



**Banco Central de Reserva
de El Salvador**

Documentos Ocasionales

Competitividad precios e inflación dual en El Salvador

Oscar Ovidio Cabrera Melgar

Documentos Ocasionales No. 2005 - 01

2005

**Departamento de Investigación Económica y Financiera
Banco Central de Reserva de El Salvador**

**Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte
San Salvador, El Salvador, C.A.**

El Banco Central, al publicar esta serie de Documentos Ocasionales, pretende facilitar la difusión de estudios económicos y financieros que contribuyan al mejor conocimiento de la realidad salvadoreña.

Las interpretaciones, análisis y conclusiones de estos trabajos representan las ideas de los autores y no coinciden necesariamente con el criterio de este Banco Central.

Prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin previa autorización del Departamento de Investigación Económica y Financiera del Banco Central de Reserva de El Salvador.

ISSN 1813-6494

RESUMEN

Este trabajo persigue encontrar los factores explicativos de la competitividad precios y costos de la economía salvadoreña desde la década de los noventa. Se encuentra que las pérdidas de competitividad en precios y costes laborales han sido el resultado de un ascenso en el nivel de precios relativos o inflación dual (servicios respecto a bienes) explicado por una mayor elevación en los márgenes relativos que por una mayor evolución de la productividad relativa. La economía salvadoreña ha presentado bajos niveles de productividad total de los factores, productividad laboral y rigideces institucionales en los sectores proveedores de servicios. Se propone la implantación de políticas de libre competencia en los servicios que aumenten la eficiencia económica, la productividad y la competitividad en precios y costos.

ABSTRACT

This paper pursues to find the explanatory factors of the competitiveness in prices and costs for the Salvadoran economy from the decade of the nineties. The study finds that the losses in competitiveness in prices and labor cost have been the result of a rise in the relative price level or dual inflation (services regarding goods) which is explained by a larger increase in the relative mark up than by the relative productivity. The Salvadoran economy has presented lower levels of total factor productivity, labor productivity and institutional rigidities in the service sectors. It is proposed the introduction of policies of free competition in services that increase the economic efficiency, the productivity and the competitiveness in prices and costs.

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	1
2. Qué entendemos por Competitividad: aspectos teóricos	2
3. Competitividad precios: ¿Cómo medirla?	4
4. Formación de precios y costos en los sectores productores de bienes y servicios	7
5. Evolución de la competitividad precios en El Salvador	11
6. Productividad total de los factores	13
7. Principales tendencias en los sectores de bienes y servicios	17
a. Importancia relativa en el PIB	17
b. Productividad Laboral y Salarios	22
c. Cómo han evolucionado los Costos Laborales Unitarios y la Rentabilidad en la Industria Manufacturera	26
8. Inflación dual: evidencia empírica	28
a. Precios relativos, Productividad laboral y Márgenes	29
b. Evolución de la inflación dual	32
9. Facilitar una adecuada transmisión de costes a precios: La necesidad de una política de competencia	35
10. Conclusiones	37
Referencias	39
Anexos	42

1. Introducción

Desde la década de los noventa, ha existido un debate acerca de las pérdidas de competitividad en precios y costes que ha ido exhibiendo la economía salvadoreña. Dentro de las hipótesis que se han agregado a este debate están: (i) Una apreciación del tipo de cambio nominal procedente del flujo de remesas familiares; (ii) La fijación del tipo de cambio nominal entre 1994 y 2000 y, la dolarización ocurrida en 2001; (iii) Descenso en los niveles de productividad total de los factores de la economía a causa de ineficiencias productivas y un cambio tecnológico nulo y; (iv) Bajos niveles de productividad laboral junto a elevados costos de producción en los servicios que producen una traslación de costos de producción a precios de venta ante la ausencia de competencia exterior, dando lugar, a un encarecimiento del precio de los servicios respecto a los precios de los sectores productores de bienes, fenómeno denominado: *inflación dual*. En este estudio se busca profundizar en las dos últimas hipótesis como causantes de las pérdidas de competitividad precios y costos en la economía salvadoreña durante los noventa.

Las conclusiones que emergen del estudio nos llevan a que las pérdidas de competitividad precios y costes se explican por: (i) una nula contribución de la productividad total de los factores en el crecimiento económico consecuencia de una baja productividad laboral en los servicios, a pesar de una evolución positiva en la productividad laboral del sector productor de bienes y; (ii) un contexto institucional caracterizado por falta de políticas de libre competencia, que da lugar a que los sectores servicios acaben transmitiendo sus incrementos en costos de producción (elevados márgenes comerciales respecto a los bienes) en los precios de venta final (Núñez y Pérez, 2000, pág. 17); en este caso, una mayor inflación se traduciría en una pérdida de competitividad precios.

El artículo se organiza de la siguiente manera: en los apartados dos y tres se aborda una revisión teórica del concepto competitividad precios y costes como su forma de medición. En el apartado 4 se detallan los aspectos teóricos que permiten expresar cómo se forman los precios y costos de producción unitarios en los sectores productores de bienes y servicios como el apareamiento de la inflación dual.

En los apartados 5 y 6, se describen la evidencia empírica de la competitividad precios y costos y los niveles de productividad total de los factores en la economía salvadoreña con énfasis en la década de los noventa. En el apartado 7 se resume el comportamiento de los sectores productores de bienes y servicios en lo referente a Valor Agregado, Empleo, Productividad Laboral, Salarios y Costos Laborales Unitarios.

En los apartados 8 y 9, se describe los factores explicativos del fenómeno del mayor incremento de precios de los servicios sobre los bienes y una propuesta de reducir la rigidez de los mercados de productos mediante la implantación de la Ley de Libre Competencia. Política que mantenga como objetivo inicial el estudio de la competencia en los servicios con el fin de contener la transmisión de costes a precios. La sección final cimienta las conclusiones derivadas del estudio.

2. ¿Qué entendemos por Competitividad: aspectos teóricos?

Muy pocos términos han sido acogidos con mucha esperanza o con una dosis de escepticismo a la hora de explicar la lucha existente, en los mercados nacionales como internacionales, para acaparar cuotas de mercado por parte de las empresas y sus países. Así también, explicar el por qué unos países ganan cuotas de mercado global mientras otros los pierden irremediabilmente.

La esperanza en la **competitividad** nace en un grupo de teóricos de la economía internacional que encuentran limitados los modelos existentes para entender y explicar los resultados del comercio mundial en los últimos sesenta años. Comercio que torna más concentrados los flujos comerciales en los países desarrollados y, por su parte, descendiendo progresivamente su importancia en los países denominados “en vías de desarrollo”. La asimetría existente en los niveles de productividad y tasas salariales entre países y sus industrias, hace necesario definir metodológicamente el concepto de competitividad, desde lo particular a lo más general, es decir, desde la concepción en la economía de la empresa hasta los niveles agregados de sectores industriales y la economía en su conjunto.

En los últimos años, el concepto competitividad ha tomado una importancia creciente para referirse a la capacidad competitiva o su situación presente en el mercado nacional e internacional. Esta confusión en la competitividad ha trascendido a los círculos políticos, económicos y empresariales, discriminando dos concepciones: la primera, concibe la competitividad como la situación de la empresa en el mercado. Competitividad como una “aptitud o capacidad competitiva”, es decir, como el conjunto de potencialidades que disfruta una empresa relacionando de manera biunívoca *el término capacidad* como sinónimo de *éxito en la competencia*. La segunda concepción, asocia el término competitividad como sinónimo de competencia, es decir la *condición objetiva* en que se encuentra un competidor frente a sus competidores en el mercado.

La primera concepción es muy propia en el ámbito de la economía de la empresa y la organización industrial. Carmela Martín define la competitividad como “[...] La capacidad de sus empresas para producir bienes y servicios en unas condiciones de calidad-precio mejores a las de sus competidores y, por consiguiente, ganar cuotas de mercado nacional e internacional” (1993, p. 12). Completando esta visión, Miguel Cuenca Valdivia (1993), concibe el término como un conjunto de capacidades o aptitudes potenciales en el momento de ganar cuota de mercado: “La competitividad de cada país se valora en razón de la capacidad de aumentar o, cuando menos, mantener la presencia de su producción en los mercados internacionales y, simultáneamente, lograr un aumento diferencial en el bienestar de sus habitantes” (p. 29)

En las dos definiciones anteriores de la primera acepción de la competitividad hay puntos comunes, en ambas, se confirma que el concepto de competitividad se aleja de la *competencia perfecta* y pretende separarse de su análisis de los supuestos rígidos de este modelo, asumiendo la

imperfección del mercado como una realidad empresarial. Ambas parten de la noción de competencia como una aptitud “comparativa” o de competencia potencial corporeizada en cada unidad productiva. Finalmente, la noción de la empresa representativa (precio aceptante y unidades pasivas indiferenciadas) da paso a empresas con organizaciones con estructuras internas con capacidad para gestionar sus procesos de producción, investigación, y desarrollo tecnológico, formación de personal, servicios posventa, etc.

En el ámbito macroeconómico, los conceptos de la competitividad contienen ciertos rasgos diferentes en su interpretación, pese a esto, mantienen su origen dentro de la concepción empresarial; ámbito que se ha trasladado a la esfera del comportamiento de la economía en general, es decir, se sucede un monumental “Quid Pro Quo”. Para Francois Chesnais (citado por Alonso, 1992) se entiende por competitividad:

“La aptitud de un país (o grupo de países) para enfrentar la competencia en el ámbito mundial: considerando tanto *su capacidad para exportar* [el énfasis es mío] y vender en los mercados externos como para defender el mercado doméstico de una excesiva penetración de las importaciones” (pp. 39).

Las diferencias entre la competitividad microeconómica y macroeconómica se encuentran en el sujeto; en la primera, es la empresa, mientras la industria, sector o la economía se constituyen el objeto de la investigación en la vertiente macroeconómica. A pesar de ello, mantienen un lazo en común en los aspectos definitorios del término, pretenden medir la aptitud o capacidad empresarial y de la economía en su conjunto. En cuanto al sitio donde se realiza la competencia ambas concepciones conducen a los contendientes a un lugar denominado mercado (nacional e internacional) y donde la competencia posee ciertos matices como el proteger sus mercados internos y arrasar los mercados externos. Pese a los puntos comunes, en ambos paradigmas se considera que su enfoque de análisis es el método más adecuado.

Finalmente, la segunda vertiente de competitividad como sinónimo de competencia, es decir, la situación objetiva en la que se encuentran las unidades productivas -y no por países- en situación de competencia intraindustrial e interindustrial. Competencia en condiciones reales “asimétricas”, tanto en el mercado nacional como el internacional. En palabras de Diego Guerrero, la competitividad se manifiesta:

“Como una batalla global que comienza en el ámbito de la inversión y la acumulación de capital desde el punto de vista técnico y organizativo de la producción, para extenderse finalmente a la esfera comercial de las estrategias adecuadas para ganar cuotas de mercado a costa de sus rivales” (p. 17).

En ésta concepción predomina la competitividad de una empresa -una rama industrial, etc.- que está determinada por las diferencias absolutas en los niveles de eficiencia en sus estructuras

productivas y de su cuota salarial entre las empresas de los países que comercian entre sí. En consecuencia, el análisis de la competitividad se desarrolla en el momento actual donde se ha obtenido un resultado de ganancia o pérdida de mercado interior y exterior. Además, esta concepción entiende a la competitividad dentro del enfoque de las *ventajas absolutas de costes desde una visión micro y macro*, más realista a nuestro entender.

3. Competitividad precios: ¿Cómo medirla?

La medición de la competitividad se realiza a través de los llamados índices de tipo de cambio efectivo real (TCER) que reflejan la evolución de los costos y precios de nuestra economía con relación al conjunto de países considerados como *socios comerciales actuales (no potenciales)*. Los TCER para Gordo y L'Hotellerie (1993), se definen de la siguiente manera:

Ecuación 1

$$TCER_t = TCEN_t \frac{\frac{P_t}{P_0}}{\prod_{i=1}^n \frac{P_{it}}{P_{i0}}}$$

Donde: P_t , P_0 corresponden a los índices de precios y costes correspondientes a nuestro país, en el período t y en el período base; P_{it} , y P_{i0} representan los índices de precios y costes del país i , en el período t y en el período base. Asimismo, el tipo de cambio efectivo nominal se define por la siguiente ecuación:

Ecuación 2

$$TCEN_t = 100 * \prod_{i=1}^n \frac{e_{i0}^{w_i}}{e_{it}}$$

Siendo, w_i la ponderación que recibe cada país en el comercio exterior; e_{i0} y e_{it} representan los tipos de cambio bilaterales de la moneda nacional frente a la moneda del país i en el período base y el período t , respectivamente. Dichos tipos de cambio se presentan en moneda común, pero las unidades físicas siguen siendo *cantidades heterogéneas* limitando ampliamente sus resultados (Guerrero, 1996).

La interpretación de TCER debemos hacerla de la siguiente manera: cuando el tipo de cambio efectivo real aumenta, los bienes nacionales se encarecen respecto a los bienes externos (apreciación) dando lugar a la existencia de pérdidas de competitividad. Asimismo, cuando el TCER es menor, los bienes nacionales se abaratan respecto a los bienes extranjeros (depreciación) obteniéndose ganancias de competitividad.

En la práctica, entre los indicadores de precios más utilizados en su estimación están: los precios de consumo, los precios industriales, los precios al por mayor, los precios de exportación y los deflatores del PIB. Los precios al productor y precios industriales proporcionan una medición más ajustada a la competitividad internacional porque incluyen bienes sujetos a la competencia exterior; pero su limitación principal se encuentra en la falta de homogeneización en los métodos de elaboración de los índices de precios en cada país dificultando la comparación. En referencia a los índices de precios de consumo, resulta inadecuado la inclusión en su canasta de bienes los bienes no comercializables, dificultando el análisis de la competitividad

Una de las vías usadas en la estimación de la competitividad precios son los costos unitarios en la producción de bienes comercializables. Los bienes comercializables se definen como aquellos bienes que están sujetos a la competencia exterior. Este indicador se calcula mediante la ratio costos unitarios en nuestro país entre los costos unitarios de nuestros socios comerciales expresados en moneda común. La justificación del uso de los costos está relacionado con que los precios de los bienes finales están ligados con la competencia en los mercados nacionales e internacionales. La evolución favorable en los costos unitarios relativos indican cambios en la ganancia relativa (rentabilidad unitaria) en los sectores de bienes comercializables en los dos países. Del análisis se puede inferir cambios en los incentivos a producir bienes comercializables en nuestro país (con relación a nuestros socios comerciales). Los índices de costos laborales unitarios se calculan de la manera siguiente:

Ecuación 3

$$ICLU = \frac{CLU}{CLU^*} \cdot TCEN$$

Donde: CLU, índice de costos laborales unitarios del país; CLU*, índice de costos laborales unitarios internacionales; TCEN, tipo de cambio efectivo nominal. Así, los costos laborales unitarios de nuestro país resultan de la ratio salario nominal entre la productividad laboral. Dichos costos unitarios son asociados al trabajo y, éstos a su vez, como la ratio entre los salarios por hora trabajada (salario nominal y la productividad homogénea del trabajo (π); siendo la forma más habitual de calcularla ponderando los diferentes grupos y clases laborales por sus salarios medios.

Ecuación 4

$$CLNU_{sc}^{sal} = \frac{CLNU_{sal}}{CLNU_{sc}} = \frac{\frac{salarionominal}{productividad_{sal}}}{\frac{salarionominal}{productividad_{sc}}}$$

Los costos unitarios laborales podemos calcularlos en términos nominales (CLNU) y reales (CLRU). La diferencia estriba en que los (CLNU) mantienen el *efecto precio dentro de sus estimaciones*; en el caso de economías con tasas de inflación muy altas dificulta la medición de su competitividad mediante CLNU. En el caso de los (CLRU), se utiliza como indicador de precios, al índice de precios al consumidor (IPC) para la deflactación de los salarios promedios por ocupados y de la productividad media.

Una vez definida la metodología de cálculo de los CLNU y CLRU, debemos interrogarnos, cuáles son los fundamentos teóricos en que se apoya la estimación de ambas medidas. Ratios asumidos *naturalmente como proxys de los costos unitarios de producción*.

Ecuación 5

$$CLNU_{sc}^{sal} = \frac{CLNU_{sal}}{CLNU_{sc}} = \frac{\frac{salarionominal}{productividad_{sal}}}{\frac{salarionominal}{productividad_{sc}}} = \frac{\frac{\frac{salarionominal}{ipc}}{productividad_{sal}}}{\frac{\frac{salarionominal}{ipc}}{productividad_{sc}}} = \frac{1_{sal}}{1_{sc}}$$

En la escuela clásica de la economía se distinguían tres grandes tipos de ingresos, correspondientes a las tres grandes clases sociales correspondientes: rentas del trabajo, rentas del terrateniente y rentas del capital; posteriormente, Adam Smith (1776) entiende los beneficios y rentas como sustracciones o deducciones del producto del trabajo de la tierra, es decir, los costos de producción son el resultado de tres componentes antes mencionados (Calleja, 1997, p. 30). Actualmente la concepción teórica ha cambiado a dos únicos agregados - *salarios y beneficios*- como partes integrantes de los costos de producción olvidando los costos materiales de producción o consumos intermedios. Además, los análisis macroeconómicos dan prioridad a la producción final y dejan en segundo plano a la producción total (incluye la producción intermedia) lo que facilita la exclusión de los costos de

producción intermedios. Asimismo, en la metodología de Contabilidad Nacional se asume la coincidencia entre la producción bruta, el valor agregado y el ingreso nacional en el tiempo, sin embargo, las justificaciones antes mencionadas no son condiciones suficientes para afirmar que el trabajo y el capital sean los únicos costos integrantes de los *costos de producción*.

Ecuación 6

$$PT_t = (VA_t[L_t, K_t, A], I_{inc}, I_{im})$$

Ahora bien, los fundamentos empíricos y teóricos que se aluden para la exclusión de los consumos intermedios en la estimación de los costos de producción es la homogeneidad relativa de éstos entre los países y “ [...] dado que sus precios son generalmente determinados desde los mercados internacionales” (González y Petitbó, 1990, p. 47). En términos más técnicos, los fundamentos teóricos de la elección aludida, se refieren a que los bienes comercializables son producidos conforme a una función de *producción conjugada* (*two-tier*): en la primera, el Valor Agregado (VA_t) se determina por el capital (K_t), el trabajo (L_t) y el progreso técnico a lo largo del tiempo (A). Además, la Producción Total se relaciona al valor agregado (VA_t), Insumos intermedios (I_{inc}) e Insumos Importados (I_{im}). Ello supone que la función del Valor Agregado se caracteriza por la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo con una elasticidad de sustitución menor que uno y, el resto de factores (insumos intermedios), son combinados en proporciones fijas con el valor agregado en la producción de mercancías – se asume coeficientes tecnológico fijos-. (Lipschitz y McDonald 1992).¹

4. Formación de precios y costos en los sectores productores de bienes y servicios

La competitividad precios de una economía está en función de los niveles de productividad y costos unitarios de producción que presentan los sectores productores de bienes, en la medida que estos sectores expuestos a la competencia exterior, presenten precios atractivos en relación a las empresas competidoras podrán ganar cuotas de mercado globales.

Una empresa para ser productiva necesita un *mayor grado de mecanización* de los procesos de producción. Por esta razón, los aumentos en la composición del capital se manifiestan en el

1. No nos detendremos a los detalles técnicos del caso básico, tal como la introducción de diferenciación de producto y bienes intermedios, diferencias en la tecnología de producción, el tiempo, etc. Véase Lipschitz y McDonald (1992, pp. 41-48).

desarrollo y adopción de nuevas tecnologías ahorradoras de trabajo y en el aumento de la escala de producción, cuyo resultado es la reducción de los costos unitarios de producción.

Las empresas más eficientes en cada rama de producción son aquellas que presentan el mayor grado de mecanización y, por tanto, los mayores niveles de productividad, resultado en definitiva de utilizar las mejores técnicas de producción. La idea central es que, con independencia de que los costes fijos medios sean mayores en las empresas más mecanizadas, es en general la mayor composición del capital la que determina los menores costes totales medios; por esta razón, no es una contradicción que las empresas tiendan a aumentar su escala de producción (y, en su caso los costes fijos medios), en la búsqueda de reducir sus costos totales medios, porque el aumento de la escala está asociado al cambio técnico ahorrador de trabajo y, por tanto, con el aumento de la composición del capital.

En la práctica, el proceso de producción de los bienes y servicios, no es lo mismo. Dada la importancia de ambos sectores en la competitividad exterior se requiere el estudio de los mecanismos de formación de costos de producción, productividad y márgenes de ganancia con el fin de encontrar los causales de las pérdidas continuadas de productividad y competitividad precios.

Balassa (1964) y Samuelson (1964) observaron las diferencias en la productividad de ambos sectores, a favor del sector productor de bienes debido a que el sector es intensivo en capital y, además, está expuesto a la competencia exterior. Sin embargo, estos autores sólo atribuyen el incremento de precios en los servicios respecto a los bienes a la evolución de las productividades relativas y no a los aspectos relacionados con la estructura y las rigideces de los mercados de bienes y servicios: los márgenes. (Estrada y López Salido, 2001, pág. 1)

En la Tabla 1, presentamos una ampliación del modelo que incluye factores estructurales como rigideces en tres ramas de producción distintas, la industria y el agro como sectores bienes o productores de bienes y, el sector servicios. Se supone una misma cantidad de capital total adelantado ($K=C+V$) pero con diferentes procesos de mecanización (C/V). Así, la rama industrial exhibe una composición de capital físico ($C/V=9$) más alta que la media de la economía, la rama agropecuaria presenta una composición de capital igual al promedio de las tres ramas ($C/V=4$), y la rama de servicios muestra una mecanización ($C/V=2$) inferior a la media.

Si se analizan los tres sectores que componen el sector productivo, los sectores productores de bienes muestran mayores niveles de productividad (mayor cantidad de productos, Q por trabajador, L), a causa de la utilización de mayores cantidades de capital fijo por unidad de producto (la condición general de la mecanización de la producción) que se traduce en un costo unitario inferior al promedio, sin embargo, por estar expuestos a la competencia externa deben tomar en cuenta como “*benchmark*” los precios de producción dado en los mercados internacionales; en este punto vale detenerse, porque los márgenes y tasas de ganancia exhibidos en la Tabla 1 con relación al promedio nacional no necesariamente se mantendrán con respecto a los competidores externos. En suma, la

industria y el sector agropecuario no pueden trasladar de forma rápida un incremento en los costes de producción a los precios de venta porque están expuestos a la competencia externa. Mientras el sector servicios utiliza mayores unidades de trabajo y con niveles de productividad bajos respecto a los sectores expuestos a la competencia, pero dado que no están sujetos a los precios internacionales pueden trasladar más fácilmente los incrementos de costos de producción a los precios de venta (Véase Tabla 1).

El diferencial de crecimiento de la productividad laboral y total de los factores a favor de los sectores productores de bienes, junto a una similar evolución de los salarios en ambos sectores, producirá un diferencial de costos de producción a favor de sectores expuestos a la competencia; dado el precio de producción internacional, sus márgenes de ganancia serán bajos, respecto a los sectores productores de bienes del resto del mundo. Por el contrario, la falta de competencia en muchas actividades de los sectores servicios y su poder de mercado, pueden permitir mantener márgenes excesivos de ganancia. Sectores ineficientes (bajas productividades y altos costos de producción) y con mayor poder de mercado supondrá mayores precios finales de estos bienes e incremento en costos de producción en los sectores expuestos a la competencia porque son insumos en su proceso productivo. En estas condiciones aparecerá de forma probable la *inflación dual*, es decir *una tasa de inflación mayor en los servicios respecto a los bienes produciendo una pérdida de competitividad real*. Una pérdida de competitividad real, se manifiesta en que los dos sectores expuestos a la competencia presentan un crecimiento en costes nominales que excede a los precios del resto del mundo, por lo que, su relación de precios de sectores salvadoreños respecto a los sectores del resto del mundo dan lugar a un tipo de cambio real mayor que la unidad (1.15) que significa pérdidas de competitividad precios ante el impedimento de mover el tipo de cambio nominal (Véase Tabla 1).

Tabla 1
Formación de precios en los sectores Industria,
Agropecuario y sectores servicios

	Unidades	Industria	Agropecuario	Servicios	Total ramas
Grado de Protección		Bajo	Bajo	Alto	Medio
Grado de mecanización		Alto	Medio	Bajo	Medio
(C/V)		9	4	2	4
Capital invertido K	Dólares	4,000	3,000	3,000	10,000
L	Número	100	150	250	500
Capital Físico C	Dólares	3,600	2,400	2,000	8,000
Capital Variable V	Dólares	400	600	1,000	2,000
Producción Q	Unidades físicas	450	300	250	----
Productividad laboral		4.5	2.0	1.0	----
Capital constante unitario c: (C/Q)	Dólares	8.0	8.0	8.0	----
Capital variable unitario v: (V/Q)	Dólares	0.9	2.0	4.0	----
Costos unitarios (C/Q) +(V/Q)	Dólares	8.9	10.0	12.0	----
Precio de producción	Dólares	9.8	12.0	16.0	----
Margen unitario (b)	Dólares	0.9	2.0	4.0	----
Margen global (B) interno	Dólares	400	600	1,000	----
Tasa de rentabilidad (B/K) interna		10%	20%	33%	21%
Precio de producción externo	Dólares	9	10	----	----
TCR:		1.1	1.2	----	1.15

Fuente: elaboración propia

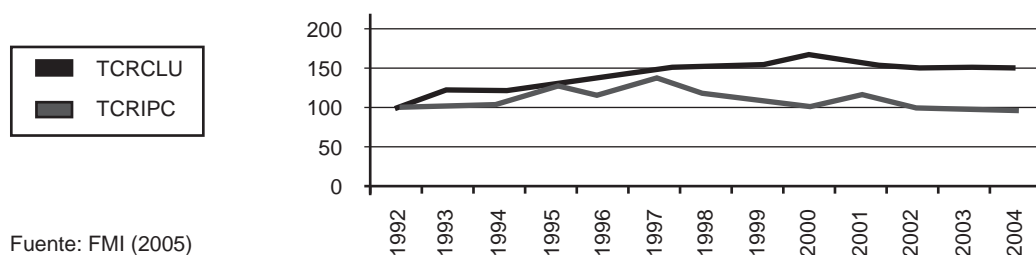
K: capital total invertido, C+V
L: número de trabajadores
C: gasto anual en medios de producción
V: gasto en salarios
Q: nº de unidades de mercancías producidas
c: C/Q
v: V/Q

s: P/Q
b: margen unitario
B: b.Q
B/K: tasa de rentabilidad
TCR<1, ganancias de competitividad
TCR>1, pérdidas de competitividad

5. Evolución de la competitividad precios en El Salvador

En el estudio de la competitividad vía precios de la economía salvadoreña se han argumentado varios factores en la apreciación del tipo de cambio real que vale la pena citar: (i) el fenómeno de los flujos permanentes de remesas familiares que produce la denominada *enfermedad holandesa*. (FUSADES, 1996), (Larraín, 2003) y (Banco Mundial, 2003); (ii) La fijación del tipo de cambio nominal entre 1994 y 2000 y, por la dolarización ocurrida en 2001; (iii) La reducción en los niveles de productividad total de los factores de la economía a causa de ineficiencias productivas y un cambio tecnológico nulo y; (iv) El encarecimiento relativo del precio de los servicios respecto a los sectores productores de bienes ante una falta de una política de la defensa de la competencia en los servicios produciendo el fenómeno de inflación dual. En nuestro entender, los dos últimos factores son los determinantes en la pérdida de competitividad precios en la economía salvadoreña.

Ilustración 1
El Salvador: Tipo de cambio real basado en Ipc y clu.
Base 1992 = 100

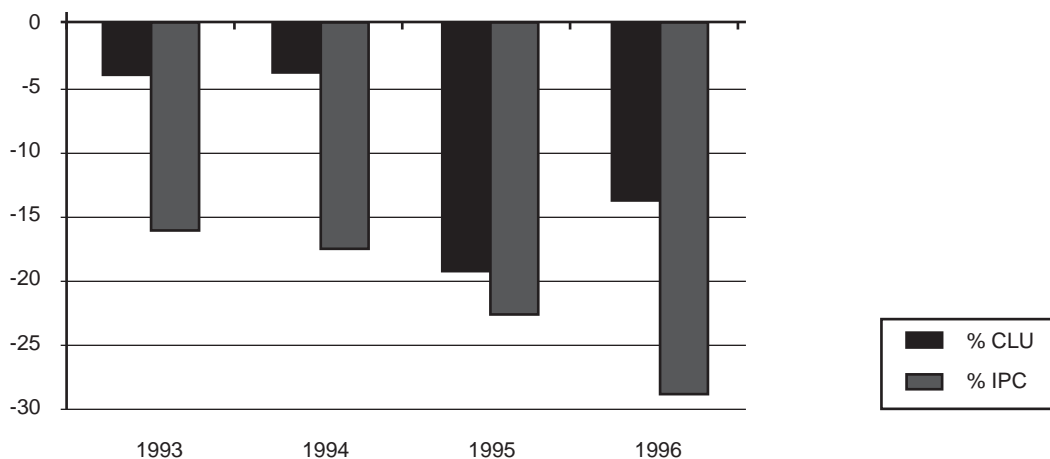


La Ilustración 1 nos muestra la evolución de los índices de tipo de cambio real estimados por índices de precios al consumo (TCRIPC) y costos laborales unitarios de los sectores productores de bienes respecto a los socios comerciales (TCRCLU). En ambos índices, se destaca la pérdida de competitividad precios entre 1992 a 1996. Por el contrario entre 1997-2004, la evolución de ambos índices son disímiles, los tipos de cambio reales por costos laborales persisten en mejoras de competitividad, mientras los estimados por índices de precios al consumo mantienen pérdidas de competitividad.

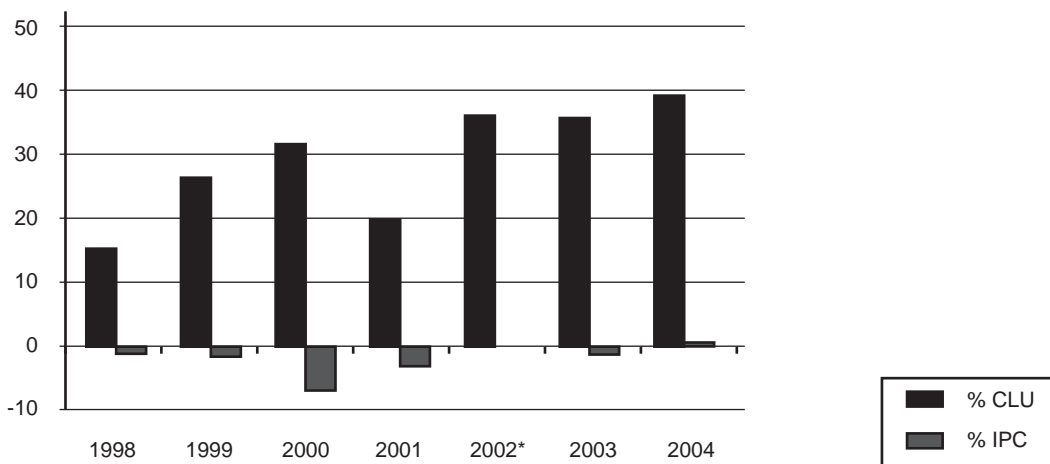
Entre los años 1990 a 2004, se distinguen diferentes etapas en la evolución de la competitividad mediante la evolución de costes y precios de la economía salvadoreña. En una primera etapa que va desde 1992 hasta 1996, según el índice utilizado, se registraron apreciaciones reales o pérdidas

de competitividad, las pérdidas de competitividad asociadas fueron de 13.5% en costos laborales unitarios y del 28.4% con precios al consumo. En conjunto, entre 1992 y 1996, todos los índices de tipo de cambio real considerados presentaron un cierto grado de apreciación real o pérdida de competitividad, que fue relativamente mayor en los índices calculados con índices de precios al consumo, en menor intensidad en costos laborales unitarios.

Ilustración 2
Tasas de crecimiento acumulada del TCR basado
en IPC y CLU: 1992 - 1996



Tasas de crecimiento acumulada del TCR basado
en IPC y CLU: 1997 - 2004



Fuente: FMI (2005)

Entre 1997 a 2004, se caracterizó por un movimiento contrario al del primer período, es decir, se manifiesta claramente ganancias de competitividad o depreciación real, que también se mostró con diferente intensidad según el índice elegido. En tasas de variación acumulada respecto al año 1997, las ganancias de competitividad acumulada fue de 40.4% en costos laborales unitarios, en términos de precios al consumo de 0.2%. (Véase Ilustraciones 1 y 2). Durante el período 1992-2004, la economía ha presentado pérdidas de competitividad en precios alrededor del 50% mientras en costos laborales se ha mantenido estacionario (pérdidas del 4%).

6. Productividad total de los factores

Las diferencias en productividad entre países se explican por la evolución de los costos de producción y los precios finales de sus empresas.² Las economías que mantienen persistentes incrementos en su productividad total de los factores (PTF) están apoyadas por la capacidad de hacer compatibles costos unitarios de producción bajos con altos costos fijos unitario y una capacidad de competir. En contraste, países con bajos niveles de productividad global de los factores se explican por limitados procesos de inversión física y formación de capital humano que limitan su capacidad competitiva.

La productividad total de los factores, constituye un importante criterio para medir el desempeño económico de un país como la eficiencia económica en el proceso productivo. Constituye la base para aumentar el ingreso real y el bienestar económico, que ayuda a examinar las fuentes del crecimiento actual, las disparidades existentes en el crecimiento per cápita entre países y el proceso de convergencia o divergencia entre los países.

En la estimación de la PTF, se utilizan las productividades parciales respecto al capital, trabajo e insumos intermedios (si se utiliza como medida de producto la producción bruta pero en nuestro caso se ha empleado PIB), en una mezcla que contempla todos los productos e insumos involucrados en el proceso productivo llamándose Productividad Total de los Factores (PTF). La tasa de crecimiento de la Productividad Total de los Factores, es la diferencia entre la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto menos la tasa de crecimiento de los insumos, y se asocia como indicador del progreso técnico.

Los conceptos productividad y eficiencia se han considerado erróneamente como sinónimos; pero en la realidad no son idénticos (Álvarez Pinilla, 2001). Una empresa se considera ineficiente

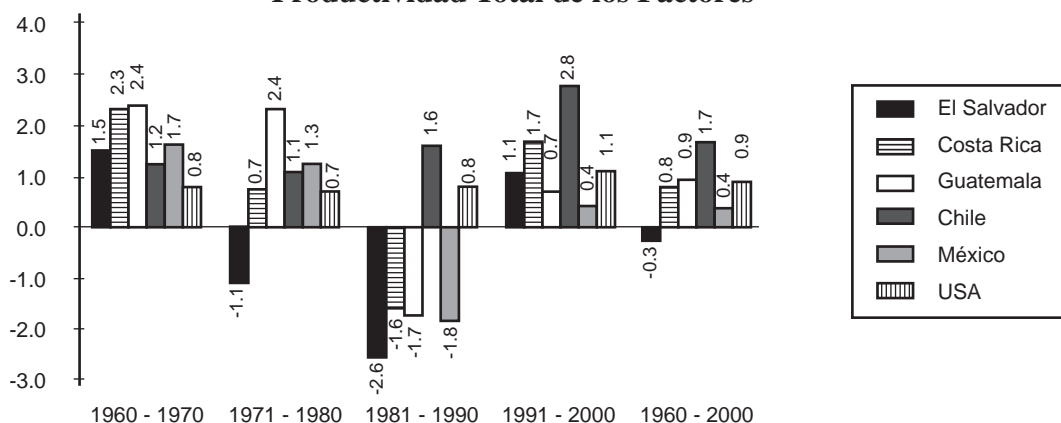
2. Las empresas más eficientes en una rama de producción son aquellas que presentan el mayor grado de mecanización y, por tanto, los mayores niveles de productividad, resultado en definitiva de utilizar las mejores técnicas de producción. La idea central es que, con independencia de que los costes fijos medios sean mayores en las empresas más mecanizadas, en general, la mayor composición del capital la que determina los menores costes totales medios; por esta razón, no es una contradicción que las empresas tiendan a aumentar su escala de producción (y, en su caso los costes fijos medios), en la búsqueda de reducir sus costos totales medios, porque el aumento de la escala está asociado al cambio técnico ahorrador de trabajo y, por tanto, con el aumento de la composición del capital.

sí podría producir más con los insumos dados, mientras que productividad se refiere a la cantidad de producción con uno o más insumos, independiente de la eficiencia en su uso. La eficiencia productiva es la habilidad para producir un producto a un costo mínimo; a su vez, para minimizar el costo de producción la firma debe utilizar la menor cantidad de insumos para producir un nivel dado de producto (eficiencia técnica) y elegir la combinación de factores adecuada (eficiencia en la asignación), dado el precio relativo de los mismos.

Álvarez Pinilla (2001), sostiene que la estimación de la ineficiencia se sucede cuando se compara la evolución actual de una empresa, rama de producción o economía respecto a la actuación óptima respecto a otras empresas, ramas o economías, denominándose frontera de producción (curva de posibilidades de producción). Una frontera de producción estima las desviaciones de una unidad productiva con relación al resto de unidades. Las fronteras pueden calcularse respecto a los insumos o productos. La primera, “mide la eficiencia calculando el ratio de inputs necesarios para producir un determinado nivel de output sobre los inputs empleados” (Pág. 27) y la segunda, basada en la producción, pretende la máxima cantidad de producción en función de insumos dados.

La Ilustración siguiente, muestra la evolución por décadas de la productividad total de los factores respecto a algunos países seleccionados. De su observación se desprende, en primer lugar que la PTF es menor en El Salvador (incluso negativa) que Estados Unidos, Chile, México, Costa Rica y Guatemala en los últimos cuarenta años; estos países suman el 70.% de intercambio comercial en 2004. En segundo lugar, El Salvador ha presentado un perfil de crecimiento volátil en su productividad y expuesta a choques externos. En tercer lugar, se observa en la última década (1990-2000) que el crecimiento de la PTF ha mostrado un perfil claramente convergente con el resto de países, por debajo del ritmo que muestra Chile y Costa Rica. La evolución de la productividad empresarial en los últimos cuarenta años, ha presentado un aporte nulo al crecimiento económico y por el contrario, el resto de países elegidos en la ilustración ha sido positivo.

Ilustración 3
Productividad Total de los Factores



Fuente: El Salvador, Guatemala y Costa Rica de Cabrera (2005), Chile y México de Loayza, Fajnzylber Calderón (2002), USA de Scarpelta, Bassanini, Pilat y Schreyer (2000)

Si descomponemos los aportes de la PTF en dos factores: (i) eficiencia económica y (ii) cambio técnico, ayudará a develar qué factores explican los ascensos o descensos de la productividad empresarial y, por tanto, en el crecimiento económico. La ilustración 4 separa el aporte de cada componente (eficiencia económica y cambio técnico) en el crecimiento de la productividad total de los factores.

En la década de los sesenta, el crecimiento económico promedio fue 5.8%, de los cuales la productividad aportó 2.0%. La eficiencia económica explicó en gran parte el crecimiento de la PTF en esa década (1.5%). En los setenta, el crecimiento económico (3.9%) se explicó por una evolución estacionaria de la productividad empresarial (0.0%), caída explicada por un aporte negativo de las mejoras de eficiencia económica (0.2%) y una evolución negativa del cambio técnico endógeno y exógeno (Véase Anexo 1).

En los años ochenta, el proceso de recesión económica salvadoreña fue explicado, en primer lugar, a un abrupto descenso en la Productividad global de los factores (-3.6%) a raíz de una mayor ineficiencia económica (-2.8 puntos porcentuales)³ y de una persistente contribución negativa del cambio técnico (-0.8%).

En la década de los noventa se implantan un conjunto de reformas estructurales orientadas hacia la apertura del mercado, la ineficiencia económica en la década de los noventa empieza a reducirse por una reforma tributaria, liberalización del sistema financiero, una política comercial orientada hacia la atracción de la inversión extranjera directa, programa de privatizaciones (apertura a la inversión privada en los sectores energía eléctrica y telecomunicaciones) y un notable esfuerzo educativo en el acceso universal de la educación pre-escolar y primaria. (Rivas, 2003, Pág. 8).

En el primer quinquenio, El Salvador basó su crecimiento de largo plazo en una fuerte expansión de la PTF en 2.3% mientras en el segundo quinquenio cayó su contribución a -0.5%. Dentro de la PTF, la reducción se explica por un estancamiento en las ganancias de eficiencia económica.

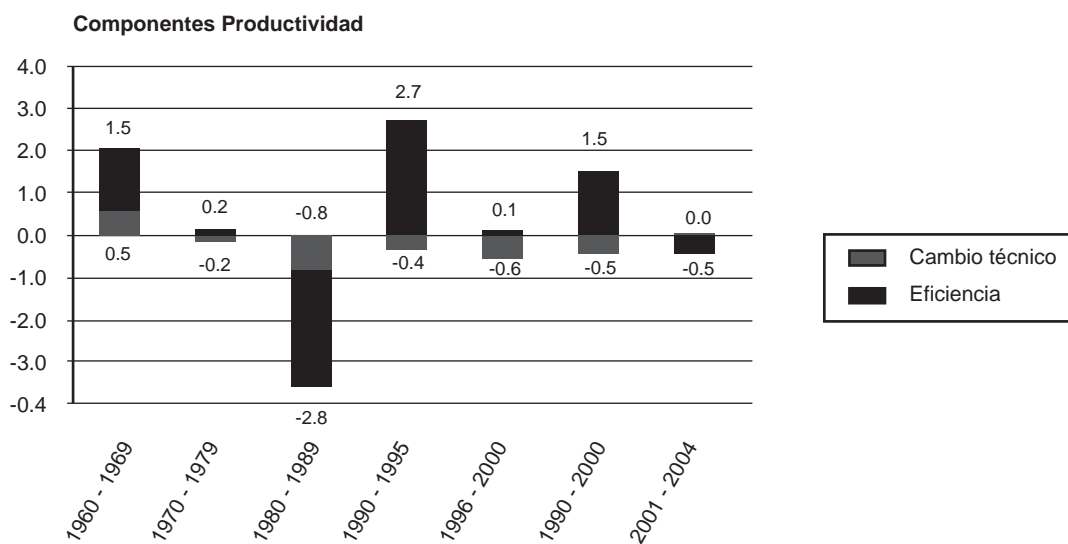
Bajo este marco de políticas, en los noventa, El Salvador recupera la senda de rápido crecimiento por debajo de los niveles observados en la década de los sesenta, 4.6% frente a 5.8%. El aumento en el crecimiento fue el resultado del incremento de la PTF en 1.0%, aumento a costa de ganancias de eficiencia económica (1.5% de 1.0%) como resultado del descenso en la ineficiencia productiva de la década perdida. (Véase Anexo 1)

3. Barro (1999a), desarrolla un estudio pionero en el análisis empírico del crecimiento económico mediante un estudio de datos de panel con información para 87 países entre 1965-1995 y argumenta que la generalizada PTF negativa durante los ochenta en América Latina refleja “un descenso en la eficiencia de la organización del mercado debido a políticas y otros cambios” (Citado en Loayza, Fajnzylber y Calderón, 2002, Pág.15).

La década de los noventa manifiesta dos períodos de crecimiento heterogéneo; el primer quinquenio de los noventa supone un intenso crecimiento, el segundo quinquenio supone una reducción en los niveles de producción.

El Salvador presentó un mayor aporte positivo de la PTF por mejoras en la eficiencia económica, de acuerdo con la descomposición del crecimiento, el alto incremento en las tasas de crecimiento del período (6.84%) se debió, a fuerte aumento en la Productividad empresarial explicada principalmente por ganancias de eficiencia técnica (3.37% de 6.84%).

Ilustración 4
Aportes del cambio técnico y la eficiencia económica en la Productividad Total de los Factores



Fuente: Cabrera (2005)

En los cuarenta años de revisión de los componentes de la Productividad empresarial, los aumentos de productividad se han sucedido sólo por mejoras en la eficiencia en el uso de los factores y, muy pocas veces, ese crecimiento se ha dado por el aporte de la innovación y difusión del proceso tecnológico, proceso que no ha conseguido permanecer en el tiempo. Un estudio publicado en el Banco Central de Reserva de El Salvador (Cabrera, 2003), estima una amalgama de acciones tendentes a desatar un verdadero proceso productivo con mejoras permanentes de eficiencia económica pero con una adopción y adaptación de nuevas tecnologías en la estructura productiva salvadoreña.

Un punto a considerar, es que los costos unitarios de producción de la economía salvadoreña constituyen la inversa de la productividad total de los factores analizada anteriormente, si la tendencia en los últimos cuarenta años ha sido una reducción de la productividad total de los factores, implica un incremento en los costos de producción unitarios. Entonces existe una fuerte conexión entre la productividad empresarial y la evolución de los costos unitarios de producción relativos de los sectores expuestos a la competencia.

El menor coste unitario constituye la condición necesaria para que las empresas más eficientes se constituyan en líderes de la industria, siempre que sus rivales no puedan reaccionar adoptando las técnicas más eficientes y rentables, lo cual dependerá de forma importante de su propio tamaño y de su capacidad inversora, siendo que las empresas con más alta composición de capital son precisamente las que se encuentran en mejor disposición de acumular y diseñar estrategias activas de competencia (inversiones en I+D, marketing, publicidad, etc.).

7. Principales tendencias en los sectores de bienes y servicios

a. Importancia relativa en el PIB

La economía salvadoreña ha ido evolucionando de una estructura productiva basado en la producción de bienes primarios y una industrialización incompleta apoyada en alimentos y textiles hacia una economía donde los servicios destinados y no destinados a la venta representan un mayor aporte al Valor Agregado a precios constantes de 1990⁴.

Una vez clasificados los sectores en bienes y servicios a precios de 1990, pasamos a estimar estos sectores en precios nominales (incluye la inflación anual) con el fin de contrastar la evolución desde 1990 de los bienes y los servicios en términos físicos como en valores (cantidad por precios del año en curso). Según la Contabilidad Nacional, la evolución de la economía registró un cambio de tendencia hacia una economía basada en los servicios a partir de 1993 a precios corrientes como en constantes. (Véase Ilustraciones 5 y 6).

Se aprecia en las Ilustraciones 5 y 6 que en el período 1990 a 1992, los bienes producidos eran superiores a los servicios, en valores nominales como reales. Desde 1993 hasta 2004, el valor de los servicios producidos en la economía han sido mayores que el valor de los bienes, significa entonces, *que si las cantidades “físicas” de servicios se han mantenido casi constantes en los últimos doce años en relación a los bienes, se ha sucedido un incremento tendencial en el nivel de precios*

4. Clasificar los sectores bienes como el sector Agropecuario, Minería y Canteras, Industria Manufactura y la Industria de la Construcción y los sectores no bienes como servicios. El sector servicios o terciario compuesto por las ramas de actividad económica clasificadas por el Sistema de Contabilidad Nacional (SCN-90) como ramas Electricidad, Gas y Agua, Comercio, Restaurantes y Hoteles, Transporte Almacenamiento y Comunicaciones, Establecimientos Financieros y Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas, Alquileres de Vivienda, Servicios Comunales, Sociales y Personales y Domésticos y Servicios del Gobierno.

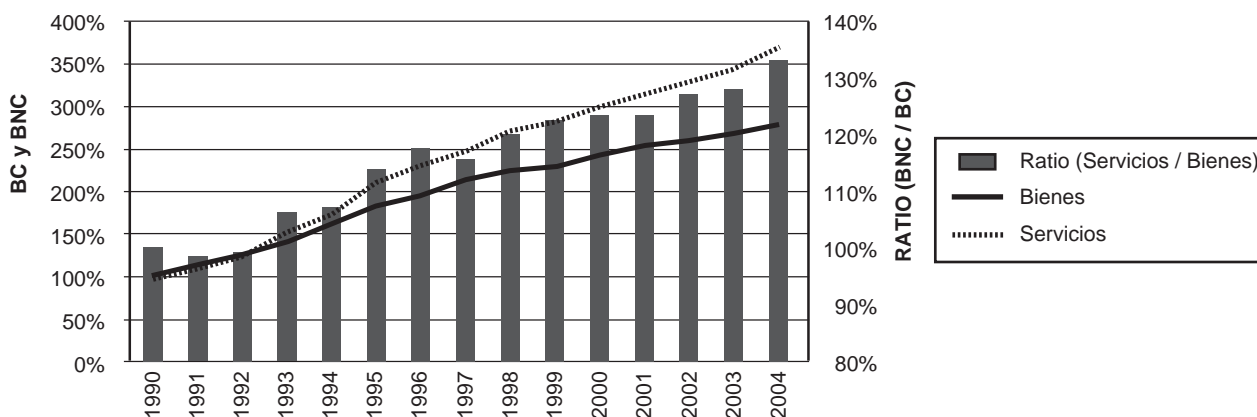
de los servicios en mayor medida que el precios de los bienes producidos. Asián Chavez (2004) llega a la misma conclusión al estudiar la evolución de los servicios en la economía española:

“Ahora bien, aunque la caída de peso de la agricultura y la industria se sigue manteniendo, ésta se ve bastante atenuada al considerar la valoración a pesetas constantes. Asimismo, el avance de los servicios se ve bastante reducida presentando un contraste aún más evidente en los servicios destinados a la venta, lo que hace deducir que gran parte de su crecimiento en términos nominales se debe a su encarecimiento” (Pág. 147)

Desde una perspectiva macroeconómica, los servicios han registrado un incremento permanente en el nivel de precios como resultado de rigideces institucionales, ante la inexistencia de políticas de competencia que no acompañaron al conjunto de reformas orientadas hacia una economía de mercado, caracterizada por privatizaciones de empresas estatales en las telecomunicaciones, energía eléctrica y liberalización del Sistema Financiero.

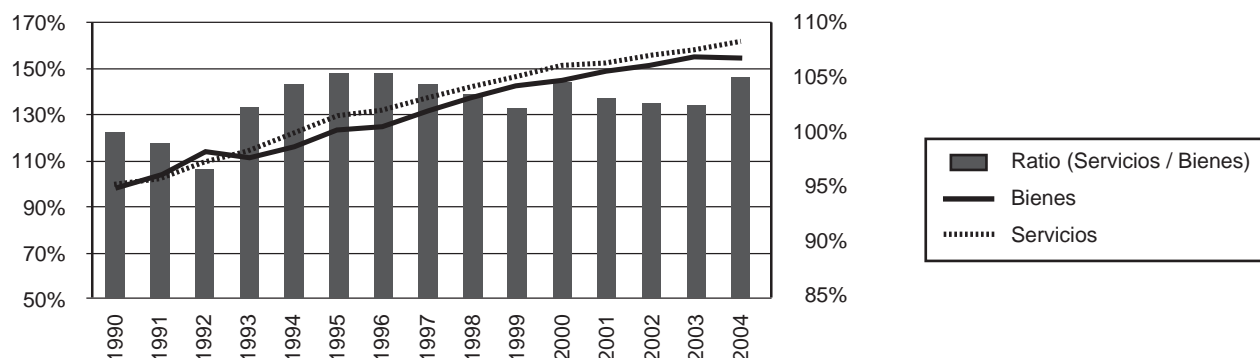
Prosigue Asián Chavez (2004), refiriéndose al encarecimiento de los servicios: “En España, los precios de los servicios han sido un factor determinante de la “terciarización” de nuestra economía. [...] en el período 1964-1995 los servicios destinados a la venta aumentaron su participación en la producción en términos nominales pero la redujeron ligeramente en términos reales.” (Pág. 147).

Ilustración 5
Indices de evolución de los sectores productores
de bienes y servicios. El Salvador
(A precios corrientes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCR.

Ilustración 6
Indices de evolución de los sectores productores
de bienes y servicios. El Salvador
 (A precios constantes, base 1990 = 100)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCR.

El sector productor de bienes en El Salvador muestra mayores niveles de productividad a causa de la utilización de mayores cantidades de capital fijo por unidad de producto que se traduce en un costo unitario de producción por debajo del sector servicios, sin embargo, por estar expuestos a la competencia externa deben tomar en cuenta dentro de su curva de costos, los precios de producción dados en los mercados internacionales

Mientras el sector servicios (en gran mayoría), utiliza mayores unidades de trabajo por unidad de servicio, es decir, sectores más intensivos en factor trabajo y con niveles de productividad bajos respecto a los sectores expuestos a la competencia. Los servicios no están sujetos a los precios internacionales y pueden trasladar más fácilmente los incrementos de costos de producción a los precios de venta

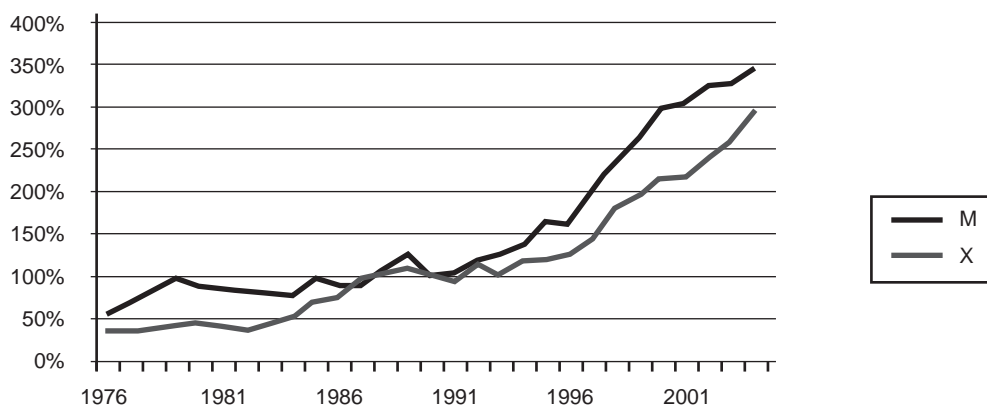
Los servicios tradicionalmente se han producido para satisfacer la demanda local o nacional y, con excepción de algunas actividades muy concretas como las turísticas y las vinculadas al comercio de bienes, apenas han participado en las transacciones internacionales. Hasta finales de los ochenta, los servicios se consideraban como productos no comercializables, destacándose como característica distintiva la necesidad de consumirlos conforme se producían, lo que significaba que consumidores como productores debían tener la misma localización. Sin embargo, desde la década de los noventa, esta situación no refleja fielmente la realidad, puesto que algunos servicios sí son objeto de transacciones internacionales, bien sea porque en ocasiones se suministran de forma complementaria con el consumo de bienes (transporte, seguros, etc), de forma alternativa (licencias de fabricación) o sin mantener relación con los bienes (Call Center, transmisiones de televisión, radio, etc). Desde los noventa, la reducción de la importancia relativa de los servicios del gobierno como producto de la venta de empresas públicas, dio lugar a inversiones masivas privadas en

telecomunicaciones, electricidad, servicios financieros (banca, pensiones, seguros, etc), como la reducción de subsidios a electricidad, consumo de agua y transporte público.

Las dificultades que, no obstante, siguen existiendo para la comercialización de algunos servicios no significa necesariamente la imposibilidad de competencia en el sector, ya que se pueden efectuar transacciones nacionales e internacionales bien sea mediante la movilidad del consumidor (turismo, educación, sanidad, etc,) o del productor (transporte, servicios a empresas, etc.), y la elevación de la oferta en nuestro país con el establecimiento de empresas extranjeras, por ejemplo: empresas como DELL en Call Center.

Esto quiere decir, que si bien las características productivas del sector de servicios constituyeron en el pasado una limitación a la competencia, en la actualidad gracias al abaratamiento de los medios de transporte y comunicaciones y mejoras en las tecnologías de la información se han superado numerosos obstáculos a la movilidad de los servicios. No obstante la propia naturaleza de muchas de sus actividades condiciona el tipo de competencia espacial y limita fuertemente el grado de competencia internacional por lo que mantendremos el concepto de bienes no comercializables como sinónimo de los servicios.

Ilustración 7
Exportaciones e Importaciones de Servicios
Base 1990 = 100



Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCR.

Un indicador que nos responde cómo las transacciones de servicios nacionales con el resto del mundo han ido cobrando importancia en los movimientos de la demanda, son las exportaciones e importaciones de servicios que registra la balanza de pagos. Entre 1990 y 2004 las importaciones de servicios se han incrementado en 343% mientras que las exportaciones se han multiplicado por tres.

Desde 1997, la Balanza de Pagos registra con mayor detalle la cuenta de importaciones de servicios aquellos rubros con mayor importancia relativa de importaciones de servicios. En el período 1997-2003, el rubro de mayor peso lo constituye transporte (43%), seguido de viajes (20%), otros servicios empresariales (15%) y seguros (11%). Las importaciones de servicios representan respecto al Valor Agregado de los servicios a precios corrientes aproximadamente el 11% (Véase Anexo 2).

Las dificultades para realizar transacciones comerciales en numerosos servicios implica que la internacionalización del sector y su apertura a la competencia requiere la movilidad de las empresas entre países. Desde la década de los noventa, la economía salvadoreña ha registrado una entrada de inversión extranjera directa, absorbiendo el sector servicios más del 50% del total, la mayor parte se ha dirigido a las telecomunicaciones, electricidad, financiero y otros servicios. De forma similar, la inversión salvadoreña ha sido dirigida a la región centroamericana en el sector financiero y en centros comerciales.

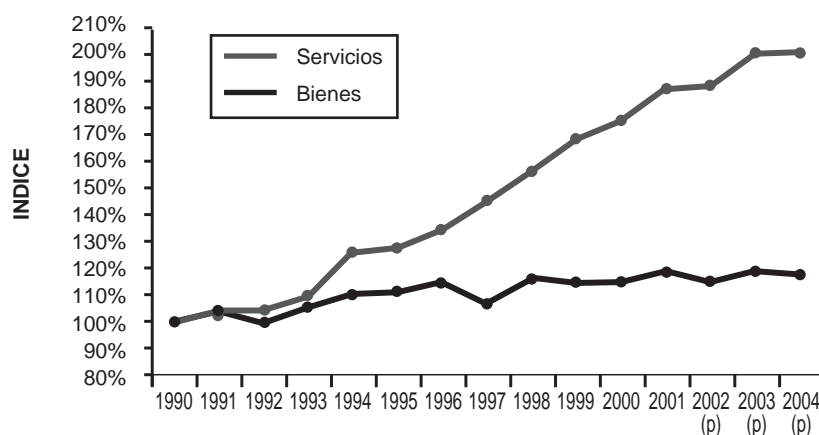
La mayor internacionalización de los servicios mediante la apertura comercial en los noventa y las sucesivas privatizaciones de empresas públicas ha sido muy limitada hasta ahora para crear un marco propicio para políticas de libre competencia, aumentar la calidad de los servicios prestados, la reducción en el precio nominal de los servicios y el aumento de la productividad. La falta de políticas de libre competencia en los servicios, hacen para los próximos años sea un reto, la implantación efectiva de políticas públicas en este sector y aumentar la eficiencia en el proceso productivo de los sectores productores de bienes como en servicios.

La ilustración 8 nos guiará para el desarrollo de los siguientes apartados donde analizaremos la evolución de la productividad, los salarios, los insumos intermedios, los costos de producción y precios de venta en ambos sectores.

Los sectores de bienes son intensivos en capital y como producto de una mayor inversión por unidad de producto, da lugar a que los niveles de productividad total de los factores y del trabajo sean mayores que en los sectores proveedores de servicios: sectores intensivos en mano de obra. El bajo crecimiento de la productividad en los servicios se debe al menor avance técnico que nos permite comprender que, ante un aumento aproximadamente igual de la producción de bienes, se requiere una expansión rápida del empleo en los servicios. Si además, los salarios (w)⁵ crecen a un ritmo similar en las distintas actividades productivas y los restantes insumos intermedios (CI) tienen el mismo costo, el precio de los servicios debe aumentar proporcionalmente más que el precio de los bienes, lo que explica su importancia creciente en la producción nacional de bienes valorada a precios corrientes. (Véase ilustraciones 5 y 8).

5. el concepto de salarios comprende sueldos y salarios, contribución a la seguridad social y otras prestaciones

Ilustración 9
Índice de Empleo
Base 1990 = 100

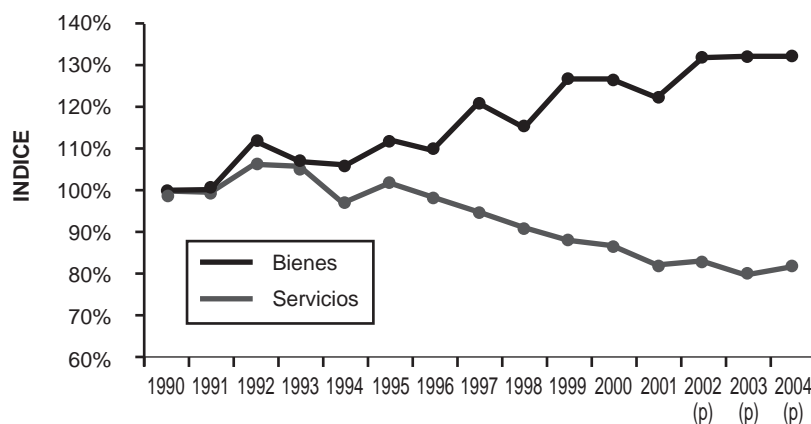


Fuente: Elaboración propia sobre la base de DIGESTYC.

Para profundizar en los problemas que plantean la evolución de los servicios en la economía salvadoreña, se necesita analizar de forma desagregada las distintas actividades y efectuar comparaciones a modo de percibir las posibles deficiencias estructurales o de comportamiento de nuestra economía. Conviene señalar, que las insuficiencias estadísticas aconsejan ser prudentes en la interpretación de los datos.

En el período 1990-2004, la evolución de la productividad de los servicios muestra inequívocamente los escasos progresos alcanzados. La tasa media anual de crecimiento de la productividad de los servicios fue tan solo -1.43% , siendo el sector que más empleo ha creado en el período (véase Ilustración 10).

Ilustración 10
Índice de Productividad Laboral
Base 1990 = 100



Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCR, DIGESTYC e ISSS.

El cuadro 1 refleja la evolución de la producción, empleo y productividad de los sectores que conforman el sector servicios entre 1990- 2004. En la economía salvadoreña ha tenido lugar una expansión de todas las actividades, aunque los mayores incrementos en la producción y el empleo se han registrado en Establecimientos Financieros, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, Comercio, Restaurantes y Hoteles y Otros Servicios (entre las que destacan servicios inmobiliarios y servicios prestados a las empresas).

La evolución de la productividad en los servicios muestra los escasos progresos alcanzados. Los sectores Comercio, Restaurantes y Hoteles y Establecimientos Financieros y Seguros, sectores caracterizados por la generación de producción y empleo muestran una productividad negativa. Si separamos por quinquenios 1990-1995 y 1996-2000 y 2001-2004, se encuentran las causas detrás de esa evolución contra intuitiva. (véase Anexo 3) Por el contrario, las actividades que presentan una productividad positiva en el período en estudio destaca la Electricidad, Gas y Agua y el Transporte y Almacenamiento.

Cuadro 1
Producción, Empleo y Productividad. 1990 - 2004
Tasa Media Anual

Sectores	Producción	Empleo	Productividad
Electricidad, Gas y Agua	1.3	4.2	7.4
Comercio, Restaurantes y Hoteles	4.5	6.9	-1.9
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	5.6	6.1	0.6
Establecimientos Financieros y Seguros	8.5	16.0	-2.1
Otros servicios ⁶	3.2	2.8	-0.2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCR, DIGESTYC e ISSS.

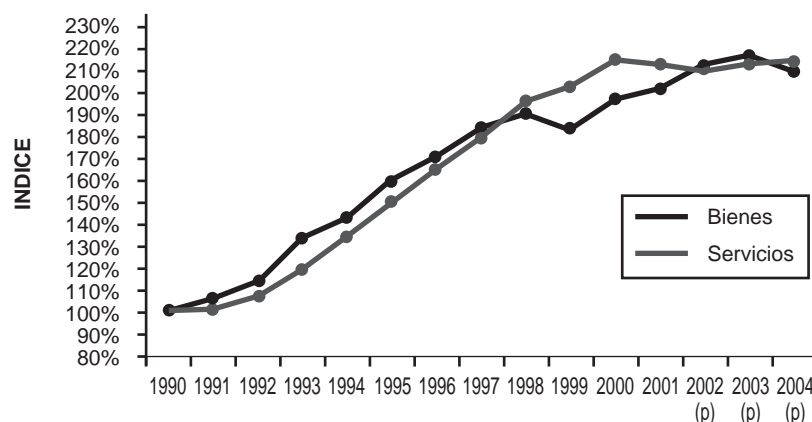
El sector Comercio, Restaurante y Hoteles registró en el primer quinquenio de los noventa una productividad muy alta cercana al 2.7%, sin embargo, en el segundo quinquenio decayó la productividad a -5.5%, en el período 2001-2004, mejoró levemente a -3.2%. (Véase Anexo 3)

Los Establecimientos Financieros y Seguros, presentaron en los primeros cinco años de la década de los noventa, tasas de productividad por encima del 6.5% pero dicha evolución no permaneció entre 1996-2000, donde la productividad cayó en -11.2%; dado que el sector financiero a desarrollado

6. Comprende Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas, Alquileres de Vivienda, Servicios Comunales, Sociales y Personales y Domésticos y Servicios del Gobierno.

fuertes inversiones en tecnologías, parece validar la hipótesis de sustitución de capital por trabajo en los procesos introducidos en la prestación de servicios, por ejemplo: cajeros automáticos, sitios de Internet, etc. (Véase Anexo 3).

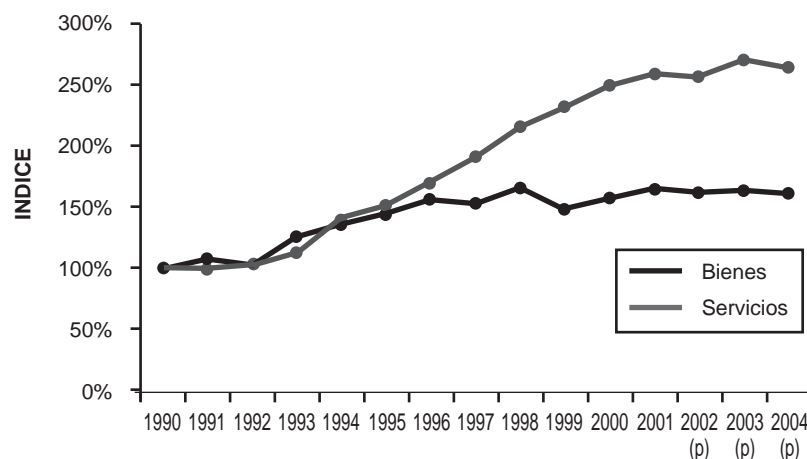
Ilustración 11
Indice de Salarios
Base 1990 = 100



Fuente:
Elaboración propia sobre la base
de BCR, DIGESTYC e ISSS.

La ilustración 11, nos muestra la evolución de los salarios nominales entre 1990 a 2004. Como predice la Teoría, es razonable suponer que la evolución salarial es común entre ambos sectores o por encima en el sector de servicios de forma transitoria. En el sector servicios, como la productividad crece más despacio que en el sector de bienes y los salarios crecen más deprisa, los costos laborales unitarios se elevarán por encima de los sectores productores de bienes. (Ilustración 12).

Ilustración 12
Indice de Costos Laborales Unitarios Nominal
CLU - Base 1990 = 100



Fuente:
Elaboración propia sobre la base
de BCR, DIGESTYC e ISSS.

Las ilustraciones 11 y 12, revelan evidencia de la elevación de la remuneración de asalariados en los servicios a partir de 1998, por el contrario, la elevación de los costos laborales por unidad de servicio venían creciendo rápidamente desde 1995 y se han multiplicado por 2.6 veces aproximadamente.

Un argumento adicional es que los elevados costos laborales en los servicios son equivalentes a elevados costos de producción que se trasladan directamente a los precios al consumidor.

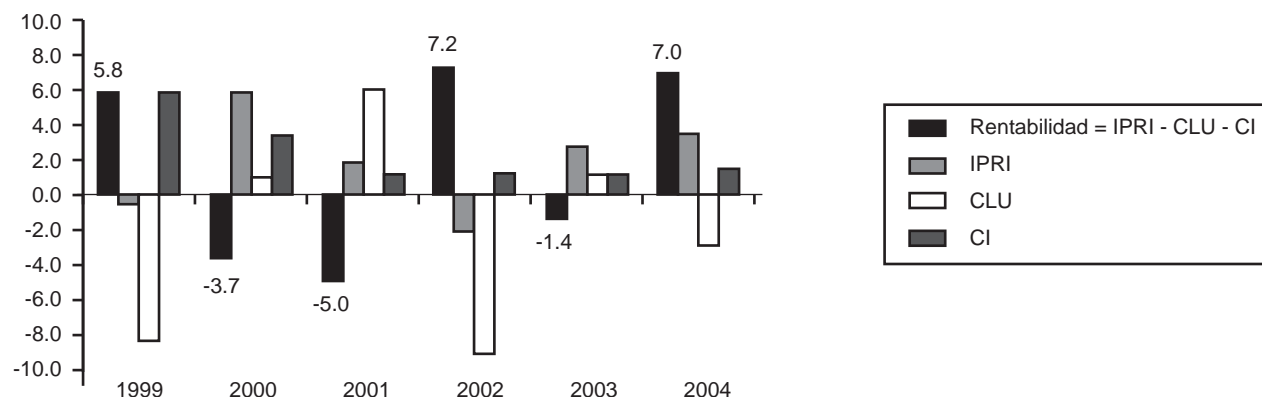
c. Cómo han evolucionado los Costos Laborales Unitarios⁷ y la Rentabilidad en la Industria Manufacturera

Durante los noventa, la industria manufacturera ha presentado una reducción de los costos laborales unitarios basados en incrementos continuados de la productividad laboral junto a una reducción en los niveles de salarios. La convergencia en costos laborales unitarios respecto a los costos laborales unitarios del exterior, se ha sucedido durante la década de los noventa en consonancia con el proceso de apertura comercial. El proceso de convergencia se manifiesta en dos períodos: el primero, comprende aproximadamente, el primer quinquenio de los noventa y en donde las empresas sufren pérdidas continuas de competitividad costes; el segundo, desde el segundo quinquenio, donde las empresas convergen en costos laborales con sus competidores. (Véase Ilustraciones 1 y 2).

Pese a las mejoras en la eficiencia productiva, en la industria manufacturera salvadoreña durante los noventa, los costos unitarios de producción se han ido elevando como resultado del incremento sustancial en el precio de los insumos intermedios. El ascenso en los costos de producción ha sido posible a pesar de la compresión de los márgenes industriales y en sus tasas de rentabilidad.

7. El indicador del Índice de Costos Laborales Unitarios de la industria manufacturera (ICLU) se ha estimado de forma trimestral por el Banco Central de Reserva de El Salvador. El año definido como base del índice es 1992. La cobertura del índice comprende el 50% de las empresas exportadoras de productos no tradicionales; La información utilizada para la construcción de ICLU fue la siguiente: (i) producción promedio trimestral por empresas exportadoras; (ii) número de trabajadores promedio trimestral ocupados; (iii) salarios medios trimestrales pagados a los trabajadores y (iv) valor de las exportaciones de productos no tradicionales, para 1995 por empresa exportadora con el objeto de ponderar el índice.

Ilustración 13
Tasas de Crecimiento de Rentabilidad, CLU
y Consumos Intermedios



Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCR.

La ilustración 13 confirma la relación inversa entre una reducción de costos laborales acompañado de una elevación en el crecimiento del precio de los insumos intermedios junto a tasas de rentabilidad⁸ volátil y con signo negativo en 2000, 2001 y 2003. Dentro de los costos de producción de la industria, el 58% son insumos intermedios y de este porcentaje, el 13% son proveídos por los servicios.

La industria exportadora dispone solamente de un margen pequeño para variar sus precios, porque éstos, le son impuestos por el mercado mundial, los precios de los servicios que emplea son un componente que en gran parte determina su curva de costes de producción unitarios en relación con la de sus competidores. Por otro lado, el proceso de apertura comercial implantado a principios de los noventa otorga una posición privilegiada a los servicios, dado que no son comercializables y el peso de la competencia recae sobre la producción de bienes.

La elevación de los costos de producción de la industria va acompañada de la elevación en el nivel de precios de los insumos intermedios sobre todo, los insumos provenientes de los servicios.

En el caso de El Salvador, hemos comprobado que el Sector Servicios muestra una tendencia al crecimiento de su importancia relativa en la producción nominal como en el empleo, mientras

8. la diferencia entre los precios industriales menos los costos laborales unitarios menos los precios de los insumos nos da como resultado una proxy de la tasa de rentabilidad anual que obtiene la industria manufacturera. Los precios industriales se estiman mediante el índice de producción industrial (IPRI) base 1998 y los consumos intermedios provienen del Sistema de Contabilidad Nacional; todos estimados por el Banco Central de Reserva de El Salvador.

que su importancia relativa en la producción real se encuentra prácticamente estancada. Este hecho se ha relacionado con el lento crecimiento de la productividad en este sector, motivada principalmente por la ineficiencia en el funcionamiento de sus mercados debido a la ausencia de políticas de regulación y competencia.

8. Inflación dual: evidencia empírica

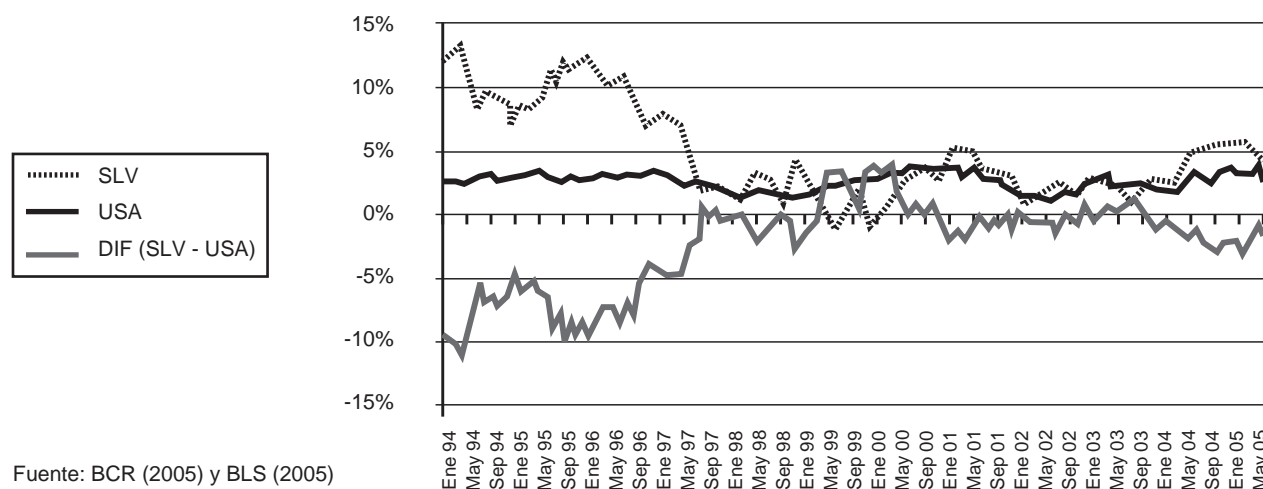
El proceso de integración monetaria asimétrica a los Estados Unidos desde 2001, ha establecido un cambio importante en los mecanismos de ajuste macroeconómicos al limitar las variaciones del tipo de cambio nominal ante diferentes tipos de perturbaciones. La capacidad de hacer frente a diferentes tipos de perturbaciones, sin provocar diferenciales de precios que induzcan pérdidas de competitividad, sólo se puede, mediante el grado de competencia en los mercados de factores, bienes y servicios que de lugar a una flexibilidad de la oferta agregada ante choques reales.

Desde comienzos de los años noventa, la economía salvadoreña redujo notablemente su tasa de inflación, hasta situarla en niveles próximos a los obtenidos por los Estados Unidos. Se desprende que el objetivo de mantener una inflación baja y estable fue conseguido por la política monetaria. El proceso de convergencia en precios, alcanzó su punto de equilibrio en abril de 1999. No obstante, desde noviembre de 2000, no se han producido avances significativos, y la tasa de inflación en El Salvador se ha mantenido por encima de la tasa de inflación en los EEUU, alrededor de un punto porcentual. (Véase Ilustración 14)

Las razones que la literatura aduce a la existencia de inflación diferencial en procesos de integración monetaria, están:

- (i) La hipótesis de Balassa (1964) y Samuelson (1964) muestra que los diferenciales de inflación pueden estar asociadas a procesos de convergencia real, de manera que, las economías que experimentan un mayor crecimiento de la productividad (total de factores o laboral), tiendan a experimentar procesos inflacionistas que las otras economías miembros de la unión monetaria.
- (ii) Si existiesen perturbaciones (choque petrolero) entre los países que forman una unión monetaria asimétrica (El Salvador y EEUU) podrían mantener diferenciales de inflación si los mecanismos de ajuste ante perturbaciones fueran diferentes en cada país, es decir, en un contexto institucional caracterizado por falta de políticas de libre competencia en los mercados de factores y productos. La falta de políticas da lugar a que los sectores no comercializables, sectores caracterizados por bajos niveles de productividad laboral y altos costos salariales acaben transmitiendo sus incrementos en costos de producción (suponiendo que elevados costos laborales deben ir acompañados de elevados márgenes comerciales) en los precios de venta final (Núñez y Pérez, 2000, pág. 17); en este caso, una mayor inflación se traduciría en una pérdida de competitividad precios.

Ilustración 14
Tasa de Inflación Interanual. El Salvador - EE.UU.



Fuente: BCR (2005) y BLS (2005)

Se sostiene que los países que se encuentran en un proceso de convergencia real,⁹ la rama de bienes comercializables o productores de bienes (la industria sobretudo) experimentan incrementos en la productividad que elevan los niveles de salarios reales. Estos últimos se trasladan a los sectores no comercializables (servicios) donde, al registrarse ganancias de productividad, se produce un ascenso en los precios y un diferencial de inflación con los sectores productores de bienes.

El objetivo de este apartado es identificar los factores explicativos de los precios relativos (servicios respecto a bienes) y la existencia de inflación dual.

a. Precios relativos, Productividad laboral y Márgenes¹⁰

Hemos supuesto que el precio fijado por las empresas (P) está determinado por la ratio salario nominal (W) y la productividad marginal del trabajo (PRO). Bajo el supuesto que las empresas compiten en condiciones de competencia imperfecta, el precio fijado será un margen sobre dichos costos (k). Si mantenemos dos sectores: productor de Bienes (SB) y Servicios (SS):

Ecuación 7

$$P_{SB} = \frac{W_{SB}}{PRO_{SB}} k_{SB}$$

9. Los niveles de crecimiento económico real y crecimiento per cápita alcanzan rápidamente a un conjunto de economías miembros de la unión monetaria, en nuestro caso, supondríamos que El Salvador empieza a acelerar su crecimiento en mayor rapidez que el crecimiento de los EE.UU.

10. Basado en Estrada y Salido (2001, Pág. 2-6)

Ecuación 8

$$P_{SS} = \frac{W_{SS}}{PRO_{SS}} k_{SS}$$

Si inicialmente, suponemos que los salarios entre ambos sectores tienden a ser idénticos, los precios relativos se podrán expresar como:

Ecuación 9

$$\frac{P_{SS}}{P_{SB}} = \left(\frac{PRO_{SB}}{PRO_{SS}} \right) * \frac{k_{SS}}{k_{SB}}$$

Por tanto, los precios relativos depende de la evolución relativa de la productividad marginal relativa al factor trabajo y de los márgenes relativos, es decir, del grado de competencia existente entre ambos sectores. Se espera la existencia de una relación directa entre los precios relativos, la productividad relativa y los márgenes relativos

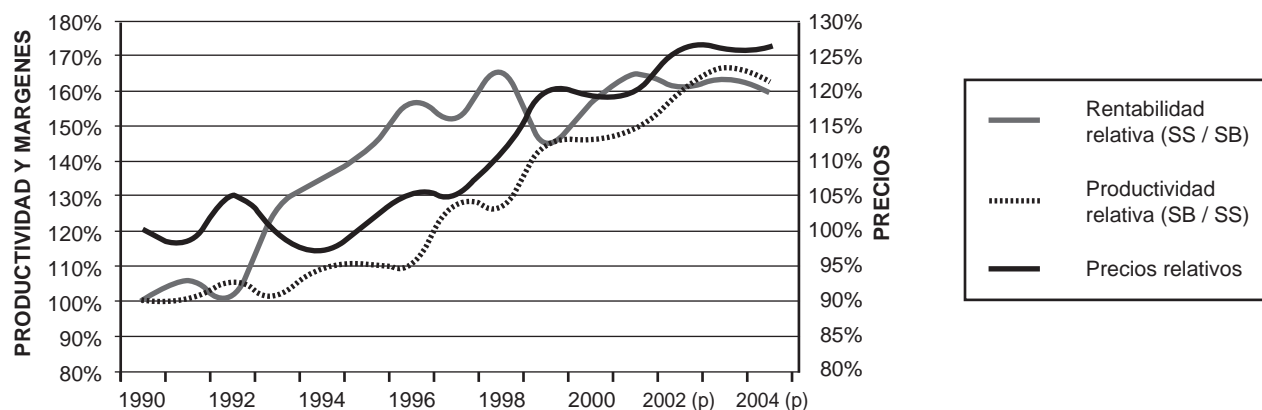
La ecuación 9, nos prescribe que los precios serán elevados en aquellos sectores que presenten una mayor productividad del trabajo y obtengan unos márgenes superiores.

Los argumentos utilizados para evaluar el proceso de integración monetaria asimétrica se apoyan en el modelo Balassa Samuelson, se menciona que los diferenciales de precios se explican, sobre todo, por diferencias en las productividades laborales en ambos sectores suponiendo que los márgenes convergen en el largo plazo y no hay cambios en el poder de mercado (modelo de competencia perfecta).

En la Ilustración 15 aparece la evolución de los precios relativos de los sectores servicios respecto los bienes, la productividad relativa del trabajo del sector de bienes respecto a los servicios y la ratio de márgenes relativos del sector servicios respecto a bienes.¹¹ En los trece años analizados, se aprecia que la hipótesis Balassa Samuelson resulta insuficiente para explicar la evolución de los precios relativos de la economía.

11. Los precios relativos se calculan por la ratio del deflactor implícito del sector productor de servicios entre el sector de bienes. La productividad relativa como la productividad laboral del sector de bienes entre la productividad laboral del sector productor de servicios. La estimación de los márgenes se aproxima por la inversa del índice de costes laborales unitarios reales y los márgenes relativos por márgenes de servicios respecto a bienes.

Ilustración 15
Precios, Productividad y Márgenes Relativos
(Bienes / Servicios)
Base 1990 = 100



Fuente: BCR (2005)

En los primeros nueve años de la década (1990-1998), el mayor ascenso en los márgenes relativos respecto a la productividad relativa parecen explicar la evolución al alza de los precios relativos en la economía. Por el contrario, el período 1999 a 2003, se explica por la mayor aceleración en la productividad (de bienes respecto a servicios) y una evolución más estable en los márgenes que tienden a ralentizarse. La ilustración evidencia la evolución mayor en el índice de márgenes relativos y por encima del índice de productividad relativa con excepción en los dos últimos años.

La asociación entre el crecimiento de los precios relativos y la evolución de la productividad relativa resulta ser directa y significativa (0.96). Sin embargo, la segunda hipótesis de rigideces estructurales que inciden sobre la determinación de los márgenes parece explicar la evolución de los precios desde la década de los noventa, así, la relación entre precios relativos y márgenes presenta un coeficiente de correlación de 0.7% y con signo positivo.

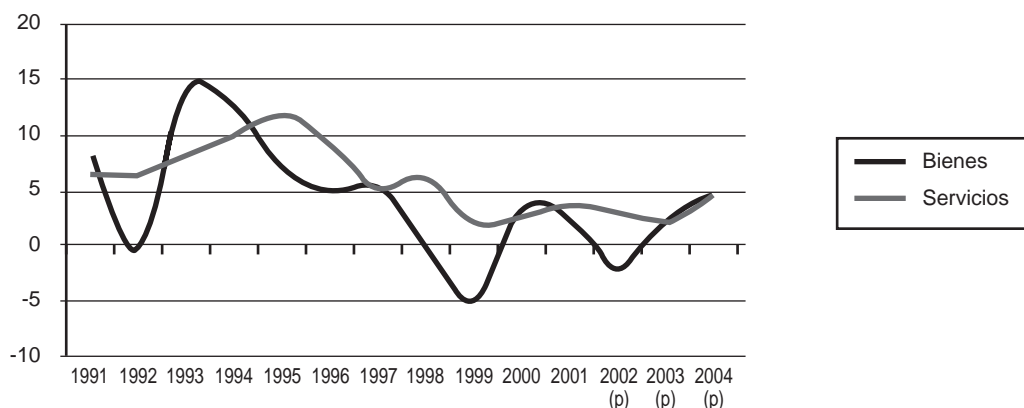
Hemos agregado evidencia a favor de la segunda hipótesis, donde los márgenes relativos podrían estar desempeñando un importante papel para explicar las desviaciones de los precios relativos respecto a sus determinantes productivos. La inexistencia de una política de libre competencia ha facilitado la obtención de mayores márgenes en los servicios, evolución que se asocia con el poder de mercado (véase en la ilustración que los márgenes de los servicios en el período en estudio han sido mayores que los obtenidos en el sector productor de bienes). Esta evolución en los precios relativos explicada por márgenes relativos, da lugar a que los mecanismos de ajuste ante perturbaciones similares en la economía salvadoreña y norteamericana produzcan pérdidas de competitividad en

precios y costos en la primera. Bajo el actual esquema monetario dolarizado, se hace incompatible la falta de competencia en los mercados de servicios.

b. Evolución de la inflación dual

La capacidad para competir de la economía se verá afectada por la inflación dual, es decir, por la evolución del precio relativo entre los sectores expuestos a la competencia internacional (sectores productores de bienes) y los no expuestos (los sectores servicios).

Ilustración 16
Tasa de Inflación implícita de los sectores productores bienes y servicios

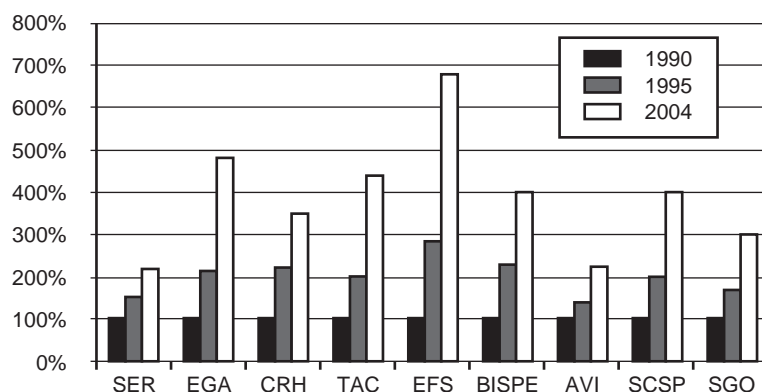


Fuente: BCR (2005)

En este epígrafe, analizamos la existencia de inflación dual mediante la evolución de dos índices de precios, los índices de precios “implícitos” y los índices de precios al consumidor. Los primeros estiman la inflación de la economía; los segundos, provienen de una muestra basada en la encuesta de ingresos y gastos de 1992 e incorpora los precios a salida de fábrica y los márgenes comerciales mayorista y minoristas.

La ilustración 16, presenta las tasas de inflación del sector productor de bienes y servicios, según el deflactor del Valor Agregado de la Contabilidad Nacional. Se constata, que el diferencial de inflación existente en el sector no comercializable, durante los períodos 1992, 1995-1999 y 2001 en adelante, se ha constituido en una fuente adicional de inflación de costos en el sector productor de bienes a través de los consumos intermedios demandados. Empleando las tablas insumo producto simétricas de los años 1990, 1991 y 2000, se ha estimado el aporte de los consumos intermedios provenientes del sector servicios sobre la producción del sector productor de bienes en 15% en 2000, mientras que, en 1990, el aporte era el 12%.

Ilustración 17
Indice de Precios implícitos - Sectores Seleccionados
Base 1990 = 100¹²



Fuente: BCR (2005)

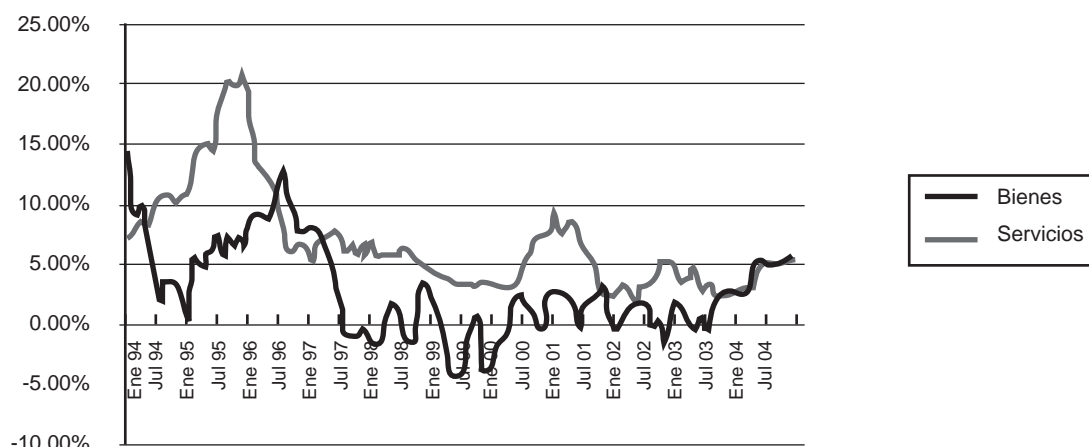
Considerando que en 1990, el peso de los insumos intermedios en los costos de producción de los sectores productores de bienes alcanzaba un 48%, las cifras del aporte del sector servicios como insumo en el proceso de producción del sector comercializable no es mínimo, por lo que la presión inflacionista directa del sector servicios sobre la competitividad del sector de bienes no debe dejarse desapercibida, sino, enfocarse en qué sectores dentro de los servicios han incrementado sus precios por encima de la media.

En la Ilustración 17, se muestra la evolución en el nivel de precios por los sectores que conforman los servicios para tres años seleccionados, 1990, 1995 y 2004. Resalta los precios máximos que presentan algunos sectores seleccionados: Establecimientos Financieros y Seguros, Electricidad, Gas y Agua, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, sectores que desde la década de los noventa presentaron procesos de privatización. Estos sectores han presentado según el Sistema de Contabilidad Nacional, aumentos continuados en el nivel de precios en los servicios que prestan por encima de la media del sector servicios.

La evidencia empírica expuesta nos afirma que por mucho que se liberalicen los servicios, la regulación será necesaria, a fin de mantener calidad y precios acorde a otros mercados de libre competencia.

12. SER, promedio de precios de los Servicios; EGA, Electricidad, Gas y Agua; CRH, Comercio, Restaurantes y Hoteles; TAC, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones; EFS, Establecimientos Financieros y Seguros; BISPE, Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas; AVI, Alquiler de Vivienda; SCSP, Servicios Comunales Personales y Sociales; SGO, Servicios del Gobierno .

Ilustración 18
Tasa de Inflación al consumidor por sectores - (IPC)



Fuente: Elaborado por BCR sobre información de DIGESTYC (2005)

Según el Índice de precios al consumo, se vuelve a corroborar que inflación de los bienes comercializables ha presentado una evolución histórica mucho mayor que la inflación de los bienes expuestos a la competencia. En 2004, se aprecia un incremento en la inflación de bienes explicado por el incremento en el precio internacional del petróleo (Véase ilustración 18).

La comparación de los diferenciales de productividad, inflación y remuneración de los servicios respecto a los sectores productores de bienes e industria presentado en el cuadro 2, muestran algunos datos relevantes: la productividad de los servicios ha sido menor respecto al sector industria (-2.7%) y el sector productor de bienes (-3.6%) durante los últimos trece años, en general, ello ha provocado un incremento superior de salarios y precios al del sector productor de bienes y de la industria.

Cuadro 2
Productividad, Inflación y Remuneración de Asalariados, 1990 - 2004
(Diferencias entre servicios menos bienes y servicios menos industrias)

	Productividad	Inflación	Remuneración Asalariados
Bienes	-3.6	3.9% ¹³	-0.1%
Industria	-2.7	2.4% ¹⁴	0.8%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCR, DIGESTYC e ISSS.

13. La diferencia entre la tasa de inflación de los servicios menos la tasa de inflación de los bienes comprende el período 1993-2003. Dado que la base del índice de precios al consumo es diciembre 1992 y no fue posible obtener una serie desde 1990.

14. Se estimó mediante la diferencia de la inflación anual del índice de precios al consumidor de los servicios en el período 1999-2003 menos el índice de precios industriales. Diferencias en los espacios muestrales impiden estimar una serie hacia atrás. El IPRI se estimó con año base enero 1998=100.

Como se aprecia en el anexo 4, la evolución salarial ha sido similar en ambos sectores o, en todo caso, el crecimiento de los servicios ha disminuido desde el año 2000 respecto a los bienes. La mayor productividad laboral en el sector de bienes respecto a los servicios debiese ir acompañado con una mejor remuneración salarial; pero en la práctica, el sector servicios presenta una mayor remuneración salarial junto a una exigua productividad.

Este desfase en la productividad de los servicios ha producido mayor repercusión en el incremento de precios (véase Cuadro 2), por tanto, los consumidores han soportado el peso del ajuste requerido por la evolución desfavorable del sector.

El origen de la inflación dual no reside solamente en el crecimiento salarial en el sector servicios o en la exigua productividad laboral, sino, en mayores márgenes que los sectores productores de bienes.

Entre los años 1999 a 2001, la presión inflacionista de los servicios en El Salvador ha sido muy intensa y mucho mayor que en el sector productor de bienes y que la industria manufacturera. El diferencial de inflación entre sectores, se constituye en una *proxy de la mayor rentabilidad del sector servicios*. Además, los salarios han crecido más en los servicios reflejando, en parte, el lento crecimiento de la productividad. Los servicios no han sido capaces de reducir el desfase técnico y organizativo que les separa de las otras actividades productivas, ante la ausencia de la competencia (sobre todo exterior), han podido trasladar sus incrementos de costos de producción a los precios de venta, de forma que los beneficios no se han visto afectados, por lo que, no han superado sus ineficiencias productivas.

9. Facilitar una adecuada transmisión de costes a precios: La necesidad de una política de competencia

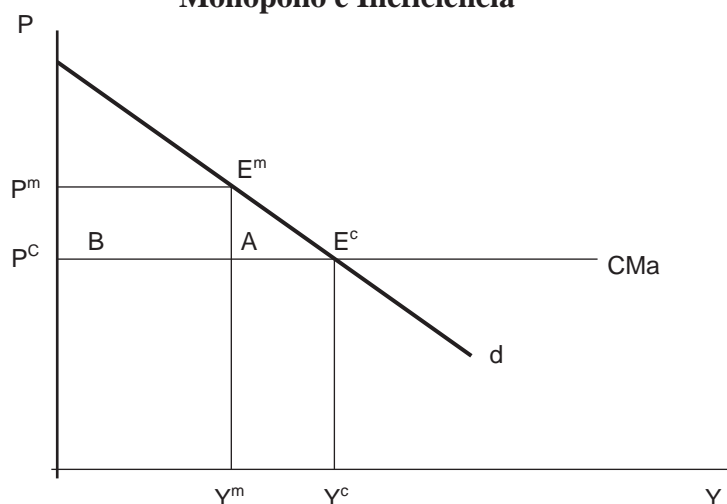
Las distorsiones entre los costos de producción y los precios de venta en los servicios dan pie a la discusión de políticas públicas de competencia, que incorporen comportamientos empresariales de libre competencia en los servicios, con el fin de contener el incremento en los insumos intermedios de los sectores productores de bienes: sectores expuestos a la competencia internacional.

Debido a que las condiciones de entrada a las ramas de actividad son de índole restrictivas, el monopolista mantiene ganancias en el largo plazo y su nivel de producción está por debajo de los niveles competitivos que pueden alcanzarse con la regulación (o en otros mercados internacionales competitivos), lo que implica una inadecuada asignación de recursos en la economía o *ineficiencia económica*. Una aproximación a la pérdida de eficiencia estática es suponer que el costo marginal es constante y medir el área del triángulo de “*pérdida irrecuperable de eficiencia provocada por las fallas de mercado*”, es decir, el área que se encuentra entre la curva de costo marginal, la curva de demanda y la vertical trazada a la altura de la cantidad producida por el monopolio.

La Ilustración 19 compara el equilibrio en condiciones de una política de competencia (E^c) con el equilibrio en una situación de falla de mercado (E^m). Al pasar de (E^c) a (E^m) se da una transferencia de recursos de los consumidores a la empresa, esto es, una pérdida bruta de excedente del consumidor igual al área $P^m E^m E^c P^c$, dentro de la cual, el área B es ganancia pura del monopolista cuando no existe regulación.

El área A constituye una disminución en el excedente del consumidor que no se compensa por ninguna ganancia de los demás agentes.

Ilustración 19
Monopolio e Ineficiencia



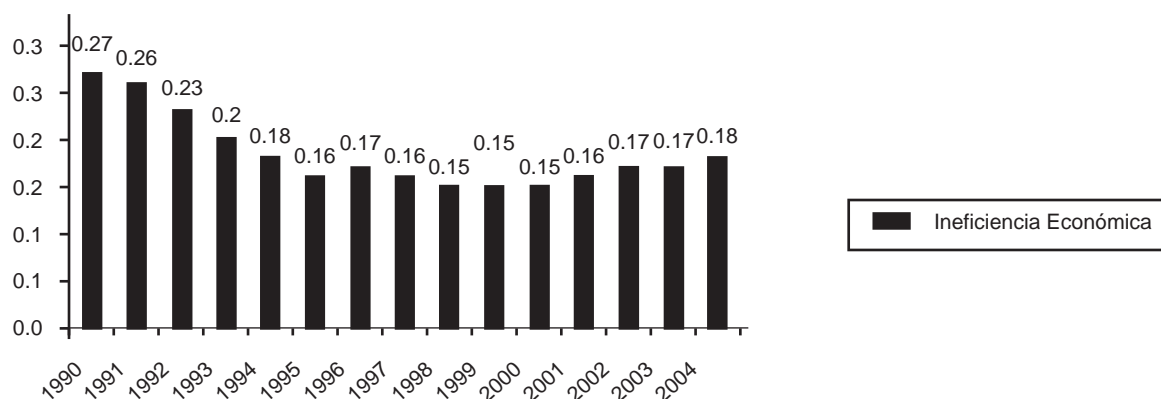
Harberger (1954) estimó el valor del área A para la economía norteamericana con el fin de demostrar que las pérdidas de bienestar del monopolio eran muy pequeñas (para el período 1924-1928, estimó unas pérdidas de tan solo el 0.1% del PNB). Sin embargo, dicho resultado ha sido criticado en tres puntos. El primero, Lipsey y Lancaster (1956-1957) centran sus críticas en el método de equilibrio parcial. En segundo lugar, Littlechild (1981) y la Escuela Austríaca enfatizan que la competencia es un proceso dinámico y no estático. Por último, Gravelle y Rees (1981) cuestionan el método del excedente del consumidor como un indicador idóneo para medir la pérdida de bienestar

En el caso de la economía salvadoreña, se ha estimado la ineficiencia económica¹⁵ mediante un método dinámico basado en una función de producción frontera que responde, si los insumos de trabajo y capital existentes en la economía se utilizasen plenamente, cuál es la eficiencia económica y por diferencia, cuál es la ineficiencia económica (Véase ilustración 20).

15. Para la comprensión detallada del modelo, Véase Cabrera, 2005.

En la última década de los noventa, la ineficiencia económica fue reduciéndose hasta alcanzar su mínimo en el período 1998-2000, posteriormente, ha ido ascendiendo hasta alcanzar un 18% de ineficiencia en 2004. La implantación y ejecución de una política de competencia que flexibilice las rigideces institucionales favorecerá la reducción de las ineficiencias productivas e incrementando la productividad empresarial.

Ilustración 20
Ineficiencia Económica - El Salvador



Fuente: Cabrera 2005

Los esfuerzos para asegurar la competencia y fomentar la eficiencia económica, se apoyan en la capacidad del sector público de promulgar políticas de competencia que se enfoquen a minimizar las pérdidas provenientes de posiciones dominantes en la fijación de los precios de venta o en proveer bienes y servicios de baja calidad. Las políticas de competencia deben centrarse, como hemos visto en la promoción de la eficiencia económica, en la promoción del bienestar de consumidor y, por ende, en la promoción del desarrollo productivo que aumente la productividad empresarial y como fin último: *el crecimiento económico sostenido*. (Moguillansky y Silva, 2004)

10. Conclusiones

Durante la década de los noventa, la economía salvadoreña transitó hacia una economía de mercado caracterizada por un proceso de privatizaciones de empresas estatales en las telecomunicaciones, energía eléctrica y liberalización del sistema financiero. Sin embargo, las ganancias de eficiencia económica y productividad total de los factores alcanzadas en los primeros cinco años de la década no permanecieron. Una de las causas encontradas se debe a la inexistencia de un conjunto de reglas que definieran la competencia para las empresas en el ámbito de una economía de mercado: *políticas de competencia y de regulación*.

Las pérdidas de competitividad en precios y costes laborales han sido el resultado de un ascenso en el nivel de los precios relativos o inflación dual (servicios respecto bienes) explicado por una baja productividad laboral en los servicios y por un ascenso en los márgenes relativos. La evidencia muestra que la inflación dual se sucede por la elevación relativa de los márgenes en los servicios (o contracción de márgenes en los bienes).

En una economía dolarizada se hace imprescindible la existencia de competencia dado que no se posee la capacidad de utilizar variables nominales para ajustar la economía ante diferentes tipos de perturbaciones, rigidez que llevará a diferenciales de precios y producirán pérdidas de competitividad.

Los esfuerzos para asegurar la competencia y fomentar la eficiencia económica, se apoyan en la capacidad del sector público de promulgar políticas de competencia que se enfoquen a minimizar las pérdidas provenientes de posiciones dominantes en la fijación de los precios de venta o en proveer bienes y servicios de baja calidad. Las políticas de competencia deben centrarse, como hemos visto en la promoción de la eficiencia económica, en la promoción del bienestar de consumidor y, por ende, en la promoción del desarrollo productivo que aumente la productividad empresarial y como fin último: *el crecimiento económico sostenido*. (Moguillansky y Silva, 2004)

Por tanto, el reto en los años venideros de la naciente cultura de competencia en El Salvador será abordar como primer objetivo el estudio de la competencia en los servicios. De los incrementos de la productividad y de la mejora de eficiencia en este sector depende el desarrollo potencial y el nivel de competitividad de los sectores expuestos a la competencia externa.

Referencias

Alonso, J. A.(1992):**“Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos”**, *Información Comercial Española*, nº 705, mayo, pp. 38-76.

Álvarez Pinilla, Antonio (2001): *La medición de la eficiencia y la productividad*. Ediciones PIRÁMIDE. Madrid. España.

Asián Chavez, Rosario (2004): *“La globalización de los servicios en la economía andaluza. El caso de los servicios avanzados a las empresas”*.Edita: Instituto de Estadística de Andalucía, Consejería de Economía y Hacienda, Junta de Andalucía.

Balassa, B. (1964): **“The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal”**. The Journal of Political Economy, Vol. 72, nº6 (diciembre)

Cabrera, Oscar (2003): **“Cómo crecer más rápido: El papel de la eficiencia económica como una explicación de las diferencias regionales de productividad total de los factores”** . *Banco Central de Reserva de El Salvador. Documento de Trabajo 2003/02*.

_____ (2005): **“El papel de la eficiencia económica y el cambio técnico en el desenvolvimiento económico centroamericano”**. *Cadernos de Finaças Públicas, Ministério Da Fazenda. Escola de Administração Fazendária. No.6. (mayo, pág. 83-106) Brasília, Brasil*.

Banco Mundial (2003): **“El Salvador. Creciendo en el Nuevo milenio”**. *República de El Salvador. Memorando Económico sobre el país. Depto. de América Central. Región de América Latina y el Caribe. No. 26238-SV*.

Cuenca Valdivia, Miguel (1993):**“Reflexiones sobre una estrategia de cambio en la empresa”**, *Economía Industrial*, mayo-junio. pp. 29-38.

Calleja Díaz, E.(1997): **“Los salarios en la economía política clásica: algunas consideraciones sobre la doctrina clásica del mercado de trabajo”**, *Trabajo. Revista Andaluza de Relaciones Laborales*, abril, nº 3.

DIGESTYC (varios años): *“Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples”*.

Estrada, Ángel y López-Salido, J. David (2001): **“Understanding Spanish Dual Inflation”**, *Banco de España- Servicio de Estudios. Documento de trabajo n.º0205*.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y social (FUSADES) (1996): **“Remesas Familiares, Mal Holandés y Política Económica”**. No. 124 Marzo.

International Monetary Fund (IMF), (2003) *International Financial Statistics*. Disponible online en <http://imfstatistics.org/>

Gravelle, H. y Rees, R (1981): *Microeconomía*. Madrid Alianza Editorial.

González Romero A. y Petitbó, A. (1990): “**El tamaño como estrategia competitiva**”, *Revista de Economía Española*, nº5, pp. 45-50.

Gordo E. y L’Hotellerie, P. (1993): “**La competitividad de la industria en una perspectiva macroeconómica**”, *Documento de trabajo del Banco de España*, no. 9328.

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

Harberger, A. C. (1954): “*Monopoly and resource allocation*”. *American Economic Review. Papers and proceedings*, 44, pp. 77- 87.

ISSS (varios años): “**Salarios medios mensuales cotizables. Sector Privado y Público según Actividad Económica**”. *Anuario Estadístico*.

Larraín, Felipe (2003): “**¿Cómo volver a crecer?**”. *Banco Interamericano de Desarrollo, Serie de Estudios Económico y Sectoriales*. Diciembre. RE2-03-006.

Lipschitz, L. Y McDonald, D. (1992): “**Real exchange rates and competitiveness. A clarification of concepts, and some measurements for Europe**”. *Empirica-austrian Economic Papers Vol. 19, N° 1, pp. 37-69*.

Lipsey, R y Lancaster, K (1956-1957): “*The general theory of the second best*”. *Review of Economic Studies*, 24, 11-32.

Littlechild, S.C. (1981): “**Misleading calculations of the social costs of monopoly power**”, *Economic Journal*, 91, 348-363.

Loayza, Norman; Pablo Fajnzylber; y, Cesar Calderon (2002): “**Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts, Explanations, and Forecasts**” *Washington DC: The World Bank Research Department, mimeo*

López-Salido, J. David, Restoy, Fernando y Vallés, Javier (2005): “**Inflation Differential in EMU: The Spanish Case**”, *Banco de España- Servicio de Estudios. Documento de trabajo n.º0514*.

Núñez, Soledad y Pérez, Miguel (2000): “**La rama de servicios en España: Un análisis comparado**”. *Servicios de Estudios. Documento de Trabajo. n° 007*.

Martín, Carmela (1993): **“La empresa y la competitividad en la economía española”**, *Fundación fondo para la investigación económica y social*, n^a 76-77, jul-ago.

Moguillansky, Graciela y Silvia, Verónica (2004): **“Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia”**. *Serie Comercio Internacional. Naciones Unidas. CEPAL*

Rivas H. Iris A. (2003): **“Desarrollo profesional y mejora de la escuela. Implicaciones de las estrategias de cambio del programa EDUCO en el centro escolar Caserío Esquipulas, Santa Ana”**. *Tesina de grado inédita. Programa de Doctorado en Educación. Universidad de Sevilla. España* .

Samuelson, P.A. (1964): **“Theoretical Notes on Trade Problems”**, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 46, n^o2 (mayo).

Scapertta, S., Bassanini, A., Plat, D. y Schreyer, P. (2000) : **“ Economic Growth in the OECD Area : Recent Trends at the Agregate and Sectoral Level”**. *OECD Economic Department Working Paper No. 248*.

Smith, A. (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Anexos

Anexo 1
Aportes de los factores productivos y productividad
al crecimiento del PIB

Períodos	Variación del PIB	Contribución factorial		
		Trabajo	Capital	Productividad
1980-1989	-1.9	1.4	0.3	-3.6
1990-2000	4.6	2.4	1.2	1.0
• 1990-1995	6.0	2.5	1.2	2.3
• 1996-2000	3.1	2.4	1.2	-0.5
2001-2004	1.8	1.2	1.1	-0.4

Fuente: Cabrera (2005)

Anexo 2
Importaciones de Servicios, Estructura porcentual

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Transportes	42%	44%	40%	43%	38%	44%	47%
Viajes	24%	24%	21%	18%	20%	19%	19%
Comunicaciones	1%	2%	3%	3%	4%	2%	4%
Construcción	0%	1%	1%	1%	1%	2%	1%
Seguros	14%	12%	14%	12%	10%	10%	11%
Financieros	3%	2%	4%	4%	2%	2%	2%
Servicios de información	0%	0%	1%	2%	1%	1%	0%
Regalías	0%	0%	2%	2%	2%	2%	2%
Personales, culturales y recreativos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Servicios Gubernamentales	2%	2%	3%	2%	2%	2%	2%
Otros servicios empresariales	14%	12%	11%	13%	19%	16%	13%

Fuente: BCR (2005)

Anexo 3
Producción, Empleo y Productividad.
(Tasas medias anuales)

	1990 - 1995			1996 - 2000		
	Producción	Empleo	Productividad	Producción	Empleo	Productividad
Electricidad, Gas y Agua	-5.3	-9.3	6.7	5.5	12.6	7.4
Comercio, Hoteles y Restaurantes	8.7	6.0	2.7	2.6	9.3	-5.5
Transporte y Comunicaciones	6.5	7.8	0.7	5.9	6.1	0.2
Establecimientos Financieros y Seguros	13.1	6.2	6.5	8.9	35.0	-11.2
Otros servicios 1/	4.9	4.4	-1.2	2.4	2.3	0.9

	2001 - 2004			1990 - 2004		
	Producción	Empleo	Productividad	Producción	Empleo	Productividad
Electricidad, Gas y Agua	2.8	10.8	8.5	1.3	4.3	7.5
Comercio, Hoteles y Restaurantes	1.9	4.9	-3.2	4.5	6.9	-1.9
Transporte y Comunicaciones	4.6	3.9	0.9	5.6	6.1	0.6
Establecimientos Financieros y Seguros	3.3	4.4	-1.4	8.5	16.0	-2.1
Otros servicios 1/	1.9	1.5	-0.3	3.2	2.8	-0.2

1/ Comprende Bienes Inmuebles y servicios prestados a la empresas, Alquiler de Vivienda, Servicios Comunales, Personales y Sociales y Servicios del Gobierno.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCR, DIGESTYC e ISSS.

Anexo 4
Crecimiento salarial según sectores bienes y servicios

	Bienes	Servicios
1991	5.7	0.7
1992	6.9	6.9
1993	18.3	10.6
1994	6.9	12.4
1995	11.1	12.3
1996	7.4	10.3
1997	7.4	8.3
1998	4.1	8.3
1999	-3.9	3.9
2000	7.4	6.1
2001	2.0	-1.4
2002	5.4	-0.2
2003	1.9	0.9
2004	-2.2	-0.2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ISSS.

**Impreso en los talleres de
Impresos Quijano, S.A. de C.V.
150 ejemplares
Agosto de 2005**