

Real y Nominal, Tipo de Cambio Real, Precios Relativos de Exportación, Índices de Precios, Cuotas de Mercado y Requerimientos de Trabajos; siendo estas las principales variables las que se utilizarán para el cálculo práctico de la competitividad de la industria manufacturera salvadoreña en el próximo capítulo.

Ahora supongamos un modelo de dos países completamente especializados en el cual las importaciones del país "i" son las exportaciones del país "j" y viceversa. Asimismo, el tipo nominal del país i como el número de unidades de la moneda "i" por cada unidad de la moneda "j". El ascenso del tipo de cambio implica una depreciación de la moneda "i" porque necesita más unidades de su moneda para adquirir una unidad de la moneda extranjera. Entonces, el tipo de cambio real es equivalente a la relación de precios del país i respecto al país j en moneda común. Asimismo, el precio relativo de las exportaciones del país i en moneda común equivalente a los términos del intercambio que aparece detallada en la ecuación (13):

$$\frac{P_{x_i}^*}{P_{x_j}^*} \approx \frac{P_{x_i}^*}{P_{x_j}^* e_{ij}^*} \approx er_{ij} \approx \frac{\frac{pc_i^* \cdot w \cdot r_i^* \cdot \lambda_i^*}{pct_i^*}}{\frac{pc_j^* \cdot w \cdot r_j^* \cdot \lambda_j^* \cdot e_{ij}^*}{pct_j^*}} = tab \quad (13)$$

El supuesto es que dos países consumen canastas similares de bienes que se comercializan, entonces la ecuación anterior la definimos de la siguiente manera; en los dos países, el salario monetario  $w = pc^* w$ , y será  $pc$  el índice de precios al consumidor local, a su vez se puede representar como  $pc = pc/pct$ , donde  $pct$  es el índice de precios de los bienes comercializables, y  $w$ , es el nivel de salario nominal.

El precio relativo de las mercancías comercializables y los términos del intercambio (ecuación 13), corresponden a expresiones equivalentes al tipo de cambio real  $er_{ij}$ . Si  $P_i$ ,  $P_j$  son equivalentes a un índice general de precios (índice de precios al consumidor, deflactor implícito del PIB, índice de precios de exportación, etc.) en el país  $i, j$ , entonces, el tipo de cambio real ( $er_{ij}$ ) se define:

$$er_{ij} \approx \frac{e_{ij}}{\frac{P_i}{P_j}} \approx \frac{e_{ij}}{\frac{P_{x_i}}{P_{x_j}}} * \frac{P_i}{P_j} \approx \frac{w.r \lambda_{x_i} * \frac{P_i}{P_j}}{wr \lambda_{x_j}} \quad (14)$$

En los apartados anteriores recordemos que hemos definido el tipo de cambio nominal  $e_{ij}$  como el cociente de

la divisa  $i$  con relación a la divisa  $j$ , por tanto, un ascenso se llama depreciación y un descenso en  $e_{ij}$  significa una apreciación. De igual manera, para el tipo de cambio real sea válida la misma notación conceptual. Dado que el índice general de precios incluye exportaciones, el descenso en el precio relativo de las exportaciones no será tan notorio como la caída en su costo real unitario. Como antes, el efecto neto es el ascenso (depreciación) de  $e_{ij}$ .

Cuando es el caso de dos países, cada uno de ellos utilizará sus exportaciones como las exportaciones del otro, es decir, si  $p_i$  es el precio medio de las mercancías comercializables en el país "i" en moneda común (índice de valor unitario de las exportaciones) del país  $i$  y " $a_i$ " y " $b_i$ "= cuota bruta de mercado de las exportaciones del país "i". Por tanto

$$P_i = a_i * p_{xi} + b_i * p_{xb}e_{ij} \quad (15)$$

donde:

$$a_i = \frac{X_i}{X_j} \quad (16)$$



$$b_i = \frac{X_i}{X_j} \quad (17)$$

Por tanto, los precios relativos de las mercancías comercializables dependen de los costes relativos reales. En el caso que dos países empleasen las mercancías comercializables en la misma proporción los dos costes reales y el nivel de precios de las dos mercancías, sería el mismo.

$$P_{ij} = a_j * p_{xj} + b_j * p_{xeij} \quad (18)$$

donde:

$$a_j = \frac{X_j}{X_i} \quad (19)$$

$$b_j = \frac{X_j}{X_i} \quad (20)$$

De las ecuaciones anteriores, se deduce que siempre que los salarios reales ( $w_r$ ) y los requerimientos de trabajo verticalmente integrados ( $\lambda$ ) sean determinados por factores locales dentro de cada país, estos a su vez determinarán los términos de intercambio. Los términos de intercambio están internamente determinados por factores

estructurales que difícilmente puedan alcanzar el equilibrio entre naciones.

Shaikh (1995) prosigue definiendo dos posibilidades para los movimientos en el tipo de cambio real: primero, supongamos que el país  $i$  reduce su coste de producción real de todas las mercancías que produce en la misma proporción (sean éstas mercancías comercializables o no). Pese a que el precio relativo de exportación ( $P_{xi}/P_i$ ) no cambia a escala nacional, el descenso en el coste real de exportación  $w_{rx_i}$  hará descender el tipo de cambio real. De igual manera, si el sector exportador reduce sus costos de producción, entonces tanto el precio relativo nacional ( $P_{xi}/P_i$ ) y  $w_{rx_i}$  descenderán. En general, una mejora en la posición competitiva internacional de un país depreciará su tipo de cambio real.

En suma, la hipótesis subyace en la ecuación (13) de los términos del intercambio, y de la ecuación (14) para el tipo de cambio real, y es que en ellas están determinadas endógenamente por los costos unitarios reales. Shaikh, continúa exponiendo que el tipo de cambio nominal  $e_{ij}$  debe moverse en dirección opuesta al ratio de precios de

exportación en moneda nacional ( $P_{xi}/P_{xj}$ ) de las mercancías comercializables ( $Pct_i/Pct_j$ ) y de las mercancías en general ( $P_i/P_j$ ), para un universo de costes dados.

## C A P I T U L O 3

### Aproximación y Evolución de la Competitividad de la Industria Manufacturera Salvadoreña con sus principales Socios Comerciales

Toda aquella empresa que se encuentra produciendo a costos menores poseerá ventajas absolutas sobre sus competidores, dándole las capacidades de poder reducir los precios, disminuir su cuota de ganancia y así poder aumentar su cuota de mercado. Podemos concluir que la **teoría de las ventajas absolutas** en los planos antes mencionados (interindustrial e intraindustrial) para una región con una moneda común se aplica a escala internacional independientemente que nos encontremos con diferentes tipos de cambio nominal. De esta manera podemos inferir que las ventajas absolutas de un país se explican por las diferencias absolutas en los niveles de eficiencia de su estructura productiva como en sus costos laborales. Las empresas que definen o se conciben como capitales

reguladores marca la tendencia en cada uno de los sectores o actividad económica; siendo estas las más eficaces.

Los países o regiones que mantengan **costos de producción** menores que sus competidores o potenciales competidores verán descender su **tipo de cambio real**, debido a que el precio relativo medio es menor. Lo contrario a un país o región que mantengan costos de producción más altos que sus rivales verán ascender su tipo de cambio real dado la ineficiencia en su estructura productiva. De esta manera los precios de producción de las empresas más eficientes en una industria o país en cuestión regulan en el largo plazo al nivel relativo de precios en moneda común y estos a su vez son el mecanismo de transición entre los costos laborales reales unitarios y el comportamiento del sector externo (Cabrera, 1998).

Un país que produce a costos mayores que sus competidores tendrá como resultado una desventajas absolutas de costes, la cual se manifiesta a través de los desequilibrios (déficit) de la balanza de comercial; es decir, que todo país que refleje desventajas absolutas de

costos tenderá a un ascenso progresivo en el ratio de los precios relativos en moneda común; todo esto conlleva a su vez, a que se afecten negativamente los precios relativos de sus exportaciones provocando así una disminución en sus cuotas de mercado. Este país no poseerá signos positivos en sus términos de intercambio respecto a sus principales socios comerciales.

### **3.1 Esfuerzos Comerciales de El Salvador Hacia Su Industria Manufacturera**

En la región centroamericana se inicia un proceso de integración con perspectiva de que este proceso sea un instrumento para el desarrollo económico tanto para los países de manera individual como de forma colectiva.

A iniciativa de la Comisión Económica Para América Latina de Naciones Unidas (CEPAL) se conforma el Parlamento Latinoamericano, siendo El Salvador junto a otros 17 países latinoamericanos los suscriptores de esta iniciativa; esto fue producto de las necesidades por avanzar en la industrialización cuyo objetivo era crear un mercado

amplio. El proceso que se impulso pretendía pasar de la producción de bienes primarios hacia los bienes de consumo intermedio.

Es importante hacer mención que desde los años '60 proliferan las instituciones que promueven los esquemas de integración de las economías regionales, y dentro de los esfuerzos de integración en Latinoamérica podemos mencionar los siguientes: Mercado Común Centroamericano (MCCA), Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y el Grupo Andino. Dedicando especial interés en este trabajo al MCCA.

#### **Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Tratado de Libre Comercio (TLC)**

Lo mas importante de la firma de este esfuerzo comercial integracionista fue la afirmación de que los países miembros constituirían una sola comunidad económica-política que se proponía lograr la integración de Centroamérica y a la vez acelerar el proceso de desarrollo económico y social. El proceso de integración económico latinoamericano denominado MCCA promueve dentro de sus

elementos de política comercial los siguientes aspectos: la conformación de una zona de libre comercio y el establecimiento de un arancel externo común, con la finalidad de crear la unión aduanera entre los países miembros; el establecimiento de un esquema compensador de pagos, la liberalización de los movimientos de capitales y de personas. En este marco los países centroamericanos se comprometen a no suscribir con otros países convenios o tratados contrarios a los acuerdos y objetivos de la integración económica centroamericana.

Según la Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIECA) en los primeros años de implementación del MCCA se alcanzaron algunos logros en la región de Centro América, entre ellos podemos mencionar: a) Se genera mayores volumen de intercambio entre los países miembros, b) EL intercambio fue mayormente de productos industriales, c) El comercio entre los países miembros no se vio afectado por las variaciones de precios de las exportaciones centroamericanas al resto del mundo, ya que sus principales productos de intercambio eran de origen industrial, "d) El caso particular de El Salvador



experimento un fuerte incremento en la industria manufacturera al orden de un 20% en los '60" (Requena, 1994, p:78). Mas sin embargo entre algunas aspectos que afectaron el buen desempeño de los procesos de integración en los '70 tenemos: a) Motivaciones políticas en cuanto a las relaciones entre países, b) Crisis mundial, c) Cambios políticos y crisis económica, d) Crisis institucional por la negativa de dotar de poder a las instituciones supranacionales, e) Crisis de El Salvador y Honduras en 1968, f) Distribución inequitativa de los beneficios y los costos de la integración, g) Amplias expectativas sobre la integración (Requena, 1994).

En la década de los '80 la industria manufacturera y el aparato productivo se ve gravemente afectado por el conflicto armado que nuestro país atravesó; y como consecuencia la participación de la producción industrial salvadoreña respecto a las de Centroamérica bajó notablemente, pero fue peor aun la situación respecto a las economías del norte (TLC).

Siendo hasta principios de los años noventa que se retoman e inician procesos de negociaciones comerciales entre los países de Honduras, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, y El Salvador que da como resultado la creación de un ente jurídico que será el vigilante de los procesos de integración denominado Sistema de Integración Centroamericana conocido bajo las siglas SICA.

Es hasta en 1994 que El Salvador inicia conversaciones para un TLC con México y que su propósito es el desarrollo de una política comercial de apertura que promueva a) la competencia y la eficiencia en los mercados, b) acceso a nuevas tecnologías y procesos productivos modernos, c) eliminación de obstáculos comerciales, d) generar un clima atractivo para la inversión. Otro de los esfuerzos de integración que se dio en los noventa y en particular 1996 es el inicio de las negociaciones entre el triángulo norte (El Salvador, Guatemala, Honduras) con México, en la búsqueda de los propósitos antes mencionados. Sin perder de vista el logro de los siguientes objetivos: a) Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las Partes, b) Promover condiciones de libre

competencia dentro de la zona de libre comercio, c) Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes originarios y servicios entre las partes, d) Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas, e) Aumentar las oportunidades de inversión, f) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual, g) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.

Ambos tratados fueron firmados en el año 2000 para entrada en vigencia en el 2001, sin embargo es prematuro cuestionar el logro de los objetivos y los propósitos que se pretenden alcanzar.

### **3.2 Tipo de Cambio Real, Costos Laborales, Cuotas de Mercado, Términos de Intercambio**

Algunos de los autores mencionados en el primer capítulo, conciben la competencia como un proceso dinámico entre los agentes económicos (empresas) por obtener las tasas de ganancias más elevadas, apoyados en el supuesto de

la libre movilidad de capitales y expresada tanto en el interior de cada industria o empresa; es decir, a través de la denominada competencia intraindustrial, como entre las diferentes industrias -competencia interindustrial.

La definición de competitividad es un termino que se generó en los ochenta por la capacidad de competir esencialmente en los mercados internacionales en donde unos ganan cuotas de mercado y otros las pierden. Y es por ello que en el presente acápite la competitividad de la industria manufacturera salvadoreña la trataremos de explicar por las variaciones en el tipos de cambio real, la productividad del trabajo, los niveles salario real y las cuotas de mercado o términos de intercambio.

En este acápite estudiaremos la industria manufacturera salvadoreña para conocer cuál ha sido la competitividad y evolución de los Costos Laborales Unitarios Reales (CLNURij), el Tipo de Cambio Real (TCRij), Cuotas de Mercado e Índices de Términos de Intercambio. Considerando para el cálculo las fuentes estadísticas proporcionadas por la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), Fondo

Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR), Organización del Comercio OCDE, Dirección General de Estadística y Censo (DIGESTYC) e Industrial Statistic Database (UNIDO).

Las series estadística empleadas para los cálculos y construcción de los indicadores de Costos Laborales, Tipo de Cambio Real, Cuotas de Mercado y Términos de Intercambio son para un período de 20 años de los cuales algunas series estadísticas se pudo contar para períodos más largos de tiempo (30 años).

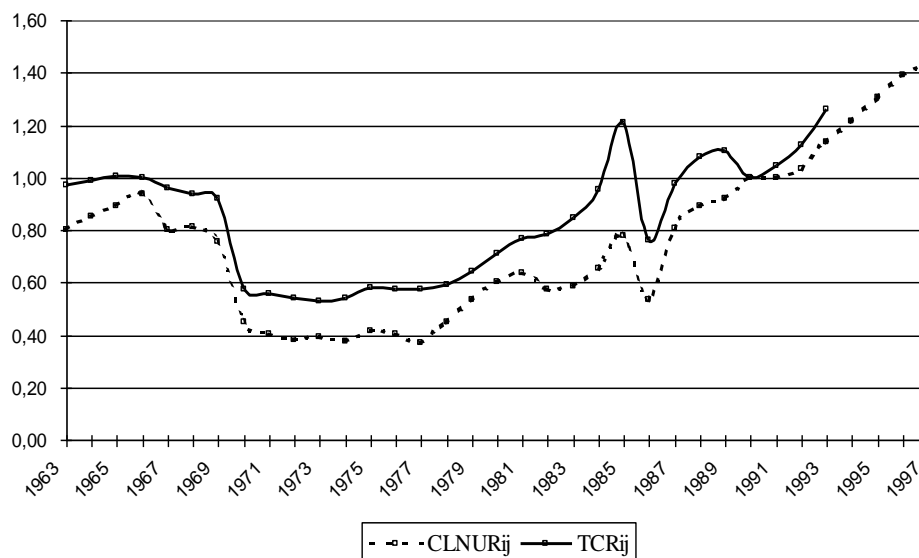
Trataremos de demostrar de manera gráfica y econométrica que las variaciones en los Costes Laborales (CLNURij) son los que explican las fluctuaciones de los Tipos de Cambio Real (TCRij).

La siguiente gráfica muestra la evolución de los CLNURij y el TCRij, en el periodo de 1978-1998. Tal como se afirma en el párrafo anterior que los TCRij, fluctúan alrededor de CLNURij y que existe una relación directa entre ambas variables, es decir que un ascenso en los CLNURij de una

industria manufacturera en estudio se traduce en una apreciación del tipo de cambio real (anexo 1) afectando el precio de las mercancías del país en cuestión siendo mayores que los precios de venta de sus competidores, dando lugar a la pérdida de cuotas de mercado; de manera tal que la situación competitiva se deteriora como también las cuotas del mercado global.

**Gráfica 1.**

**El Salvador Tipo de Cambio Real (TCRij), Costos Laborales Nominales Unitarios (CLUij)**



Las ventajas o desventajas absolutas se reflejarán en los aumentos o disminuciones en las cuotas de mercado; existiendo dos maneras de cuantificar que son: a) las cuotas brutas medidas a través de las exportaciones que El Salvador hace respecto a la sumatoria de las exportaciones

que hacen las economías del TLC y MCCA, y b) cuotas netas que vendrán determinadas por las cuotas brutas menos las importaciones de El Salvador respecto a las exportaciones que hacen las economías del TLC y MCCA. Siendo éste el método de estimaciones de cuotas de mercado con menos distorsiones estadísticas, y definiendo la metodología de cálculo de la siguiente manera:

$$\frac{X_{ES}}{X_{TLC + MCCA}} - \frac{M_{ES}}{X_{TLC + MCCA}} = \text{Cuota Neta (21)}$$

Donde X ES : Exportaciones de El Salvador

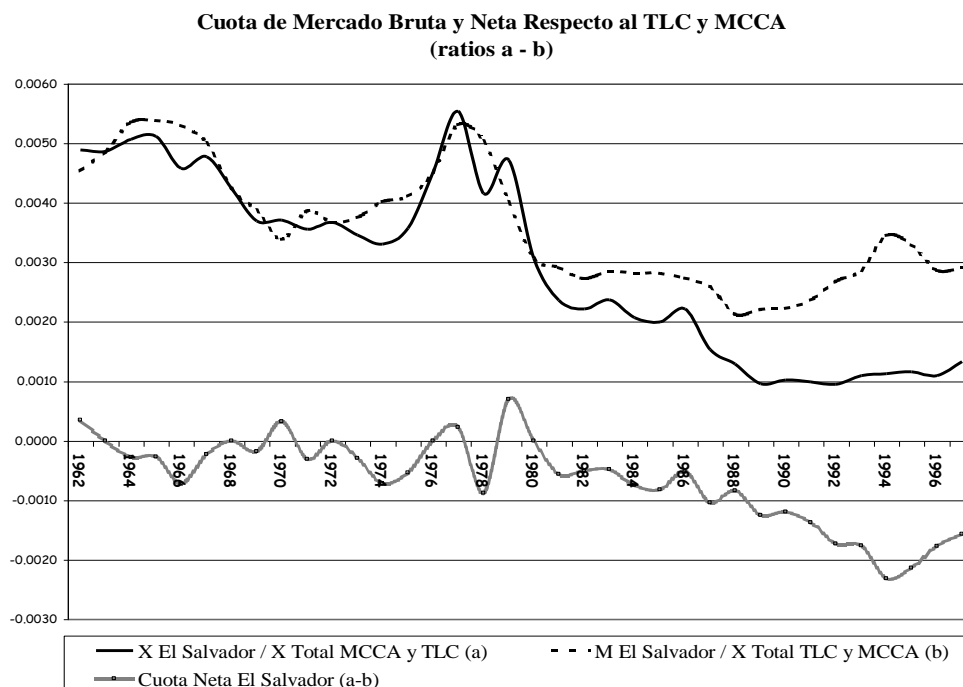
X TLC+MCCA : Exportaciones del TLC más MCCA

M ES : Importaciones de El Salvador

El objetivo es de identificar desde los indicadores óptimos el comportamiento de las cuotas de mercado de El Salvador respecto a los principales socios comerciales (TLC, MCCA), tal como lo vemos en el anexo 2 y gráfica 2, que las cuotas de mercado netas han sufrido leves variaciones en los años sesenta y setenta no siendo tan alentadoras en los años ochenta y noventa, periodo en el

cual han descendido del  $-0.06\%$  al  $-0.23\%$  siendo su mínimo en 1993.

**Gráfica 2**



En las gráficas anteriores es notable el efecto generado por los incrementos en el tipo de cambio real y su pérdida de competitividad (gráfica 1) como su repercusión en las cuotas de mercado netas de manera descendente (gráfica 2) esto fue producto de los incrementos de los costos laborales y la utilización intensiva de la mano de obra en los procesos productivos, ya que siendo en el año de 1979 cuando inicia el ascenso del tipo de cambio real es que



comienza el descenso de las cuotas de mercado netas que llegan alcanzar los niveles más bajos de la historia de El Salvador (1993:-0.23).

A pesar de haberse impulsado en El Salvador un modelo económico que era de sustitución de importaciones no se logró mejoras en las cuotas de mercado y habiéndose creado de esa manera el Mercado Común Centroamericano (MCCA) no se alcanzaron las expectativas que permitieran mejoras a los términos de intercambio frente a los socios comerciales.

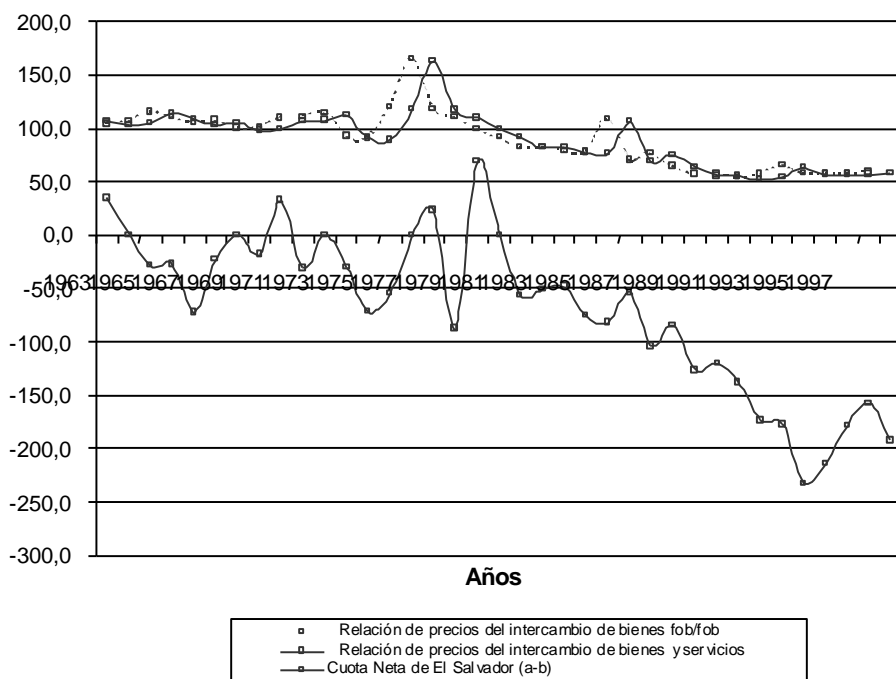
Las cuotas netas de mercado se vieron afectadas entre otros factores como son los shocks del petróleo de 1973 y 1979, como también la agudización de los conflictos armados en los países centroamericanos (Guatemala, Nicaragua, El Salvador), haciéndolo llamar a este periodo La Década Perdida con relación al crecimiento económico, el desempleo, la pobreza etc.

En el comercio exterior para la economía y la industria salvadoreño se generaron ascensos en los costos laborales como en los tipos de cambio real, visto en la gráfica 1,

afectando de esta manera los costos de producción y como tal disminuciones en los términos de intercambio en un 24% entre los años 1972 a 1985, viéndose afectada para los mismos años las cuotas netas de mercado, llegando a un punto de -8.2%, esto fue producto de que las exportaciones se abarataron y las importaciones se encarecieron, afectando de manera tal los déficit de la balanza comercial. En general, las economías centroamericanas alcanzaron un déficit en las cuotas de mercado de 3.2 puntos porcentuales en los años de 1986 a 1996, siendo en los años 1992 y 1993 en los que se produjo los mayores déficit de las cuotas netas con 11.7% y 11.9% respectivamente, dándose leves mejoras a partir de 1995.

**Gráfica 3**

Cuota de Mercado Neta y Terminos de Intercambio



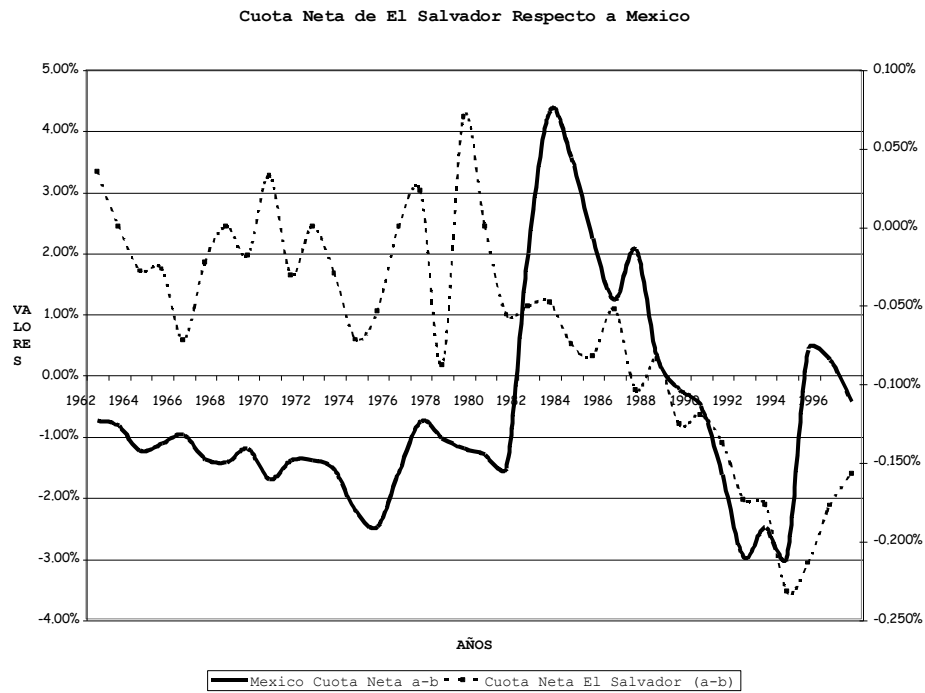
En las gráficas 4, 5 podremos notar el comportamiento que las cuotas netas de mercado de El Salvador tienen respecto a cada una de las economías del norte; y las diferentes variaciones experimentadas en el período de estudio, confirmando lo expresado en los comentarios de las gráficas 2 y 3.

En la gráfica 4 podemos observar el comportamiento que tienen las cuotas netas de los dos países; tanto México como El Salvador y pudiendo notar una tendencia similar en el período analizado. Contando con una característica particular y es que México al igual que los países del norte poseen industrias que son más intensivas en la utilización del capital que les permite generar mejores cuotas de mercado que El Salvador.

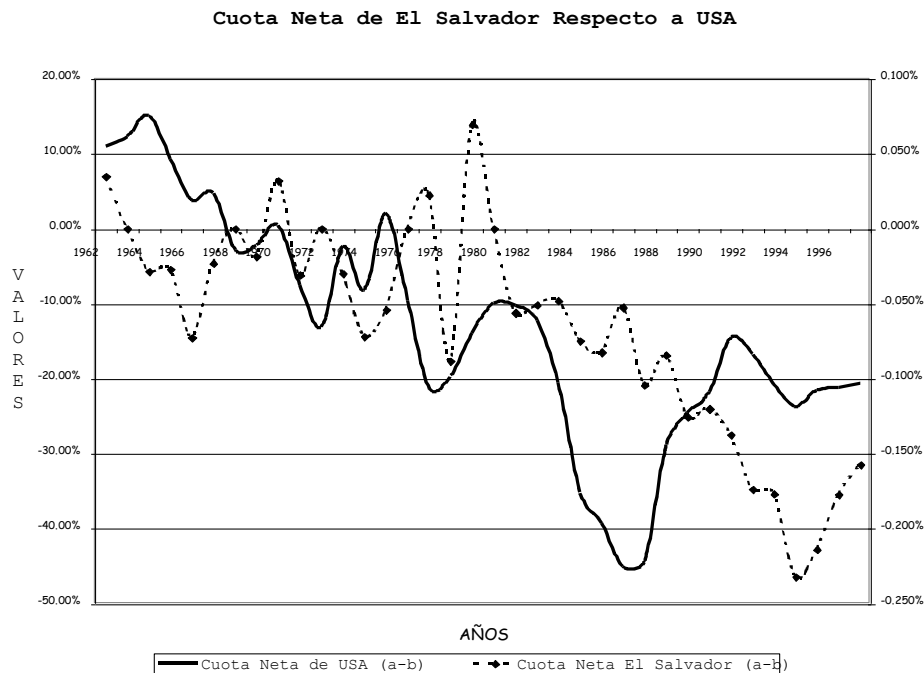
En la gráfica 5 queremos demostrar que las fluctuaciones de las cuotas de mercado de el Salvador están determinadas por las fluctuaciones suscitadas en la economía de Estados Unidos, siendo hasta el año de 1980 que se tiene igual tendencia pero con diferentes grados de participación entre un país y otro, durante este mismo año El Salvador alcanzó

su mayor cuota de mercado en todo el período de estudio, no siendo muy alentador para la próxima década por las razones económicas y políticas antes expuestas.

**Gráfica 4**



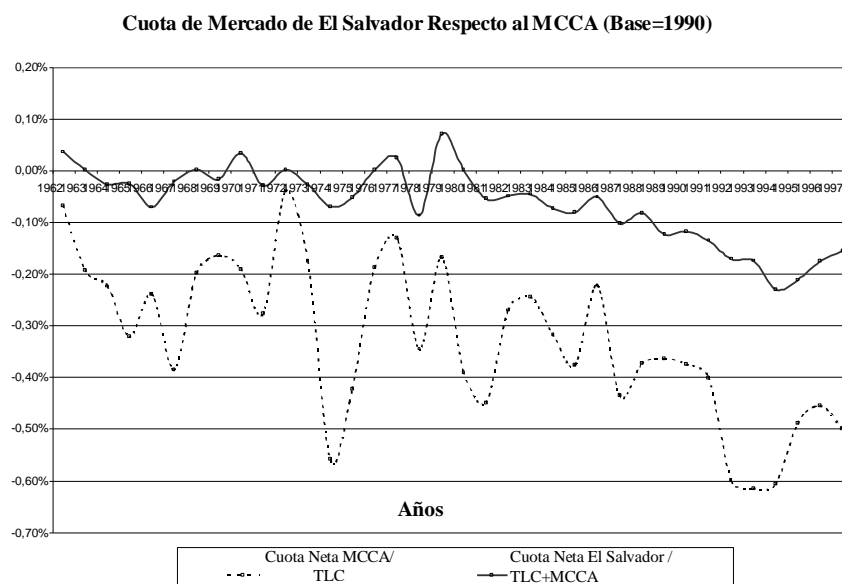
Gráfica 5



Entre los años de 1962 al 1997 se observan diferentes etapas evolutivas de las cuotas netas de mercado salvadoreño respecto al MCCA, pudiéndose notar en la gráfica 6 que las variaciones en las cuotas de El Salvador reflejan variaciones marcadas en las cuotas netas de MCCA, el disfrute de estas mejoras en las cuotas de mercado va unido a mejoras en los términos de intercambio y a menores costos unitarios. Es en el escenario de la producción a bajos costos en los que debemos competir ya sea en el ámbito interindustrial o intraindustrial, que nos permitirá

competir en el escenario de distribución y así poder ganar cuotas de mercado hacia la industria Salvadoreña y mejorar las cuotas de Centro América (ver gráfico 6 y anexo 4).

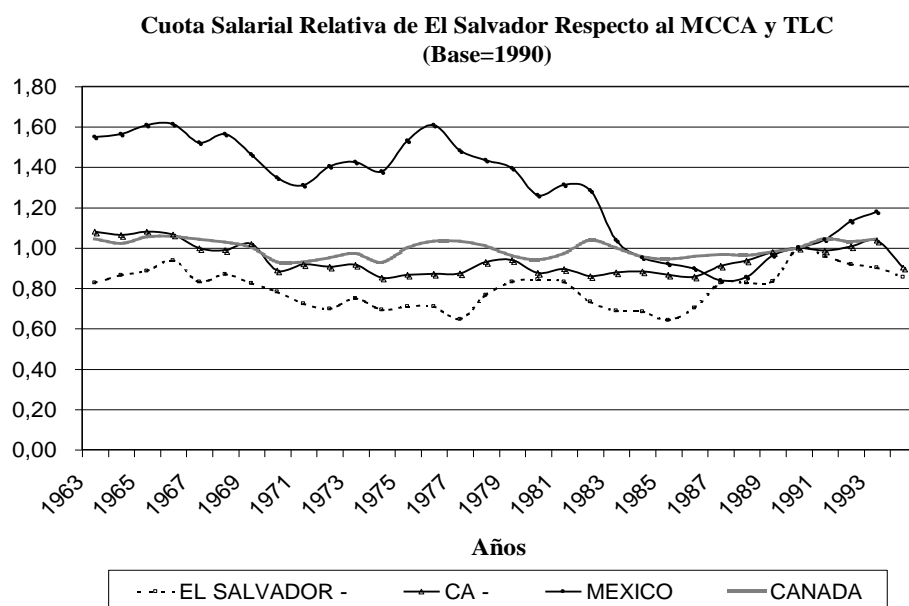
**Gráfica 6**



En la siguiente gráfica se dibuja la relación de la cuota salarial de El Salvador respecto a Centro América, en la que se puede notar que las variaciones de El Salvador afectan a los demás países de Centro América. Es de importancia resaltar que estas cuotas salariales viene dada por el salario real entre la producción, tomando el año 1990 como base, y una de las principales características es que las industrias centroamericanas y en especial la salvadoreña son más intensivas en mano de obra con menor

grado de calificación respecto a las industrias de las economías de TLC que son más intensivas en capital, es por ello que las cuotas salariales de El Salvador son inferiores a las centroamericanas y mucho más inferior a las de las economías del Norte (ver anexo 5 y gráfica 7).

**Gráfica 7**



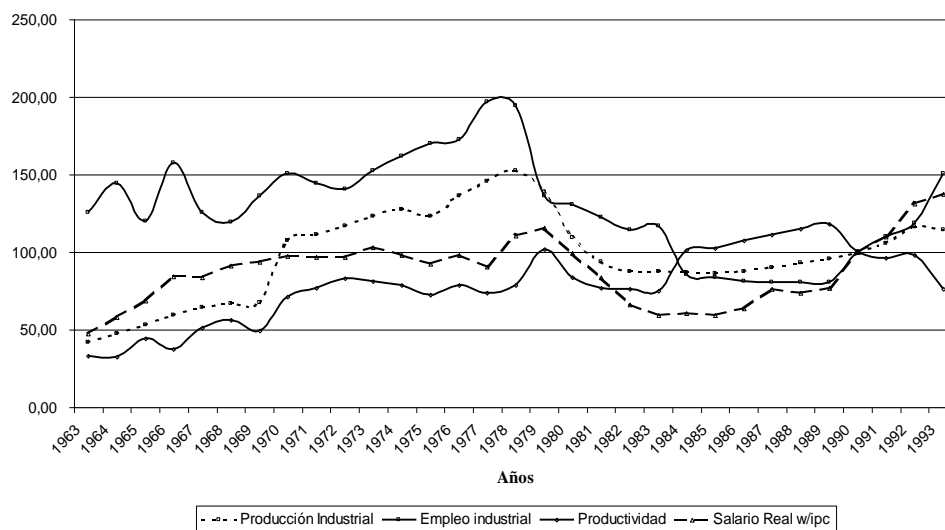
Sería un error identificar las desventajas o ventajas competitivas de un país solo por sus ventajas en la productividad, ya que para ello es necesario tomar en cuenta los niveles relativos de su cuota salarial. *"La mayor productividad no significa que se tendrá mayor capacidad de exportación si esta no se da de manera*

complementaria a lo que son las ventajas absolutas, y las otorga el contar con menores costes unitarios. Pero el coste unitario puede ser inferior en el país menos productivo si la diferencia en salarios respecto al más productivo es más grande que la diferencia en el nivel de productividad. Inversamente, si la diferencia en la productividad es mayor que en salarios, será el país con salarios más altos el que produzca más barato y el que tendrá, por tanto, ventaja absoluta" (Guerrero, 1995, p:27) (ver gráficas 7, 8 y anexo 6). Siendo las cuotas salariales para El Salvador en los años de 1966 con 0.94, reduciéndose hasta 0.84 en 1980 y su mínimo histórico es de 0.64 en 1985, a partir de esa fecha se ha producido leves incrementos hasta alcanzar el 0.85 en 1994, aún sin poder lograr mejoras en las cuotas netas de mercado como se refleja en la gráfica 3 para el mismo año de 1994 con -0.232 %. Siendo los problemas de El Salvador de mas carácter estructural como ya mencionado.



Gráfica 8

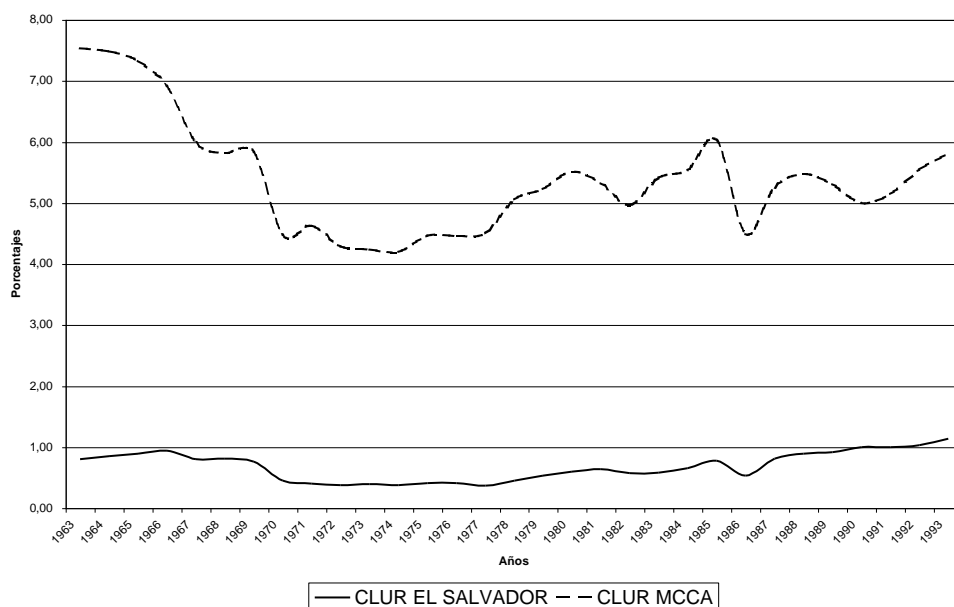
**Costos Laborales Reales Unitarios y Productividad de Industria en El Salvador  
(Base=1990)**



Como ya se ha expresado en los capítulos anteriores que la competitividad de la industria manufacturera puede explicarse a través de los costos laborales, observándose en la gráfica 9 (anexo 7) las fluctuaciones de la competitividad industrial salvadoreña respecto al MCCA; notamos que en los períodos de 1963 a 1986 se ha visto desmejorada la participación de la competitividad industrial de El Salvador respecto a las economías de Centro América pasando de 0.80 a 0.53 respectivamente, es hasta el período comprendido de 1987 a 1993 que se logra alcanzar el punto máximo de 1.4.

Gráfica 9

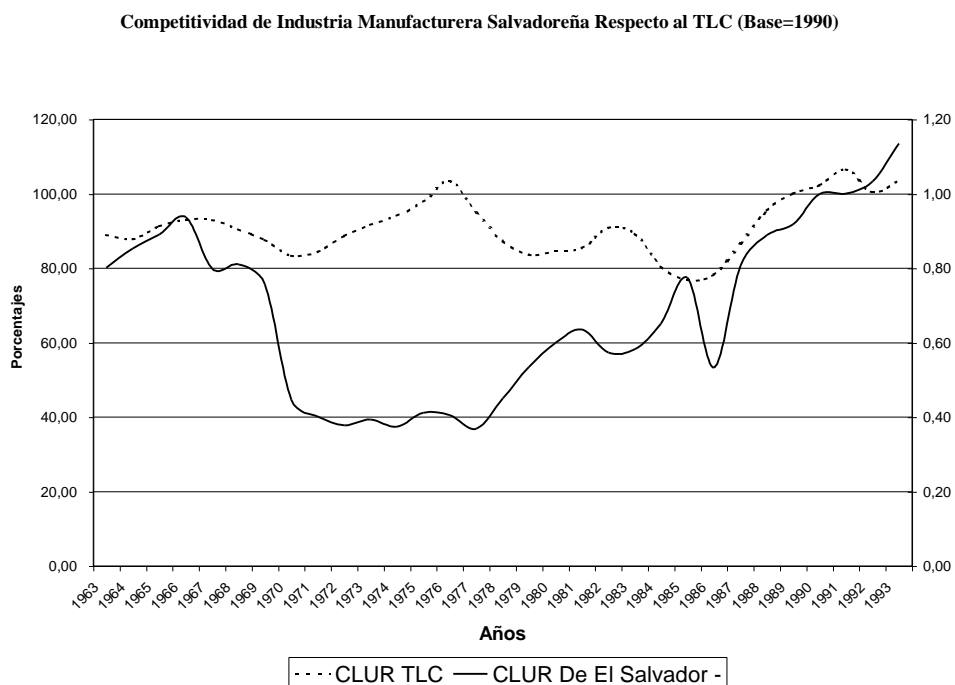
**Competitividad de la Industria Manufacturera Salvadoreña Respecto al M.C.C.A  
(Base=1990)**



El comportamiento de la competitividad de las economías del norte (TLC) había descendido notablemente pasando de 88.91 en 1963 a 78.25 en 1986 siendo este su mínimo alcanzado, en el mismo escenario la competitividad industria salvadoreña se encontraba para 1963 con una participación del 0.8% respecto a las economías del norte logrando un mínimo en 1977 de 0.37%, ello a pesar de haberse impulsado un proceso de sustitución de importaciones no se reflejaron mejoras en la competitividad de las industrias salvadoreñas y entre las causas

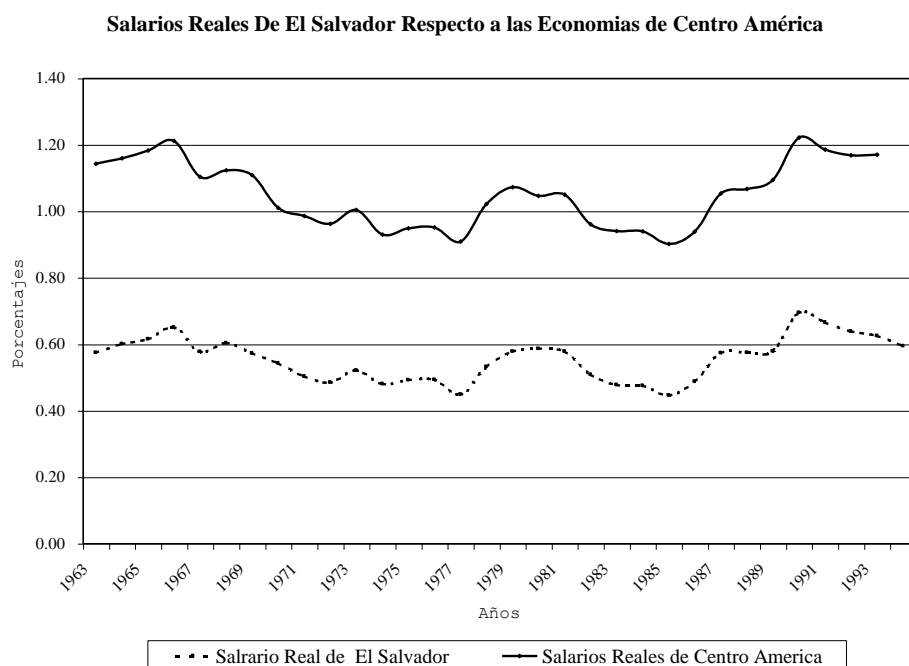
principales que contribuyeron al mal comportamiento de las industrias fue el conflicto armado que El Salvador atravesó en las décadas de los '70 y '80. (ver gráfica 10 y anexo 8); a pesar de lo anterior El Salvador logró alcanzar su punto máximo de 1.14 respecto al TLC en 1993.

**Gráfica 10**



Producto de los bajos niveles en las estructuras productivas y por ende en su competitividad, se ven reflejadas perdidas en las cuotas de mercado, tal como se mostró en la gráfica 2, y la continua tendencia decreciente de estas cuotas hasta el año de 1995.

Gráfica 11



En la gráfica 11 (anexo 9) observamos las variaciones que los salarios reales han tenido para El Salvador con relación a la media de los salarios reales de los países que conforman el MCCA, y podemos observar que las fluctuaciones (positivas o negativas) en los salarios de El Salvador afectan a las variaciones de la media de los salarios en los países de Centro América, y cabe hacer mención que estos son salarios reales relativos ya que se está tomando como referencia a los Estados Unidos de Norte América.

Para el año 1966 los salarios reales relativos de El Salvador en comparación a Centro América fueron de 0.65% y 0.56% de participación respectivamente. Y para los años de 1967 a 1977 tanto Centro América como El Salvador vieron descender los porcentajes de participación a 0.46% y 0.45%. Hoy a la fecha desde 1977 han existido fluctuaciones (alza o disminuciones) en los salarios reales tanto de los países de Centro América como de El Salvador, alcanzado un máximo para los países del MCCA en 0.53% en 1990 y con tendencia a la reducción y para El Salvador 0.59% en el mismo año y similar tendencia al del MCCA.

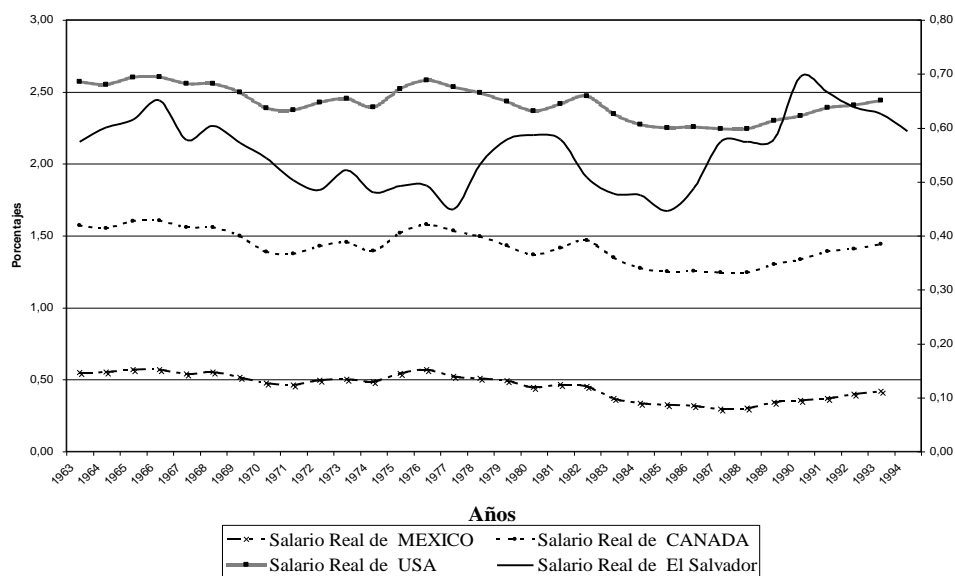
El escenario de los salarios reales de El Salvador es completamente diferente a los países del norte que conforman el Tratado del Libre Comercio, ya que la participación de El Salvador es reducida respecto a los miembros que están en el TLC y su tendencia se puede observar en la gráfica 12 (anexo 10). Siendo en dos períodos que El Salvador ha podido contar con mejores salarios reales relativos que México y es en 1966 con 0.65% y 0.57% respectivamente. El otro momento en que El Salvador ha podido contar con mejores salarios reales que México a

pesar de contar con una menor estructura productiva y con menor grado de eficiencia se ha logrado que en 1991 sea 0.69% para El Salvador y 0.37% para México, ambos en relación a los salarios reales de E.E.U.U.

Es importante hacer mención que la participación de los salarios reales relativos es mayor en los países con mejores niveles de eficiencia en su estructura productiva (E.E.U.U. y Canadá), que en los países que carecen de inversiones en tecnologías y con limitados recursos para realizar investigación y desarrollo (I+D) que les permita impulsar nuevos y mejores procesos productivos al interior de las industrias. Esto es producto de que las estructuras productivas son más intensivas en la utilización del factor más abundante (mano de obra no calificada), de manera tal que el ratio capital producto(mecanización) es inferior al de los países miembros del TLC, generando bajos niveles de eficiencia en la estructura productiva.

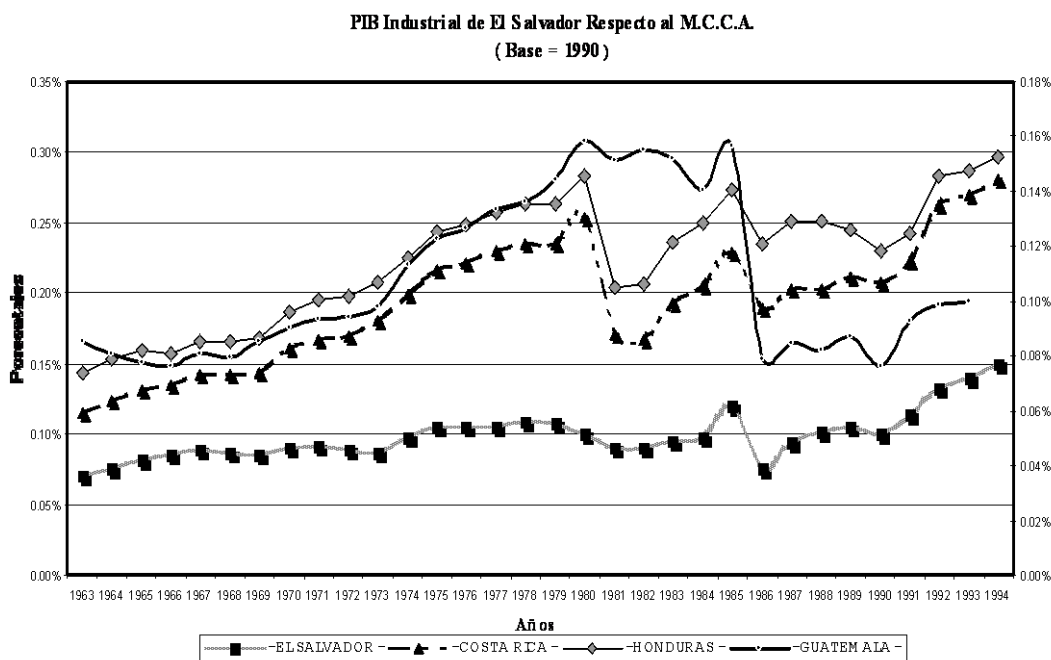
Gráfica 12

## Salario Real De El Salvador Respecto a las Economías del Norte (TLC)



Una característica importante a tomar en cuenta es la participación que tienen cada uno de los países de Centro América en la producción industrial; tomando como referencia a los EEUU, y se puede ver reflejado en la gráfica 13 que desde 1963 todos los países de la región vieron ascender su actividad industrial hasta 1979, y producto de la coyuntura que Centro América vivió en la década de los '80 comienza el descenso hasta alcanzar un mínimo de 0.08% para la industria manufacturera salvadoreña y guatemalteca, en el caso de Costa Rica y Honduras no se produjeron variaciones.

Gráfica 13



Es a partir de 1987 que comienzan a notarse leves variaciones al alza en la industria salvadoreña pasando de 0.08% a 0.10% en 1990 y una mejor evolución a partir de los '90 alcanzando el 0.15% en 1994 que es la última serie estadística con la que se cuenta.

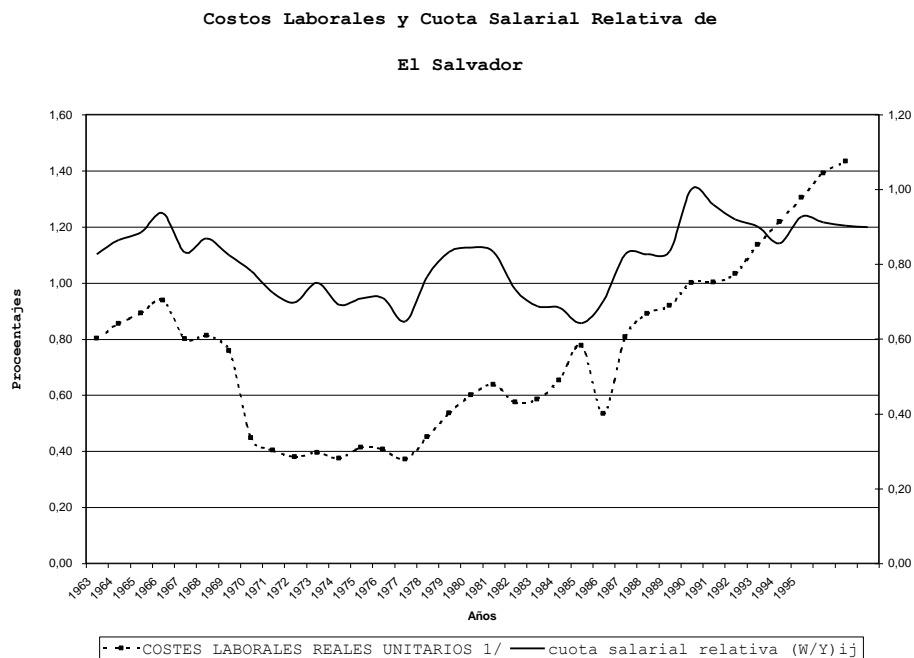
Hemos hecho mención en anteriores ocasiones (gráfica 1) que los tipos de cambio real están determinados por los costos laborales y que estos a su vez en el largo plazo no son más que los costos relativos de producción de los



bienes industriales. Sin embargo, como Shaikh lo plantea que existe un determinante en el largo plazo del tipo de cambio real calculado por los costos unitarios y que puede representarse como la cuota salarial relativa.

Se ha dicho que una formación de profesionales trae como consecuencia mejores retribuciones salariales al trabajador y es por eso que están vinculadas las mejores cuotas salariales con los países competitivos o exitosos. Para el caso salvadoreño se muestra en la siguiente gráfica la tendencia que tiene la cuota salarial y los costos laborales, siendo visible que las variaciones producidas en las cuotas salariales originan modificaciones similares en los costos laborales; es decir, que las cuotas salariales logran explicar el comportamiento de los costos laborales.

Gráfica 14



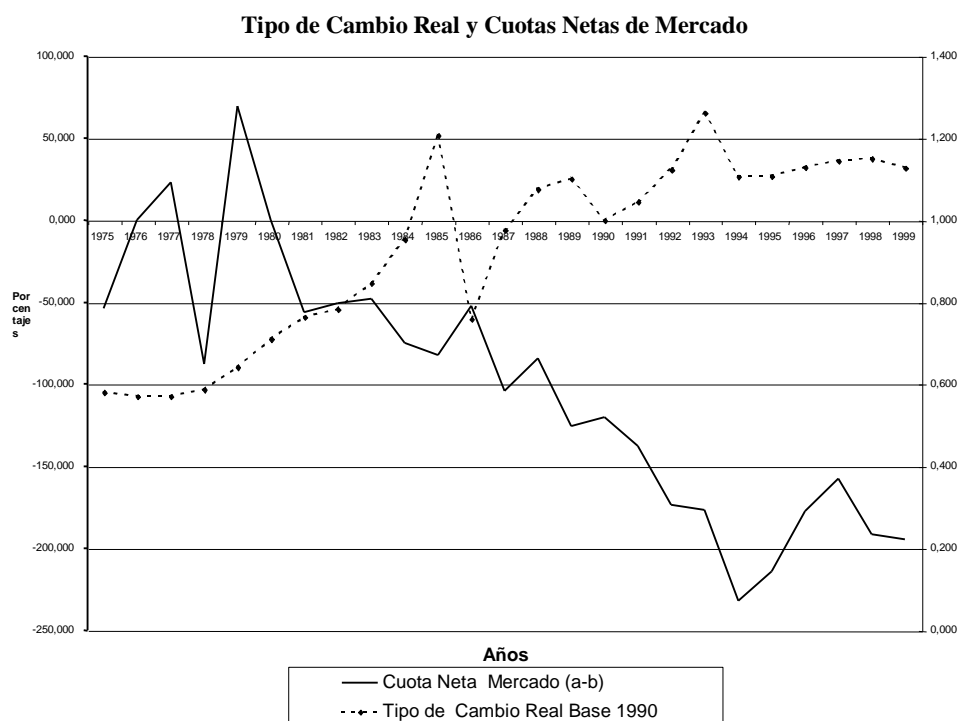
En las siguientes gráficas haremos una síntesis de todo el análisis realizados en el presente capítulo; tomando en cuenta que la competitividad de la industria manufacturera salvadoreña es explicada por la ley de ventajas absolutas, tal como fue desarrollado por Smith y ahora retomado en el capítulo uno del presente trabajo; donde se plantea que la ventaja absoluta vendrá dada al poseer costos unitarios de producción mas bajos que los competidores y que las ventajas o desventajas dependerán de su nivel relativo de cuota salarial y de la productividad.

La competitividad de la industria manufacturas es explicada por los niveles de eficiencia de su estructura productiva, así como también por los salarios reales; ambas variables cuentan con un sólo indicador que permite su medición, siendo este el tipo de cambio real. Y el indicador que mide la competitividad de la industria manufactura es la cuota de mercado que a su vez cuenta con una variable que la explica y es el tipo de cambio real.

Para el caso salvadoreño utilizaremos la gráfica 15 (anexo 11), en la cual se observa el comportamiento de las cuotas netas de mercado y el tipo de cambio real en el período de estudio, reflejando variaciones ascendentes en el tipo de cambio real en 1,979 a 1,985 de 0.64 a 1.21, dando como resultado perdidas en las cuotas de mercado de 69.6 a -82.2 respectivamente; esto fue producto del conflicto armado que nuestro país atravesó en el primer quinquenio de los '80 y la inseguridad socioeconómica que en ese entonces el país vivía. A partir de 1,986 que se cuenta con un tipo de cambio de 0.76 similar al de 1,981; la tendencia ha sido creciente hasta 1,999 registrando un valor de 1.13, originando con esto la agudizando en la

pérdida de las cuotas de mercado, las cuales han pasado de 1,986 a 1,999 de -52.38 a -194.40 respectivamente. En general las variaciones registradas en las cuotas de mercado desde 1978 a 1999 corresponden a una disminución del 121% (ver anexo 11).

Gráfica 15



En la gráfica 16 comprobaremos que los salarios reales industriales relativos son explicados por el índice de productividad industrial relativa, contando este con su

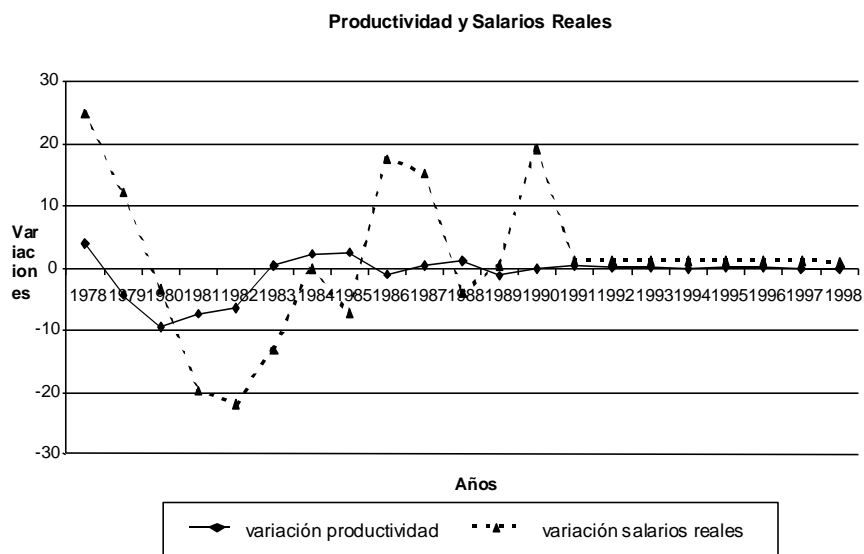
indicador que es el índice de productividad (pro/emp). Y los salarios reales industriales relativos son medidos a través del índice de salario real (W/ipc). En conclusión el índice de productividad viene a explicar las variaciones en el índice de salario real, y la productividad es solo un elemento más para el logro de las ventajas absolutas; como fue mencionado en el epígrafe de las teorías económicas de los clásicos en la parte de las ventajas absolutas y competencia internacional - capítulo 1- que la "mayor productividad no implica mayor capacidad de exportación sino va unida al disfrute de una ventaja absoluta, y ésta la otorga con el menor coste unitario. Pero este puede ser inferior en el país menos productivo si la diferencia en salarios respecto al más productivo es más grande que la diferencia en los niveles de productividad. Inversamente, si la diferencia en productividad es mayor que en salarios, será el país con salarios más altos el que produzca más barato y el que tendrá, por tanto, ventaja absoluta" (Guerrero, 1995, p:27).

Gráficamente podemos observar que la tendencia o el comportamiento de la productividad como de los salarios

reales tienen una relación directa, pudiéndose notar en los años de 1,978 a 1,982 una tendencia decreciente de la productividad en -4.38% y -6.38% respectivamente, en el caso de los salarios reales descendieron de 24.78% a un valor negativo de -22.10% lo que refleja una variación porcentual de los salarios en mas del 200.00%, en el mismo período. Para el período de 1,983 a 1,990 se produjo un comportamiento irregular y cíclico como se puede notar en la gráfica, normalizándose para los años '90.

Y a pesar de los esfuerzos comerciales que en la década de los '90 se han impulsado por parte de El Salvador con Centro América y la firma de los tratados de libre comercio con los países del norte, no se han logrado mejoras significativas tanto para los índices de productividad como para los índices de salarios reales.

Gráfica 16



### 3.3 Estimaciones Econométricas que Explican a las Ventajas Absolutas

Es importante establecer bajo un modelo si hay relación de largo plazo entre el tipo de cambio real (TCER), los costos laborales (CLNUR) y las Cuotas de Mercado. Para ello será necesario utilizar un programa de análisis econométrico: "Programa de Econometría y Uso del E-views".

En el cual se establece la ecuación general:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_i + |i$$

Donde:

$\alpha$  Es el intercepto con el eje y

$\beta_1$  Es la pendiente de la línea recta

$|i$  Presenta el termino de perturbación o error.

**Y** La variable dependiente

**X** La variable Explicativa

En los siguientes cuadros presentaremos los resultados econométricos: que vendrán dados por el Tipo de Cambio Real Relativo (TCER) respecto a los Costos Laborales Reales Unitarios (CLNUR). Y podremos observar que el TCER es explicado en un 79.9% por los CLNUR, tal como muestra el Cuadro 1; pudiendo apreciar que los tipos de cambio fluctúan alrededor de los costes laborales (ver análisis y gráfica 1). Otro indicador que es de importancia y refleja el nivel de significancia es el F-statistic con 96.7% (ver cuadro 1).

**Resultado Económico de los Costos Laborales (CLNUR)**  
**Respecto al Tipo de Cambio (TCR)**  
**Cuadro 1**

Dependent Variable: TCER  
Method: Least Squares  
Date: 06/05/01 Time: 18:09  
Sample: 1975 1999  
Included observations: 25

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.183507	0.078957	2.324153	0.0293
CLNUR	0.686424	0.069829	9.830016	0.0000
R-squared	0.807739	Mean dependent var		0.933280
Adjusted R-squared	0.799380	S.D. dependent var		0.227801
S.E. of regression	0.102034	Akaike info criterion		-1.650410
Sum squared resid	0.239450	Schwarz criterion		-1.552900
Log likelihood	22.63013	F-statistic		96.62922
Durbin-Watson stat	2.153125	Prob(F-statistic)		0.000000



Para el siguiente caso veremos como son explicadas las cuotas de mercado por CLNUR. Demostrando de esta manera que entre las variables TCR, CLNUR y Cuotas Netas de Mercado, permiten el logro del equilibrio en el largo plazo, donde toda modificación (aumentos o disminuciones) de cada una generará modificaciones (aumentos o disminuciones) en los CLNUR, en el TCER y como consecuencia en las cuotas de mercado.

El cuadro 2 muestra los resultados econométricos de la relación existente entre CLNUR y las Cuotas Netas de Mercado, obteniendo que las cuotas de mercado son explicadas en un 71.87% por los costos laborales, y donde estas cuotas son un indicador que cuenta con menor distorsión estadística para medir las exportaciones e importaciones de nuestro país, respecto a las economías del TLC y MCCA contando con un nivel de significancia mayor al cincuenta y cuatro por ciento (F-statistic); otro de los indicadores es el coeficiente de la variable explicativa y el t-statistic con -255.1 y -7.39 respectivamente y poca presencia de correlación serial en los residuos según un Durbin-Watson de 1.78.

## Resultado Econométrico de Costos Laborales (CLNUR)

Respecto a Cuotas Netas de Mercado

Cuadro 2

Dependent Variable: CUOTA MERCADO

Method: Least Squares

Date: 10/26/01 Time: 14:33

Sample: 1978 1999

Included observations: 22

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	183.3953	40.87975	4.486214	0.0002
CLNUR	-255.1200	34.51118	-7.392388	0.0000
R-squared	0.732074	Mean dependent var		-112.3004
Adjusted R-squared	0.718677	S.D. dependent var		74.59382
S.E. of regression	39.56445	Akaike info criterion		10.28025
Sum squared resid	31306.92	Schwarz criterion		10.37943
Log likelihood	-111.0827	F-statistic		54.64740
Durbin-Watson stat	1.782336	Prob(F-statistic)		0.000000

Como ya fue mencionado anteriormente que los CLNUR están en función del TCER y ahora demostramos que las cuotas de mercado son explicadas por los CLNUR, siendo estos los que le permitan obtener mejores cuotas de mercado a las industrias manufactureras salvadoreñas.

En los cuadros anteriormente expuestos se da la sustentación teórica a los elementos vertidos en todo el trabajo de investigación, entre variables dependiente

respecto a las variables independientes en la que se sostiene que los tipos de cambio real, los costos laborales, y cuotas de mercado explican las ventajas absolutas de costes. Ya que se cuenta con niveles altos de significancia ( $R$  ajustado) en el modelo y una correlación de las variables (Durbin-Watson) significativa.

Recordaremos la teoría desarrollada por Guerrero (1996) y planteada en el capítulo dos del presente trabajo, que todos los países que sean más intensivos en capital (mecanización en la producción) y que posean una mejor formación laboral, gozarán de mejor retribución salarial al trabajo. La cuota salarial relativa  $(w/y)_{ij}$  representa una evolución al alza en los países que posean un cambio técnico más intensivo y donde el proceso de mecanización sea continuo, entendiendo el proceso de mecanización como la utilización de los medios de producción y la fuerza de trabajo.

En contraste a lo expresado en el párrafo anterior es que nuestra industria salvadoreña y la centroamericana en general son más intensiva en la utilización de la mano de

obra y muy poca inversión en el desarrollo y adopción de nuevas tecnologías que permita la mecanización de la producción, que conlleve a descenso en los TCR, lo cual a su vez genere ganancias de competitividad y mejore las Cuotas Netas de Mercado.

## C A P I T U L O 4

### Conclusiones y Recomendaciones

#### 4.1 Conclusiones

En los capítulos anteriores hemos expuesto los fundamentos que apoyan las ventajas absolutas de costos como elementos que explican la competitividad de la industria manufacturera salvadoreña. Aplicando la teoría de la competencia dinámica en los bienes industriales comercializables en El Salvador y con los socios comerciales del TLC.

Para el sustento de nuestra hipótesis de las ventajas o desventajas competitivas de la industria manufacturera salvadoreña nos hemos apoyado en los costos de producción nacional relativos; siendo los costos laborales unitarios relativos una variable proxy de los costo de producción de los bienes que se comercializan.

Al igual que otros autores como Shaikh (1998), podemos hacer una interpretación de los costes de producción en dos

vías: a) el camino largo, que consiste en una mejora continua de la eficiencia en la estructura productiva; mejorando como consecuencia los índices de productividad y mejores cuotas de mercado, y un b) camino corto que su objetivo es lograr reducir o deprimir los salarios reales recargando sobre los trabajadores los costos del ajuste que permitan alcanzar mejoras en la productividad. Demostrándose que la vía mas usada en las economías centroamericanas para tratar de lograr las ventajas de costos ha sido el camino corto, manifestándose este escenario en diferentes grados y tiempos en los países centroamericanos.

En el logro de las ventajas de costes que El Salvador ha impulsado está un proceso de industrialización de manera débil con un crecimiento hacia dentro y en función de la demanda interna nacional y regional(CA). Donde dicho proceso de industrialización se ha manifestado la especialización productiva en las industrias de alimentos y textil(camino corto), siendo sectores con bajos niveles de inversión en capital humano como en maquinarias y equipos y por ende genera bajos niveles de mecanización del capital,

esto producto de las bajas tecnologías utilizadas y la mayor intensidad en la utilización de la mano de obra con una menor formación laboral que conlleva a menores retribuciones salariales.

En función de lo desarrollado en el presente trabajo de investigación podemos hacer mención de los siguientes aspectos:

1. La Industria Manufacturera Salvadoreña ha tenido una tendencia desfavorable en sus costos de producción respecto al MCCA y TLC en el período de estudio, debido a la poca eficiencia de la estructura productiva y los bajos niveles salariales, reflejando pérdidas en las cuotas de mercado tanto en el ámbito nacional como internacional.
2. El indicador de Costos Laborales Nominales Reales (CNLUR) es idóneo para poder explicar el comportamiento de la competitividad industrial en la economía salvadoreña.

3. La estructura productiva en la industria salvadoreña es más intensiva en la utilización del factor mas abundante (mano de obra no calificada), de manera tal que el ratio capital producto (mecanización) es inferior al de los países miembros del TLC, generando bajos niveles de eficiencia en la estructura productiva.
  
4. La competitividad de la Industria Manufacturera Salvadoreña es explicada por medio del principio de ventajas absolutas de costes y precios, a través de los costes salariales reales y por medio de la eficiencia en la estructura productiva.

#### **4.2 Recomendaciones**

Habiendo estudiado el ámbito del comercio internacional, la industria manufacturera salvadoreña carece de oportunidades en este momento para aumentar sus cuotas de mercado, lo cual nos lleva a recomendar los siguientes aspectos:



1. Que la búsqueda de la competitividad al interior de cada una de las industrias tanto en los escenarios interindustrial como intraindustrial en El Salvador se logren por la vía del camino largo, permitiendo a las diferentes industrias o ramas industriales mejoras continuas en la productividad del trabajo y así alcanzar los niveles de eficiencia en la estructura productiva y salarios reales más elevados.
2. Recomendamos para futuros análisis en el escenario internacional de la competitividad el uso de los indicadores de costes y precios, siendo estos reflejo de las ventajas absolutas para los países que lo apliquen.
3. Las herramientas para el análisis económico utilizadas en el presente trabajo, nos han permitido obtener los resultados mas próximos a la realidad de la industria manufacturera salvadoreña, es por ello que recomendamos su uso en nuevas investigaciones de campo.
4. Contar con poder de negociación en los tratados de libre comercio(TLC), donde la industria salvadoreña pueda

acceder a nuevos mercados y le permita competir en estos para poder incrementar sus cuotas mercado a través de inversiones intensivas en capital, y el fomento en la investigación y el desarrollo (I+D).

5. Que se discutan, aprueben y apliquen políticas comerciales dirigidas a incentivar el desarrollo del sector manufacturero siendo más intensivo en la utilización de capital; y que en las políticas se contemple la factibilidad de poder tener acceso de recursos financieros que les permita sustituir su stock de capital obsoleto por nuevas y mejores inversiones tecnológicas; donde se promuevan elevados niveles en la eficiencia de la estructura productiva y poder contar con mejores cuotas de mercado.

6. Ya que los procesos industriales en El Salvador poseen las características tales como: industrias pequeñas, utilización de tecnología obsoleta, limitados recursos financieros, dependencia de insumos importados y por factores derivados del proceso de sustitución de importaciones se recomienda analizar cada uno de las

ramas industriales tanto al interior de una industria como en las diferentes industrias para definir cuales serán a las que se les brinde protección del estado a través de ser excluidas en las negociaciones de libre comercio que les permita un espacio de tiempo y recursos (humano, tecnológico y financiero) para el logro en la cualificación de los procesos industriales producto de una reconversión en su estructura y procesos productivos.

7. Las industrias deben buscar la eficiencia de sus estructuras productivas en el escenario de la producción de manera que les permita competir en el comercio exterior y no caer en el error de los años '60 que fue la búsqueda de la satisfacción de necesidades al interior de la economía salvadoreña; ahora el reto está en el aprovechamiento que nuestras industrias hagan del procesos de mundialización, donde es mas evidente la internacionalización de los procesos y la libre movilidad de capitales o llamados capitales reguladores.

8. En las negociaciones de los tratados comerciales que Centro América y El Salvador hacen con un país o región es fundamental que se promueva la Inversión Extranjera Directa (IED), siendo esta más intensiva en la utilización de capital y que permita la generación de empleos con mano de obra calificada, jugando un papel fundamental en estos casos especiales los incentivos fiscales; como pueden ser las excepciones de arancel a los bienes de capital, las deducciones de renta las inversiones en personal, libre de impuestos sobre las materias primas con alto contenido tecnológico; siempre en la búsqueda de aquellas inversiones intensivas en el uso de las maquinarias que del recurso humano.

## B I B L I O G R A F Í A

Bruton, H.J. (1968), **Principios de Desarrollo Económico**, Tipográfica Editora Argentina, Buenos Aires, Argentina.

Cabrera, Oscar (1998), **Competitividad en el Sector Industrial En El Salvador. Una Aproximación Macroeconómica de la Competitividad Industrial Internacional.**

Cabrera, Oscar (2001) **La competencia internacional: factores explicativos de la competitividad industrial de los países del Mercado Común Centroamericano y Tratado de Libre Comercio, Tesis Doctoral Inédita**, Universidad de Sevilla, España.

Coriat, B. (1993), **Pensar al Revés: trabajo y organización en la empresa japonesa**, Siglo XXI de España Editores S.A., Madrid, España.

Drucker, Peter F. (1989), **Nueva Realidades en el Estado y en la Política, en la economía y en los negocios, en la**

**sociedad y en la imagen del mundo**, Editorial Sur Americana, Argentina.

Ekelund Robert, Jr. Hérbert Robert. (1993), **Historia de la teoría económica y su método**, Editorial McGraw-Hill, México.

Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial (BM), **Finanzas y Desarrollo**, Volumen 34, 3 Septiembre de 1997, Pag. 17.

Fernández, E. (1993), **Posición Competitiva de la Economía Española 1993**, The World Competitiveness Report.

Gaytán, R. (1984), **Teoría de comercio internacional**, Siglo Veintiuno Editores S A, México.

Gordo, E. Y L'Hotellerie, P. (1993), **La Competitividad de las manufacturas Españolas Frente a las de la C.E. y la OCDE**. Documento de trabajo del banco de España, No 56.

Gouverneur, J. (1983) **Capitalismo Contemporáneo y Economía Marxista**. Martin Robertson & Company Ltd, Oxford, Inglaterra.

Guerrero, D. (1995), **Competitividad: teoría y política**. **Anel Economía**, España.

Guerrero, D. (1998), **Macroeconomía y crisis**, Universidad Complutense de Madrid, España.

Gujarati, D. (1992), **Econometría**, segunda edición, Mc Graw Hill, México.

Hermán, M. (1963), **Investigación Económica su Método y su Técnica**, Editorial Fondo de Cultura, México.

Krugman, P. (1995), **Economía Internacional, Teoría y Política**. Mc Graw-Hill, Madrid, España.

Marshall, A. (1948), **Principios de Economía**, Madrid, España.

Marx, K. (1862-1863), **Teorías de la plusvalía: Tomo IV de El Capital**. Fondo de Cultura Económica, México.

Marx, K. (1867), **El Capital: Crítica de la Economía Política: Tomo I**, Fondo de Cultura Económica, 1987, México.

Mill, J.S. (1943), **Principios de Economía Política**, Fondo de Cultura Económica, México.

Miller, R., Meiners, R. (1995), **Microeconomía**, tercera edición, Mc Graw-Hill, México.

Napoleoni, C. (1984), **Diccionario de Economía Política, Tomo I y II**, Editorial Alfredo Ortells, Valencia, España.

Oswaldo, R. (1990), **Comercio Exterior**, Volumen 40 Núm. 8, Agosto 1990. México p:711-723.

Olivera Lozano, G. (1997), **La Participación Complementaria e Integrada de la Pequeña Industria**, Revista de Comercio Exterior Volumen 47, número 9, México.



Porter, M. (1998), **Competitividad en Centro América**, INCAE.

Ricardo, D. (1817), **Principios de Economía Política y Tributación**, Editorial Fondo de Cultura Económica, 2da Edición.

Requena, Jordi. (1994), **Integración Económica en América Latina y el Caribe**, Los Libros de Catarata, Madrid, España 1994.

Sachs, J., Larraín, B. (1994), **Macroeconomía en la economía global**, Prentice Hall Hispanoamericana, S.A, México.

Shaikh, A. (1999), **Los Tipos de Cambio Reales y Los Movimientos Internacionales de Capital**, New School for Social Research, Nueva York.

Schumpeter, J.A. (1996), **Capitalismo, Socialismo y Democracia**, Ediciones Folio.

Smith, Adam. (1776), **La Riqueza de las Naciones**, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Tamames, R. y Gallegos, S. (1994), **Diccionario de Economía y Finanzas**, Editorial Alianza.

Tortora, M. (1998), **Competencia, Comercio Internacional y Desarrollo**, Comercio Internacional volumen 10 #11, Pág. 787.

**Anexo 1**

<b>Tipo de Cambio Real (TCR<sub>ij</sub>), Costes Laborales Reales Unitarios (CLU<sub>ij</sub>)/1</b>		
<b>Años</b>	<b>CLU<sub>ij</sub></b>	<b>TCR<sub>ij</sub></b>
1963	0.802	0.970
1964	0.853	0.987
1965	0.890	1.006
1966	0.937	1.001
1967	0.799	0.961
1968	0.811	0.934
1969	0.757	0.919
1970	0.446	0.571
1971	0.401	0.555
1972	0.378	0.542
1973	0.394	0.526
1974	0.374	0.541
1975	0.412	0.581
1976	0.405	0.571
1977	0.369	0.571
1978	0.450	0.588
1979	0.534	0.642
1980	0.599	0.710
1981	0.636	0.764
1982	0.573	0.784
1983	0.583	0.848
1984	0.651	0.953
1985	0.775	1.208
1986	0.533	0.760
1987	0.806	0.976
1988	0.889	1.076
1989	0.918	1.101
1990	1.000	1.000
1991	1.001	1.045
1992	1.032	1.124
1993	1.136	1.262
1994	1.217	1.107
1995	1.303	1.108
1996	1.390	1.129
1997	1.433	1.146
1998	1.296	1.150

Fuente: calculado en base a estadísticas del PWT, FMI Y CEPAL

1/ Metodología del FMI

**Anexo 2**

<b>Cuotas de Mercado Bruta Respecto al TLC y MCCA</b>			
<b>(Ratios a-b)</b>			
<b>Años</b>	<b>X El Salvador / X Total MCCA y TLC (a)</b>	<b>M El Salvador / X Total TLC y MCCA (b)</b>	<b>Cuota Neta El Salvador (a-b) (a-b)</b>
1963	0.0049	0.0045	0.00035
1964	0.0049	0.0049	0.00000
1965	0.0051	0.0053	-0.00028
1966	0.0051	0.0054	-0.00027
1967	0.0046	0.0053	-0.00072
1968	0.0048	0.0050	-0.00023
1969	0.0042	0.0042	0.00000
1970	0.0037	0.0039	-0.00018
1971	0.0037	0.0034	0.00032
1972	0.0036	0.0039	-0.00031
1973	0.0037	0.0037	0.00000
1974	0.0035	0.0038	-0.00030
1975	0.0033	0.0040	-0.00072
1976	0.0036	0.0041	-0.00054
1977	0.0045	0.0045	0.00000
1978	0.0055	0.0053	0.00023
1979	0.0042	0.0050	-0.00088
1980	0.0047	0.0040	0.00070
1981	0.0031	0.0031	0.00000
1982	0.0024	0.0029	-0.00056
1983	0.0022	0.0027	-0.00051
1984	0.0024	0.0028	-0.00048
1985	0.0021	0.0028	-0.00075
1986	0.0020	0.0028	-0.00082
1987	0.0022	0.0027	-0.00052
1988	0.0015	0.0026	-0.00104
1989	0.0013	0.0021	-0.00084
1990	0.0010	0.0022	-0.00126
1991	0.0010	0.0022	-0.00120
1992	0.0010	0.0024	-0.00137
1993	0.0009	0.0027	-0.00173
1994	0.0011	0.0029	-0.00177
1995	0.0011	0.0034	-0.00232
1996	0.0012	0.0033	-0.00214
1997	0.0011	0.0029	-0.00177
1998	0.0013	0.0029	-0.00157

Elaboración propia en base a datos de UNIDO Y OCDE(1996; 1997)

Anexo 3

Cuotas de Mercado Neta y Terminos de Intercambio			
(Balanza Comercial)			
Años	Cuota Neta Mercado (a-b)	Relación Precios de intercambio de bienes fob / fob	Relación de precios del intercambio de bienes y servicios
1962	34.90	107.50	104.00
1963	0.00	103.80	101.10
1964	-28.15	106.90	104.20
1965	-26.92	115.90	111.50
1966	-72.33	110.80	106.20
1967	-22.72	104.90	101.10
1968	0.00	107.10	102.60
1969	-18.45	100.30	95.80
1970	32.22	100.50	96.20
1971	-30.93	109.60	102.70
1972	0.00	111.10	103.80
1973	-29.61	114.40	106.80
1974	-71.81	92.40	90.10
1975	-53.900	90.20	88.60
1976	0.000	119.90	112.50
1977	22.820	165.60	150.00
1978	-87.970	118.20	112.60
1979	69.600	111.60	108.00
1980	0.000	100.00	100.00
1981	-55.980	91.50	92.70
1982	-50.660	81.70	84.90
1983	-47.990	82.30	84.80
1984	-74.800	78.60	82.50
1985	-82.190	77.80	84.90
1986	-52.380	108.30	104.90
1987	-104.150	71.10	81.10
1988	-84.300	76.50	87.40
1989	-125.640	64.90	84.00
1990	-120.010	57.10	72.70
1991	-137.490	57.10	71.40
1992	-173.490	54.00	69.00
1993	-176.770	56.60	71.20
1994	-232.130	65.60	70.20
1995	-213.910	58.08	70.90
1996	-177.160	58.28	70.54
1997	-157.330	58.51	70.37
1998	-191.460	59.41	70.64
1999	-194.398	59.98	70.53

Fuente: SIECA; se ha supuesto que el deflactor implícito del PIB

de la economía es aproximadamente igual al deflactor implícito industrial

OCDE (1996): National Accounts y OCDE (1997): STAN Structure Industrial database

OCDE (1997): STAN Structure Industrial database

Anexo 4

Cuotas de Mercado de El Salvador Respeto al MCCA ( Base = 1990)		
Años	Cuota Neta MCCA	Cuota Neta El Salvador (a-b)
1962		
1963		
1964	-0.00070	0.00035
1965	-0.00195	0.00000
1966	-0.00225	-0.00028
1967	-0.00323	-0.00027
1968	-0.00241	-0.00072
1969	-0.00386	-0.00023
1970	-0.00200	0.00000
1971	-0.00166	-0.00018
1972	-0.00193	0.00032
1973	-0.00278	-0.00031
1974	-0.00041	0.00000
1975	-0.00178	-0.00030
1976	-0.00560	-0.00072
1977	-0.00424	-0.00054
1978	-0.00189	0.00000
1979	-0.00131	0.00023
1980	-0.00347	-0.00088
1981	-0.00170	0.00070
1982	-0.00392	0.00000
1983	-0.00451	-0.00056
1984	-0.00272	-0.00051
1985	-0.00246	-0.00048
1986	-0.00319	-0.00075
1987	-0.00379	-0.00082
1988	-0.00224	-0.00052
1989	-0.00437	-0.00104
1990	-0.00375	-0.00084
1991	-0.00365	-0.00126
1992	-0.00376	-0.00120
1993	-0.00402	-0.00137
1994	-0.00601	-0.00173
1995	-0.00617	-0.00177
1996	-0.00608	-0.00232
1997	-0.00490	-0.00214
1998	-0.00456	-0.00177
1999	-0.00500	-0.00157

Fuente: calculado en base a estadísticas del PWT, FMI Y CEPAL

1/ Metodología del FMI

Anexo 5

Cuota Salarial Relativa de El Salvador Respecto al MCCA y TLC (Base = 1990)				
Años	El Salvador	CA	CANADA	MEXICO
1963	0.826	-	-	-
1964	0.864	1.080	1.045	1.549
1965	0.885	1.062	1.021	1.563
1966	0.936	1.079	1.055	1.608
1967	0.831	1.066	1.056	1.613
1968	0.868	0.997	1.041	1.520
1969	0.824	0.987	1.027	1.562
1970	0.782	1.018	1.001	1.462
1971	0.723	0.886	0.930	1.348
1972	0.698	0.917	0.929	1.310
1973	0.750	0.906	0.952	1.403
1974	0.691	0.916	0.971	1.424
1975	0.708	0.852	0.926	1.377
1976	0.709	0.867	1.000	1.529
1977	0.646	0.870	1.032	1.608
1978	0.766	0.874	1.032	1.481
1979	0.832	0.930	1.009	1.435
1980	0.843	0.939	0.960	1.393
1981	0.832	0.875	0.942	1.260
1982	0.731	0.895	0.972	1.312
1983	0.688	0.859	1.038	1.283
1984	0.684	0.878	1.000	1.038
1985	0.641	0.882	0.956	0.951
1986	0.701	0.865	0.944	0.919
1987	0.826	0.857	0.959	0.896
1988	0.826	0.911	0.967	0.837
1989	0.834	0.937	0.962	0.855
1990	1.000	0.978	0.981	0.962
1991	0.958	1.000	1.000	1.000
1992	0.919	0.986	1.045	1.041
1993	0.900	1.006	1.029	1.131
1994	0.855	1.035	1.045	1.179
1995	0.743	1.001	1.020	1.062
1996	0.695	1.006	1.028	1.083
1997	0.651	1.007	1.033	1.099
1998	0.620	1.011	1.031	1.111
1999	0.574	1.012	1.031	1.107
2000	0.526	1.007	1.029	1.092

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, 1963 A 1969,  
estimado en base a crecimiento de precios corrientes de la antigua base 1962.

Anexo 6

Costos Laborales Reales Unitarios y Productividad Industrial en El Salvador  
(Base = 1990)

Años	Salario Real w/ipc	Producción Industrial	Empleo industrial	Productividad pro/em
1963	47.763	41.938	125.513	33.413
1964	58.240	47.244	144.083	32.789
1965	68.769	53.205	120.093	44.303
1966	84.181	59.247	157.327	37.659
1967	83.589	64.201	125.623	51.106
1968	90.954	67.031	119.427	56.127
1969	93.667	67.525	136.380	49.513
1970	97.508	107.221	150.587	71.202
1971	96.930	111.513	144.587	77.125
1972	97.070	116.742	140.720	82.961
1973	103.178	123.337	152.193	81.039
1974	98.397	127.766	161.870	78.931
1975	92.725	123.155	169.957	72.463
1976	98.297	136.510	172.743	79.025
1977	90.416	145.472	197.120	73.798
1978	110.527	152.705	194.423	78.542
1979	115.466	138.471	136.267	101.618
1980	99.500	109.473	130.573	83.840
1981	83.677	93.847	122.550	76.579
1982	65.945	87.526	114.527	76.424
1983	59.514	87.646	116.803	75.037
1984	60.451	86.945	85.620	101.547
1985	59.290	86.062	84.010	102.442
1986	63.472	87.214	81.127	107.502
1987	76.154	89.803	80.772	111.180
1988	73.868	92.865	80.628	115.177
1989	76.625	95.324	80.523	118.381
1990	100.000	100.000	100.000	100.000
1991	110.287	105.912	110.000	96.283
1992	131.144	116.356	118.610	98.100
1993	137.687	114.586	150.783	75.994
1994	111.149	106.436	111.983	97.751
1995	118.053	108.658	118.275	93.626
1996	121.664	110.389	121.930	92.351
1997	123.939	111.285	124.316	91.564
1998	122.499	110.271	125.458	90.257
1999	119.461	109.408	120.393	93.110
2000	121.123	110.002	122.075	92.182

Fuente: UNIDO (1997): Industrial Statistics Database 1997 3 digit ISIC Y elaboración propia

1/ UNIDO (1997): periodo 1970-1985, 1991-1994; 1986-1990 estimaciones propias UNIDO

2/ OCDE (1996): National Accounts y OCDE (1997): STAN Structure Industrial database



**Anexo 7**

<b>Competitividad de la Industria Manufacturera Salvadoreña Respecto al MCCA (Base = 1990)</b>		
<b>Años</b>	<b>CLUR EL SALVADOR</b>	<b>CLUR MCCA</b>
1963	27.687	6.730
1964	29.463	6.628
1965	30.758	6.437
1966	32.357	5.973
1967	27.587	5.190
1968	28.012	5.003
1969	26.148	5.071
1970	15.418	4.031
1971	13.866	4.225
1972	13.059	3.908
1973	13.613	3.845
1974	12.908	3.824
1975	14.219	4.056
1976	13.996	4.052
1977	12.750	4.141
1978	15.543	4.609
1979	18.455	4.689
1980	20.686	4.916
1981	21.963	4.686
1982	19.792	4.396
1983	20.138	4.836
1984	22.503	4.884
1985	26.758	5.254
1986	18.420	3.959
1987	27.853	4.448
1988	30.704	4.581
1989	31.716	4.389
1990	34.541	4.000
1991	34.585	4.143
1992	35.661	4.518
1993	39.235	4.666
1994	35.148	4.343
1995	35.834	4.334
1996	36.093	4.401
1997	36.394	4.452
1998	36.541	4.439
1999	36.002	4.394
2000	36.173	4.404
2001	36.240	4.418

Fuente: (1994): Penn World Table

1993 en adelante cifras proyectadas en base a p\*xr

**Anexo 8**

<b>Competitividad de Industria Manufacturera Salvadoreña Respecto al TLC</b>		
<b>Años</b>	<b>CLUR TLC</b>	<b>CLUR De El Salvador</b>
1963	2049.13	0.802
1964	2055.96	0.853
1965	2055.04	0.890
1966	2053.93	0.937
1967	2048.46	0.799
1968	2056.02	0.811
1969	2051.80	0.757
1970	2057.54	0.446
1971	2081.62	0.401
1972	2064.84	0.378
1973	2058.58	0.394
1974	2059.42	0.374
1975	2059.04	0.412
1976	2086.55	0.405
1977	2088.44	0.369
1978	2094.50	0.450
1979	2099.18	0.534
1980	2104.18	0.599
1981	2108.38	0.636
1982	2091.00	0.573
1983	2088.28	0.583
1984	2091.10	0.651
1985	2069.99	0.775
1986	2092.75	0.533
1987	2089.63	0.806
1988	2089.35	0.889
1989	2089.56	0.918
1990	2089.26	1.000
1991	2093.11	1.001
1992	2093.18	1.032
1993	2090.89	1.136
1994	2091.20	1.018
1995	2091.53	1.037
1996	2091.98	1.045
1997	2091.76	1.054
1998	2091.47	1.058
1999	2091.59	1.042

Fuente: calculado en base a estadísticas del PWT, FMI Y CEPAL

Fuente: UNIDO (1997): Industrial Statistics Database 1997 3

digit ISIC y elaboración propia

**Anexo 9**

<b>Salarios Reales de El Salvador Respecto a las Economías de C.A.</b>		
<b>Años</b>	<b>Salarios Reales El Salvador</b>	<b>Salarios Reales C.A.</b>
1963	0.574	0.569
1964	0.600	0.560
1965	0.615	0.569
1966	0.650	0.562
1967	0.577	0.526
1968	0.603	0.520
1969	0.572	0.536
1970	0.543	0.467
1971	0.503	0.483
1972	0.485	0.477
1973	0.521	0.483
1974	0.480	0.449
1975	0.492	0.457
1976	0.493	0.459
1977	0.449	0.461
1978	0.532	0.490
1979	0.578	0.495
1980	0.586	0.461
1981	0.578	0.472
1982	0.508	0.453
1983	0.478	0.463
1984	0.475	0.465
1985	0.446	0.456
1986	0.487	0.452
1987	0.574	0.480
1988	0.574	0.494
1989	0.579	0.515
1990	0.695	0.527
1991	0.665	0.520
1992	0.638	0.530
1993	0.625	0.545
1994	0.594	0.528
1995	0.643	0.530
1966	0.633	0.531
1997	0.627	0.533
1998	0.625	0.533
1999	0.624	0.531

Fuente: PWT y FMI

Fuente: UNIDO (1997): Industrial Statistics Database 1997

3 digit ISIC y elaboración propia

## Anexo 10

Salario Real de El Salvador Respecto a las Economías Del Norte (TLC)				
Años	Salario Real de El Salvador	Salario Real de USA	Salario Real de MEXICO	Salario Real de CANADA
1963	0.5740	1.0000	0.5464	1.0224
1964	0.6001	1.0000	0.5516	0.9988
1965	0.6147	1.0000	0.5672	1.0323
1966	0.6500	1.0000	0.5689	1.0331
1967	0.5774	1.0000	0.5363	1.0190
1968	0.6033	1.0000	0.5510	1.0050
1969	0.5723	1.0000	0.5159	0.9798
1970	0.5430	1.0000	0.4755	0.9099
1971	0.5025	1.0000	0.4622	0.9096
1972	0.4849	1.0000	0.4950	0.9313
1973	0.5208	1.0000	0.5024	0.9499
1974	0.4802	1.0000	0.4857	0.9062
1975	0.4918	1.0000	0.5396	0.9786
1976	0.4928	1.0000	0.5675	1.0100
1977	0.4487	1.0000	0.5227	1.0095
1978	0.5319	1.0000	0.5063	0.9870
1979	0.5779	1.0000	0.4915	0.9399
1980	0.5858	1.0000	0.4444	0.9215
1981	0.5779	1.0000	0.4628	0.9517
1982	0.5081	1.0000	0.4526	1.0155
1983	0.4778	1.0000	0.3660	0.9791
1984	0.4749	1.0000	0.3355	0.9357
1985	0.4457	1.0000	0.3242	0.9241
1986	0.4873	1.0000	0.3160	0.9381
1987	0.5737	1.0000	0.2952	0.9461
1988	0.5739	1.0000	0.3017	0.9413
1989	0.5791	1.0000	0.3393	0.9602
1990	0.6947	1.0000	0.3528	0.9786
1991	0.6654	1.0000	0.3672	1.0226
1992	0.6382	1.0000	0.3989	1.0073
1993	0.6253	1.0000	0.4160	1.0223
1994	0.5937	1.0000	0.3748	0.9982
1995	0.6435	1.0000	0.3819	1.0058
1996	0.6332	1.0000	0.3878	1.0112
1997	0.6268	1.0000	0.3919	1.0090
1998	0.6245	1.0000	0.3905	1.0093
1999	0.6243	1.0000	0.3854	1.0067

Elaboración propia en base a datos de UNIDO Y OCDE (1996; 1997)

Anexo 11

Cuotas de Mercado y Tipo de Cambio Real		
Años	Cuotas Netas Mdo.	Tipo C.Real
1975	-53.9	0.581441015
1976	0	0.571275303
1977	22.82	0.571493298
1978	-87.97	0.587741608
1979	69.6	0.642296414
1980	0	0.710222476
1981	-55.98	0.764423206
1982	-50.66	0.783525539
1983	-47.99	0.847785151
1984	-74.8	0.953069384
1985	-82.19	1.207614163
1986	-52.38	0.760224668
1987	-104.15	0.976435104
1988	-84.3	1.076061385
1989	-125.64	1.101482601
1990	-120.01	1
1991	-137.49	1.045323962
1992	-173.49	1.123889555
1993	-176.77	1.26196248
1994	-232.13	1.106531719
1995	-213.91	1.107541543
1996	-177.16	1.129049852
1997	-157.33	1.14579503
1998	-191.46	1.150176125
1999	-194.398	1.127818854

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, 1963 A 1969,

Anexo 12

Deficit Comercial Respecto al PIB	
Años	DC/PIB
1975	-4.6117
1976	0.3768
1977	1.5097
1978	-5.8371
1979	5.4059
1980	0.0191
1981	-5.4635
1982	-4.3876
1983	-3.8466
1984	-5.5785
1985	-4.9258
1986	-4.5540
1987	-8.7102
1988	-7.2759
1989	-10.2998
1990	-14.9869
1991	-15.5154
1992	-20.2576
1993	-16.9573
1994	-17.3743
1995	-19.5395
1996	-15.9705
1997	-14.5063
1998	-15.4358
1999	-15.7763
2000	-18.5794

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, 1963 A 1969,

**Anexo 13**

<b>Productividad y Salario Real</b>		
<b>Años</b>	<b>Producc.</b>	<b>Salario Real</b>
1975	4.788	18.20
1976	5.204	-4.07
1977	3.799	24.79
1978	-4.383	12.19
1979	-9.613	-3.51
1980	-7.451	-19.90
1981	-6.384	-22.10
1982	0.246	-13.38
1983	2.324	-0.07
1984	2.438	-7.51
1985	-1.064	17.57
1986	0.273	15.06
1987	0.999	-4.10
1988	-1.241	0.24
1989	-0.073	-212.23
1990	0.357	527.17
1991	0.060	-85.92
1992	0.018	-15.33
1993	-0.178	1459.70
1994	0.037	-89.02
1995	0.059	-149.43
1996	-0.001	-270.66
1997	-0.013	123.94
1998	90.257	122.50
1999	93.110	119.46

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, 1963 A 1969,