

Atraso, liberalización y dolarización

Roberto Góchez Sevilla*

Resumen

En este artículo, se desarrollan algunas de las ideas vertidas por el autor en el seminario “Análisis crítico de la dolarización” llevado a cabo por el Departamento de Economía de la UCA los días 27 al 29 de abril de 2011. En particular, este trabajo aborda aspectos estructurales del sector externo de El Salvador, y reflexiona sobre algunos posibles efectos de la dolarización, que acaba de cumplir diez años de vigencia legal en el país. El artículo no pretende ser un análisis exhaustivo de la dolarización, sino más bien ofrecer reflexiones sobre la misma, basadas en la situación concreta que El Salvador tiene en su sector externo. Así, el énfasis principal del trabajo es ubicar los principales problemas estructurales del sector externo salvadoreño, desde una perspectiva crítica y concluir reflexionado sobre la dolarización.

Palabras clave:

sector externo, balanza comercial, deuda externa, dolarización, tipo de cambio real, economía crítica, desequilibrio comercial.

* Catedrático del Departamento de Economía, UCA.

Introducción

El título del artículo busca subrayar que la liberalización comercial ocurrida en el lapso de veinte años en El Salvador se ha dado en el contexto de su condición de atraso económico, lo cual se ha traducido en un abultado y creciente déficit comercial de largo plazo. Con el término “atraso” se hace referencia a la desventaja competitiva general del sector salvadoreño productor de bienes y servicios de exportación o del sector importador, condición que se expresa en la inconveniente relación costos/precios de los bienes producidos localmente y la escasa diversificación exportadora hacia los principales países con los que comercia. Este atraso producido, entre otras causas, por la escasa respuesta de las exportaciones y el auge importador de los últimos veinte años, causantes de un creciente déficit comercial externo, no se corrige con la simple liberalización comercial, mucho menos con un proceso de dolarización.

Y en ese contexto de atraso competitivo, liberalización externa y déficit comercial creciente, se aplicó, inconsultamente, la dolarización y no una idílica situación de equilibrio comercial o auge exportador neto. Por lo tanto, ese trasfondo y contexto resultan importantes para reflexionar sobre las implicaciones particulares que ha tenido y tendrá la dolarización en el caso salvadoreño.

El trabajo consta de dos partes: en la primera, se abordan los principales elementos estructurales del sector externo de El Salvador y, en la segunda, se hacen las reflexiones sobre las posibles consecuencias del esquema dolarizado de El Salvador sobre la base de la evolución comercial y de balanza de pagos del país.

I. La situación del sector externo salvadoreño

En esta primera parte, se destaca la evolución de aquellos aspectos estructurales del sector externo de la economía salvadoreña, sobre todo en el período liberalizador del

comercio (1990-2010), ya que serán la base para reflexionar sobre la dolarización.

La perspectiva de análisis será la teoría marxista de la ventaja absoluta de costos, tal y como ha sido desarrollada, por un lado, en los trabajos pioneros de Shaikh (1991) y Guerrero (1995); y por el otro, en aplicaciones para El Salvador como Cabrera (2001), Salgado, Góchez y Bolaños (2010), Góchez y Salgado (2010) y Góchez (2008a, 2008b). Exponer detalladamente el planteamiento teórico marxista está fuera del alcance de este artículo; sin embargo, se harán referencias a ideas de este en la presentación de diferentes puntos del trabajo, así como en el análisis de los datos concretos de El Salvador.

Para exponer los principales aspectos estructurales del sector externo, se seguirá la siguiente secuencia: en primer lugar, se abordará el creciente déficit comercial de la economía salvadoreña; en segundo lugar, se expondrán aquellos aspectos estructurales a la raíz del auge importador y del fracaso exportador; en tercer lugar, se analizará el comportamiento de algunos de los principales flujos de balanza de pagos que han servido para financiar históricamente tal desequilibrio comercial.

A. Auge importador y fracaso exportador: déficit comercial creciente

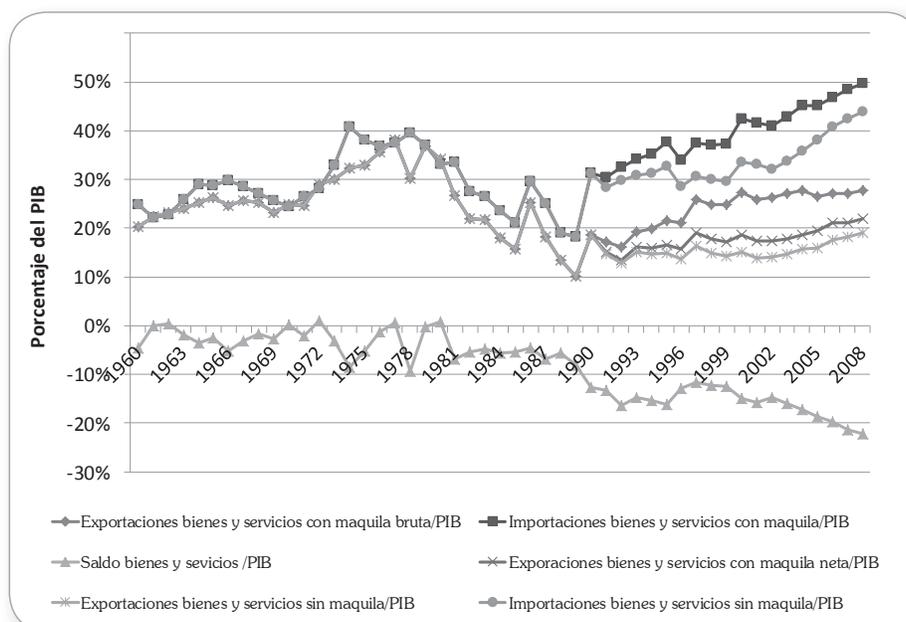
El Salvador ha padecido un déficit comercial de bienes y servicios de larga data, que, sin embargo, se ha disparado durante el período de liberalización comercial del país entre 1990-2010. Este déficit comercial incrementado a partir del inicio de los noventa se ha debido, principalmente, a un auge importador y al fracaso del fomento de las exportaciones.

Una manera de ver la evolución del déficit comercial, importaciones y exportaciones, es analizando su peso sobre el producto interno bruto (PIB), es decir, sobre el valor agregado generado internamente por la economía salva-

doreña. Estos indicadores mostrarán el peso que han llegado a tener los diferentes flujos externos de bienes y servicios en la produc-

ción interna del país. Dichos datos pueden ser vistos en el gráfico 1.

Gráfico 1
Peso del comercio de bienes y servicios en el producto interno bruto (PIB)
1960-2008



Fuente: Elaboración propia basada en World Development Indicator (WDI), del Banco Mundial.

En este gráfico, se visibiliza que el déficit del comercio de bienes y servicios de El Salvador con el mundo ha llegado a representar el 22% del producto interno bruto (PIB) en el 2008, creciendo de manera importante a partir de 1990, cuando tuvo valores del 13%. El dato de 2008, del 22%, significa que las importaciones netas de bienes y servicios –es decir, media vez se les descuentan a las importaciones totales las exportaciones hacia mercados foráneos– representan un poco más de la quinta parte del valor agregado total generado internamente.

Se puede apreciar, en el mismo gráfico 1, que en los últimos años las importaciones

totales han llegado a ser entre el 44% –excluyendo maquila– y el 50% –incluyendo las importaciones de maquila– del PIB, mostrando un aumento importante desde 1990, cuando representaban cerca del 31%. Destaca el hecho de que las exportaciones no han visto una evolución tan dinámica, llegando en los últimos años su participación en el PIB a cerca del 19% las no maquileras, del 30% cuando además de las no maquileras se incluyen las exportaciones brutas de maquila, y cerca de un 20% cuando se incluye, además de las no maquileras, el saldo neto de maquila¹. Es llamativo que el peso conjunto de las exportaciones no maquileras y las de maquila neta en el PIB para 2008 no haya alcanzado los

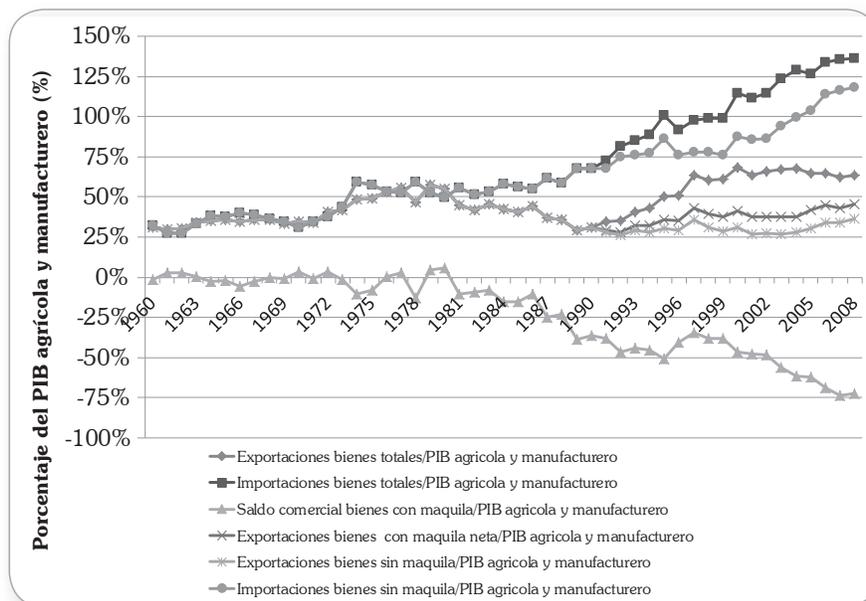
1. Es usual en las estadísticas salvadoreñas considerar, en el valor de las exportaciones totales, las correspondientes a la maquila bruta. Sin embargo, estas últimas incluyen todo el valor de los insumos maquileros importados, a los cuales en rigor se les considera fuera del territorio aduanero salvadoreño. Ese procedi-

valores máximos de cerca del 38% del PIB que tuvieron hacia fines de la década de los setenta, y que además superan solo levemente los valores del 19% que alcanzaron en 1990. Estos datos del peso de las exportaciones, y su comparación con el comportamiento de las importaciones, cuestionarían seriamente algún éxito en la promoción de exportaciones, idea con la que se vendió el modelo neoliberal vigente en El Salvador.

Una segunda manera de captar la evolución del sector externo y comercial de la

economía del país es el cociente de los flujos internacionales de bienes –la mayor parte del comercio internacional del país– con el valor agregado generado únicamente por los sectores internos productores de bienes –ramas agropecuaria y manufactureras–. Esta relación mostraría la evolución comparativa de las importaciones brutas o netas de bienes foráneos y las exportaciones frente a la producción local de los mismos, e indicaría aproximadamente la evolución comparativa de la cuota de mercado de ambos². Los datos son presentados en el gráfico 2.

Gráfico 2
Peso del comercio de bienes en el PIB agrícola y manufacturero 1960-2008



Fuente: Elaboración propia basada en World Development Indicator (WDI), del Banco Mundial, y datos históricos del BCR.

miento, de considerar las brutas de maquila, sobrevalora la cantidad de las exportaciones que se originan en el país, así como la contribución de divisas originadas por estas. Un indicador que ofrece una visión relativamente más realista del aporte en divisas de la maquila de El Salvador sería considerar las exportaciones netas de maquila, que son el saldo de restar a las exportaciones brutas de maquila, el valor de sus insumos importados. Las exportaciones netas de maquila constituyen el valor bruto de producción generado localmente, así como el aporte en divisas generado localmente por dicha industria.

- La cuota de mercado podría ser mejor captada al relacionar los flujos comerciales con el valor bruto de producción (VBP) de los sectores internos productores de bienes. Sin embargo, dado que este último indicador (VBP) solo se encuentra disponible desde 1990, en caso de usarse, no se habría podido comparar con años previos. Esto motivó que se usará el cociente de flujos comerciales con el valor agregado sectorial. Hay que tener en cuenta que las exportaciones del país, al ser un valor bruto de producción, podrían representar más del 100% del PIB de los sectores productores de bienes, dado que este último solo consiste en valor agregado.

En este gráfico, es posible captar que el déficit comercial de bienes sobre el valor agregado agrícola y manufacturero ha ido creciendo rápidamente desde 1990 hasta ubicarse cerca del 75% en 2008. Este último dato significa que, con cada dólar que se genera localmente en valor agregado por el sector productor de bienes, el país está gastando, simultáneamente, en términos netos 75 centavos de dólar en mercancías importadas. En otras palabras, las importaciones netas de bienes de El Salvador, que se obtienen de restar el valor de las exportaciones de sus montos de importaciones, han llegado a representar el 75% del valor nuevo generado internamente por la suma de la agricultura y la manufactura³.

Si se analiza el peso de las importaciones de bienes siempre sobre el PIB agrícola y manufacturero, se puede apreciar que han crecido rápidamente desde 1990, llegando a ser para el 2008 más del 125% incluyendo la maquila, o un poco menos de ese valor si se excluye la maquila. Este dato muestra que, en términos brutos, con cada dólar generado internamente por el sector productor de bienes, se gastan a la par 1.25 dólares en bienes importados. Por el lado de las exportaciones de bienes no maquileros, excluyendo o incluyendo maquila neta, se visualiza que su peso en el PIB agromanufacturero muestra un crecimiento bastante modesto, sin llegar a superar el 50% ni alcanzar sus valores máximos de la década de los setenta. Este otro dato significa que, de cada dólar generado internamente por el sector productor de bienes, en términos brutos alrededor de cincuenta centavos de los mismos está orientado a mercados foráneos de bienes.

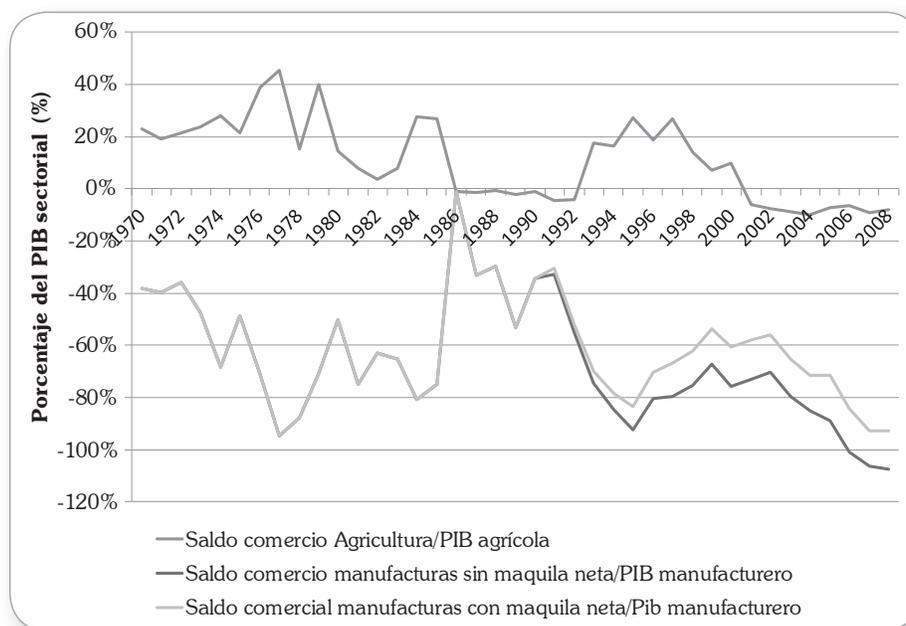
En general, los datos del gráfico 2 muestran la pérdida sistemática, neta y bruta, de cuota de mercado que ha tenido la producción de los bienes locales frente a la importación de los foráneos durante el período liberalizador. Así mismo, las exportaciones de bienes, si bien representan una proporción importante de la producción interna de bienes –un poco menos del 50% del valor agregado agromanufacturero para 2008–, muestran una evolución poco dinámica en comparación con las importaciones y los valores históricos máximos de los años setenta.

Una tercera manera de analizar la evolución del sector externo es ver el peso del saldo comercial sobre los valores agregados, ambos a nivel sectorial, lo cual muestra cuál ha sido el peso de las importaciones netas de bienes sobre la producción interna sectorial respectiva. Datos sobre este aspecto se presentan en el gráfico 3.

Los datos del gráfico 3 son elocuentes en mostrar que el peso del déficit de bienes manufactureros sobre el valor agregado de la industria manufacturera ha tenido una tendencia creciente a partir de la liberalización comercial, y muestran los valores más altos cuando se comparan con la agricultura. De hecho, los niveles alcanzados durante 2008 son cercanos al 100%, sea que se incluyan o no las exportaciones netas de maquila. Ese último dato, indica que, con cada dólar que se produce localmente en la manufactura, el país importa aproximadamente un dólar de bienes manufacturados en términos netos. Es notable, incluso, que entre 1970 y 1980, previo al inicio de la guerra, el peso del déficit comercial manufacturero sobre el PIB de la manufactura tuviera una tendencia alcista y alcanzara niveles altos, como lo muestra su valor del 98% en 1977.

3. Se dice que El Salvador, por cada dólar que genera internamente en la producción de bienes, gasta simultáneamente, en términos netos, setenta y cinco (0.75) centavos en bienes importados. La palabra “neto” indica que se están descontando las exportaciones del país, las cuales consisten en bienes dirigidos a mercados externos y no a los nacionales. Es decir, el saldo comercial de bienes sería equivalente a las importaciones netas, las cuales consisten en la producción importada neta de bienes del país.

Gráfico 3
Peso del saldo comercial de bienes en respectivo PIB sectorial
1970-2008



Fuente: Elaboración propia con base en World Development Indicator (WDI), del Banco Mundial, y Banco de Datos Estadísticos de Comercio Exterior (BADECEL) de CEPAL.

En el caso de la agricultura, su saldo comercial para El Salvador no ha sido tan claro históricamente, ya que la mayoría de años mostró un superávit; sin embargo, es notable que dicho saldo ha tendido a deteriorarse. Desde el 2001 hasta 2008, se ha generado un déficit persistente, cuyo peso en el valor agregado sectorial ha rondado el 8%, lo cual muestra la pérdida de terreno de la producción local agropecuaria frente a las importaciones similares⁴.

En general, los datos presentados aquí muestran cómo, durante el período liberalizador, se ha impuesto un auge importador y un fracaso exportador cuyo saldo ha sido un creciente déficit comercial. Tal déficit tiene una dimensión considerable no solo respecto al

PIB, sino sobre todo respecto a la producción interna de bienes.

B. Falta de competitividad del aparato productivo salvadoreño como factor estructural del déficit comercial

Para el planteamiento clásico marxista, lo determinante en el comercio internacional es la ventaja absoluta, entendida como la ventaja originada en mejor calidad y menores costos unitarios monetarios –en moneda común– intrasectoriales de (re)producción que tengan los capitales de unos países sobre otros, en una mayor diversidad de industrias. Esa ventaja de poseer menores costos unitarios o mejor calidad es lo que determinará, a largo

4. Estimaciones propias sobre la base del datos del BCR y WDI indican que la importación de bienes de consumo ha incrementado, como porcentaje del PIB, del 8% en 1990 hasta un 14% en 2008; la importación de bienes de intermedios, siempre como porcentaje del PIB, ha pasado, en esos mismos años, del 13% al 19%; la importación de bienes de capital prácticamente se ha mantenido en el 6% entre esos dos años; y las importaciones de maquila subieron del 2% al 5% del PIB.

plazo, quién se impondrá en el comercio internacional en las diferentes ramas, sobre todo en un contexto de mayor liberalización. Una parte importante son los costos de producción en rigor, pero aspectos como el transporte, estrategias de comercialización, mercadeo y políticas públicas pueden modificar, dentro de ciertos márgenes, la ventaja o la desventaja de costos/calidad de unos frente a otros.

La competencia hace que los capitales con desventajas, en cuanto a sus costos unitarios y calidad de productos, estén expuestos regularmente a la eliminación y pérdida de cuotas de mercado frente a los más adelantados. Así, los países con una mayoría de ramas en que predominan capitales rezagados competitivamente a nivel mundial, a medida que se liberalicen y en tanto no modifican su condición de atraso, perfectamente pueden ser sometidos a pérdida de industrias y a un creciente déficit comercial global y por productos⁵.

Desde la perspectiva teórica marxista que guía el trabajo, precisamente la evolución comercial externa del aparato productivo salvadoreño recién presentada, deficiente respecto a lo esperado por el planteamiento neoliberal, se ha debido fundamentalmente a que la liberalización se ha dado sobre un punto de partida de un considerable rezago o atraso competitivo, de costos y diversificación productiva, de la economía salvadoreña.

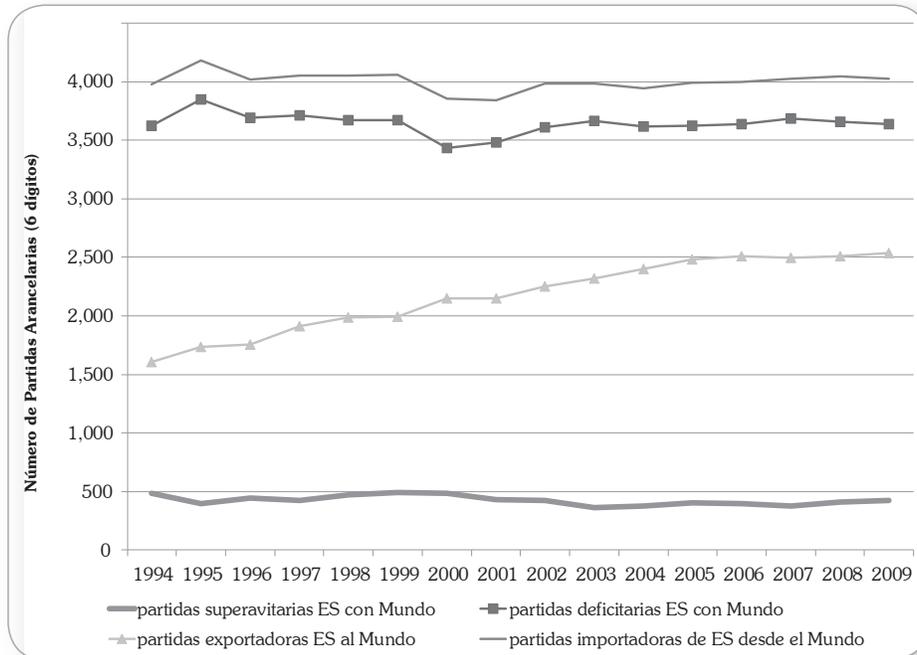
Adicionalmente, es preciso considerar que, para la teoría marxista, la liberalización comercial no contiene mecanismos automáticos de mercado que tiendan a equiparar o proteger a un país atrasado competitivamente, de naciones más avanzadas. En consecuencia, no hay por qué esperar que, con la liberalización, se dé automáticamente una reversión de tal situación inicial de atraso competitivo ni del déficit comercial. Precisamente, el caso salvadoreño muestra tendencias de que se ha ahondado o, en el mejor de los casos, se ha mantenido su rezago competitivo inicial frente a sus principales socios comerciales, aunque ahora en el marco de una apertura comercial más profunda y extendida.

El rezago competitivo de El Salvador puede apreciarse en que el aparato productivo salvadoreño no ha podido diversificarse considerablemente en cuanto a producir bienes exportadores netos y sus mercados, así como tampoco ha conseguido una sistemática reducción de precios/costos unitarios de producción respecto a sus competidores externos durante el período liberalizador⁶.

En lo relativo a la diversificación exportadora, el gráfico 4 muestra el número de bienes que El Salvador exporta, importa, tiene saldo superavitario y deficitario. El número de bienes puede captarse aproximarse por la cantidad de partidas arancelarias a seis dígitos del sistema armonizado –HS por sus siglas en inglés– en las que el país registra diferentes flujos y saldos comerciales.

5. Aspectos como la inversión extranjera directa (IED) pueden contrarrestar, en alguna medida, las desventajas productivas de una nación, al generar nuevas capacidades. Sin embargo, esto no necesariamente es así, pues la misma (IED), sobre todo cuando se desregula, puede incluir la relocalización exterior de la producción de las empresas locales adquiridas, importaciones de las filiales exteriores en detrimento de proveedores locales y puede generar destrucción de capitales locales rezagados ubicados en las mismas ramas.
6. Las desventajas absolutas de precios y costos unitarios resultan difícilmente medibles por la poca disponibilidad de datos estadísticos sobre sus niveles, particularmente en El Salvador. Es más viable aproximarse a la evolución relativa de dichas desventajas absolutas, a través del crecimiento comparado de índices de los precios –tipo de cambio real– y de los costos de producción –costos laborales unitarios relativos– del país frente a sus principales socios comerciales. No obstante la ausencia de datos absolutos de precios/costos, no es descabellado considerar que, para El Salvador, el punto de partida de la liberalización comercial ya era de una desventaja de precios o costos unitarios de producción absolutos en una amplia gama de bienes frente a la mayoría de países, dado que una gran mayoría de partidas arancelarias y naciones le han reportado saldos deficitarios (gráfico 4 y la siguiente nota de pie [7]) y más si se toman en cuenta los saldos comerciales deficitarios manufactureros (gráfico 3).

Gráfico 4
Número de partidas arancelarias (HS 6 dígitos) de El Salvador
exportadoras, importadoras y con saldos superavitarios y deficitarios
1994-2009



Nota: El número total de partidas de seis dígitos en el sistema armonizado 1988/1992 es de 5020 aproximadamente; a partir del 2005, se han incluido los flujos de la maquila por parte del COMTRADE. El sistema armonizado (HS) utilizado es su versión 1988/1992 que tiene 5020 partidas

Fuente: Elaboración propia con base en datos de COMTRADE obtenidos con el programa WITS.

En el gráfico 4, se puede visibilizar claramente que El Salvador ha tenido cierto éxito en generar nuevos bienes de exportación entre 1994 y 2005, ya que esos han pasado de un poco más de 1600 a alrededor de 2500 partidas arancelarias. Sin embargo, las desventajas competitivas generales en diversificación de su oferta exportadora neta –y lo modesto de los logros en dicho campo– son claras cuando se comparan tales datos con las cerca de 4000 partidas en las que hace importaciones del exterior, las menos de 500 partidas que le resultan superavitarias y las 3600 que

le son deficitarias. Es notable, en el gráfico 4, que el número de partidas de importación superavitarias y deficitarias prácticamente se han mantenido sin variación desde 1994.

Los datos por partidas arancelarias son claros en mostrar la relativa escasa capacidad de la economía salvadoreña de generar bienes que le sean exportadores netos, y más bien indican que se han mantenido sus desventajas en cuanto a una amplia gama de mercancías que importa y le resultan deficitarias en términos netos⁷.

7. Estimaciones propias con base COMTRADE, señalan que El Salvador tampoco ha podido aumentar considerablemente los países con los que tiene saldo superavitario frente a aquellos que le reportan saldo deficitario. Entre 1990 y 2009, los países a los que El Salvador exporta han aumentado de 53 a 103 y con los

Ahora bien, en cuanto a la evolución relativa de precios y costos de producción, estos se pueden captar a través del índice de tipo de cambio real (ITCR Mundo/ES) y del índice de costos laborales unitarios reales relativos (ICLURR Mundo/ES) del Mundo respecto a El Salvador. Ambos indicadores son, respectivamente, los cocientes de los índices de precios ajustados por el tipo de cambio o los costos laborales unitarios reales, de los principales socios comerciales (Mundo) con los de El Salvador. Un incremento de los índices señala un encarecimiento de los precios o costos de los bienes del mundo respecto a los de El Salvador; y un descenso, por el contrario, señala un encarecimiento de los salvadoreños frente a los mundiales (ver recuadro 1).

RECUADRO 1

Índice de tipo de cambio real Mundo/El Salvador (ITCR Mundo/ES= P^*e/P)

Este indicador mide la evolución relativa de los índices de precios de los principales socios de El Salvador, que se denominarán Mundo por simplicidad (P^*), respecto a los de este país (P), ajustados a una moneda común a través del índice de tipo de cambio nominal (e), definido como número de moneda local (colones)/moneda de los países socios.

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

Hay que enfatizar que, por ser un índice el ITCR, lo que muestran sus valores es la evolución relativa de los

precios de El Salvador frente a los de sus principales socios. Se entiende, pues, que el ITCR muestra el crecimiento o decrecimiento comparado de dichas variables entre ambas regiones en un período de tiempo, y no los niveles o brechas absolutas de los precios entre los mismos.

Por disponibilidad de información, los datos utilizados para construir el índice de precios ajustados por el tipo de cambio (P^*E) del Mundo, corresponden al promedio ponderado de los países: Unión Europea (21%), Estados Unidos (47%), Guatemala (21%), Corea (1%), Taiwán (1%), Japón (8%) y Canadá (1%). A su vez, el de la UE se construyó con el promedio ponderado por su peso en el PIB a precios de paridad de compra nominales de ocho países de la misma: Holanda (5%), Bélgica (4%), Dinamarca (2%), Italia (19%), Francia (20%), Alemania (28%), Reino Unido (19%) y Suecia (3%).

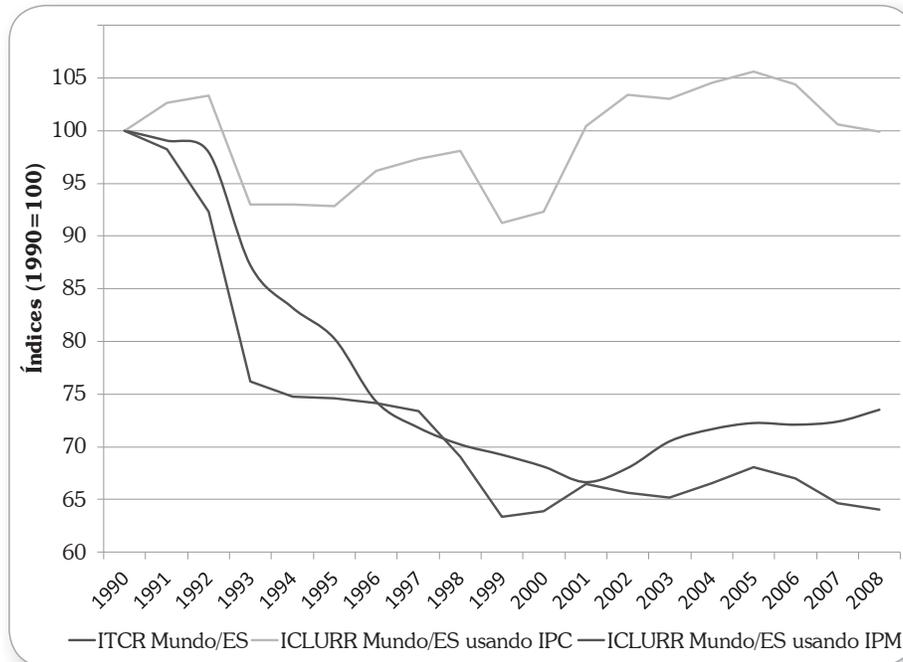
La suma de las exportaciones e importaciones de estos 7 países (Mundo) con El Salvador representa en promedio el 68% del total exportado más importado entre El Salvador y todos los países del mundo, para el período 1963-2009, según datos del COMTRADE. Para más detalle ver anexo 1 y 2.

Fuente: Elaboración propia basada en Salgado, Góchez y Bolaños (2010).

El Salvador ha mostrado pocos progresos en abaratar sistemáticamente sus bienes, como debería haber sido la lógica para tener una inserción mundial exitosa en un contexto de liberalización comercial profunda y generalizada, sobre todo si se parte de la idea de que el país habría tenido grandes brechas absolutas iniciales de precios/costos en una amplia gama de bienes y con numerosos países. Los datos sobre el ITCR Mundo/ES y el ICLURR Mundo/ES que se presentan a continuación en el gráfico 5 aportan elementos respecto al encarecimiento de precios/costos de los bienes salvadoreños frente a los foráneos.

que posee un saldo superavitario han incrementado de 21 a 39. Sin embargo, los países desde los que importa han aumentado de 75 a 137, y aquellos que le reportan déficit comercial han aumentado de 61 a 109 en el mismo lapso.

Gráfico 5
Índices de tipo de cambio real Mundo/El Salvador (ITCR Mundo/ES) y de costos laborales unitarios reales relativos (ICLURR Mundo/ES) 1990-2008



Fuente: Elaboración propia basada en datos de anexo 1 y 2.

Los datos de este gráfico muestran la tendencia del tipo de cambio real (ITCR Mundo/ES) a caer, lo cual significa que los bienes y servicios salvadoreños se han encarecido en relación a los extranjeros durante 1990-2008, perdiendo competitividad los primeros frente a los segundos. Hay que subrayar que, si bien el ITCR muestra algunos altibajos o alguna leve reversión a partir del 2001 por la apreciación de muchas monedas frente al dólar desde ese año, acumuladamente su tasa de crecimiento (logarítmica) fue del -31% entre 1990 y 2008. Tal valor negativo significa que, entre esos años, los bienes y servicios salvadoreños se han encarecido frente a los foráneos en un 31%.

En cuanto a los costos laborales unitarios reales relativos (ICLURR Mundo/ES), constituyen una variable aproximada a los costos de producción reales relativos de los princi-

pales socios foráneos y los de El Salvador. El ICLURR Mundo/ES se obtiene del cociente de los costos laborales unitarios reales (CLUR) del Mundo respecto a los de El Salvador, por lo que, como se dijo, su incremento muestra el encarecimiento de los costos de producción de los bienes foráneos y su reducción el encarecimiento de los nacionales. A su vez, el costo laboral unitario real (CLUR) del mundo y de El Salvador resulta del cociente de los salarios reales y la productividad del trabajo de cada región (ver recuadro 2).

RECUADRO 2

Índice de costos laborales unitarios reales relativos Mundo/El Salvador de la manufactura (ICLURR Mundo/ES=CLUR Mundo/CLUR ES)

Este indicador mide la evolución relativa de los costos salariales reales por unidad producida de la manu-

factura de siete países socios de El Salvador (CLUR Mundo) respecto a los de El Salvador (CLUR ES) cada uno en su respectiva moneda. En este sentido, se puede considerar una variable proxy de la evolución de los costos de producción relativos de algunos de los principales socios comerciales de El Salvador respecto a este último.

Se han estimado dos variantes del índice:

ICLURR Mundo/ES con IPC: se han utilizado, para cada región, los salarios reales deflactados por el índice de precios al consumidor (IPC) divididos entre la productividad.

ICLURR Mundo/ES con IPM: se han utilizado, para cada región, los salarios reales deflactados por el índice de precios al por mayor o los precios al productor, según disponibilidad, divididos entre la productividad.

En general, un incremento del índice mostraría un encarecimiento relativo de los costos laborales extranjeros por unidad producida o un abaratamiento relativo de los salvadoreños. Una caída del índice mostraría, por el contrario, un encarecimiento relativo de los salvadoreños y un abaratamiento relativo de los foráneos.

Hay que enfatizar que, por ser un índice, lo que muestran sus valores es la evolución relativa de los costos laborales unitarios de El Salvador frente a los de algunos de sus principales socios, entendido como el crecimiento/decrecimiento comparado de dichas variables en un período de tiempo entre las regiones, y no los niveles o brechas absolutas de costos laborales unitarios entre los mismos.

Por disponibilidad de información, los datos utilizados para construir el CLUR Mundo fueron de los mismos países utilizados para el ITCR y con las mismas ponderaciones, tal como fue mencionado en el recuadro 1.

La estimación de los costos laborales unitarios reales para cada país o región i se hace de la siguiente manera:

$$\text{CLUR}_i = \text{WmeR}_i / \pi_i$$

En donde WmeR_i es el índice de salario medio real por trabajador en la manufactura del país o región i ,

deflactado ya sea por el IPC o el IPM, mientras que π_i es la productividad manufacturera por trabajador del respectivo país o región i . Ver anexo 1 y 2.

Fuente: Elaboración propia basada en Salgado, Góchez y Bolaños (2010).

Se han calculado dos índices de los costos laborales unitarios reales relativos: el ICLURR Mundo/ES usando IPC, que utiliza el índice de precios al consumidor para obtener los salarios reales en rigor, el cual mediría la evolución de los salarios como capacidad de compra; y el ICLURR Mundo/ES usando el IPM, que utilizaría el índice de precios al por mayor o al productor alternativamente, para obtener los salarios reales, el cual mediría la evolución de los salarios como costos de producción, y que algunas veces es llamado salario-producto. Ambos indicadores son presentados en el gráfico 5.

En cuanto al primer indicador, el ICLURR Mundo/ES usando el IPC muestra, en el gráfico 5, una evolución menos desfavorable para El Salvador, ya que si bien ha habido altas y bajas, los costos de El Salvador no se han encarecido respecto a los foráneos, pues el indicador muestra en 2008 el mismo valor de 100 del año base de 1990, es decir, una tasa de crecimiento del 0%. Sin embargo, para valorarlo como positivo, es importante considerar que, dada la posibilidad para El Salvador de poseer amplias desventajas absolutas de costos al inicio del proceso liberalizador en una amplia gama de bienes, tal evolución no sería la que se esperaría en caso de que esta economía atrasada buscara un buen resultado con tal apertura comercial. Un estancamiento en la reducción de costos de producción por parte de los bienes salvadoreños relativo a los foráneos significaría que, en promedio, las brechas iniciales en ese ámbito se estarían manteniendo, y en tal caso

no habría una mejora competitiva clara de El Salvador⁸.

En cuanto al segundo indicador, el ICLURR Mundo/ES usando el IPM, muestra una evolución más parecida al índice de tipo de cambio real, ya que indica una tendencia a caer, lo cual significa un claro encarecimiento relativo de los costos laborales unitarios de producción de El Salvador frente a los foráneos desde 1990. De hecho, este segundo indicador tuvo, entre 1990-2008, una tasa acumulada de crecimiento del -45%, es decir, los costos de producción de los bienes salvadoreños se habrían encarecido en promedio un 45% respecto a los extranjeros⁹.

Los datos del ITCR Mundo/ES y los del ICLURR Mundo/ES, sobre todo los que utilizan el IPM, aportan evidencia de que, a partir de 1990, se ha dado un proceso de encarecimiento relativo de los precios y de los costos de producción de los bienes salvadoreños frente a los extranjeros, lo cual significa una pérdida de competitividad para el aparato industrial de El Salvador¹⁰.

Los datos de las partidas arancelarias han mostrado también que El Salvador ha tenido un bajo número de bienes que le resultan superavitarios frente a un alto número que le

son deficitarios, así como pocos progresos en cerrar esa brecha durante el período liberalizador, lo cual muestra deficiencias importantes en ampliación y diversificación de su oferta exportadora neta. Ambos aspectos, aportan evidencia sobre que la evolución deficitaria de la balanza comercial de El Salvador no solo está enraizada en una más que probable desventaja competitiva inicial de su aparato productivo frente al mundo, sino que no da muestras de acortarse e, incluso, se ha ampliado durante la liberalización comercial.

En resumen, el atraso económico de El Salvador y su aparato industrial son los factores estructurales del creciente déficit comercial ocurrido con la liberalización comercial a partir de 1990. Adicionalmente, los datos de los bienes exportadores e importadores netos y de precios y costos no ofrecen evidencia de que, en el ambiente de liberalización comercial, se estén acortando las brechas competitivas del país respecto a sus principales socios comerciales.

C. Financiamiento del déficit comercial y del auge importador

En general, los mecanismos monetarios y de mercado que funcionan a nivel internacional en casos de desequilibrios comerciales

8. En el anexo 3, se muestra que, entre 1990 y 2008, el crecimiento acumulado de los salarios reales, obtenidos con el IPC, esto es, como capacidad de compra, fue del -32% para El Salvador y del 20% para sus principales socios; es decir, que cayeron los salarios reales salvadoreños mientras que los de sus principales socios, en promedio, aumentaron. En el caso de la productividad, en el mismo período incrementó acumuladamente en 0% para El Salvador y el 62% para sus principales socios. Los datos comparados muestran que ha prevalecido en El Salvador la vía espuria de competencia, basada principalmente en la reducción de costos a través de la caída de los salarios reales –como capacidad de compra– con poco crecimiento de la productividad.
9. En el anexo 3, se muestra que, entre 1990 y 2008, el crecimiento acumulado de los salarios reales, obtenidos con el IPM, es decir, como costo de producción fue del 14% para El Salvador y del 23% para sus principales socios. En el caso de la productividad, en el mismo período incrementó acumuladamente en 0% para El Salvador y un 62% para sus principales socios, mostrando una vez más que ha prevalecido en El Salvador la vía espuria de competencia, basada en la reducción o contención de salarios reales –en este caso, como costos de producción– con poco crecimiento de la productividad.
10. Un indicador complementario sobre las brechas competitivas puede ser el *ratio stock* de capital fijo, medido a precios constantes, por trabajador, que indica a nivel agregado el grado de mecanización de la producción de una economía. Según estimaciones propias con base en Marquetti y Foley (2008) de la Extended Penn World Table (EPWT), el *ratio stock* de capital fijo por trabajador de Estados Unidos era 9 veces el de El Salvador entre 1990 y 1963, y 15 veces mayor entre 2003 y 1990.

no operan automáticamente para dar oportunidad, a las naciones atrasadas y deficitarias, de que puedan adquirir ventajas en algunos bienes, exportarlos y equilibrar su saldo comercial, en los casos que tuvieran inicialmente desventajas generalizadas de costos en sus diferentes industrias.

Los mecanismos monetarios no tienden a funcionar corrigiendo desequilibrios comerciales, al estilo de lo expuesto por Hume o por versiones modernas de su planteamiento, que son supuestas por las diferentes versiones de la ventaja comparativa. Más bien, en el capitalismo, sobre todo con liberalización externa, se suelen generar flujos financieros de signo contrario a los saldos de la balanza de bienes. Así, los países con desventajas absolutas generalizadas que liberalizan su comercio de bienes suelen mostrar déficits comerciales a la par de superávits de flujos de capital u otros que financian los primeros. Esto genera procesos de endeudamiento crónico –aumento de pasivos con el exterior– que pueden provocar equilibrios en sus balanzas de pagos por cierto tiempo, pero que no eliminan sus desequilibrios comerciales. Tales equilibrios de balanza de pagos pueden ser precarios, pues si bien pueden cubrir el saldo deficitario presente de la balanza comercial por cierto tiempo, en un futuro serán puestos a prueba a medida que la nación deba pagar los intereses y principales (en el caso de endeudamiento e inversión de cartera) o con las repatriaciones de dividendos (inversión extranjera directa).

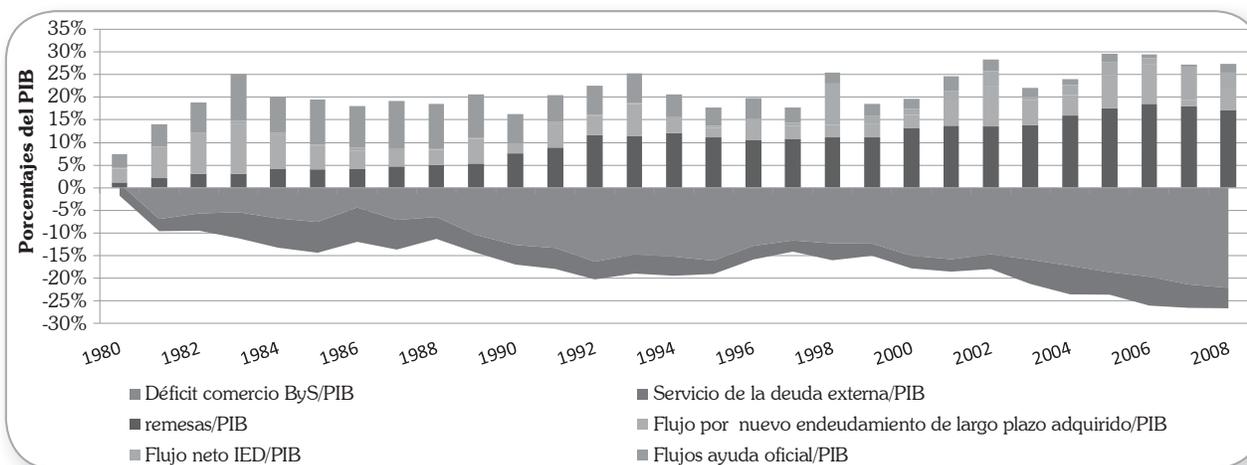
Hay que subrayar que el endeudamiento externo u otro tipo de flujos externos, sin bien no originan esa situación de atraso competitivo, desempeñan un papel importante financiando el mantenimiento de los desequilibrios de balanza comercial y evitando su “ajuste”, lo cual es fundamental para el despliegue de las desventajas absolutas de costos de los

países atrasados frente a los más adelantados. Hay que señalar que el proceso de endeudamiento u otros inlujos no necesita ser hecho con el fin de importar bienes o servicios, sino que, sea cual sea el motivo directo de estos, generan ingresos de divisas que sirven para financiar las importaciones que hacen otros agentes económicos.

En el caso concreto de El Salvador, el incremento del déficit comercial de bienes y servicios ha estado asociado con grandes corrientes de inlujos que han suplido divisas para financiarlo, si bien tiene cierta particularidad que debe ser abordada. Datos de diferentes flujos externos como porcentaje del producto interno bruto (PIB) son presentados en el gráfico 6. En él destaca que las remesas del exterior han sido uno de los principales inlujos que han suplido las divisas necesarias para financiar el déficit, sobre todo a partir de 1990. Este tipo de flujos ha crecido desde un nivel del 8% del PIB en 1990 hasta uno del 17% en 2008, siendo levemente inferiores al peso del déficit comercial de bienes y servicios en el PIB en esos mismos años: 13% en el primero y 22% en el segundo. En promedio, entre 1990 y 2008, las remesas han sido del 13% del PIB; y el déficit del comercio de bienes y servicios, del 16%. Esto último quiere decir que, una vez se le descuentan los inlujos de remesas al déficit del comercio de bienes y servicios, el saldo –si bien es de signo negativo– se reduce considerablemente, llegando a ser, en promedio, del -3% del PIB para 1990-2008¹¹. Los flujos de remesas son una particularidad de la economía salvadoreña, que le han permitido no solo financiar su déficit comercial, difiriendo cualquier ajuste de balanza comercial, sino que además le han permitido hacerlo atenuando las necesidades de endeudamiento externo que habría necesitado otra forma para suplir las necesidades de divisas.

11. El saldo del déficit del comercio de bienes y servicios más las remesas ha sido, entre 1990 y 2008, del -3%, lo que significa que las divisas que entran en concepto de remesas no consiguen cubrir totalmente el déficit de las que generan las importaciones de bienes y servicios.

Gráfico 6
Principales flujos de balanza de pagos como porcentaje del PIB
1980-2008¹²



Nota: La deuda externa contempla deuda pública, deuda pública garantizada y privada no garantizada, tanto de largo plazo como de corto plazo; flujo por nuevo endeudamiento incluye deuda externa de largo plazo, según definiciones del WDI. Fuente: Elaboración propia con base en: World Development Indicator (WDI) del Banco Mundial y la base de datos UNCTADstat de la UNCTAD.

Otro aspecto que destaca de este gráfico es que los desembolsos recibidos por nuevo endeudamiento externo –de largo plazo– han sido el segundo flujo en importancia que ha contribuido a financiar el desequilibrio comercial. Tales flujos han incrementado del 2% del PIB al 5% entre 1990 y 2008, y su promedio en ese período fue del 5%. Los flujos de la adquisición de nueva deuda han sido considerablemente menores que los de las remesas, pero suficientes para cubrir el saldo del comercio de bienes que no logran cubrir estas. Hay que tener en cuenta que la adquisición de nuevos préstamos tiene la particularidad de que se van acumulando –en *stock*–, generando obligaciones futuras de pago del principal y los intereses, a diferencia de las remesas que son transferencias unilaterales entre los hogares no sujetos a obligaciones futuras.

Los ingresos al país en concepto de inversión extranjera directa (IED) o de ayuda oficial (AOD) al desarrollo son otra posible fuente de divisas. Este tipo de flujos, si bien han tenido años y períodos en que han sido considerables, entre 1990-2008 han sido inferiores en promedio a las remesas y nueva deuda externa: el primero (IED) ha sido del 2% y el segundo (AOD) del 3% del PIB en tal período.

Hay que destacar que, por el lado de las salidas de divisas, lo correspondiente al servicio de la deuda externa, es decir, el pago de intereses y principales, se ha mostrado relativamente elevado, pues superan a la inversión extranjera directa y ayuda oficial al desarrollo de manera individual. Entre 1990 y 2008, las salidas en concepto de servicio de la deuda externa fueron, en promedio, el 4% del

12. En el gráfico 6, no se presentan todos los flujos de balanza de pagos, sino una selección de los principales. El servicio de la deuda externa que se presenta incluye conceptos de cuenta corriente, como el pago de intereses por la deuda, y de cuenta de capital y financiera, como el pago del principal de los préstamos. Sin embargo, se consideró mejor presentarlo de esa manera para identificar las salidas por concepto de deuda externa. Por el lado del flujo de nuevo endeudamiento externo, solo se incluyó el de largo plazo que reporta el WDI.

PIB. Las salidas en concepto de la balanza de rentas de inversión, que incluyen intereses de la deuda y repatriación de utilidades y dividendos, fueron, en promedio, el 2% del PIB en el lapso 1990-2008, lo cual, si bien modesto, es similar a los ingresos de inversión extranjera directa.

Estimaciones propias (ver anexo 4), con base en datos de balanza de pagos de CEPAL, indican que el saldo de cuenta corriente, es decir, el saldo del comercio de bienes y servicios, rentas y remesas, es crecientemente negativo a partir de 1994, pues pasó de un valor de -18 millones de dólares en ese año a -1881 millones en 2008. El peso del saldo de cuenta corriente en el PIB aumentó regularmente de un 0% en 1994 hasta alcanzar el -8% en 2008. Este dato muestra que tanto exportaciones como remesas cubren una menor proporción de las importaciones y las salidas en concepto de rentas de inversión (repatriación de dividendos e interés), sobre todo a partir de 1994.

En general, se puede constatar que, en el caso de El Salvador, las remesas han

desempeñado el papel principal de cerrar la brecha deficitaria creciente de divisas del comercio de bienes y servicios en el período de liberalización. Sin embargo, no han sido suficientes para cubrir el saldo comercial y de rentas, por lo que parte de este ha sido cubierto por nuevo endeudamiento externo y, en menor medida, por inversión extranjera directa y ayuda oficial al desarrollo. Las remesas, un flujo que proviene de la migración de la fuerza de trabajo hacia Estados Unidos, si bien ha servido para financiar gran parte de las importaciones netas del país, no son el origen de la falta de competitividad del aparato industrial salvadoreño, que es el que finalmente origina que buena parte de la capacidad de compra se dirija hacia bienes foráneos y no locales, dada la liberalización comercial vigente.

Complementario a lo presentado sobre los flujos externos, se puede ver el *stock* de deuda externa y de inversión extranjera directa en sus niveles en el gráfico 7a; y como porcentaje del PIB, en el 7b.

Gráfico 7a
Stock de deuda externa e inversión extranjera directa (IED)
1970-2009

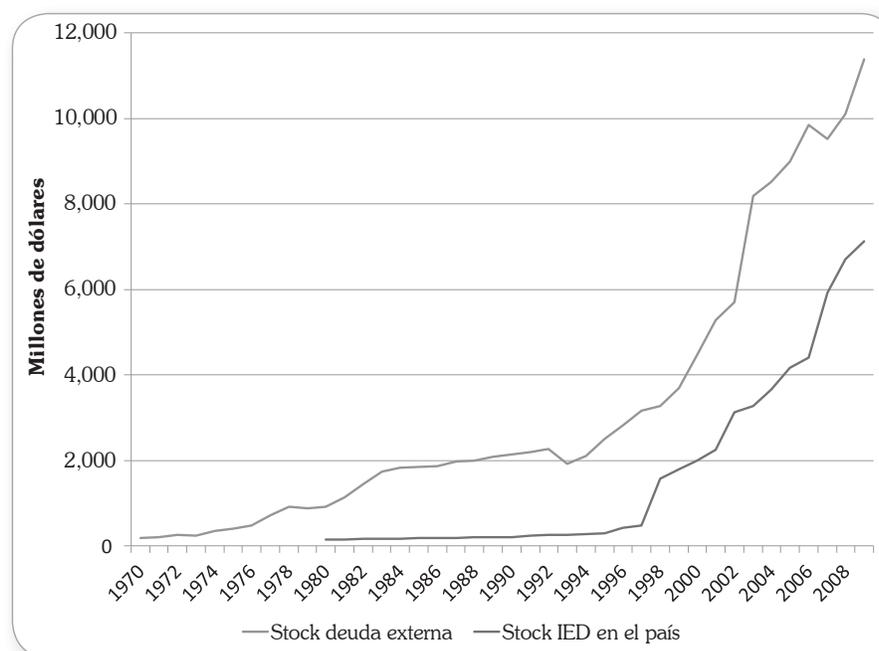
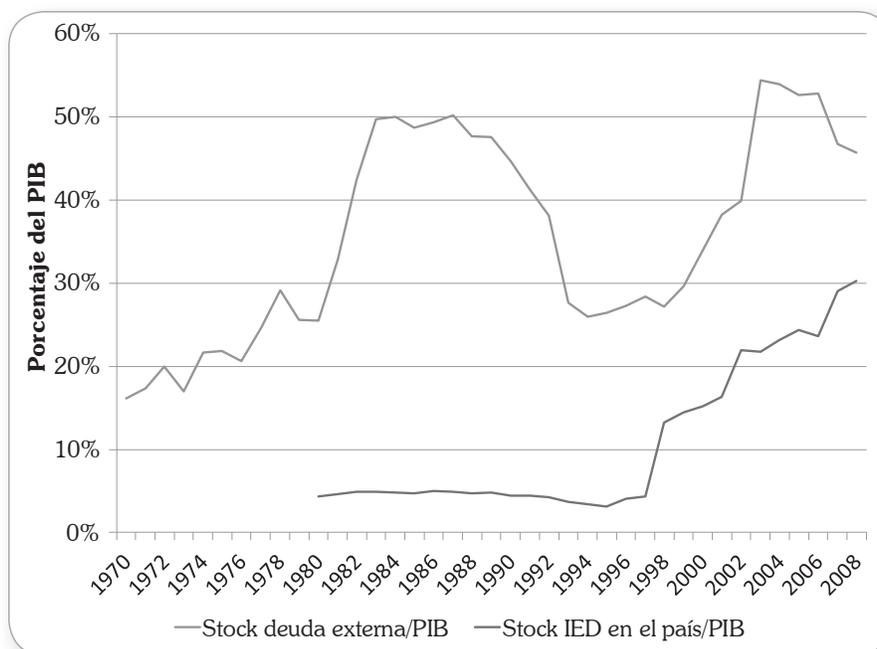


Gráfico 7b
Stock de deuda externa e inversión extranjera directa (IED) como porcentaje del PIB
1970-2009



Nota: La deuda externa contempla deuda pública, deuda pública garantizada y privada no garantizada, tanto de largo plazo como de corto plazo. Por *stock* se hace referencia a los acervos o saldos de préstamos pendientes de pagar.

Fuente: Elaboración propia con base en: World Development Indicator (WDI) del Banco Mundial y la base de datos UNCTAD.

Los datos del gráfico 7 permiten apreciar el incremento del *stock* de pasivos con el exterior, principalmente deuda externa, aunque también la inversión extranjera directa. Los datos de acumulación de deuda e inversión extranjera directa indican que, para los últimos años, sumados representan el 80% del PIB, es decir, el país posee pasivos con el exterior, por dichos conceptos, equivalentes a cuatro quintas partes del producto interno bruto (PIB) de un año.

Tal como se muestra en el gráfico 7, el proceso de endeudamiento externo de El

Salvador con el exterior, toma un importante impulso hacia fines de los setenta, coincidiendo con la crisis del sistema monetario de Bretton Woods; y, a partir de 1980, es muy probable que su mantenimiento esté relacionado con las necesidades derivadas de una economía de guerra. Luego de una reducción en los últimos años de la guerra civil e inicios de la posguerra, es bastante claro que, a partir de 1994, incrementa aceleradamente el *stock* de deuda externa en niveles como su peso en el PIB¹³. En el caso del *cúmulo* de inversión extranjera directa, ha mostrado un crecimiento más modesto en general, y es hasta finales

13. Hay que puntualizar que, si bien el *stock* de deuda externa aumenta, su peso en el PIB ha oscilado, pues ha incrementado del 45% en 1990 hasta el 46% en 2008, siendo su nivel promedio del 39%. A partir de la dolarización, habría que considerar que la línea divisoria entre deuda interna y externa resulta borrosa, ya que ambas son hechas en dólares.

de los años noventa cuando toma un mayor impulso¹⁴. Este aumento de deuda externa como porcentaje del PIB a partir de 1994 coincide mucho con el creciente peso del saldo deficitario de cuenta corriente en el producto mencionado previamente, al cual podría influir no solo por una mayor salida de intereses, sino también por generar las divisas para mayores importaciones.

Estos datos sobre el *stock* de deuda e inversión extranjera directa son importantes de tener en cuenta a futuro, pues darán origen a salidas de divisas para cumplir con las obligaciones derivadas de los mismos, como el pago del servicio de la deuda –intereses y principal– y la repatriación de dividendos, respectivamente. En ese sentido, se pueden convertir en una fuente de presión futura sobre la balanza de pagos, en cuanto a las necesidades de divisas de la economía.

II. Reflexiones sobre la dolarización¹⁵

De lo expuesto hasta aquí, se puede comprender que los problemas estructurales del sector externo salvadoreño, de un creciente déficit comercial a partir de la liberalización –debido a la poca competitividad de su aparato industrial y el financiamiento de tal brecha por remesas y endeudamiento externo–, no han surgido por la dolarización establecida en 2001. Sin embargo, sigue siendo relevante reflexionar sobre si la dolarización, aplicada en ese contexto del sector externo de El Salvador, dada la liberalización comercial y de flujos de capital, se puede considerar algo neutral y sin consecuencias para el país. En esta línea argumental es

donde se hacen las siguientes reflexiones sobre las consecuencias e implicaciones de la dolarización en El Salvador.

Un primer aspecto es lo referido a la expansión monetaria en un esquema de un creciente déficit de balanza comercial y cuenta corriente. Con la dolarización oficial en El Salvador, el Banco Central de Reserva está inhibido para emitir moneda y especies monetarias, si bien formalmente el colón sigue siendo de curso legal. Esto hace que, con la dolarización, la expansión monetaria dependa en mayor grado de los influjos o reflujos externos, no en una relación uno a uno, pues sigue operando un multiplicador monetario y bancario que permite que una unidad de dólar pueda servir para más de una operación; sin embargo, tales flujos se vuelven más cruciales, pues en última instancia el incremento o contracción de la cantidad de dólares en el país dependerá del saldo neto de la balanza de pagos.

Hay que tener en cuenta que la situación descrita de El Salvador dista mucho de mostrar un *boom* exportador; más bien, se muestra endeble frente a la competencia exterior en el contexto de una más profunda y amplia liberalización comercial. Establecer una política de competitividad, si bien podría tender a mejorar la situación, no garantiza *per se* superar a los adversarios para poder enfrentar con éxito las importaciones, sobre todo en un esquema de mayor apertura externa como el existente. Así que, en lo inmediato, y dados los indicadores analizados, no es algo realista esperar una tendencia a la reducción del saldo comercial por un mejor posicionamiento de los bienes

14. Un nota de precaución es que la inversión extranjera directa (IED) no necesariamente significa creación de nuevas capacidades productivas ni compras de nuevos bienes de capital, ya que ese rubro de balanza de pagos puede incluir el simple cambio de manos de activos reales o financieros desde residentes a no residentes, a diferencia del concepto de inversión de cuentas nacionales –formación bruta de capital fijo– que solo incluye la adquisición de nuevos bienes de capital.
15. Para iniciar hay que señalar que, si bien la dolarización se aplicó formalmente a partir del 2001, el esquema que prevalecía previamente se le asemejaba sobre todo en la inamovilidad de la tasa de cambio con el dólar, que se mantuvo prácticamente fija desde 1994. Algunos autores como Vernengo y Bradbury (2008:3) de hecho señalan que una tasa de cambio fija equivale a una unión monetaria.

y servicios salvadoreños, y, cuando mucho, esto podría ocurrir por los procesos recesivos o cíclicos de la economía que reduzcan las cantidades importadas.

La dependencia de remesas para financiar la creciente brecha comercial, más que mostrar una fortaleza económica, exponen la debilidad para la economía dolarizada salvadoreña, ya que el crecimiento económico a largo plazo ha estado y estará, en cierta medida, sujeto a que más personas se vayan del país y a que todas las que están fuera sigan enviando divisas a sus familiares que viven aquí. Esos aspectos, aparte del drama humano de la migración misma, son muy difíciles de influir por las políticas económicas y encuentran serios problemas por las tendencias anti inmigrantes de la mayor parte de las economías desarrolladas receptoras de población.

Los flujos de inversión extranjera directa y la ayuda oficial al desarrollo no se han mostrado vigorosos en El Salvador en los noventa y resultan también difíciles de influir por la política económica. En consecuencia, la fuente más previsible de financiamiento en lo inmediato, a la parte de la brecha de la cuenta corriente y deuda que no sea cubierta por las remesas, es nuevo endeudamiento, lo cual da signos de estar llegando a sus límites, al menos en su parte pública.

Un segundo aspecto que señalar sobre la dolarización son los mecanismos de ajuste, en caso de mayores restricciones de financiamiento externo, crisis o *shock* externos, como parece ser el caso desde 2009. Como señalan Ibarra *et al.* (2004: 85), el esquema de dolarización oficial no evita la ocurrencia de crisis y, si bien posee mecanismos particulares, estos no necesariamente son menos severos que los de economías no dolarizadas. Particularmente, se señala que el ajuste con dolarización viene dado principalmente por “una contracción más severa y larga de los niveles de actividad y de empleo”, ante la imposibilidad de depreciar el tipo de cambio y generar cierta inflación que

podría darse en un esquema alterno en que se modifique el tipo de cambio.

Ciertamente, el tipo de cambio, aun en el caso de una gran flexibilidad, no se ajusta automática ni necesariamente para equilibrar las balanzas comerciales, dado que, como se ha explicado, en general existen flujos y financieros que evitan tal automatismo como regla general. Así mismo, devaluaciones abruptas y de gran magnitud del tipo de cambio nominal pueden ser algo no deseado por sus efectos negativos en inflación y en erosión de salarios reales, por ejemplo. Tampoco las devaluaciones por sí solas aseguran el mejoramiento de la competitividad. Sin embargo, el esquema dolarizado extremo, como el adoptado por El Salvador, elimina totalmente la posibilidad de ciertos ajustes del tipo de cambio que funcionen como válvula de escape, por ejemplo, ante restricciones externas de balanza de pagos.

En consecuencia, el impacto de *shocks* externos, restricciones externas o deterioros de la cuenta corriente es previsible que sea –si es que no está ocurriendo ya como secuela de la crisis mundial– en el crecimiento económico y empleo del país. Dicho sea de paso, El Salvador tiene limitantes para utilizar otros tipos de políticas que en alguna época pudo utilizar, tales como controles a los flujos de capital y barreras comerciales, dado el esquema de liberalización externo que impera.

Hay que tener en cuenta que El Salvador se puede beneficiar, en cierto momento, de la apreciación de las monedas de algunos de sus socios frente al dólar, siempre y cuando se abaraten lo suficiente sus propios bienes y servicios, en el caso de que efectivamente posea una oferta que esté compitiendo contra los de esos otros países. Sin embargo, en situaciones de crisis, restricciones externas o *shocks* externos adversos, las economías de las naciones competidoras de la salvadoreña pueden experimentar y aplicar depreciaciones nominales de sus monedas frente al dólar que abaraten relativamente sus bienes y servicios,

lo cual puede tener impacto negativo directo en el aparato industrial y balanza comercial de El Salvador, sobre todo dada la apertura comercial. Resulta aleccionadora la experiencia Argentina cuando, en el contexto de su régimen de convertibilidad, sufrió el efecto negativo de las devaluaciones brasileñas de 1999-2000, derivadas de las crisis de los mercados de capital mundiales (Bradbury y Vernengo, 2008: 5).

Un tercer aspecto tiene que ver con la influencia de la dolarización en la competitividad de los bienes y servicios del país. Como ya ha sido expuesto, la competitividad depende, fundamentalmente, de la evolución de precios, y estos a su vez de los costos del aparato industrial del país respecto a los foráneos. En consecuencia, es claro que la simple depreciación del tipo de cambio, si bien puede influir en lo inmediato en la competitividad, resulta en una vía espuria en cuanto el abaratamiento inicial se puede diluir con el incremento de los costos de insumos importados. Esto es más cierto en los casos en que el país que deprecia no incrementa sustancialmente su productividad y tecnología, y basa su estrategia en la vía espuria de erosión/contención de los salarios reales, lo cual sería el caso de El Salvador. Sin embargo, las depreciaciones, cuando son acompañadas de mejoras sustanciales de la productividad y de la tecnología, y de regulaciones comerciales, pueden ser un factor de mejoría de la competitividad tal como parece mostrar la estrategia de China.

Durante el período liberalizador, con el régimen de tipo de cambio fijo y, sobre todo, con la dolarización formal, los bienes no transables han pasado a tener el dólar, implícita y luego explícitamente, como unidad de cuenta, por lo que la inflación de dichos bienes se manifiesta directamente en sus precios en dólares. En ese marco, el país ha experimentado un proceso de encarecimiento relativo de los bienes no transables, lo cual puede

impactar indirectamente en la competitividad a través de su influencia en los costos de los transables. Por ejemplo, entre 1990 y 2009, el deflactor de los servicios en El Salvador había crecido acumuladamente un 8% más que el deflactor del PIB, un 19% más que el de las manufacturas y un 18% más que el agrícola¹⁶.

Ahora bien, a partir de los tres aspectos señalados sobre la dolarización en El Salvador, se pueden formular algunas valoraciones generales.

En primer lugar, en el contexto de los problemas estructurales de cuenta corriente ligados al atraso y la liberalización, la dolarización se convierte en una verdadera camisa de fuerza para el crecimiento y el desarrollo del país. Con los problemas del creciente déficit de cuenta corriente, que probablemente se irá agravando por las cantidades crecientes del servicio de la deuda, la dolarización enfrenta serios problemas de sostenibilidad a futuro.

El mantenimiento de la dolarización en un contexto de restricciones externas para financiar los déficits de cuenta corriente puede significar o un mayor endeudamiento o aceptar un menor crecimiento o, incluso, contracción de la actividad económica. En sintonía con lo señalado por Bradbury y Vernengo (2008: 3) para el caso argentino, el esquema dolarizado, dadas sus rigideces, más que amplificar el crecimiento, pareciera amplificar los *shocks* externos.

En segundo lugar, si bien la dolarización no ha creado los problemas estructurales de falta de competitividad, no representa una medida que tienda a mejorar tal situación y, más bien, restringe la política monetaria, financiera y cambiaría que el país podría formular para apoyar una agenda de competitividad.

Ahora bien, tan importante como cuestionar la dolarización es hacerlo con el *statu*

16. Cabrea Melgar (2006) desarrolla más ampliamente las inflaciones mayores de los servicios respecto a los bienes, denominando el esquema como de inflación dual.

quo de la apertura externa, es decir, la liberalización del comercio y de los movimientos de capital mismos, que el país ha adoptado desde los noventa. Ese esquema no se corresponde con la condición de país atrasado competitivamente de El Salvador ni es un esquema que por sí mismo le garantice superar tal rezago.

En tercer lugar, las facturas del esquema de liberalización y dolarización, en su acepción formal o informal, son principalmente para los trabajadores y los asalariados. Este ha tenido que soportar sobre sus espaldas, por un lado, en las épocas de “bonanzas”, la estrategia gubernamental y empresarial de búsqueda de la competitividad espuria a través de la erosión o contención de sus salarios. Y por el otro, en épocas de crisis, deberá aceptar niveles más altos de desempleo o subempleo por los mecanismos contractivos de la actividad económica que tiene el esquema dolarizado.

Referencias bibliográficas

- Appleyard, D. y A. Field. (2003). *Economía internacional*. Cuarta edición. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.
- Bradbury, M. y M. Vernengo. (2008). *The Limits to Dollarization in Ecuador: Lesson from Argentina*. Working Paper 2008-12. University of Utah.
- Cabrera, O. (2001). *La competencia internacional: factores explicativos de la competitividad industrial en los países del Mercado Común Centroamericano*. Tesis doctoral no publicada. Universidad de Sevilla.
- Cabrera Melgar, O. (2006). *Competitividad internacional e inflación dual: ¿diferencias de productividad o rigideces institucionales?* San Salvador: Flasco El Salvador.
- Góchez, R. (2008a). “Elementos marxistas para la crítica de la ortodoxia neoclásica del comercio internacional”. *Revista Realidad* n.º 115, enero-marzo de 2008. San Salvador: UCA Editores, pp. 87-108.
- Góchez, R. (2008b). “Evolución de los flujos comerciales de El Salvador (ES)-Estados Unidos (EE.UU.) antes y después del CAFTA en Red Regional del CAFTA-DR (2008)”, en *El CAFTA-DR a dos años de su implementación*. Algunas implicaciones socioeconómicas. Publicación colectiva. San Salvador, 2008, pp. 4-23.
- Góchez, R. y M. Salgado. (2010). “Análisis de la evolución reciente del sector externo salvadoreño”. *Revista Realidad* n.º 127, enero-mayo de 2011. San Salvador: UCA Editores, pp. 29-72.
- Guerrero, D. (1995). *Competitividad: teoría y política*. Barcelona: Ariel Economía.
- Ibarra, D., J.C. Moreno Brid, J. García y R. Hernández. (2004). “La dolarización en El Salvador: implicaciones, ventajas y riesgos”. *Investigación Económica*, vol. LXIII, número 248, abril-junio de 2004, pp. 71-93.
- Krugman, P. R. y M. Obstfeld. (2001). *Economía internacional. Teoría y política*. Quinta edición. Madrid: Pearson Educación.
- Marquetti, A. y D. Foley. (2008). *Extended Penn World Table (EPWT)*. Versión 3.0. 1963-2003. Disponible en <http://homepage.newschool.edu/~foleyd/epwt/>
- Ossa Scaglia, F. (2002). *Economía Internacional. Aspectos Reales*. Segunda edición. Bogotá: Alfaomega Colombiana y Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Ossa Scaglia, F. (1999). *Economía monetaria internacional*. Tercera edición. Bogotá: Alfaomega. Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Salgado, M., R. Góchez Sevilla, F. Bolaños Cámara. (2010). *Los determinantes de la evolución de los flujos comerciales entre El Salvador (ES) y la Unión Europea (UE)*. San Salvador: Fundación Friedrich Ebert.

Shaikh, A. (1991a). *Valor, acumulación y crisis*. Ensayos de Economía Política. Segunda edición. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Shaikh, A. (1991b). *Competition and exchange rates: theory and empirical evidence*. Working Paper 25, Department of Economics. Proporcionado por el autor. New York. New School for Social Research.

Vernengo, M. ed. (2006). *Monetary Integration and Dollarization: No Panacea*. Cheltenham, UK. Edward Elgar Publishing.

Anexo 1¹⁷ **Fuentes de datos**

Las series históricas de los índices de tipo de cambio, precios al consumidor, costos laborales unitarios, salarios reales medios y productividad de la manufactura de los ocho países de la Unión Europea –Dinamarca, Suecia, Francia, Inglaterra, Bélgica, Holanda, Italia y Alemania–, y de los cinco no europeos desarrollados –Canadá, Estados Unidos, Japón, Corea, Taiwán– fueron obtenidos principalmente de la sección de *International Productivity* del *Bureau of Labor Statistics* (BLS) de Estados Unidos, disponibles en línea en <http://www.bls.gov/fls/availability.htm#PROD>; algunos datos no presentes en el BLS –precios al consumidor, al productor y al por mayor, tipos de cambio, PIB y valor agregado manufacturero a tipos de cambio paridad del poder de compra– fueron obtenidos o complementados con información del *World Development Indicators* (WDI) On-Line del Banco Mundial disponible en línea en <http://data.worldbank.org/>, y del *International Financial Statistics* (IFS) del Fondo Monetario disponibles en línea en <http://www.imfstatistics.org>.

Las series históricas correspondientes a Guatemala: salarios y cotizantes del seguro social en la manufactura (Instituto Guatemalteco del Seguro Social) fueron obtenidos del Banco de Guatemala, disponibles en línea en: <http://www.banguat.gob.gt/variables/seleccion.ASP?grupo=6>.

Datos del PIB manufacturero, tipo de cambio e IPC fueron obtenidos del *World Development Indicators* (WDI) On-Line del Banco Mundial disponible en línea en <http://data.worldbank.org/> y del *International Financial Statistics* (IFS) del Fondo Monetario disponibles en línea en <http://www.imfstatistics.org>

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

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

17. Anexo elaborado con base en anexo B de Salgado, Góchez y Bolaños (2010).

Anexo 2¹⁸
Metodología para el cálculo de ITCR
Mundo/ES e ICLURR Mundo/ES¹⁹

$$\text{ITCR Mundo/ES} = P^* e/P$$

Este ITCR Mundo/ES está definido como el índice de precios al consumidor (P^*) de los siete socios comerciales seleccionados –denominado “Mundo” por brevedad, expresado en su respectiva moneda, multiplicado por el índice del tipo de cambio nominal (e), definido como cantidad de colones por una unidad de moneda de los países (número de colones/unidad de moneda de Mundo), dividido entre el índice de precios al consumidor (P) de El Salvador en su propia moneda local (colones).

No obstante la definición previa, para hacer la estimación empírica del índice tipo de cambio real Mundo/ES, se hizo una variante de esta que resultaba más práctica; el resultado final es el mismo. Esta estimación consistió en pasar todos los índices de precios de cada país (Mundo) y de El Salvador a unos expresados en dólares, es decir, para cada país se estimó: $P_i^* = P_i^* E_i$

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

Posteriormente, se obtuvo el índice de precios del Mundo expresados en dólares

($P_\$^* = P^* E$) como el promedio ponderado del índice de precios en dólares ($P_i^* E_i$) de los siete países considerados. Por disponibilidad de información, los datos utilizados para construir el índice de precios ajustados por el tipo de cambio ($P^* E$) del Mundo corresponden al promedio ponderado de los siguientes siete países: Unión Europea (21%), Estados Unidos (47%), Guatemala (21%), Corea (1%), Taiwán (1%), Japón (8%) y Canadá (1%). En Salgado, Góchez y Bolaños (2010), se había estimado el indicador agregado representativo de la Unión Europea como el promedio ponderado, por el peso de ocho países de la misma en la sumatoria del PIB de esas naciones a precios de paridad de compra: Holanda (5%), Bélgica (4%), Dinamarca (2%), Italia (19%), Francia (20%), Alemania (28%), Reino Unido (19%) y Suecia (3%).

La suma de las exportaciones e importaciones con El Salvador de los siete países (Mundo) representa, en promedio, el 68% del total exportado más importado por El Salvador para el período 1963-2009, el 73% del comercio no maquilero entre 1963-1999, según datos del COMTRADE.

El ponderador de cada uno de los siete países (Mundo) en el ITCR e ICLURR fue obtenido del peso de la suma de sus respectivas exportaciones e importaciones bilaterales con El Salvador en el total exportado más importado por este último país. Este peso se ponderó de nuevo de manera que los estimados sumaran 100% o 1.

Finalmente, el índice de precios promedio ponderado de los siete países seleccionados ($P_\$^* = P^* E$) expresados en dólares fue dividido entre el índice de precios de El Salvador expresado en dólares ($P_\$ = P/e_n$), para así obtener el TCR Mundo/ES. Es decir: $\text{TCR Mundo/ES} = P_\$^*/P_\$$

18. Anexo elaborado con base en anexo A de Salgado, Góchez y Bolaños (2010).

19. Para la estimación de algunos países integrantes del ICLURR Mundo/ES, se contó con la colaboración de Rodrigo Morales y Alejandra Grande, egresados de la carrera de economía en 2011.

Es fácilmente deducible, con algunas manipulaciones algebraicas, que el TCR Mundo/ES obtenido de esta última forma es similar a la definición inicial:

$$\text{TCR Mundo/ES} = P_{\$}^*/P_{\$} = P^*E / (P/e_n) = (P^* E e_n)/P = P^* e / P$$

ICLURR UE/ES = CLUR Mundo/CLUR ES

El ICLURR Mundo/ES es el índice del cociente de los costos laborales unitarios reales de los siete países seleccionados (CLUR Mundo) respecto a El Salvador (CLUR ES). Los índices de costos laborales unitarios reales de El Salvador (CLUR ES) y de cada uno de los siete países seleccionados (CLURi Mundo) fueron estimados como números índices (Base 1990=100), a través del siguiente cociente: $\text{CLURi} = (WmeRi/\pi_i)$.

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

El cálculo de los salarios medios nominales por trabajador ($Wmei$) se hizo dividiendo el índice de la masa de salarios nominales de la manufactura entre el índice del número de trabajadores de dicho sector, con lo que se obtienen. Luego se calcularon dos variantes de los salarios reales por trabajador ($WmeR$): la primera, $WmeR$ IPC dividiendo el salario nominal ($Wmei$) entre el respectivo índice de precios al consumidor (IPC); la segunda, $WmeR$ IPM usando siempre el salario nominal, pero dividiéndolo entre el índice de precios al por mayor (IPM) o al productor (IPP).

Solo fue posible calcular el $WmeR$ IPM para algunos países de los que se tuvo el índice de precios al por mayor (IPM) o al productor (IPP). En concreto, fue posible obtener el IPM para El Salvador (IFS),

Estados Unidos (IFS), Korea (WDI), Taiwán (Estadísticas Nacionales), Japón (WDI), Canadá (WDI), Reino Unido (WDI), Suecia (IFS), Dinamarca (WDI) y Holanda (WDI); el IPP se obtuvo solo para Alemania (IFS); no se dispuso de un índice al por mayor o productor, para Guatemala, Italia, Francia y Bélgica, por lo que en estos casos solo se estimó el $WmeR$ IPC.

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

El índice promedio de los costos laborales unitarios reales del Mundo (CLUR Mundo) se obtuvo como un promedio ponderado de los siete países seleccionados a similitud de lo señalado respecto al ITCR Mundo/ES.

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

ICLURR Mundo/ES = CLUR Mundo/CLUR ES

Se han calculado dos variantes del índice de costos laborales unitarios reales relativos manufactureros del Mundo con El Salvador, ICLURR Mundo/ES, y de los de ambos países (CLUR ES y CLUR Mundo), que difieren solo en el índice de salarios reales que utilizan: a) ICLURR Mundo/ES usando IPC, CLUR Mundo IPC, CLUR ES IPC utilizan los salarios medios reales por trabajador obtenidos con el índice de precios al consumidor (IPC), es decir, $WmeR$ IPC; b) el ICLURR Mundo/ES usando IPM, CLUR UE IPM, CLUR ES IPM utilizan los salarios medios reales por trabajador obtenidos con el índice de precios al por mayor (IPM) o al productor (IPP), es decir, $WmeR$ IPM, según la disponibilidad de información de cada país.

Anexo 3

Tasas de crecimiento acumuladas (logarítmicas) de los índices de costos laborales unitarios reales relativos Mundo/El Salvador (ICLURR) y sus componentes

Componentes del indicador ICLURR Mundo/ES usando IPC								
	Costos laboral unitario real ES usando IPC (CLUR ES IPC)	Salario real ES usando IPC (WmeR ES IPC)	Productividad ES (p ES)	Costos laboral unitario real Mundo usando IPC (CLUR Mundo IPC)	Salario real Mundo usando IPC (WmeR Mundo IPC)	Productividad Mundo (p Mundo)	ICLURR Mundo/ES usando IPC	TCR Mundo/ES
1970-2008	-26%	-107%	-81%	-67%	39%	115%	-41%	-75%
1970-1980	62%	-3%	-65%	-13%	19%	34%	-75%	-11%
1990-2008	-33%	-32%	0%	-33%	20%	62%	0%	-31%
1990-2000	3%	-18%	-21%	-5%	15%	30%	-8%	-38%
2000-2008	-36%	-14%	22%	-28%	4%	31%	8%	8%

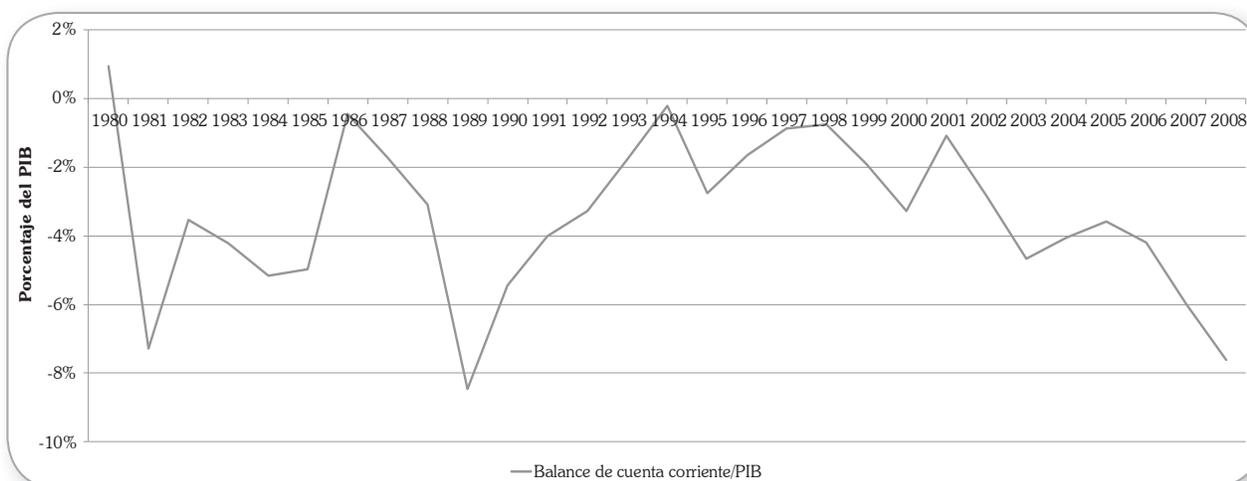
Componentes del indicador ICLURR Mundo/ES usando IPM								
	Costos laboral unitario real ES usando IPM (CLUR ES IPM)	Salario real ES usando IPM (WmeR Mundo IPM)	Productividad ES (p ES)	Costos laboral unitario real Mundo usando IPM (CLUR Mundo IPM)	Salario real Mundo usando IPM (WmeR* Mundo IPM)	Productividad Mundo (p Mundo)	ICLURR Mundo/ES usando IPM	TCR Mundo/ES
1970-2008	81%	0%	-81%	-57%	48%	115%	-137%	-75%
1970-1980	51%	-13%	-65%	-19%	14%	34%	-70%	-11%
1990-2008	14%	14%	0%	-31%	23%	62%	-45%	-31%
1990-2000	48%	27%	-21%	3%	25%	30%	-45%	-38%
2000-2008	-34%	-12%	22%	-34%	-3%	31%	0%	8%

Nota: Los indicadores CLUR Mundo, salario real Mundo y productividad Mundo en cualquiera de sus versiones son promedios ponderados de siete de los principales socios comerciales de El Salvador; por lo tanto, la tasa de crecimiento del CLUR Mundo no coincide con la suma de las variaciones de sus componentes –salarios y productividad–.

Fuente: Elaboración propia según anexos 1 y 2.

Anexo 4

Saldo cuenta corriente como porcentaje del PIB 1980-2008



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL.