

La liberalización comercial en El Salvador: impactos en el nivel de empleo formal y salarios reales¹

MELISSA SALGADO

Departamento de Economía, UCA, San Salvador

msalgado@eco.uca.edu.sv



Resumen

Ante el reconocimiento de que El Salvador es uno de los países con mayores libertades económicas en América Latina, surge la interrogante de si la dinámica del comercio exterior puede ser un factor perjudicial para la generación de empleo formal y para la evolución del salario real. El presente artículo trata de evidenciar los impactos de la liberalización comercial en materia de empleo y salario real en El Salvador.

Asumiendo que los problemas estructurales internos de un país se expresan en el comercio internacional, es importante reflexionar sobre la pertinencia de mantener como base de desarrollo económico la liberalización de la economía en El Salvador, que se caracteriza por su poco impulso a la inversión nacional, insuficiente infraestructura productiva, fuerza laboral poco cualificada, entre otros aspectos.

Abstract

With the recognition that El Salvador is one of the countries with more economic freedoms in Latin America, the question arises of whether the dynamics of trading can be a damaging factor for the generation of formal employment and for the evolution of real wages. This article aims to highlight the impacts of trade liberaliza-



tion on employment and real wages in El Salvador.

Assuming that the structural problems within a country are expressed in international trade, it is important to reflect on the relevance of maintaining the basis of economic liberalization of the economy in El Salvador, which is characterized by little to boost domestic investment, insufficient productive infrastructure, low-skilled labor force, among other things.



Introducción

A partir de 1989, con la llegada de Alfredo Cristiani en El Salvador se implementa un modelo de desarrollo económico en base a la liberalización económica, en el que las exportaciones jugarían el principal papel en la economía, como generadoras de divisas. Es así que el andamiaje del modelo productivo se instala en el impulso de dicho sector externo, teniendo como consecuencia en El Salvador, uno de los países con mayor registro en “libertades económicas” en América Latina. En este sentido, el artículo trata de identificar si estas libertades económicas, vista a través de la liberalización comercial impacta tanto al nivel de empleo formal, como al salario real.

El artículo se divide en cuatro secciones, la primera la cual hace referencia al marco teórico, en el cual se enfatiza las principales posturas de acuerdo a los impactos de la liberalización económica en el mercado laboral y en la distribución salarial. Para ello se presentarán los aportes teóricos más importantes del tema, realizada por autores reconocidos

en el debate académico tales como Wolfgang Stolper y Paul Samuelson, Paul Krugman, Robert Feenstra, Anthony Thirlwall y Raúl Prebisch. En la segunda sección, de forma descriptiva se aborda la aplicación del modelo de desarrollo económico en base a la liberalización comercial en El Salvador y sus impactos en el nivel de empleo y distribución salarial. La tercera sección corresponde a la evidencia empírica respecto a la influencia que ha tenido la liberalización de la economía —medida a partir de la apertura comercial y los aranceles— en el nivel de población ocupados y en los salarios reales, entre los años 1970 y 2006. Para ello se procede a la aplicación de un Mecanismo de Corrección de Error (MCE) y a la prueba de causalidad de Granger, con el propósito de determinar una relación tanto de corto como de largo plazo entre las variables propuestas, así como evaluar la existencia de causalidad entre las mismas. En la última sección se presentan las conclusiones o los hallazgos más importantes encontrados a lo largo de la investigación.

I. Marco teórico

1.1 Comercio exterior

La teoría del comercio internacional basada en el principio de las ventajas comparativas

supone que el intercambio comercial entre países han especializado su producción de acuerdo con su dotación de recursos productivos.

De esta manera, se permite reducir o eliminar la desigual distribución del ingreso entre los países, es decir, parte de la premisa que el intercambio de bienes conlleva a una distribución equitativa de ingreso vía la igualación de precios de los factores productivos involucrados en el comercio.

“Como resultado, el sesgo hacia el aumento de producción de aquellos bienes, en los que predominan los factores abundantes, existirá una tendencia [...] hacia una igualación de los precios de los factores entre dos o más países comerciantes” (Stolper y Samuelson, 1941: 58- 59).

En este sentido, la teoría convencional internacional no da la posibilidad al deterioro de los términos de intercambio ya que los ingresos de aquellos países tenderían a equipararse de modo que la división internacional del trabajo entre ellos sería no sólo la más eficiente desde el punto de vista de la asignación de los recursos, sino también la más equitativa en cuanto a la distribución de los ingresos generados por el conjunto del sistema.

A pesar del reconocimiento por parte de Raúl Prebisch sobre la validez teórica del principio de las ventajas comparativas y sus implicaciones en la división del trabajo y la distribución del ingreso, este autor cuestiona que dicha aplicación teórica tenga el mismo efecto cuando en el comercio internacional se trata de la relación de intercambio entre los países desarrollados y los países en vía de desarrollo.

“Es cierto que el razonamiento acerca de las ventajas económicas de la división internacional del trabajo es de una validez teórica inobjetable. Pero suele olvidarse que se basa sobre una premisa terminantemente contradicha por los hechos. Según esta premisa, el fruto del progreso técnico tiende a repartirse parejamente entre toda la colectividad, ya sea por la baja de los precios o por el alza equivalente de los ingresos. Mediante el intercambio internacional, los países de producción primaria obtienen su parte de aquel fruto. No necesitan, pues, industrializarse. Antes bien, su menor eficiencia les haría perder irremisiblemente las ventajas clásicas del intercambio. Si por colectividad sólo se entiende el conjunto de los grandes países industriales, es bien cierto que el fruto del progreso técnico se distribuye gradualmente entre todos los grupos y clases sociales. Pero si el concepto de colectividad también se extiende a la periferia de la economía mundial, aquella generalización lleva en sí un grave error” (Prebisch, 1949: 99).

Con esta última afirmación, Prebisch confiere la noción del deterioro de los términos de intercambio provisto por la división internacional del trabajo, a partir de las relaciones de comercio internacional entre los países industrializados y no industrializados (preponderantemente agrícolas).

En concordancia con Prebisch, Anthony Thirlwall destaca los efec-

tos contraproducentes del comercio exterior, cuando una economía no se encuentra en condiciones macroeconómicas estables, “si bien la liberalización comercial puede mejorar el desempeño de las exportaciones, también puede conducir a un crecimiento rápido de las importaciones que empeore la balanza de pagos. [A su vez], la liberalización de la cuenta de capitales de la balanza de pagos también está llena de problemas sin estabilidad macroeconómicas. Las tasas de interés internas, que son demasiado altas, conducirán a flujos de capital y sobrevaluación monetaria, lo que perjudica al sector de bienes comerciables” (Thirlwall, 2003: 103).

Por otra parte, destaca Prebisch que los problemas estructurales propios de los países (sobre todo los países en vía de desarrollo) se manifiestan en el ámbito internacional a través del comercio exterior “las tendencias dispares de la demanda internacional y sus consecuencias sobre las exportaciones y sus precios relativos [...] las mismas razones que explican la disparidad con que crece la demanda interna de productos primarios en nuestros países comparada con la de los productos manufacturados y servicios calificados, conforme aumenta el ingreso por habitante, se manifiestan en el ámbito internacional” (Prebisch, 1971: 82). En otras palabras, los problemas estructurales propios de cada economía también son manifestados en el contexto mundial.

1.2 Nivel de ocupación

Tanto Stolper como Samuelson concuerdan en que bajo determinadas circunstancias, el comercio exterior puede impactar el nivel de ocupación: “se ha reconocido ampliamente que un pequeño factor de producción especializado en la producción de un bien protegido, debía de ser perjudicado por la supresión de aranceles. Esto ha recibido una especial atención en relación con el problema de los grupos no competidores en el mercado de trabajo. Ciertos subgrupos de la clase trabajadora, es decir, trabajadores altamente especializados, pueden beneficiarse, mientras otros se ven perjudicados”. (Stolper y Samuelson, 1941: 60).

Por otra parte, Robert Feenstra enfatiza la relación existente entre el libre comercio y el nivel de ocupación en dos niveles, el primero y más general es el que hace referencia que el comercio exterior *per se* no explica los cambios en el nivel de empleo, en el entendido que el mayor aumento en la demanda relativa de los trabajadores calificados ocurre dentro de las industrias manufactureras y no por movimientos entre las industrias. Esta afirmación se basa sobre los resultados obtenidos por Bernan, Bound y Griliches (1994), por lo que considera que la generación de empleo es una cuestión endógena y no exógena del modelo productivo, con ello el libre comercio no puede explicar los movimientos del nivel de ocupación (Feenstra, 2004: 103).

Y el segundo nivel de análisis, es que el libre comercio seguramente puede tener un impacto en la estructura de la producción y demanda de trabajo dentro de las empresas, este caso corresponde cuando se introduce el comercio de los bienes intermedios, por lo que el comercio puede por tanto afectar la demanda de trabajo dentro de la industria (Feenstra, 2004: 106).

En contraste con los planteamientos anteriores, Paul Krugman afirma que los movimientos en el nivel de ocupación —para el caso específico de los trabajadores calificados en el sector industria— no se deben bajo ningún contexto a la dinámica del libre comercio, sino más bien a la dinámica interna de la demanda que genera el sistema productivo “el aumento de la demanda de trabajadores calificados fue claramente causado por cambios en la demanda dentro de cada sector industrial, no por un cambio en la composición de la producción industrial de los Estados Unidos debido al comercio internacional (Krugman, 1997: 48).

Por otro lado, Raúl Prebisch es de la idea que el comercio internacional por representar demanda agregada externa que impulsa la acumulación de capital en determinados sectores económicos, si puede impactar en el nivel de ocupación “tales cambios en la ocupación dependen de las modificaciones que ocurren en la demanda de bienes y servicios conforme se

acrecienta el ingreso por habitante y se desenvuelven las disparidades distributivas” (Prebisch, 1981: 62).

1. 3 Productividad y salarios

1.3.1 Productividad

Partiendo de la relación directa de la productividad y el nivel de salarios, propuesta por Stolper y Samuelson “el problema de los salarios depende de la productividad. Cuanto mayor sea la productividad en la industria, mayor será el nivel general de salarios” (Stolper y Samuelson, 1941: 59).

Se debe iniciar por destacar qué es lo que se entiende por productividad, compartiendo la definición realizada por Prebisch, “El concepto de productividad concierne al esfuerzo humano cada vez menor que se requiere para producir una misma cuantía de bienes y servicios gracias al aumento del capital en bienes físicos, en los cuales se concentran las innovaciones tecnológicas, así como del capital que se invierte en formación humana” (Prebisch, 1981: 65), en otras palabras del autor, “la productividad depende de la acumulación en capital físico así como en formación humana” (Prebisch, 1981: 57). En este sentido la productividad se encuentra condicionada tanto por la acumulación de capital, innovaciones tecnológicas y nivel de calificación de los trabajadores. Y por lo tanto son estos elementos lo que determinan el nivel de salarios entre los trabajadores.

Sin embargo el énfasis en la productividad en una específica actividad económica, a su vez se determina por el nivel de demanda tanto externa (representada en el comercio internacional) como interna (representada en la economía nacional), "Cuanto mayor sea la desigualdad distributiva, tanto más intensa será esa preferencia en quienes están favorecidos por aquélla. Y allí está precisamente la grave incongruencia del capitalismo periférico, pues para producir bienes cada vez más avanzados se requiere mayor capital por unidad" (Prebisch, 1981: 66), es decir, la demanda en sentido general se orienta por determinados bienes y servicios que requieren de mayor capital, mayor productividad y calificación en la mano de obra y deja a un lado el resto de bienes, condicionando de esta forma la persistencia de la heterogeneidad estructural.

Con ello se confiere que el comercio internacional puede marcar la dinámica de la heterogeneidad estructural a través de la demanda que genera de la siguiente manera "la demanda de esos bienes [...] provenientes de nuevas capas técnicas, tiende a eliminar la de bienes de capas técnicas inferiores que requieren menos capital, y que con frecuencia absorben más fuerza de trabajo; esta eliminación a veces se acentúa por la competencia de precios" (Prebisch, 1981: 67).

En concordancia con el planteamiento de Raúl Prebisch, Stol-

per y Samuelson comparten la idea que la demanda tiene una relación directa con la productividad, los últimos autores fundamentan este aporte teórico en la noción que si el precio de un bien aumenta, aumentará el precio de los factor de producción de uso intensivo en la producción de dichos bienes. Y es el comercio internacional la mejor manera de llevarlo a cabo a través de la demanda (exterior) que genera, lo que hace que aumenten los precios de los bienes "el valor de la productividad marginal del trabajo en su conjunto puede ser considerado como dependiente del tipo de media ponderada de las demandas efectivas respecto de los distintos bienes producidos. Es ésta la esencia del argumento de la sección anterior que el comercio internacional, de acuerdo con el principio de la ventaja comparativa, desvía la producción y las demandas efectivas derivadas hasta producir el efecto Heckscher-Ohlin" (Stolper y Samuelson, 1941: 60)

No obstante se destaca que el problema de la productividad laboral, consiste en sus rendimientos decrecientes, Prebisch enfatiza "el incremento de productividad logrado en una determinada inversión de capital reproductivo significa, desde luego, una menor absorción de fuerza de trabajo" (Prebisch, 1981: 69). Por lo que el mismo modelo productivo hace que por un lado aumente la productividad y por otro lado disminuye el nivel de empleo y su respectiva remuneración.

1.3.2 Salarios: distribución del ingreso salarial

Stolper y Samuelson plantean que el comercio internacional sí puede afectar la distribución de los ingresos en una nación. “[...] dichas afirmaciones son posibles respecto a los efectos del comercio internacional sobre las remuneraciones relativas de las operaciones productivas, y más importantes sobre sus rentas reales absolutas” (Stolper y Samuelson 1941: 58).

El abordaje teórico por el cual Stolper y Samuelson afirman que el comercio internacional sí puede incidir en la distribución salarial, se sustenta en la premisa del cumplimiento del teorema de Heckscher-Ohlin —manteniendo fijas las cantidades totales de los factores— la introducción del comercio debe reducir la participación relativa en la renta nacional real o monetaria, cuando se tiende a los factores de producción escasos, es decir, “si la mano de obra es el factor relativamente escaso en la economía [...] parecería que el comercio reduciría necesariamente la posición relativa de la clase trabajadora en comparación con los poseedores de otros factores de producción” (Stolper y Samuelson, 1941: 58).

Es decir, Stolper y Samuelson destacan que bajo determinadas especificaciones de grupos de trabajadores, el comercio internacional impacta en los salarios “[...] grupos de trabajadores especializados y sin movilidad, de la misma manera que

los poseedores de factores materiales específicos, pueden sufrir fuertes reducciones de renta, cuando, por una u otra razón, se enfrentan con una competencia exterior más intensa”. (Stolper y Samuelson, 1941: 60-61).

En correspondencia al nivel de productividad con el nivel de salario y en el contexto del libre comercio, Stolper y Samuelson enfatizan “podemos inferir el salario real de los trabajadores en términos de un determinado bien, de la productividad marginal física de aquellos trabajadores que producen un bien. Por lo tanto, está claro que el salario real, en términos del bien de exportación que utiliza poco trabajo [es decir, el bien escaso] se ve necesariamente perjudicado por la introducción del comercio”. (Stolper y Samuelson, 1941: 70).

Por otro lado, Robert Feenstra concluye que el comercio internacional no puede explicar sustancialmente el incremento en los salarios absolutos. Pero seguramente puede tener un impacto en la estructura de la producción y demanda de trabajo dentro de las empresas (Feenstra, 2004: 105). Es decir, ha sido más importante el impacto de la reestructuración interna de la empresa tanto en el nivel de ocupación como en el nivel de obtención de salarios, que la liberalización económica como tal.

No obstante, Robert Feenstra especifica el grado del impacto del libre comercio de acuerdo al nivel de calificación de los trabajado-

res, en el sentido que ha sido este factor —la calificación de la mano de obra— el gran detonante de los impactos en las brechas salariales, “desde principios de los ochenta se ha marcado un cambio en el patrón del pago de salarios en Estados Unidos: el salario de los trabajadores calificados en relación a los trabajadores no calificados ha experimentado un sustancial incremento que continuó a través de los noventa. El mismo patrón se ha observado en otros países.” (Feenstra, 2004: 99). De acuerdo a Feenstra existe una explicación consistente ante el aumento los salarios relativos entre los trabajadores no productivos y productivos. Y es que a partir de mediados de los años ochenta se ha dado un incremento en la demanda externa de los trabajadores más calificados que ha significado el incremento en el salario relativo y en el empleo. (Feenstra, 2004: 102). Feenstra es de la noción que el libre comercio afecta la remuneraciones relativas —medidas a partir de la relación de los trabajadores calificados y no calificados—, no así las absolutas.

Feenstra sostiene que el comercio no puede ser la explicación dominante de los cambios en el salario y en el empleo, porque estos impactos entre las industrias es menor que los movimientos dentro de las industrias. Pero sin lugar a duda el comercio puede tener un importante impacto en la estructura de la producción y la demanda de trabajo dentro de industria (Feenstra, 2004: 106). Esto último se aplica con la

introducción del comercio internacional en los insumos intermedios, por lo que se puede afirmar que el comercio puede afectar la demanda laboral dentro de la industria.

En contraposición a los autores planteados, Paul Krugman es afirma que, por ninguna vía, el libre comercio puede afectar la distribución salarial, ni en términos relativos ni absolutos. “El crecimiento de la renta real se ha frenado casi por completo por razones internas. Y análisis recientes indican que el creciente comercio internacional no tiene responsabilidad significativa ni siquiera en la reducción de los salarios reales de los trabajadores menos preparados de los Estados Unidos” (Krugman, 1997: 40).

Krugman atribuye la baja de las remuneraciones en términos absolutos a la baja en la productividad, y la baja de las remuneraciones relativas a la menor demanda de los trabajadores menos calificados, “Los salarios se han estancado porque la tasa de crecimiento global de la productividad de la economía se ha frenado, y los trabajadores menos cualificados en particular están sufriendo porque una economía de alta tecnología requiere cada vez menos de sus servicios. Nuestro comercio con el resto del mundo, juega en cada caso, como mucho, un pequeño papel” (Krugman, 1997: 49).

2. El sector externo de la economía salvadoreña

2.1 Apertura comercial

En esta sección se analizará la situación del sector externo durante

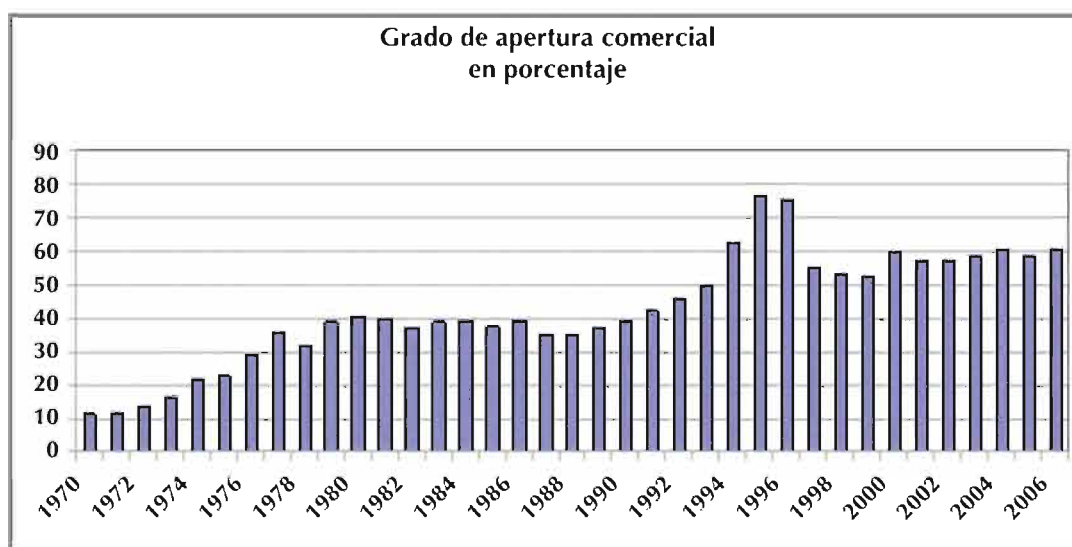
el período de estudio, con el propósito de observar la manera en que se ha ido desarrollando el proceso de la apertura comercial en El Salvador.

Desde 1995 hasta el año 2006, El Salvador ha sido catalogado dentro de los primeros cinco países de América Latina con mayor "libertad económica". Esta clasificación responde a un índice de libertad económica realizada por la Fundación

Heritage y *The Wall Street Journal*. En los años de 1999 y 2000, El Salvador fue clasificado como el primer país con mayor libertad económica en Latinoamérica, superando inclusive a Chile.

Para denotar el grado de importancia del comercio internacional con respecto a la producción, se presenta el grado de apertura comercial del país en la siguiente gráfica:

Gráfica N° 1



Fuente: elaboración propia en base al Banco Central de Reserva de El Salvador.

En términos generales, entre 1970 hasta el año 2006 se observa una tendencia hacia el incremento de la apertura comercial.

Entre 1975 y 1982 se destaca que el comercio internacional representaba en promedio un 40% del PIB, que en un primer momento se explica por la dinámica del modelo ISI que exportaba bienes manufac-

tureros a la región centroamericana e importaba bienes intermedios y de capital; en un segundo momento, durante los primeros años de la guerra civil, las importaciones se concentraron en armamento.

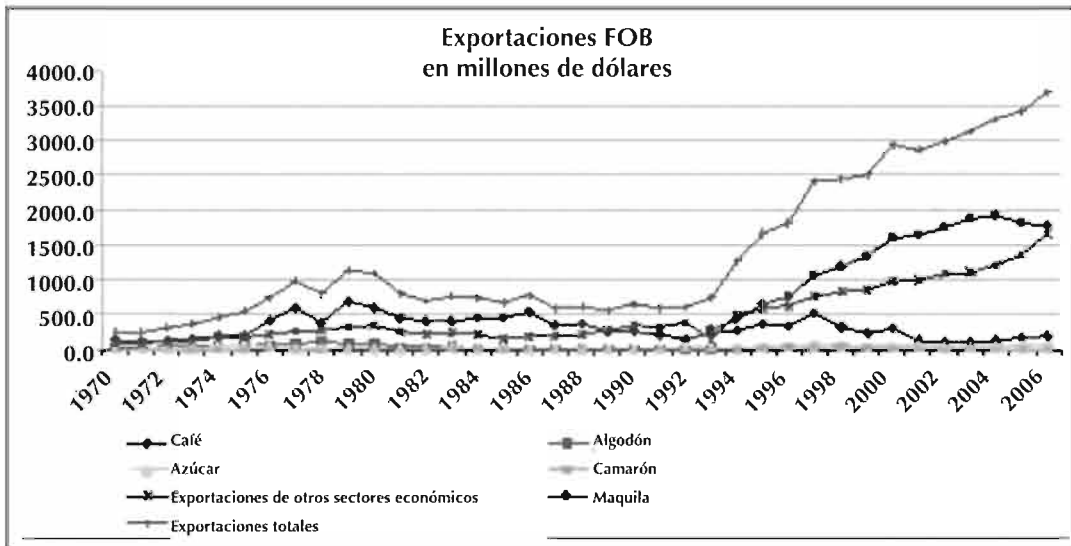
En los años posteriores se observa una ligera tendencia a la disminución de la apertura comercial, que representa el periodo más

Sin embargo, a partir de 1989 – inicio del modelo productivo con base en la liberalización económica-, se llevó a cabo la reforma arancelaria con el claro propósito de insertar a El Salvador en la dinámica del comercio internacional. “Se procuraba bajar los aranceles de la gama de 0-290 por ciento a la gama del 5-20 por ciento. Las reducciones arancelarias se concretaron en poco menos de dos años [...] y se eliminaron los controles de precios de aproximadamente 200 productos” (Segovia, 1999: 86). Estas medidas

tuvieron como resultado un incremento en el grado de apertura de la economía, hasta llegar a un máximo de representar más del 70% del PIB en el año 1995. En los años subsiguientes, hasta el 2006, la dinámica del comercio internacional rondaba al 60% de la producción nacional.

Por otro lado, las exportaciones, uno de los elementos de la apertura comercial, que representan la demanda externa hacia los productos nacionales, se detallan en la siguiente gráfica:

Gráfica N° 2



Fuente: elaboración propia en base al Banco Central de Reserva de El Salvador.

Tal como se observa en la gráfica, entre los años de 1970-1990, el rubro denominado “exportaciones de otros sectores económicos” -en los que se encuentran bienes manufacturados tales como productos químicos y textiles- manifestó una

incapacidad de convertirse en la fuente principal de divisas, siendo ello una de las principales fallas del modelo productivo de industrialización, por lo que nunca pudo superar en términos de exportación al café antes de 1990.

Es a partir de 1991 que las exportaciones de los bienes no tradicionales superan al café y, en 1993, despunta la maquila como el principal rubro económico exportador. No obstante, se debe enfatizar que las exportaciones, en términos generales, partieron de una base productiva muy baja y no fueron capaces de mantenerse al mismo ritmo de crecimiento que las importaciones, como se observará posteriormente.

A lo largo de la década de los noventa se dio un auge en las exportaciones de la maquila, sin embargo, uno de los problemas que ha presentado este rubro económico es que el valor agregado es muy pequeño con respecto a otros rubros económicos, “el valor agregado nacional [haciendo referencia a la maquila] constituye solo alrededor del 25 por ciento del valor de las exportaciones. En cambio, el valor nacional de las exportaciones tradicionales es del

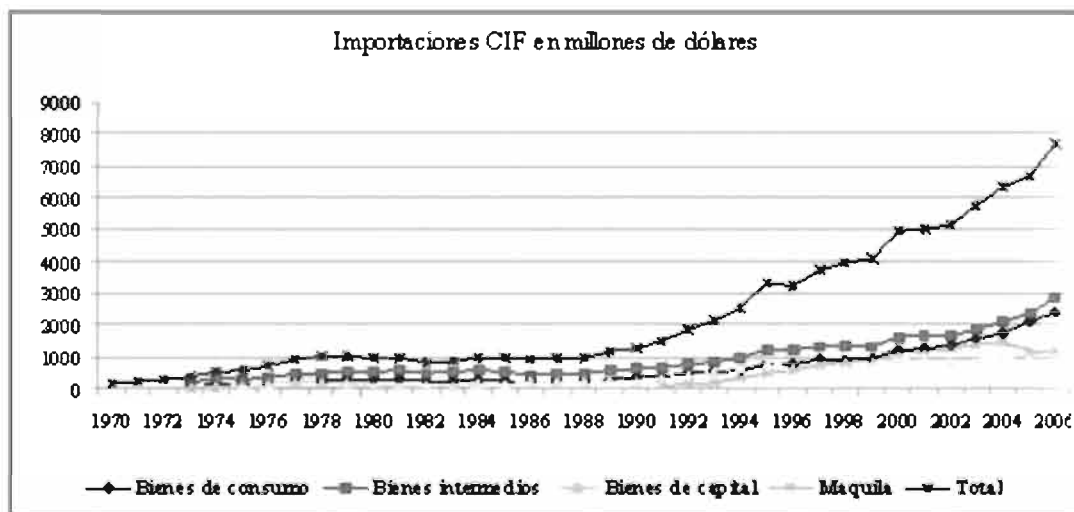
60 por ciento, aproximadamente” (Paus, 1999: 313).

A su vez, el crecimiento de la maquila está asociado con un limitado proceso de transferencia de tecnología. Este rubro económico utiliza un alto porcentaje de insumos importados, por lo que no genera cadenas productivas nacionales. “los encadenamientos hacia atrás son limitados y su ventaja comparativa temporaria se basa en sueldos bajos” (Paus, 1999: 346).

Por otra parte, a partir de 2004, se observa la desaceleración del crecimiento del sector maquila, que en buena medida se explica por los impactos de la incorporación de China en la dinámica del comercio internacional.

En contraste a las exportaciones, se detalla en la siguiente gráfica el comportamiento de las importaciones en la dinámica del comercio internacional:

Gráfica N° 3



Fuente: elaboración propia en base al Banco Central de Reserva de El Salvador.

Como se puede observar, en el rango de tiempo contemplado en el análisis, los bienes intermedios siempre han sido los productos principalmente importados por el país; sin embargo, cabe destacar que, dentro de esta clasificación, son el petróleo crudo y aceites de petróleo los mayormente demandados y no bienes intermedios necesarios para la producción.

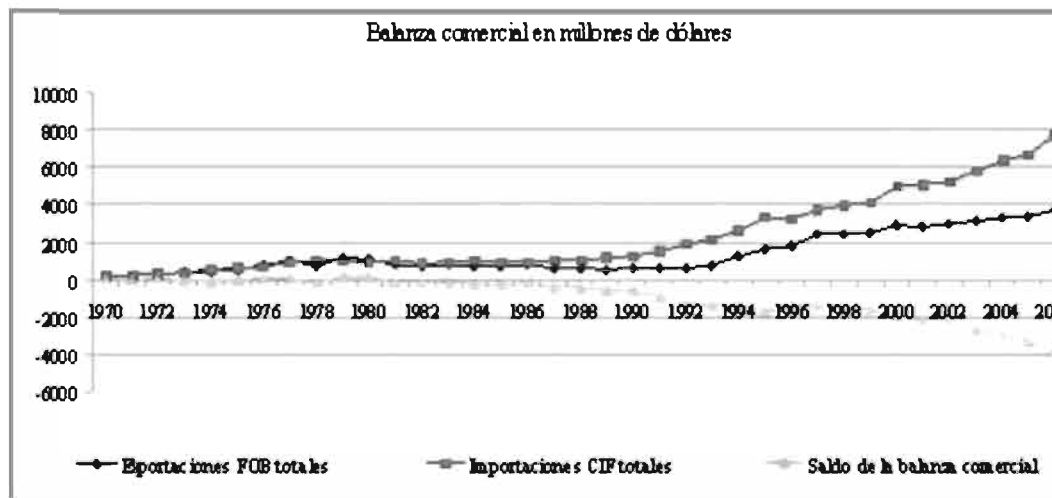
En cuanto a los bienes de capital, su posición de prioridad entre los bienes importados ha ido oscilando, siendo los segundos más importante en el modelo de industrialización de 1973 a 1979. Durante la guerra civil, estos bienes ocuparon el tercer lugar en importancia y, posteriormente, volvieron a ocupar el segundo lugar años antes de la implementación del modelo de liberalización de 1987 a 1990. En los años subsiguientes,

hasta el año 2006, los bienes de capital han ido perdiendo importancia en la dinámica del comercio internacional del país.

Por otra parte, cabe destacar que, a partir de la implementación del modelo en base a la liberalización económica, uno de los grandes impactos de la reforma arancelaria y la liberalización de precios ha sido el rápido crecimiento de las importaciones, que guarda una relación de dos a uno frente a las exportaciones. Mayoritariamente, estas importaciones son bienes no duraderos.

Con relación al comportamiento de las exportaciones y las importaciones a lo largo de los modelos productivos aplicados en El Salvador, a continuación se ilustra la balanza comercial en la siguiente gráfica:

Gráfica N° 4



Fuente: elaboración propia en base al Banco Central de Reserva de El Salvador.

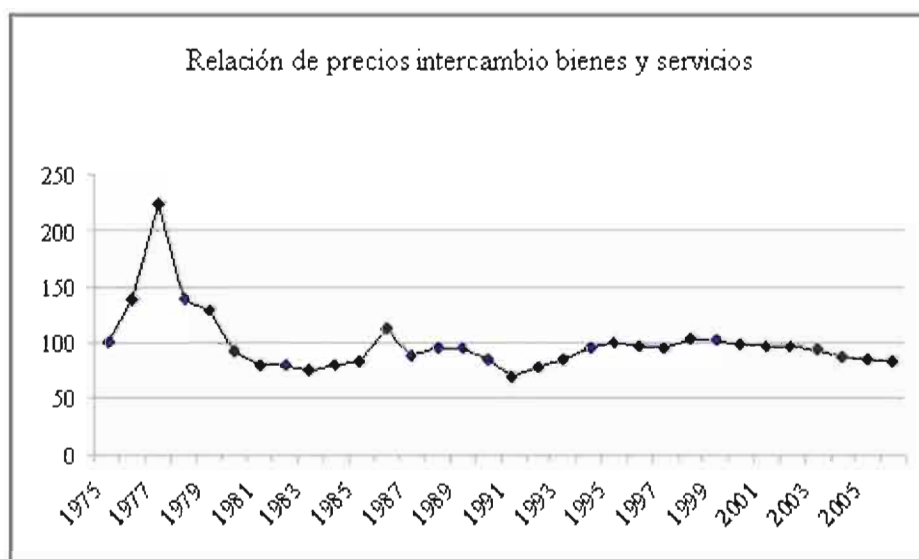
Tal como se contempla en la gráfica, el saldo de la balanza comercial en la década de los setenta, con el modelo de industrialización, no representó un problema, ya que en reiterados años durante el periodo, la economía salvadoreña presentó superávit comercial. Posteriormente, aun con el inicio y desarrollo de la guerra civil, la situación de la balanza comercial no presentaba un déficit tan ampliado. Sin embargo, a partir del modelo de liberalización económica y su plena aplicación en el año 1992, se contempla una tendencia decreciente explosiva, que va incrementando

año con año, de 1992 a 2006, con una tasa promedio anual de 9.3%.

Con ello, se destaca que el impacto inmediato de las reformas arancelarias fue un drástico incremento en las importaciones y un lento crecimiento en las exportaciones. Esto contrasta con el discurso oficial, que aseguraba que, mientras el proceso de apertura comercial se iba implementando en el país, el sector exportador adquiriría mayor productividad y competitividad.

Por otra parte, es importante enfatizar la situación de los términos de intercambio durante el periodo:

Gráfica N° 5



Fuente: elaboración propia en base a CEPALSTAT

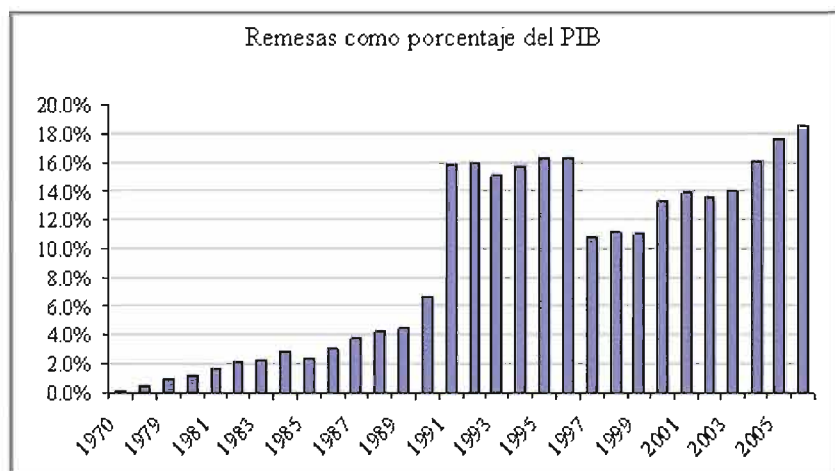
Según la gráfica 5, el valor de los bienes exportados en el país ha ido decreciendo con respecto al valor de los bienes importados y, por ello, se observa la disminución en

la tendencia del índice, a tal punto que, desde los años ochenta hasta el año 2006, no se han podido recuperar los términos de intercambio en relación con los que prevalecían

a finales de los años setenta. Este deterioro en los términos de intercambio en buena medida explica la situación actual de la balanza comercial en El Salvador.

Por otra parte, es de enorme relevancia destacar el comportamiento de la principal fuente de divisas de El Salvador, las remesas:

Gráfica N° 6



Fuente: elaboración propia en base al Banco Central de Reserva de El Salvador.

La gráfica 8 demuestra cómo las remesas han ido ganando importancia con respecto a la producción nacional, durante las tres décadas de estudio. Desde representar un equivalente al 1% del PIB a principios de los años setenta hasta un 19% del PIB para el año 2006, las remesas se han convertido así en la principal fuente de divisas de la nación.

Por su parte, es notable que la importancia fundamental de las remesas en la sociedad salvadoreña consiste en proveer ingresos a la población, volviéndose así un canal de distribución de recursos, no sólo de consumo, sino también de

educación, vivienda, acceso a servicios públicos, etc. Es decir, acceso de aspectos esenciales para la vida, que el Estado no ha sido capaz de suministrar.

Por otra parte, las remesas contribuyen a saldar el enorme déficit en la balanza comercial: “las remesas permiten al país en conjunto gastar más de lo que tiene, importando más de lo que exporta y posponiendo la necesidad de corregir el déficit comercial de la economía” (Segovia, 1999: 85).

Tal como se observa en la gráfica No. 6, la tendencia más alcista de las remesas se concentró entre los

años de 1991 a 1996, lo que permitió una mejor asimilación del nuevo modelo productivo en base al sector externo: “las remesas han sido el factor fundamental que impidió que el ajuste de los años noventa llevara a una recesión, ya que las inversiones internas y el consumo nacional se han financiado con ahorros externos” (Segovia, 1999: 85).

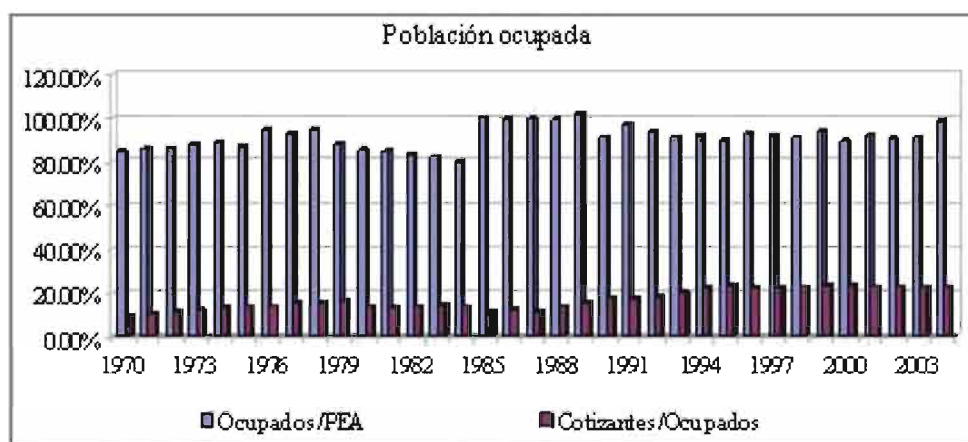
Sin embargo, detrás de las remesas familiares se encuentra la migración, un fenómeno social persistente en El Salvador desde inicios del conflicto armado cuyo auge ha sido en la década de los noventa. Una de las lecturas de este fenómeno es que la economía del país no es capaz de ofrecer medios de subsistencia a la mayoría de la población, por lo que opta migrar: “la población de centroamericanos que residían en Estados Unidos casi se

duplicó entre 1990 y 2000, al aumentar de 1 millón 266 mil 314 a 2 millones 517 mil 465 personas. Del total de centroamericanos residentes en Estados Unidos en 2000, el 44% eran salvadoreños [...] resulta que la población salvadoreña en Estados Unidos en 2000 era ya prácticamente el doble de la que había en 1990” (PNUD, 2005: 27).

2.2 Empleo

De acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008, “el empleo es la más fundamental de todas las oportunidades económicas, por cuanto brinda a la gente un ingreso que le posibilita controlar diversos bienes y servicios necesarios para asegurar un nivel de vida decoroso” (PNUD, 2007-2008: 51). En este sentido, es preciso analizar la situación del empleo formal en el país:

Gráfica N° 7



Fuente: elaboración propia, PEA Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) y planilla mensual de cotizantes del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS).

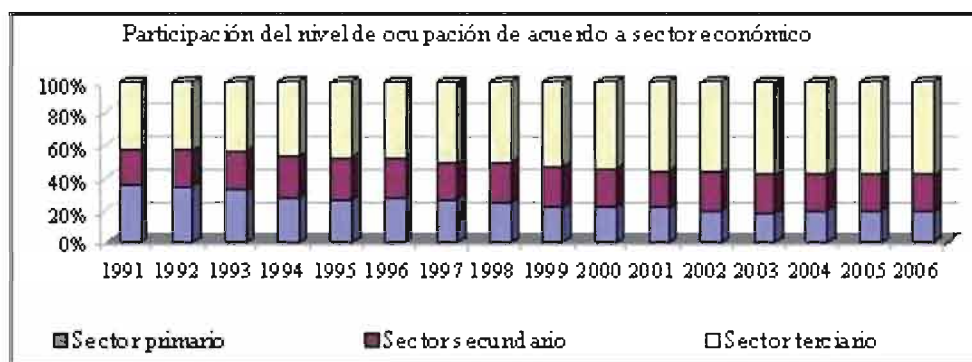
De acuerdo con la gráfica, el nivel de ocupación con respecto a la PEA a lo largo del periodo analizado es cercano, en promedio, al 90%. Esto indica que el desempleo abierto no representa un problema en el mercado laboral salvadoreño. Sin embargo, el número de trabajadores categorizados en el sector formal en rigor, medido por el acceso a seguridad social, apenas representa un poco más del 20% de los ocupados para el año 2006. Con ello se nos plantea un hecho de forma implícita: el mercado laboral del país se encuentra inmerso

en el subempleo o en actividades laborales de baja productividad.

A su vez, se resalta que este problema de bajo número de trabajadores con acceso a seguridad social es persistente a lo largo de la evolución de los tres modelos productivos analizados (agroexportación, ISI y liberalización económica).

La gráfica 8 muestra el nivel de ocupación de la población económicamente activa en relación con los sectores económicos:

Gráfica N°. 8



Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Estadísticas y Censos.

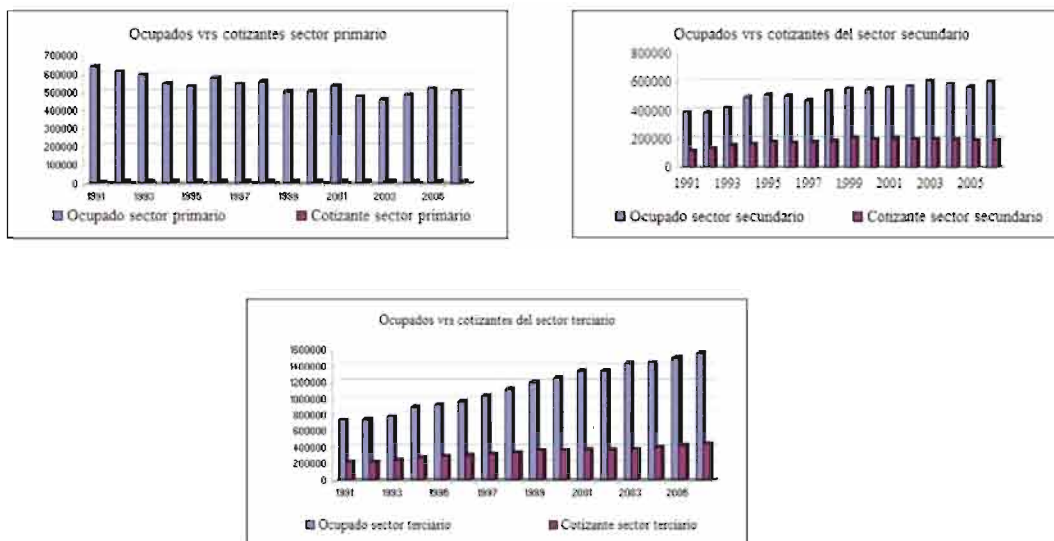
En términos generales de 1991 al 2006, para el caso del sector primario, el nivel de ocupación disminuyó en un 17.21%. En el sector secundario apenas aumentó un 0.57% y, en el caso del sector terciario, aumentó en un 16.64% en el tiempo especificado.

Un aspecto notable es que, durante el proceso de apertura comercial, los sectores económicos relacionados con los bienes transables, es decir, agricultura y manufactura,

han visto efectos adversos en la generación y creación de nuevos puestos de empleo. El grueso de los nuevos empleos se concentra en servicios y comercios, es decir, en el sector terciario de la economía, que corresponde a la clasificación de los bienes no transables.

Por otra parte, es importante observar el comportamiento de los trabajadores cotizantes con respecto al nivel de ocupados en los sectores económicos analizados:

Gráficas N° 9



Fuente: Elaboración propia en base a la planilla mensual de cotizaciones del Instituto Salvadoreño del Seguro Social ISSS.

A nivel global se observa la enorme desproporción que existe entre el nivel de ocupación y el nivel de cotizantes del seguro social, lo cual evidencia que el mercado laboral salvadoreño se encuentra desprotegido de las prestaciones sociales. Asimismo, el remanente de trabajadores no cotizantes en buena medida puede representar al sector laboral subempleado o que realiza actividades de baja productividad. Esto implica graves repercusiones en la calidad de vida y nivel de ingreso de los trabajadores, ya que “el problema de los salarios depende de la productividad. Cuanto mayor sea la productividad [...], mayor será el nivel general de salarios” (Stolper y Samuelson 1941: 59).

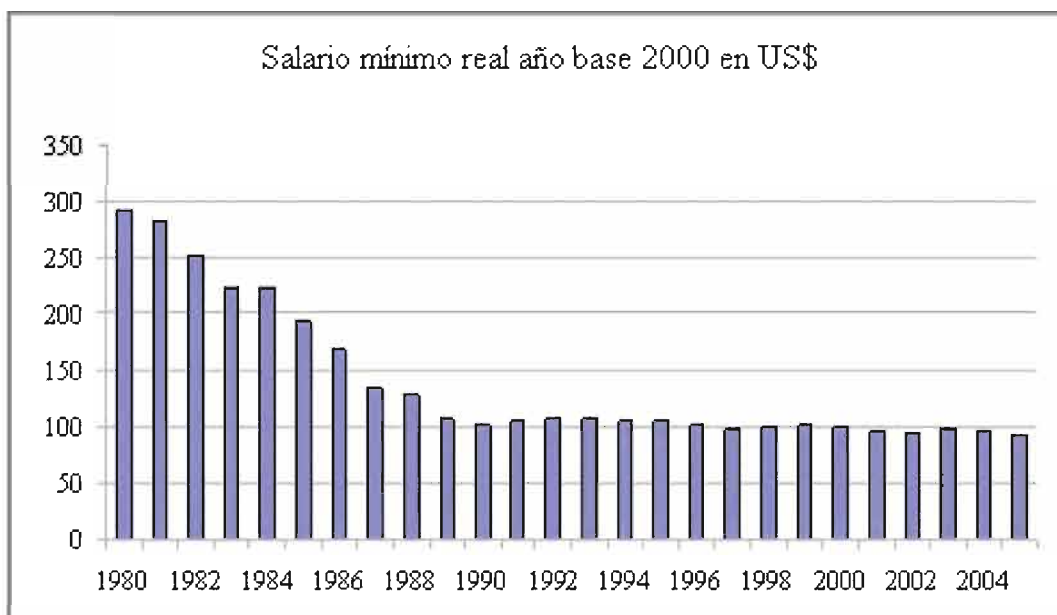
Llama la atención que el sector económico terciario es el más dinámico, en comparación al resto

de sectores, en términos de producción y generación de empleo, pero, a su vez, es el que menos prestaciones sociales genera y, al parecer, el que más subempleo reproduce.

2.3 Salarios

Con el propósito de resaltar las tendencias de la distribución salarial, y bajo el entendido que los salarios representan la principal fuente de ingresos de la población, se explicará a continuación el comportamiento de los salarios mínimos reales como indicador de la capacidad de compra base de un trabajador del sector laboral formal: “el salario mínimo puede ser un indicador más genérico asumiendo que la mayoría de los trabajos, “intensivos” en mano de obra no calificada, pagan el salario mínimo cuando se laboran bajo esquemas formales” (Delgado y Parada, 2004: 76).

Gráfica N° 10



Fuente: elaboración propia en base a CEPALSTAT

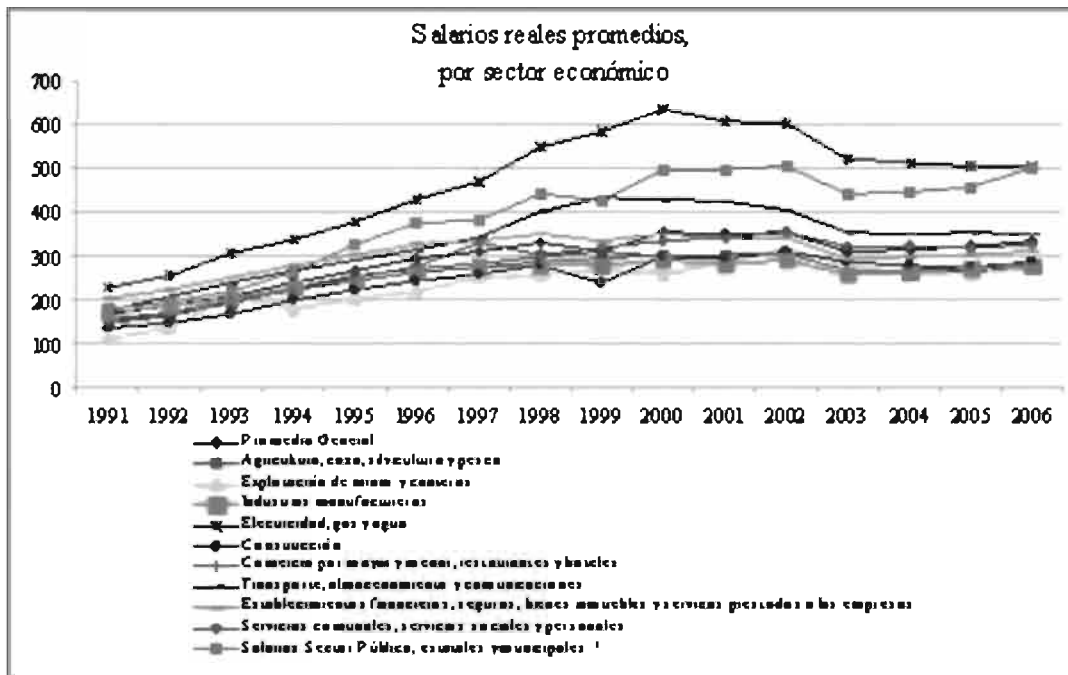
Como lo especifica la gráfica, los salarios mínimos reales en El Salvador han experimentado una caída abrupta desde el año 1980, lo cual nos indica la poca capacidad de compra que posee el salario mínimo en el sector laboral formal. Este factor permite competitividad a las empresas salvadoreñas a nivel internacional: “la caída del salario real ha permitido a las empresas mantener la competitividad pero ha contribuido a un declive del nivel de vida de gran parte de la población” (Paus, 1999: 326).

Sin embargo, el problema de mantener una competitividad en base a salarios bajos es que ésta tiene un carácter temporario con

respecto a los países desarrollados, que exponen un comercio en base a productos con un gran valor agregado en tecnología y conocimiento, manteniéndose así las asimetrías económicas: “la interdependencia creciente y los rápidos cambios tecnológicos han intensificado la competencia hasta tal punto que las reducciones salariales no podrán garantizar la competitividad, salvo tal vez en un corto plazo” (Paus, 1999: 342).

Por su parte, se presentan los salarios reales promedios de los trabajadores cotizantes por rama económica:

Gráfica N° 11



Fuente: Elaboración propia en base a la planilla mensual de cotizaciones del Instituto Salvadoreño del Seguro Social ISSS.

Los salarios reales promedio más altos corresponden, en primer lugar, al rubro económico de suministro de electricidad, gas y agua; en segundo lugar a los salarios del sector público tanto estatal como municipal y, en tercer lugar, al transporte, almacenamiento y comunicaciones. Las tres actividades económicas tienen como factor común pertenecer al sector terciario de la economía y requerir de un alto grado de calificación por parte de los trabajadores para el acceso a este tipo de empleo.

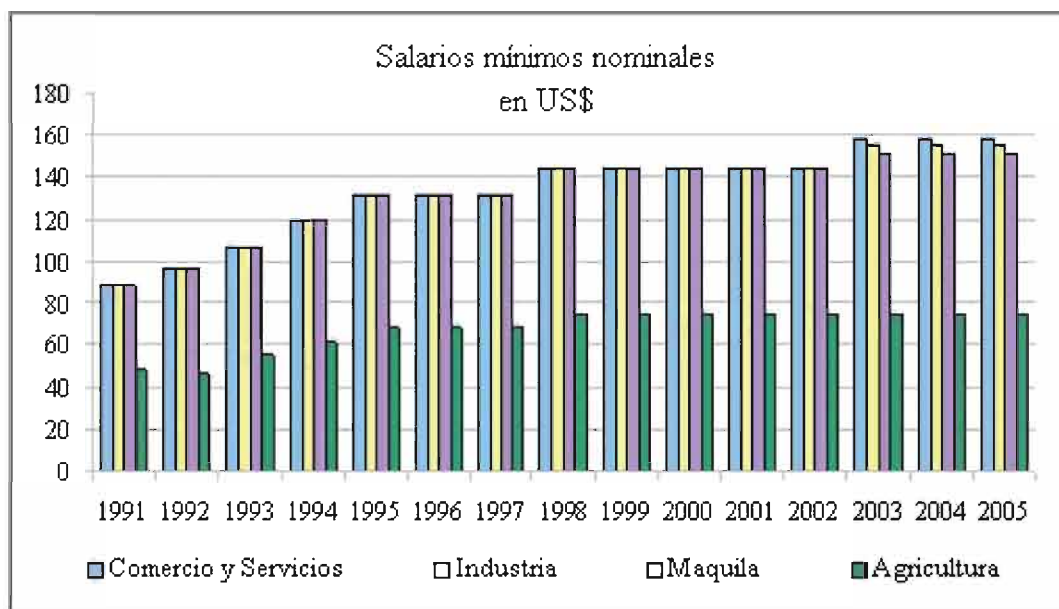
Tanto el primer como el tercer rubro económico están estrechamente vinculados a las privatizaciones realizadas a lo largo del período

de la liberalización. Asimismo, llama la atención que el sector público se encuentre entre los mejores remunerados a pesar de la fuerte reducción del nivel de ocupación durante el periodo analizado.

Por otro lado, dentro de las actividades peor remuneradas se encuentran la explotación de minas y canteras, la agricultura, caza, silvicultura, pesca, y las industrias manufactureras. Los primeros sectores pertenecen al sector primario y el último al sector secundario.

En la siguiente gráfica se especifica la política salarial imperante durante la liberalización económica en los años noventa:

Gráfica N° 12



Fuente: elaboración propia tomado de Lara y Rubio, 2006:39.

Los salarios mínimos nominales son establecidos por decretos legislativos, destacándose que “a inicios de los noventa (1990-1995) se adoptó una política de salarios mínimos dinámica con incrementos anuales, pero entre 1996-2004 los salarios mínimos tendieron a mantenerse constantes” (Lara y Rubio, 2006:38).

Paradójicamente, a partir de 1994, todos los incrementos en los

salarios mínimos responden a medidas de carácter electoral; por ello sus movimientos son en bloque y corresponden a los años de administración de cada gobierno, saliendo dicha disposición de fijación del salario mínimo de toda lógica económica y de la deferencia que se merece la principal fuente de ingresos de la población.

3. Evidencia empírica

3.1 Análisis econométrico del nivel de ocupación

El nivel de ocupados se estudiará en base al modelo propuesto por Weller (Weller-CEPAL,

2000: 66), el cual establece que el nivel de ocupados —en este caso, del sector ocupado/cotizante— (L) está en función del ingreso real (Yr), el salario real del sector ocupado/cotizante (Sr), la Formación Bru-

ta de Capital (FBK) -que representa las inversiones en las unidades productivas-, la Apertura comercial -medida a partir de la suma de las exportaciones más las importaciones con respecto al PIB- (AP), y los aranceles (Ara).

La incorporación de los aranceles en el modelo econométrico propuesto atiende a la postura de Stolper-Samuelson, en el acuerdo implícito que sí es posible que la eliminación de aranceles afecte el nivel de ocupación en determinados sectores económicos con bajo nivel de productividad que no sean capaces de responder (por la poca demanda generada) a la productividad de la competencia internacional: "nunca se ha negado que

los trabajadores empleados, en una industria liberalizada por la disminución del arancel de sus productos, puedan ser perjudicados en el corto plazo, pero en concordancia con la teoría neoclásica tradicional en el largo plazo, se dará un incremento en la demanda por aquellos bienes en la cual el país tengan ventaja comparativa, es decir, donde el sector laboral sea más productivo" (Stolper-Samuelson, 1941: 59).

La función del nivel de ocupados queda expresada de la siguiente forma:

$$L = f(Yr, Sr, FBK, Ap, Ara)$$

Para facilitar la comparación y el grado de influencia entre las variables propuestas y el nivel de ocupación, se muestra la matriz de correlación.

Tabla N° 1

	L	YR	SR	AP	FBK	ARA
L	1	0.93465116	0.64013079	0.84493332	0.92982976	0.94813209
YR	0.93465116	1	0.76472921	0.70653597	0.9997716	0.93947753
SR	0.64013079	0.76472921	1	0.32319944	0.76368495	0.80886448
AP	0.84493332	0.70653597	0.32319944	1	0.70658747	0.69989891
FBK	0.92982976	0.9997716	0.76368495	0.70658747	1	0.93410108
ARA	0.94813209	0.93947753	0.80886448	0.69989891	0.93410108	1

Como se detalla en la tabla 1, todas las variables, a excepción del salario real, cuentan con un coeficiente de correlación alto y cercano a uno, lo que indica que el nivel de ocupación (L) tiene una relación directa de dependencia con las variables propuestas. En cuanto al salario real, este presenta una correlación positiva con respecto a (L) aunque en menor proporción que el resto de las variables, ello se puede explicar

en el sentido que los trabajadores determinan su nivel de ocupación en mayor concordancia al salario nominal que al real: "[refiriéndose a los trabajadores] opondrá cierta resistencia a una reducción de los salarios nominales, sin importar lo pequeña que sea; pero como ninguno pensará en declarar una huelga cada vez que aumente el costo de la vida [...]" (Keynes, 2006: 47),

A continuación se presentan las pruebas de raíces unitarias de las variables independientes para determinar el orden de integración:

Tabla N° 2

Variable	Modelo	t - Statistic	5%	Prob	Variable	Modelo	t - Statistic	5%	Prob
DL	Constante	-6.227871	-2.948404	0	DAp	Constante	-4.374488	-2.954021	0.0015
	C y T	-6.134026	-3.544284	0.0001		C y T	-4.358135	-3.552973	0.0079
	None	-1.049379	-1.951687	0.259		None	-4.257891	-1.951332	0.0001
DYr	Constante	-10.14576	-2.948404	0	DFBK	Constante	-5.581697	-2.948404	0
	C y T	-6.916626	-3.54849	0		C y T	-5.557319	-3.544284	0.0003
	None	-10.09404	-1.950687	0		None	-2.297507	-1.951332	0.0229
DSr	Constante	-4.544887	-2.967767	0.0012	DARA	Constante	-10.1592	-2.948404	0
	C y T	-4.463698	-3.574244	0.007		C y T	-6.923277	-3.54849	0
	None	-4.646729	-1.95291	0		None	-10.13666	-1.950687	0

Como se detalla en la tabla 2, todas las variables pasan las pruebas de raíces unitarias en primera diferencia, lo cual establece que poseen un orden de integración I(1) y se cumple uno de los requisitos para la cointegración.

Para observar el comportamiento de los residuos se procede al análisis de regresión lineal a través del método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y se obtiene la siguiente regresión:

Tabla N° 3

Dependent Variable: L				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 1973 2006				
Included observations: 34 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
YR	21.4984	3.885544	5.532919	0
SR	0.233231	0.032849	7.100093	0
D(AP)	-0.163789	0.088158	-1.857913	0.0737
FBK	0.678408	0.05452	12.44321	0
ARA	-22.42328	4.121266	-5.440872	0
@TREND(1992)	-0.010705	0.005892	-1.81699	0.0799
R-squared	0.989222	Mean dependent var		2.807217
Adjusted R-squared	0.987298	S.D. dependent var		1.867679
S.E. of regression	0.210497	Akaike info criterion		-0.119907
Sum squared resid	1.24065	Schwarz criterion		0.149451
Log likelihood	8.038421	Durbin-Watson stat		1.614945

Tanto el ingreso real, el salario real, la Formación Bruta de Capital y los aranceles presentan un nivel de significancia al 5%, mientras la apertura y la tendencia al año 1992, po-

seen un nivel de significancia al 10%.

Por otra parte se realizan las pruebas de raíces unitarias a los residuos para determinar el grado de integración en la siguiente tabla:

Tabla N° 4

Prueba Dickey Fuller Aumentada				
Variable	Modelo	t-Statistic	5%	Prob
U	Constante	-5.271455	-2.945842	0.0001
	C y T	-5.543672	-3.540328	0.0003
	None	-5.348529	-1.950394	0

Como se puede observar, los residuos en niveles pasan las pruebas de raíces unitarias, lo que determina que los residuos son de orden de integración $I(0)$ y, así mismo, sugiere

que el modelo propuesto cointegra.

Las pruebas de los residuos o *residual test*, se resumen en la siguiente tabla:

Tabla N° 5

Prueba	Supuesto	Estadístico	Probabilidad
Jarque-bera	Normalidad	1.235264	0.53922
Lm Test	No autocorrelación	0.478178	0.401562
White (nct)	Homocedasticidad	0.447497	0.39025

Tal como lo detalla la tabla 5, los residuos pasan las pruebas de diagnóstico al presentar un nivel de significancia mayor al 5%.

Una vez demostrado que el modelo cointegra, se procede a identi-

ficar la existencia del vector de cointegración que mida la relación de largo plazo en base al enfoque de vectores autoregresivos de Johansen, que se presentan en la siguiente tabla:

Tabla N° 6

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized	Trace		0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.832898	173.9468	95.75366	0
At most 1 *	0.784629	118.4831	69.81889	0
At most 2 *	0.627253	70.88588	47.85613	0.0001
At most 3 *	0.53108	40.29338	29.79707	0.0022
At most 4 *	0.370218	16.81638	15.49471	0.0315
At most 5	0.076959	2.482529	3.841466	0.1151

Trace test indicates 5 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **Mackinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized	Max-Eigen		0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.832898	55.46374	40.07757	0.0005
At most 1 *	0.784629	47.59717	33.87687	0.0007
At most 2 *	0.627253	30.5925	27.58434	0.0199
At most 3 *	0.53108	23.477	21.13162	0.023
At most 4 *	0.370218	14.33385	14.2646	0.0487
At most 5	0.076959	2.482529	3.841466	0.1151

Max-eigenvalue test indicates 5 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Micheli's (1999) p-values

En la tabla 6 se reportan las pruebas de cointegración, basadas en Johansen. De acuerdo a las pruebas de traza y Eigen-valores, existen

cinco vectores de cointegración al 5% de significancia y con 2 rezagos.

Seleccionando el primer vector de cointegración, se obtiene:

Tabla N° 7

Vector de cointegración					
L	YR	SR	AP	FBK	ARA
1.000000	-22.61057 (7.34728)	-0.258106 (0.07548)	2.013472 (0.32797)	-0.966197 (0.07611)	24.20794 (8.07274)

Dichos resultados del vector de cointegración sugieren que, en el largo plazo, el nivel de ocupación guarda una relación positiva con el ingreso real, salario real y formación bruta de capital, y una relación negativa o inversa con la apertura comercial y los aranceles.

Para demostrar la validez del vector de cointegración se procede a la aplicación del mecanismo corrector de errores (MCE), cuyo en-

foque “combina teoría económica (al encontrar relaciones estables de largo plazo que establece la teoría) y el ajuste estadístico del desequilibrio que puede existir en el corto plazo” (Loria, 2007: 275). Para ello, se especifica el modelo en diferencia que contiene los residuos generados en el vector de cointegración con rezago y se incorpora la tendencia al año 1992, por ser el periodo de guerra identificado como una variable altamente significativa.

Tabla N° 8

Dependent Variable: DL				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 1975 2006				
Included observations: 32 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DYR	22.94195	5.839632	3.928664	0.0007
DAP	-0.132627	0.05759	-2.302946	0.0307
DAP(-1)	0.675351	0.154739	4.36444	0.0002
DAP(-2)	-0.195702	0.054223	-3.609237	0.0015
DFBK	0.359973	0.059909	6.008693	0
DFBK(-2)	0.145709	0.060991	2.389025	0.0255
DARA	-24.09025	6.096707	-3.951354	0.0006
@TREND(1992)	-0.014165	0.003429	-4.131351	0.0004
V(-1)	-0.36296	0.082821	-4.38246	0.0002
R-squared	0.710103	Mean dependent var		0.166683
Adjusted R-squared	0.60927	S.D. dependent var		0.20423
S.E. of regression	0.127661	Akaike info criterion		-1.046616
Sum squared resid	0.37484	Schwarz criterion		-0.634378
Log likelihood	25.74585	Durbin-Watson stat		1.554126

Tal como demuestran los resultados de la tabla 8, la ecuación estimada como el vector de cointegración cumple satisfactoriamente con presentar un coeficiente entre -1 y 0. Asimismo, el vector posee un grado de significancia al 5%, lo

cual demuestra la existencia de una relación de largo plazo entre el nivel de ocupados y las variables independientes propuestas.

A continuación se presentan las pruebas de los residuos del MCE:

Tabla N° 9

Prueba	Supuesto	Estadístico	Probabilidad
Jarque-bera	Normalidad	2.013627	0.365381
Lm Test	No autocorrelación	0.197552	0.106411
White (nct)	Homocedasticidad	0.821954	0.669541

Los residuos pasan las pruebas de diagnóstico de normalidad, no-autocorrelación y homocedasticidad, al presentar un grado de significancia mayor al 5%, lo que describe la correcta especificación del mecanismo corrector de errores.

Dada la existencia de cointegración en el modelo, la cual revela asociación de largo plazo entre las variables, a continuación se presenta la prueba de causalidad de Granger, que busca determinar estadísticamente si el pasado de las variables

independientes contiene información que explique el comportamiento de

la variable dependiente, en este caso el nivel de ocupación (L):

Tabla N° 10

VEC Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests			
Sample: 1970 2006			
Included observations: 32			
Dependent variable: D(L)			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(YR)	4.954439	2	0.0840
D(SR)	10.52273	2	0.0052
D(AP)	6.305178	2	0.0427
D(FBK)	20.73936	2	0.0000
D(ARA)	4.870371	2	0.0876
All	35.27327	10	0.0001

Como se puede observar en los resultados de la tabla 10, todas las variables independientes propuestas al modelo contienen información en su trayectoria pasada que explica el comportamiento del nivel de ocupación. La diferencia estriba en que, tanto el salario real como la formación bruta de capital y la apertura comercial, lo hacen a un nivel de significancia del 5% y el ingreso real y los aranceles a un 10%. El modelo completo presenta un grado de significancia del 5%.

Por lo tanto, para el caso de El Salvador en las condiciones actuales de la liberalización de la economía vigente desde el año 1992, el nivel de ocupación guarda una relación directa de largo plazo con el ingreso, salario real, y la formación bruta de capital, y una relación inversa con la apertura comercial y los aranceles. Esto último sugiere que, tal como están dadas las condiciones estructurales de la economía,

entre mayor apertura y disminución de aranceles, menor es el nivel de ocupados con prestaciones sociales en El Salvador.

3.2. Análisis econométrico de los salarios reales

En esta sección se pondrá de manifiesto la relación que existe entre los salarios reales, la productividad e indicadores de la liberalización económica —apertura comercial y aranceles—, con el objeto de evidenciar si existe o no relación entre dichas variables. Esta evidencia empírica puede presentar información estadística que explique el porqué del declive de los salarios reales en las últimas décadas en El Salvador; para ello se propone realizar un Mecanismo Corrector de Errores (MCE) y la prueba de causalidad de Granger.

En este apartado se pretende demostrar si el modelo Stolper y Samuel-

son explica el comportamiento de los salarios reales en El Salvador. Estos autores afirman que “la cuestión de los salarios es en el fondo una cuestión de productividad. Cuanto mayor sea la productividad en una industria en general, más elevado será el nivel general de los salarios” (Stolper y Samuelson, 1941: 59).

En cuanto a la liberalización económica, en concordancia con los mismos autores, se partirá de la noción que existen sectores poblacionales con características propias en términos de calificación en su fuerza de trabajo que podrían resultar perjudicados por la dinámica del libre comercio: “algunos sub-grupos de la clase trabajadora, trabajadores con altos nivel de calificación, por ejemplo, pueden beneficiarse, mientras otros son perjudicados [...] es posible que, bajo ciertas circunstancias, el libre comercio reduzca el nivel de vida de la clase trabajadora manufacturera [...] En el corto plazo, grupos de trabajadores especializados y sin libertad de movimiento pueden sufrir una fuerte reducción

en sus ingresos cuando, por alguna u otra razón, se enfrentan con una mayor intensidad de competencia extranjera” (Stolper y Samuelson, 1941: 60-61).

Con todo lo anterior expuesto, la función del salario real se expresará de la siguiente forma:

$$w = f(\pi, ap, ara)$$

Donde w = el salario real, π = productividad.

La liberalización económica se representará por:

Ap = apertura comercial, medida como la suma de exportaciones e importaciones con respecto al PIB.

Ara = aranceles.

La base de datos del salario real (Sr), productividad (Pro), apertura comercial (Ap) y aranceles (Ara) se encuentra en logaritmos, por lo que los resultados del modelo econométrico están en términos de elasticidades.

A continuación se presentan las pruebas de raíces unitarias de las variables propuestas, en diferencias.

Tabla N° 11

Prueba Dickey Fuller Aumentada									
Variable	Modelo	t - Statistic	5%	Prob	Variable	Modelo	t - Statistic	5%	Prob
Dst	Constante	-6.403953	-2.948404	0	Drap	Constante	-4.311717	-2.948404	0.0017
	C y T	-6.793585	-3.544284	0		C y T	-4.715934	-3.544284	0.003
	None	-6.264111	-1.950687	0		None	-3.924137	-1.950687	0.0003
Dpro	Constante	-6.251711	-2.948404	0	Drap	Constante	-7.429976	-2.948404	0
	C y T	-6.151836	-3.544284	0.0001		C y T	-7.335857	-3.544284	0
	None	-6.001059	-1.950687	0		None	-5.431158	-1.950687	0

Tal como lo detalla la tabla, todas las variables pasan las pruebas de raíces unitarias por lo que el orden de

integración de cada una de ellas es $I(1)$. Con ello se cumple uno de los requisitos para que el modelo cointegre.

A continuación se realiza una regresión de Mínimos cuadrados

ordinarios (MCO) para observar el comportamiento de los errores:

Tabla N° 12

Dependent Variable: SR				
Method: Least Squares				
Date: 10/05/08 Time: 20:12				
Sample: 1970 2006				
Included observations: 37				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-10.122	2.789279	-3.628895	0.001
PRO	1.572529	0.235523	6.676757	0
AP	1.094768	0.122481	8.938301	0
ARA	0.575811	0.23028	2.500482	0.0175
R-squared	0.902206	Mean dependent var		4.896568
Adjusted R-squared	0.893316	S.D. dependent var		0.482214
S.E. of regression	0.157503	Akaike info criterion		-0.756936
Sum squared resid	0.818639	Schwarz criterion		-0.582783
Log likelihood	18.00332	F-statistic		101.4819
Durbin-Watson stat	1.303138	Prob(F-statistic)		0

Tanto la productividad como la apertura comercial y los aranceles son variables significativas por presentar una probabilidad menor al 5%. Esto señala que las variables independientes propuestas contienen

información que explica a la variable dependiente, que en este caso representan los salarios reales.

La prueba de raíces unitarias de los errores en niveles, resultantes de la regresión de MCO se obtienen:

Tabla N° 13

Prueba Dickey Fuller Aumentada				
Variable	Modelo	t-Statistic	5%	Prob
U	Constante	-4.06265	-2.945842	0.0032
	C y T	-4.03254	-3.540328	0.0163
	None	-4.12173	-1.950394	0.0001

Los errores no presentan raíces unitarias, considerando las tres opciones de la prueba de Dickey Fuller aumentada (con constante, la constante y tendencia y ninguna de ellos), por lo que la orden de integración de los errores en niveles es I(0).

Ante el cumplimiento de los requerimientos por parte del modelo planteado para la cointegración, es decir las variables analizadas I(1) y los errores I(0), se procede a la estimación del vector autoregresivo de Johansen.

Las pruebas de los residuales del VAR, se detallan a continuación:

Tabla N° 14

Prueba	Supuesto	Estadístico	Probabilidad
Jarque-bera	Normalidad	11.94386	0.1537
Lm Test	No autocorrelación	15.71705	0.4729
White (nct)	Homocedasticidad	183.64	0.0971

Como se puede observar, los residuales pasan las pruebas tanto de normalidad, autocorrelación y de heterocedasticidad por presentar

una probabilidad mayor al 5%.

Aplicando la prueba de cointegración de Johansen se obtiene la siguiente información:

Tabla N° 15

Sample (adjusted): 1973 2006				
Included observations: 34 after adjustments				
Trend assumption: Linear deterministic trend				
Series: SR PRO AP ARA				
Lags interval (in first differences): 1 to 2				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.526698	50.44608	47.85613	0.028
At most 1	0.354733	25.01332	29.79707	0.161
At most 2	0.255573	10.11823	15.49471	0.2718
At most 3	0.002451	0.083449	3.841466	0.7727
Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level				
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level				
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None	0.526698	25.43275	27.58434	0.0919
At most 1	0.354733	14.89509	21.13162	0.2963
At most 2	0.255573	10.03478	14.2646	0.2096
At most 3	0.002451	0.083449	3.841466	0.7727
Max-eigenvalue test indicates no cointegration at the 0.05 level				
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level				
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				

Considerando dos rezagos en el modelo, los resultados especificados en la tabla No. 15 denotan la existen-

cia de un vector de cointegración.

El vector de cointegración es:

Tabla N° 16

Vector de cointegración			
SR	PRO	AP	ARA
1.00000	-12.97578	2.784433	-12.04166
	-2.77308	-1.20252	-2.42329

La tabla No. 16 especifica la relación de largo plazo entre las variables propuestas, indicando que tanto la productividad como los aranceles guardan una relación directa con el nivel de salarios, caso contrario se presenta en la relación entre la apertura comercial y los salarios.

Para comprobar si este vector de cointegración cumple con su función de explicar la relación de largo plazo entre las variables, se procede a la estimación del mecanismo corrector de error (MCE), en la siguiente tabla:

Tabla N° 17

Dependent Variable: DSR				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 1977 2006				
Included observations: 30 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DSR(-4)	0.262181	0.115147	2.276926	0.0316
DPRO	1.071406	0.239841	4.467158	0.0001
DAP	0.710174	0.209872	3.383851	0.0024
DARA(-6)	-1.914168	0.397391	-4.816838	0.0001
V(-1)	-0.000471	0.000169	-2.791166	0.0099
R-squared	0.672421	Mean dependent var		0.025285
Adjusted R-squared	0.620008	S.D. dependent var		0.195072
S.E. of regression	0.120249	Akaike info criterion		-1.247492
Sum squared resid	0.361496	Schwarz criterion		-1.01396
Log likelihood	23.71239	Durbin-Watson stat		2.113529

Tal como lo demuestra la información de la tabla 17, la especificación del modelo en diferencia y el vector de cointegración con rezago demuestra que éste último cumple de manera satisfactoria la condición de tener un coeficiente entre -1 y 0, y un nivel de significancia al tener una probabilidad menor al 5%. De todo esto se concluye que el vector

de cointegración propuesto explica la dinámica de la relación de largo plazo entre el salario real, la productividad, la apertura comercial y los aranceles.

A continuación se presentan las pruebas de los residuales del MCE, para comprobar la correcta estimación del modelo.

Tabla N° 18

Prueba	Supuesto	Estadístico	Probabilidad
Jarque-bera	Normalidad	1.213358	0.545158
Lm Test	No autocorrelación	1.092155	0.352269
White (nct)	Homocedasticidad	18.17498	0.052083

El modelo propuesto pasa las pruebas de los residuales, al presentar una probabilidad mayor al 5%, lo cual enuncia que el modelo no posee problemas de no-normalidad, de no autocorrelación y de

heterocedasticidad.

Asimismo, se realiza la prueba de causalidad de Granger para detectar si existen relaciones de causalidad entre las variables propuestas:

Tabla N° 19

VEC Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests			
Date: 10/05/08 Time: 23:15			
Sample: 1970 2006			
Included observations: 35			
Dependent variable: D(SR)			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(PRO)	0.59576	1	0.4402
D(AP)	2.930356	1	0.0869
D(ARA)	0.548103	1	0.4591
All	6.002111	3	0.1115

A partir de los resultados, se concluye que ninguna de las variables independientes —productividad, apertura comercial y aranceles— guardan una relación de causalidad con los salarios reales, lo cual implica que el pasado de las variables no contiene información que preceda el comportamiento de la variable independiente o los salarios reales.

En términos generales se señala que el nivel de salario real tiene una relación positiva con la productividad y los aranceles, es decir, a

mayor nivel de productividad que se presente en el sector económico, mayor será el salario correspondiente al trabajador. Lo mismo se enuncia de los aranceles: a mayores aranceles mayor nivel de salarios reales. Por otro lado, la apertura comercial guarda una relación inversa: entre más apertura comercial menor serán los salarios reales. Con ello se puede resaltar que, dadas las condiciones de la estructura económica de El Salvador, la liberalización económica del país va en claro detrimento del salario real.

Conclusiones

Se ha recalcado de manera teórica la importancia del comercio exterior como generador de demanda externa, la cual determina en buena medida el proceder de una economía en el contexto de la aplicación de modelos de desarrollo basados en la liberalización económica.

Los autores que citamos en el marco teórico coinciden en la importancia de la demanda agregada, en el sentido que determina la dirección de la acumulación de capital, la productividad, la aplicación de innovaciones tecnológicas y el nivel de calificación de los trabajadores.

Sin embargo, la demanda externa —en concordancia con el planteamiento de Raúl Prebisch— presenta dos problemáticas por un lado, potencia la persistencia de la heterogeneidad estructural en el sentido, que se enfoca en un determinado sector económico y con trabajadores con niveles de calificación específicos y, por otro lado, al estimular la acumulación de capital y la productividad en un determinado sector económico, al mismo tiempo pierde su capacidad de absorción de mano de obra.

Por otro lado, se resalta lo expresado por Prebisch, “las tendencias dispares de la demanda internacional y sus consecuencias sobre las exportaciones y sus precios relativos [...] las mismas razones que explican la disparidad con que cre-

ce la demanda interna de productos primarios en nuestros países comparada con la de los productos manufacturados y servicios calificados, conforme aumenta el ingreso por habitante, se manifiestan en el ámbito internacional” (Prebisch, 1971: 82), bajo el acuerdo que los problemas estructurales internos de país se expresan a su vez en el ámbito internacional, y adjudicando las problemáticas que trae consigo la demanda externa, invita a la reflexión sobre la pertinencia de tomar como base de desarrollo la liberalización de la economía de un país como El Salvador, caracterizado por poseer una economía de pequeña escala, con un antepasado cercano de conflicto bélico, con un proceso de industrialización incipiente en su momento y un prominente proceso de terciarización de su economía de muy baja productividad.

Por su parte, El Salvador no estaba preparado para un tipo de modelo productivo cuyo patrón de crecimiento y desarrollo económico estuviera cimentado en la liberalización de la economía. La aplicación de las políticas económicas que dieron pie a ello, es decir los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y los Programas de Estabilización Económica (PEE), no reconocían los problemas —políticos, sociales, institucionales y económicos— estructurales propios y el contexto de guerra civil por el que cruzaba la nación.

En este sentido, podemos decir con Alexander Segovia que “aunque El Salvador tiene problemas estructurales similares a los de muchos otros países con un grado de desarrollo similar, hay una diferencia importante en una transición posbélica: el país debe llevar a cabo un proceso de estabilización y reforma económica al mismo tiempo que intenta la doble transición de la guerra a la paz y de un régimen autoritario a un sistema democrático” (Segovia, 1999: 75).

Es así que el modelo de desarrollo económico basado en el fomento del comercio exterior de los bienes transables, no ha dado el impulso esperado para el sector secundario y ello ha resultado ser insuficiente para que éste sea el sector económico dinamizador del resto de actividades. Por el contrario, ha sido el sector terciario —sector productor de bienes no transables— el que ha presentado más dinamismo en términos de producción y generación de empleo.

Si bien es cierto que el comportamiento del comercio externo en el país ha sido coherente con las políticas económicas implementadas, tras los resultados de ser el sector secundario el que más bienes exporta (la maquila) y a su vez los bienes intermedios son los mayormente demandados por la economía salvadoreña, persiste y se ha potenciado el déficit de la balanza comercial, que en el periodo de liberalización presenta una tendencia creciente

que avanza en su tendencia en el transcurso de los años.

Asimismo, la demanda de bienes de capital sigue siendo marginal, lo cual indica que las importaciones no están cumpliendo la función de formación bruta de capital, transferencia de tecnología, inversión, entre otras.

En cuanto al nivel de ocupación, el sector terciario es el que más empleo ha generado en el periodo de liberalización pero, a su vez, es el sector que menos cotizantes de prestaciones sociales —en términos proporcionales al empleo— produce. Incluso para el año 2006 hay menos cotizantes en este sector que al principio de la década de los noventa. Ello sugiere que este sector, tan importante para la economía salvadoreña en términos de producción y empleo, es también el mayor generador de subempleo o empleos de baja productividad.

Con respecto a la situación de la distribución salarial, cabe notar que las mayores remuneraciones están en el sector terciario, que requieren un alto grado de calificación, y se concentran en actividades económicas que antes formaron parte de las empresas estatales y que ahora se encuentran bajo propiedad de empresas de carácter multinacional, como sucedió con la energía eléctrica y las comunicaciones.

De igual modo, llama la atención que los salarios del sector público se encuentran entre las mejo-

res remuneraciones. Por otro lado, los sectores económicos peor remunerados se concentran en el sector primario en su totalidad y el sector manufacturero, el cual representa en su mayoría al sector secundario.

La terciarización de la economía representa en sí misma un ejemplo de heterogeneidad estructural, en el que coexisten una parte del sector dinámico caracterizado por su alta productividad y una parte rezagada con niveles muy bajos de productividad, resultando en el mismo sector económico una segmentación de la formalidad-informalidad laboral.

Con la evidencia empírica manifiesta en el artículo, se concluye que el libre comercio (considerado a través de la apertura comercial y la

disminución de los aranceles), afecta de forma adversa tanto al nivel de ocupación formal y los salarios reales. Ya que la liberalización comercial exacerba los problemas estructurales propios del mercado laboral salvadoreño (la falta de inversión, falta de innovación y tecnología, la poca calificación de la mano de obra) logrando con ello, que El Salvador no sea capaz de enfrentar la competencia internacional vía aumento de la productividad, sino que lo realice deprimiendo los salarios reales y socavando la generación de empleo formal. Ante este contexto, un modelo de desarrollo económico en base a la liberalización comercial, va en claro detrimento de las posibilidades de desarrollo humano de la población.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, Carlos. 1999. "Antecedentes históricos del conflicto". En Boyce, James (Coordinador). Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador. Plaza y Valdez. Editores – PNUD. México
- Boyce, James. 1999. "Movilización de recursos externos". En Boyce, James (Coord.). Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador. Plaza y Valdez. Editores – PNUD. México
- Delgado, Manuel y Parada, Margarita 2004. Determinantes estructurales del salario y salarios de eficiencia: modelo de nutrición, en El Salvador. Tesis de Licenciatura, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, UCA.
- Feenstra, Robert (2004) Advanced International Trade. Princeton University Press.
- Gordon, Sara. 1989. Crisis política y guerra en El Salvador. Siglo XXI. Editores-Instituto de Investigaciones Sociales UNAM. México.

- Keynes, J. Maynard 2000. Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. FCE México 2000.
- Krugman, Paul 1997 (1994) "Comercio, empleo y salarios" en Scientific American pp 22-27. El internacionalismo "moderno" la economía internacional y las mentiras de la competitividad. Traducción Vicente Morales (Barcelona: Crítica Grijalbo Mondadori).
- Lara López, Edgar y Rubio Jovel, Silvia. 2006. ¿Tenemos buenos empleos? Impacto de las políticas económicas en los buenos empleos de El Salvador. Fundación Nacional para el Desarrollo FUNDE y Global Policy Network.
- Lazo, Francisco. 2005. "Las Principales Transformaciones Económicas Experimentadas en El Salvador 1989-2003" en Revista Democracia, Análisis político y cultural 1º de octubre.
- Loría, Eduardo 2007. Econometría con aplicaciones. Pearson Educación México 2007.
- Lungo, Irene. 2008. "Castillos de Arena. Hegemonía y proyecto de derecha en El Salvador (1989-2004)". Tesis de maestría. FLACSO- México
- Montesino, Mario. 1998. Flexibilización del mercado laboral en El Salvador. (El Salvador: FUNDE y SAPRIN).
- Paus, Eva. 1999. "Las exportaciones y la consolidación de la paz". En Boyce, James (Coord.). Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador. Plaza y Valdez. Editores -PNUD. México
- Prebisch, Raul 1962 (1949) "El desarrollo económico de la America Latina y algunos de sus principales problemas" en Gurreri, Adolfo (comp.) 1982 La obra de Prebisch en la CEPAL (México DF: Fondo de Cultura Económica)
- Prebisch, Raúl (1951) Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico (Santiago de Chile: CEPAL).
- Prebisch, Raúl (1971) Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Prebisch, Raúl (1981) Capitalismo periférico: crisis y transformación. (México DF: Fondo de Cultura Económica)
- Proceso 1989 (El Salvador) No. 412 Diciembre
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 2005. Informe de desarrollo humano. Una mirada al nuevo nosotros. PNUD- El Salvador.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 2007-2008. Informe de desarrollo humano. El empleo en uno de los pueblos más trabajadores del mundo. PNUD- El Salvador.

- Segovia, Alexander. 1999. "La economía de la guerra de los años ochenta". En Boyce, James (Coord.). Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador. Plaza y Valdez. Editores -PNUD. México
- Segovia, Alexander. 1999. "La Actuación y las políticas macroeconómicas a partir de 1989". En Boyce, James (Coord.). Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador. Plaza y Valdez. Editores -PNUD. México
- Stolper, Wolfgang y Samuelson, Paul. 1941. Protection and real wages. *Review of Economics Studies*, núm. 9/1, págs. 58-73.
- Thirlwall, Anthony P (2003). La naturaleza del crecimiento económico: un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones. (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Weller, Jürgen 2000. Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe. CEPAL y FCE-Chile.

FUENTES ESTADÍSTICAS

Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR)
Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)
Ministerio de Economía (MINEC)

Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS)
LABORSTA de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

NOTAS:

- ¹ Este trabajo es parte de una tesis de Maestría en Economía por la Universidad Autónoma de México (UNAM).