



CONCENTRACIÓN DE CAPITAL Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EL SALVADOR, PERÍODO 1999-2009¹.

Daris Omar Argueta Martínez

Introducción

Al estudiar el modo de producción capitalista se encuentra que el mismo presenta una tendencia a la concentración y la centralización del capital; dicho fenómeno es un problema social puesto que genera ineficiencias en la asignación de recursos. Pero la concentración de capital es el resultado de un proceso que se desarrolla con anterioridad, en la competencia en el mercado mundial entre los distintos capitales, ya sea en una rama productiva, en un sector, en un país o en el mundo globalizado.

Dado que las empresas concentradoras de capital son siempre las más grandes de una industria, existe la tendencia a creer que tales unidades económicas tienen una gran capacidad competitiva y que es precisamente debido a esa capacidad que se logran insertar exitosamente en los mercados internacionales. En el caso concreto de El Salvador, su inserción internacional ha gravitado en torno a monocultivos de agro exportación: el añil, el algodón, el café y la caña de azúcar. Aunque, en el período de las políticas neoliberales a partir de 1989, la estrategia del sector externo se ha reorientado hacia la producción de maquila textil.

La presente investigación persigue dos grandes objetivos: en primer lugar, investigar si en la industria maquiladora salvadoreña existe concentración de capital y, seguidamente, comprobar si dicha industria posee una competitividad auténtica en los mercados internacionales; es decir, si su inserción internacional se basa en mejoras tecnológicas que le permiten superar a las empresas rivales elaborando productos de la misma calidad a unos costes de producción más bajos.

El período 1999-2009 es el periodo seleccionado para el presente trabajo; no obstante, en algunos acápites se ha extendido la temporalidad debido a la necesidad de hacer comparaciones.

Las unidades de estudio han sido las empresas maquiladoras salvadoreñas y para el análisis de competitividad dichas entidades fueron comparadas con sus similares nicaragüenses y mexicanas.

Este trabajo se estructuró en cuatro partes, desarrollándose en el primero, el marco histórico, teórico y conceptual concerniente tanto a la concentración de capital como a la competitividad internacional. La segunda parte desarrolla los principales hallazgos realizados en el tema de la concentración de capital dentro de la maquila salvadoreña, encontrándose en dicha rama industrial un grado medio de concentración de capital. En la tercera parte de este trabajo se hace un abordaje de la competitividad internacional de la maquila salvadoreña, relacionándolo a su vez con la concentración de capital. Por último, se presentan en forma sucinta los principales hallazgos realizados en la investigación. Asimismo, algunas perspectivas que se avizoran en el horizonte para el devenir más cercano de la maquila textil salvadoreña. En este cuaderno se han omitido algunos de estos contenidos.

I. MARCO HISTÓRICO REFERENCIAL

1.1 La Maquila en el Plano Internacional.

Los orígenes de las maquilas en el mundo se remontan al período posterior a la Segunda Guerra Mundial, donde probablemente haya sido Japón el país que sirvió de base maquiladora para las empresas estadounidenses de la industria bélica. Se dice que durante la guerra de Corea, empresas niponas procesaban componentes militares como parte de un programa de recuperación económica impulsado por los Estados Unidos de Norteamérica en aquel país⁵³.

Pero de manera formal, la primera zona maquilera en el mundo fue establecida en Puerto Rico en el período 1947-1951; el gobierno portorriqueño creó

⁵³Tay Baladeras, A. A. La crisis de la industria maquiladora en el estado de Puebla. UDLAP. 2003 Pág. 22.





instituciones y convirtió a todo el país en una zona libre de impuestos para las empresas estadounidenses⁵⁴, esto con la finalidad de fomentar el desarrollo de tal industria. La afluencia de capitales fue tal que en 1963 se habían instalado unas 480 firmas que empleaban casi 100 mil trabajadores –sobre todo en las ramas electrónicas y de confección-. En 1989 se habían instalado ya unas 2 mil empresas que daban trabajo a casi 200 mil personas.

En América Latina, la primera experiencia maquilera ocurrió en Barranquilla, Colombia en 1958. Para el año 1960 la modalidad de maquila se expandió a Asia, concretamente a Kaoshing, Taiwan; hacia 1965 se instaló otra en Kandla, la India. Durante este último año algunas maquiladoras fueron establecidas en México como una política del gobierno mexicano para generar empleo en las zonas rurales y paliar los efectos negativos causados por la finalización del Programa Braseros del gobierno estadounidense⁵⁵.

Para el caso de Centroamérica y El Caribe, las maquilas comenzaron operar en la década de los años 70's como consecuencia del estancamiento del Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI)⁵⁶. Cabe mencionar que la expansión de tal modalidad productiva en el mundo estuvo favorecido por dos clases de incentivos: La creación de las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 del Tariff Schedules of the United States⁵⁷ y en segundo lugar, el establecimiento de Zonas Francas-con las consiguientes ventajas que llevan aparejadas- en los países receptores de la Inversión Extranjera Directa (IED)⁵⁸.

1.2 La Maquila en El Salvador.

Los orígenes de la industria maquiladora en El Salvador se remontan a la década de 1970, más

específicamente al año 1974 cuando comenzó a funcionar la Zona Franca de San Bartolo, misma que albergó a 14 empresas que generaban 4,200 empleos directos. Las operaciones de la referida aglomeración industrial se sustentaban en la Ley de Promoción de Exportaciones; no obstante, tal impulso se vio interrumpido por la guerra civil a partir de 1979 ocasionando con ello la huida de los capitales hacia República Dominicana, Costa Rica y Panamá.

Una vez finalizado el conflicto armado, en los años 90's, la industria maquiladora obtuvo nuevos incentivos que favorecieron su auge, entre ellos pueden citarse la Ley de Zonas Francas y la incorporación de los Recintos Fiscales para operaciones de exportación. La primera de tales regulaciones permitió que las empresas privadas pudieran desarrollar las Zonas Francas puesto que antes ello era competencia exclusiva del Estado. Los recintos fiscales por su parte fueron creados como figura jurídica ante la alta demanda y la poca oferta del techo industrial experimentada en la referida década⁵⁹.

En concordancia con las políticas de incentivos, las maquilas respondieron positivamente, incrementándose de forma significativa lo cual se refleja en las exportaciones, importaciones y en el PIB; aunque en términos netos (exportaciones menos importaciones) la contribución de las maquilas no ha sido tan significativa, al igual que el valor agregado generado. En efecto, en el año de 1990 las exportaciones de las maquilas ascendieron a \$81 millones con un aporte neto de \$17 millones, en cambio en 1999 alcanzó el máximo valor de la década de los 90's con un valor de exportaciones de \$1,330 millones y un aporte neto⁶⁰ de \$293 millones. (Ver gráfico 1.1 Exportaciones del Subsector Maquila y Aporte Neto, 1990-2000 en la siguiente página).

Como reflejo de su fuerte dinamismo, las maquilas también generaron un elevado y sostenido crecimiento del empleo, hasta el punto de aportar una quinta parte de la población ocupada en la

⁵⁴Las empresas de dicho rubro estaban exentas de impuestos a la exportación y a la importación. Todo ello se explica porque Puerto Rico es un Estado Libre Asociado de los Estados Unidos de Norteamérica.

⁵⁵Quintana *Et. Al.* Pág. 2. BCR. *Sfp.*

⁵⁶*Ibidem.*

⁵⁷ Estas fracciones permitían el reingreso libre de impuestos a ciertos productos estadounidenses ensamblados o procesados en el exterior.

⁵⁸Aranda, O. y Escalante de Aranda, M. Pág. 4. *Sfp.*

⁵⁹Quintana *Et. Al. Op. Cit.*, pág. 4. *Sfp.*

⁶⁰ Se denomina aporte neto al valor agregado generado por la maquila, mismo que en el caso de El Salvador se calcula como la diferencia entre exportaciones e importaciones de maquila, pues todos los consumos intermedios de la maquila son importados.





industria nacional en el año 2000, tal como se puede apreciar en el cuadro I.1 (siguiente página). Empero, también hay que decir que cualitativamente y en términos de derechos laborales (salarios, estabilidad laboral y otras prestaciones) la situación de la población trabajadora-mayoritariamente femenina- en dichas actividades es objeto de muchas críticas.

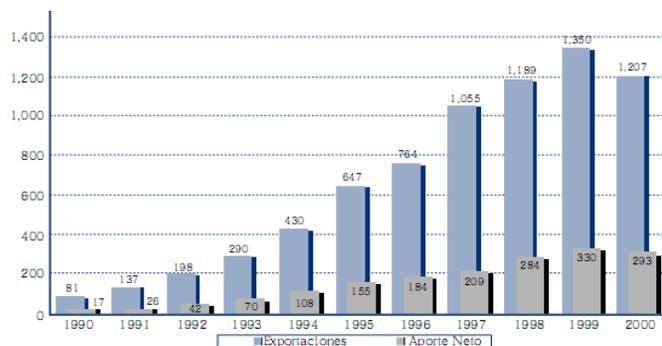
Otro aspecto que ha presentado la maquila en El Salvador es la elevada concentración de las

exportaciones en poder de pocas empresas, que en su mayoría son de capital estadounidense. Este fenómeno agrega un nuevo problema: la erosión de la balanza de rentas del país, vía repatriación de beneficios empresariales, lo cual se suma al poco aporte neto en términos de balanza comercial.

Cuadro I.1: Crecimiento del Empleo en el Subsector Maquila, 1994-2000 (en %)

Gráfico I. 1. Exportaciones del Subsector Maquila y Aporte Neto, 1990-2000 (Valor FOB en millones de \$)

Años	Total	Industria	Maquila	Part. Maquila (%)
1994	8.2	15.5	N d	5.7
1995	1.1	-0.5	59.1	9.2
1996	4.2	-2.6	22.9	11.6
1997	0.5	-10.2	29.3	16.7
1998	7.2	29.6	25.4	16.2
1999	2.7	-1.1	4.0	17.0
2000	2.1	1.6	15.8	19.4



Fuente: Quintana, Sandra Margarita, et al. La industria maquiladora en El Salvador. Pág. 12. BCR, *Sfp*.

Fuente: CMCA: Efectos de la maquila en el sector real y en la balanza de pagos de El Salvador. Versión digital.

Cuadro I.2: Exportaciones del Subsector Maquila según Origen, 1995-1999

(Valor FOB en Millones de US\$)

Origen	1995		1996		1997		1998		1999	
	X	E	X	E	X	E	X	E	X	E
El Salvador	130	73	203.2	75	261.8	75	276.3	68	315.6	68
E U	220.3	26	360.8	29	558.1	29	648.6	29	779.9	27
China	34.7	4	33.4	4	14.8	2	14.1	1	25.4	4
Corea	87.9	16	166.5	16	187.9	14	196.9	17	182.1	19
Otros	10.5	10	30.9	15	32.5	10	53.3	8	46.6	5
Total	483.4	129	794.8	139	1055.1	130	1,189.20	123	1,349.60	123

Nota: X= exportaciones. E= Empresas

Fuente: Quintana, Sandra Margarita, et al. La industria maquiladora en El Salvador. BCR.





Un nivel adicional de concentración se manifiesta en el tipo de productos que se elaboran, los cuales mayoritariamente son del rubro textil; este punto resulta bastante clave desde un enfoque de inserción en los mercados internacionales, pues implica que nuestro país sigue especializándose en una producción manufacturera transable que pertenece a las llamadas “industrias de primera generación”⁶¹, sin realizar diversificación hacia maquilas de mayor contenido tecnológico⁶². En el siguiente cuadro I.3 se puede observar el grado de diversificación de dicho subsector.

II. LA CONCENTRACIÓN DE CAPITAL EN LA MAQUILA SALVADOREÑA.

II.1 Principales Indicadores.

A continuación se describen aquellos indicadores que se construirán para servir de apoyo en la investigación, específicamente el Índice de Herfindahl (H) y el Índice de Costes Laborales Unitarios Reales Relativos (ICWR). El de H se hace sumando los cuadrados de la participación de cada empresa en el total del producto o del valor agregado, según corresponda.

$$H = \sum (S_i/X)^2$$

$i=1$ Donde: (S_i/X) = Participación de la i-ésima empresa en el producto/valor agregado maquilero.

⁶¹ Sus características principales son: salarios bajos, tecnologías relativamente sencillas en la elaboración de productos básicos, pocas barreras de entrada, y sirven a los países para iniciarse en la producción manufacturera.

⁶² Otras opciones adicionales –no por ello menos importantes – son: realizar escalamientos en la cadena de valor textil mediante procesos de “upgrading” y desarrollar “maquilas de paquete completo”.

Cuadro I.3: Empresas del Subsector Maquila, Según Tipo de Industrias, Período 1995-2000.

Tipo de Industria	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Chips Electrónicos	2	2	2	2	2	2
Señuelos Plásticos	1	1	1	1	1	1
Juegos Eléctricos	-	1	1	-	-	-
Alcohol Etílico	1	1	1	1	-	-
Prendas Textiles	124	131	123	119	118	121
Carteras	-	1	1	1	1	1
Capelladas	1	-	-	-	-	-
Maletines	-	-	-	1	1	1
Prótesis Dental	-	-	-	-	-	1
Total	129	137	129	125	124	127

Fuente: Quintana, Sandra Margarita, et al. La industria maquiladora en El Salvador. BCR

Los ICWR, son ideales para medir la competitividad de la maquila salvadoreña en relación a sus competidores geográficamente cercanos, por lo que es necesario contrastar los costos de producción unitarios en una moneda común. Pero como la comparación a nivel internacional de costos unitarios de producción en una misma moneda encuentra grandes problemas de disponibilidad de información, se contrastará la evolución de aquellos a través de una variable proxy, los Costos Laborales Unitarios Reales⁶³ definidos como: $CLUR = W_r / \pi$, donde W_r , π representan el salario real por trabajador y productividad del trabajo, respectivamente.

⁶³En sentido estricto, deberían usarse los costos laborales unitarios verticalmente integrados para ser congruentes con la teoría del valor-trabajo, pero es casi imposible conseguir tal información. Véase, Guerrero, Diego: Competitividad: Teoría y Política. Pág. 119.





El Salvador, al igual que sus respectivos socios comerciales, puede reducir los costos unitarios (laborales) de producción, ya sea incrementando la productividad del trabajo o reduciendo los salarios reales por trabajador. Por otra parte, al hablar de la productividad del trabajo, se debe tener en cuenta que se trata de unidades de trabajo directo utilizadas en el sector. Por consiguiente, W_r , estará determinado por el salario nominal W y por el índice de precios al consumidor (IPC); y π por el número de unidades producidas (Y_m) y el número de unidades de trabajo directo utilizado (L). En otras palabras, el salario real y la productividad del trabajo, pueden expresarse como:

$$W_r = \frac{W}{IPC}; \quad \pi = \frac{Y_m L}{L}$$

Dado lo anterior, los CLUR para cada país estarán determinados por⁶⁴:

$$CLUR = \frac{W_r}{\pi} = \frac{\frac{w}{IPC}}{\frac{Y_m}{L}}$$

Pero como la competitividad internacional es una cuestión relativa, con el objeto de medir la evolución relativa de los costos laborales unitarios de producción entre dos países, se analizará la tendencia del cociente de los CLUR de dos naciones, definido como:

$$CLUR_{A/B} = \frac{CLUR_A}{CLUR_B}$$

De este modo, el país A igual podrá mejorar la competitividad respecto al otro en la medida que el CLUR relativo tienda a cero o, en otras palabras, en la medida en que sus CLUR disminuyan en mayor medida que los CLUR del país B, o que crezcan en menor medida que los CLUR de éste último, porque reflejan una reducción del $CLUR_{A/B}$. Lo contrario sucedería para el país A.

⁶⁴ Vale decir que tanto el salario real como la productividad serán convertidos a una moneda común utilizando los tipos de cambio de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA).

En conclusión, la evolución de la competitividad de dos o más países, en la industria de la maquiladora vendrá dada por la capacidad que tenga cada uno de tener menores costos laborales unitarios de producción relativos al otro, o de poderlos reducir en mayor medida a través del tiempo.

II.2 Concentración de Capital

La primera hipótesis general del presente trabajo es que la industria maquiladora salvadoreña es una industria concentrada. Formalmente, la metodología más utilizada para investigar las concentraciones económicas son los números índices, siendo el más utilizado: H. Técnicamente, los estratos de concentración a partir de dicho Indicador son - según Rivera Campos-⁶⁵ los siguientes:

- Nivel poco concentrado si $H < 0.10$.
- Nivel medianamente concentrado: si $0.1 \leq H \leq 0.25$
- Nivel altamente concentrado: si $0.25 < H < 0.50$
- Nivel muy altamente concentrado: si $H \geq 0.50$

El cálculo de H para la maquila en el año 2004 reporta un valor de 0.10, con lo cual se concluye que *la maquila en El Salvador es una industria medianamente concentrada*. Aunque, el análisis realizado con base al VII Censo Económico refleja que en el año 2004⁶⁶ cinco empresas (5%) controlaban el 58.3% del capital social en la maquila. Es decir, hay una relación de 11.7 entre el capital social y el número de empresas.

El cuadro II.1 muestra que una sola de las cinco empresas controlaba el 25% del capital social total. Mientras tanto, la segunda empresa más grande era poseedora del 10.1% del capital. La tercera empresa, detentaba la propiedad sobre un 8.8% del capital maquilero total y así sucesivamente pueden

⁶⁵Rivera Campos, Roberto. La concentración en la industria manufacturera salvadoreña: un intento de cuantificación. UCA. 1985. Págs. 35-36.

⁶⁶Si bien este Censo Económico tiene fecha del año 2005, los resultados del mismo pertenecen al año 2004.



analizarse en forma descendente las otras dos empresas concentradoras.

Cuadro II.1: Estructura del Capital Social para las Empresas más Concentradoras de la Maquila, Año 2004.

Número de la Empresa	Capital Social (millones \$)	Capital Social Relativo (%)
1	283.11	25,02
2	11.40	10,07
3	9.98	8,82
4	9.36	8,27
5	6.90	6,10
Total	320.75	58.3%

Fuente: Elaboración propia con base a información recopilada.

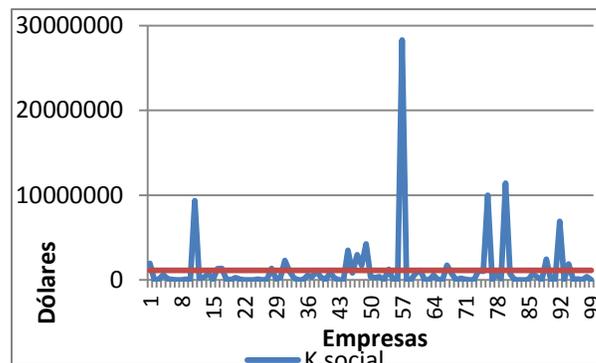
Información adicional que puede extraerse del mismo cuadro es sobre el nivel de heterogeneidad existente al interior del segmento concentrado; así pues, se observa que la empresa más grande posee 4.1 veces el capital que posee la quinta empresa del grupo. Realizando dicho cálculo para las otras empresas, se observa que la relación es de 2.5 respecto de la segunda empresa, de 2.84 con relación a la tercera y de 3.03 si se compara con la empresa número cuatro.

Asimismo, la heterogeneidad también se determina mediante el capital social relativo promedio (de 11.7%) de acuerdo al cual solamente la primera empresa sobrepasa dicha cota, ubicándose las demás por debajo del mismo. Eso indica que la propiedad se distribuye de forma muy desigual inclusive entre las grandes empresas; una consecuencia derivada de dicho problema es la mayor concentración de capital que pueden realizar las empresas más fuertes debido a una mayor escala de reproducción y de acumulación del capital.

La concentración de capital no es un problema que ocurre en forma aislada e independiente de otros ya que aquella lleva aparejado un proceso de concentración de otras variables económicas. Pero además, un problema adicional y no menos importante es la centralización del capital, lo cual significa que cada vez son menos los capitalistas que poseen el control sobre las empresas más grandes y con ello sobre el capital industrial.

El primero de los datos del cuadro hace pensar que el índice H no refleja la verdadera situación de la estructura de propiedad en la maquila; no obstante, el resultado del H se justifica por la existencia de dicho valor atípico bastante grande en comparación a los de las otras muchas empresas, lo cual hace que este valor se distorsione, pues se ve reducido por la existencia de muchas empresas con ínfimas participaciones en el capital social industrial. Tomando un criterio del capital social promedio para determinar la concentración de capital, se observa que 18 empresas se ubican por encima de dicho umbral⁶⁷, lo cual en términos porcentuales implica que *el 18% de las empresas eran propietarias del 83.1% del capital maquilero total*. Dicha situación se refleja en el gráfico.

Gráfico II.1: La Concentración de Capital en la Maquila Salvadoreña, año 2004.



Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

⁶⁷Dicho límite tiene un valor de \$1, 143,133.



Se observa en el gráfico II.1 que solamente dos empresas tienen un capital mayor a los \$10 millones, dentro de las cuales existe una diferencia abismal: la maquila más grande tiene un capital social de \$28,3 millones mientras la siguiente empresa tiene un capital social de \$11.4 millones. Asimismo, solamente tres empresas (excluyendo las dos mayores) superan los \$5 millones. Las restantes trece empresas concentradoras son dueñas de capitales menores a los \$5 millones, existiendo en ese segmento algunas maquilas cuyo capital apenas es ligeramente superior al capital promedio.

II.3 Consecuencias de la Concentración

La concentración de capital genera concentraciones en otras variables importantes como las ventas, el valor agregado, las remuneraciones, el empleo, las exportaciones, el techo industrial disponible, la contratación de submaquila, los beneficios y la depreciación⁶⁸. El análisis realizado para la maquila a nivel de 18 empresas ubicadas por encima del capital social promedio, evidencia que efectivamente, dicho grupo mantiene una gran concentración de las variables claves mencionadas.

El cuadro II.2 refleja que el 18% de las empresas controlan el 45% del total de las ventas en la industria, el 36.3% el valor agregado, el 35.1% las remuneraciones y el 47.7% las exportaciones, una cuarta parte los beneficios de la industria y el 35.6% el empleo total. Las variables más relevantes desde el punto de vista del poder de mercado son las ventas y las exportaciones, mismas que tienen valores bastante similares entre sí, lo cual se debe a que casi la totalidad de las ventas de las maquilas son exportaciones hacia el mercado estadounidense.

⁶⁸Otras consecuencias más próximas y nefastas en términos sociales son: el control sobre los precios y cantidades que las empresas concentradoras imponen, también la zonificación y discriminación de precios, el dumping, entre otros. No obstante su importancia, estas no se abordan en el presente trabajo debido a la dificultad para comprobarlas.

Una relación interesante resulta de comparar el poder de mercado con el techo industrial disponible, pues si bien el segmento concentrador controla casi la mitad del total de ventas y exportaciones de la industria, no ocurre lo mismo con el techo industrial disponible, lo cual da lugar a dos posibilidades: Las maquilas en cuestión son tan eficientes que logran producir grandes volúmenes en espacios pequeños debido a la alta mecanización de sus procesos productivos. Este es un punto directamente relacionado con la técnica y la organización de la producción. Las maquilas analizadas realizan un gran volumen de su producción por la vía de la subcontratación a terceras maquilas, más pequeñas que ellas.

Analizando los datos puede concluirse que el poder de mercado de dichas empresas es una combinación de ambas medidas⁶⁹: por un lado, son empresas bastante eficientes y mecanizadas, esto último se observa de manera indirecta mediante la depreciación del capital y en efecto, las dieciocho maquilas concentran el 44.2% del gasto en depreciación de toda la industria. Por otro lado, las grandes maquilas realizan el 31% del total de la subcontratación hacia maquilas pequeñas, lo cual da un ratio de 1.7 entre el número de empresas y contratación outsourcing⁷⁰. La información sobre subcontratación indica que en la maquila también se presenta el fenómeno de la explotación⁷¹.

⁶⁹Obviamente, pueden existir elementos políticos que coadyuvan al poder de mercado de tales empresas, sin embargo, dichos elementos serán analizados más adelante.

⁷⁰ La contratación outsourcing es aquella mediante la cual una empresa le encarga ciertas tareas y/o productos que forman parte de sus consumos intermedios a una tercera empresa.

⁷¹ Es el proceso mediante el cual las empresas más grandes de una industria o sistema económico "explotan" a otras obteniendo para sí mismas elevados márgenes de ganancia a costa de los bajos precios pagados a las empresas pequeñas.

Cuadro II.2: Indicadores Claves del Segmento Maquilero Concentrador, año 2004. (En %).

K social (\$)	K social relativo	Ventas	VA	R	E	X	TI	SBMQ	B	D
1,959,757	1.73	9.10	2.84	2.00	4.07	9.37	0.12	0.48	4.56	3.64
9,357,324	8.27	1.31	1.65	1.92	1.97	0.98	2.10	1.05	0.00	2.89
1,306,505	1.15	6.07	1.84	1.31	2.71	6.25	0.05	0.32	2.88	2.42
1,371,429	1.21	3.27	3.35	3.15	2.63	3.55	2.98	0.48	4.61	4.19
1,368,046	1.21	0.66	0.88	1.00	0.73	0.71	0.88	0.00	0.00	0.38
2,297,143	2.03	0.00	1.13	0.30	0.67	0.00	0.08	7.14	0.40	1.73
3,485,714	3.08	7.67	4.04	2.21	1.51	8.32	0.96	7.67	6.41	4.64
2,955,408	2.61	0.43	0.56	0.62	0.84	0.47	0.30	0.37	0.16	0.58
1,747,871	1.54	0.48	0.47	0.57	0.55	0.52	1.41	1.56	0.04	0.04
4,250,000	3.76	4.05	4.07	4.40	4.25	4.39	2.98	10.56	1.63	10.14
1,257,143	1.11	0.56	0.68	0.84	0.92	0.60	2.06	0.55	0.00	0.00
28,310,004	25.02	1.51	1.95	2.11	1.49	1.64	2.82	0.00	0.00	3.18
1,839,999	1.54	0.86	1.14	1.43	1.21	0.93	1.36	0.32	0.00	1.55
9,979,531	8.82	3.44	4.42	5.24	5.12	3.73	1.99	0.02	0.59	1.06
11,400,000	10.07	1.72	2.25	2.58	2.65	1.87	2.39	0.00	0.00	4.24
2,455,577	2.17	1.14	1.53	1.55	1.13	1.24	1.03	0.00	1.31	1.46
6,900,000	6.10	0.50	0.63	0.85	0.98	0.55	1.75	0.03	0.00	1.32
1,890,377	1.67	2.41	2.83	3.00	2.19	2.61	2.22	0.46	2.73	0.78
91,734,685	83.1	45.19	36.25	35.09	35.62	47.73	27.49	30.99	25.32	44.22
Promedio	4.62	2.51	2.01	1.94	1.98	2.65	1.53	1.72	1.41	2.46

Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

Dónde: K= capital; VA= valor agregado; R= remuneraciones; E= empleo; X= exportaciones; TI= techo industrial disponible; SBMQ= contratación de submaquila; B= beneficio; D= depreciación.

Nota: el subrayado implica que dicha empresa se ubica por encima del promedio en dicho indicador.



Realizando unos análisis más detallados al interior del grupo concentrador, se observan las disparidades que existen en el mismo. En relación a las ventas, se tiene que solamente seis empresas (las sombreadas en la columna ventas) superan las ventas promedio (2.5%) que deberían corresponderles si la distribución al interior del grupo fuese homogénea, eso implica que

en términos porcentuales dichas unidades productoras concentran el 33.6%⁷² de las ventas totales en la maquila o lo que es lo mismo, el 74.4%⁷³ de las ventas dentro del grupo más fuerte (ver cuadro II.2).

En cuanto al valor agregado (VA), solamente seis empresas (las sombreadas en la columna VA) superan el promedio (2.0%), lo cual conlleva a que ellas generen el 20.5% del VA total y el 56.4% del VA grupal⁷⁴. Las remuneraciones (R) por su parte, son generadas principalmente por ocho empresas, las cuales pagan el 24.7% de las mismas, representando el 70.4% al interior del grupo concentrador.

El empleo (E) es generado en un alto grado por seis empresas (cifras sombreadas), las cuales ocupan el 21% de la fuerza de trabajo total, equivalente al 58.9% del E grupal. En tanto que las X también se concentran en seis empresas, las cuales realizan el 35.6% de las mismas, que representa el 74.6% respecto del segmento concentrador.

⁷² Se calculó sumando las ventas relativas de las empresas que se encuentran arriba del promedio, cuyas cifras se presentan subrayadas.

⁷³ Se ha calculado dividiendo 33.6% entre 45.19% que es la participación del grupo concentrador en las ventas totales.

⁷⁴ Los porcentajes respecto al total de la maquila simplemente se calculan sumando los valores subrayados, mientras que los ratios relativos al segmento concentrado se calculan dividiendo la suma anterior entre la parte de la variable en cuestión que es controlada por las dieciocho empresas concentradoras. El mismo método de cálculo se ha utilizado para todas las demás variables: remuneraciones, empleo, exportaciones, techo industrial disponible, submaquila, beneficios y depreciación.

El techo industrial disponible (TI) es la variable que se distribuye de manera más desconcentrada, pues ocho empresas están arriba del promedio grupal (1.5%); la contratación de submaquila, es la variable más concentrada dentro del grupo, pues solo tres empresas superan el promedio (1.7%), otorgando el 25.4% de las contrataciones totales de la industria, lo que representa el 81.8% con relación al segmento concentrador.

En cuanto a los beneficios (B), aparecen cinco empresas por encima del beneficio relativo promedio intragrupal (1.4%), mismas que controlan el 22.8% de los beneficios industriales y el 90.1% de los grupales. Pero aquí hay un factor que es necesario aclarar, como es la falta de datos sobre beneficios de muchas empresas, lo cual no es ajeno al segmento concentrador, en el cual siete empresas presentan beneficios porcentuales de cero.

II.4 Contrastación de las Teorías sobre Concentración de Capital

Teóricamente la concentración de capital se halla determinada por una serie de variables, tales como la tasa de acumulación, la tasa de explotación, la productividad del trabajo, la contradicción entre capital variable y capital constante y la magnitud del capital desembolsado. Asimismo, que la relación entre dichas variables y la concentración de capital son de signo positivo.

II.4.1 Tasa de Explotación y Concentración de Capital.

Una limitación de la investigación es que no fue posible calcular la tasa de explotación para las 99 empresas maquileras censadas en el año 2004 y ello se debe principalmente a la falta de 29 datos sobre excedente bruto de explotación (que fue aproximado mediante la utilidad antes de impuestos) y algunos sobre salarios. Debido a dicha restricción, solamente se calcularon las tasas de explotación para 68 empresas.

El cuadro III.3 muestra que el 91% de las empresas analizadas tienen una tasa de explotación que oscila entre el 4.4% y el 1,994.9%; asimismo, la gran mayoría de ellas (42) tenían tasas superiores al 100%, es decir, que la remuneración al capital es mucho mayor que la remuneración a los

trabajadores. El 9% de empresas restantes, se distribuye de manera dispersa.

El gráfico II.2 evidencia que en la maquila salvadoreña no es posible comprobar la relación directa entre tasa de explotación y concentración de capital; de hecho, el coeficiente de correlación (R) refleja que existe una relación inversa de -0.08 entre ambas variables, lo cual no es congruente ni con la teoría ni con los hallazgos de Rivera Campos⁷⁵ para la manufactura salvadoreña en general.

Cuadro II.3: Tasas de Explotación en la Maquila Salvadoreña, año 2004.

Tasas (%)	FA	FR%	FR%<	FR%>
4,4-1,994.9	62	91,2	91,2	100
1,995-3,985.5	3	4,4	95,6	8,8
3,985.6-5,976.1	0	0,0	95,6	4,4
5,976.2-7,966.7	2	2,9	98,5	4,4
7,966.8-13938.5	0	0,0	98,5	1,5
13,938.6-15929.1	1	1,5	100	1,5
Total	68	100,0	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2005.

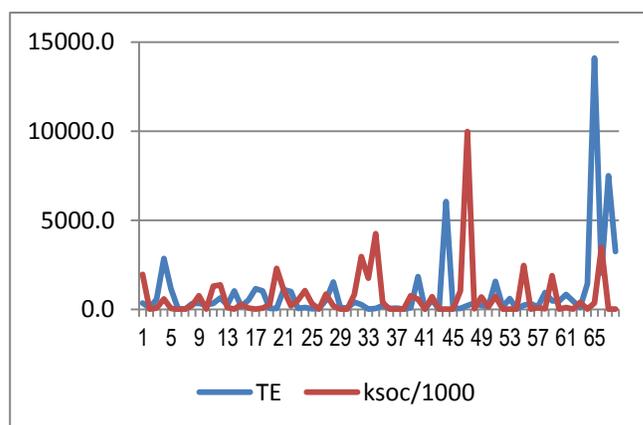
Dónde: FA= frecuencia absoluta; FR%= frecuencia relativa porcentual; FR%<= frecuencia relativa

⁷⁵Dicho autor estimó la siguiente ecuación de regresión: $\ln E = 3.96 + 0.52 \ln H$, la cual implica que el excedente bruto de explotación (E) incrementa en 0.52 por cada incremento de 1% en el índice Herfindahl (H). El coeficiente de determinación (R^2) es de 0.81, con lo que el 81% del cambio en el excedente es explicado por la concentración de capital. Puede verse que aquí dicho autor plantea las relaciones entre variables de forma inversa a lo que sostiene la teoría económica, hecho este que responde a la no utilización del marco teórico marxista por parte de Rivera Campos, *Op. Cit.* Pág. 55.

porcentual menor que; FR%>= frecuencia relativa porcentual mayor que.

Pero el hecho de que precisamente las empresas que tienen un menor control del capital social son las que poseen las mayores tasas de explotación se explica porque se está trabajando con un ratio que relaciona los beneficios con los salarios, lo cual pone de manifiesto que el fenómeno de la explotación en las pequeñas maquilas es mayor que en las grandes empresas.

Gráfico II.2: Relación entre Tasa de Explotación y Concentración de Capital.



Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

Respecto al último aspecto, algunos autores⁷⁶ señalan que el empleo en las microempresas también se basa en la explotación laboral, y que en dichas unidades productivas el empleo es barato en un doble sentido: porque se genera con bajos costes y porque las microempresas siguen existiendo gracias a la explotación del trabajo, misma que tiene el agravante de centrarse mucho en las mujeres, niños y la jóvenes.

⁷⁶Barrera *Et. Al., Op. Cit.*, pág. 18.



Pero la inexistencia de una relación positiva entre tasa de explotación y concentración de capital no implica en modo alguno que el fenómeno de la explotación no asuma niveles impresionantes en dicho subsector. De hecho, ocho maquilas del segmento concentrador poseen tasas de explotación superiores al cien por ciento, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro II.4: Tasa de Explotación en Algunas de las Empresas

Concentradas, año 2004.	FA	FR%	FR%<	FR%>
4,4-1,994.9	62	91,2	91,2	100
1,995-3,985.5	3	4,4	95,6	8,8
3,985.6-5,976.1	0	0,0	95,6	4,4
5,976.2-7,966.7	2	2,9	98,5	4,4
7,966.8-13938.5	0	0,0	98,5	1,5
13,938.6-15929.1	1	1,5	100	1,5
Total	68	100,0	100	100

Fuente: Elaboración propia con base al Censo Económico 2005.

Un problema adicional es que a las empresas más grandes no se calculó el indicador de explotación debido a la falta de información: así, siete empresas presentan tasas de explotación de cero, lo cual es incongruente con las leyes objetivas del modo de producción capitalista.

El problema anteriormente mencionado resulta de importancia trascendental, pues dentro de esas siete empresas se encuentran las más concentradoras y en su conjunto poseen el 53.3% del capital social.

II.4.2 Productividad Laboral y Concentración de Capital

La productividad laboral en términos de valor se concentra en un rango oscilante entre los \$175,042 y los \$530,503.1 inclusive; en dicho rango se encuentra el 66.3% de las empresas del subsector maquilas, en tanto que un 20% de ellas tienen productividades entre los \$530,503 y los \$885,964 inclusive. Un 9% de empresas se ubica en el tramo comprendido entre \$885,964 y \$1,952,347 y sólo un 4% de las empresas se ubica en las dos clases superiores, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

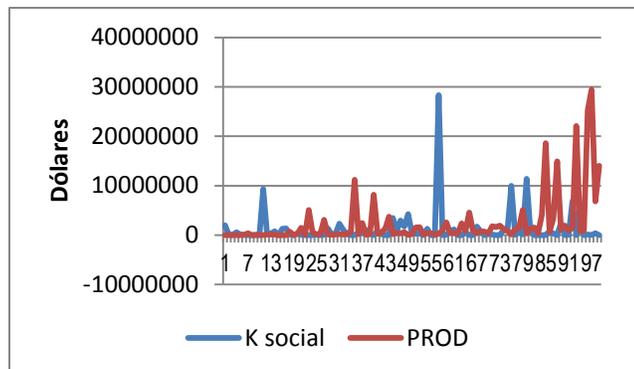
Cuadro II.5: Productividad Laboral en la Maquila Salvadoreña, año 2004.

Clases (En U\$)	F A	FR%	FR% <	FR% >
175,042 530,503.1	-	65	66,3	66,3
530,503.2 885,964.3	-	20	20,4	86,7
885,964.4 1,241,425.5	-	6	6,1	92,9
1,241,425.6 1,596,886.7	-	2	2,0	94,9
1,596,886.8 1,952,347.9	-	1	1,0	95,9
1,952,348.0 2,307,809.1	-	0	0,0	95,9
2,307,809.2 2,663,270.3	-	2	2,0	98,0
2,663,270.4 3,018,731.5	-	2	2,0	100,0
Total	98	100,0	100,0	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2005.



Gráfico II.3: Relación entre Productividad y Concentración de Capital.



Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

Una conclusión importante que puede extraerse del cuadro y el gráfico anterior es que existe un problema de heterogeneidad en las estructuras productivas que es observable a grandes rasgos y el cual sería más evidente si, por ejemplo los datos se organizaran en un mayor número de clases. Muestra de ello es la elevada relación de 3,182.8 que resulta al dividir el valor mayor entre el valor menor de la productividad laboral.

En cuanto a la relación entre productividad y concentración de capital, esta fue de signo negativo ($R^2 = -0.12$)⁷⁷, lo cual no es ni teórica ni empíricamente congruente. Al respecto, Rivera Campos⁷⁸ encontró un R^2 de 0.85 entre productividad laboral y concentración de capital; asimismo, en dicho estudio se encontró una elasticidad de 0.58 de la productividad respecto a la concentración; es decir, la productividad incrementa en 0.58% por cada aumento de una unidad porcentual en el índice H que mide la concentración.

Además, el resultado obtenido puede explicarse debido al elevado fenómeno del subcontratismo, lo cual genera una elevada presión competitiva entre

⁷⁷ R es el coeficiente de correlación, medida estadística del grado de asociación lineal entre dos variables.

⁷⁸ Rivera C. *Op. Cit.* Pág. 55.

las empresas que buscan los contratos con las grandes maquilas. Ese proceso deriva en una elevada productividad que no necesariamente es poseída por las empresas que controlan el capital social mayoritario en la industria. En efecto, el subcontratismo es una práctica común en el capitalismo actual, en el cual las grandes empresas multinacionales generan una tendencia permanente a la innovación y a la productividad por parte de las pequeñas empresas, lo cual deriva en unas ganancias de productividad que son aprovechadas por las grandes empresas⁷⁹.

II.4.3 Capital Desembolsado y Concentración de Capital

El capital desembolsado ha sido aproximado mediante la variable conocida como gasto total, el cual incluye los gastos de operación y los salarios. Resultó una relación directa de 0.08 entre dicha variable y la concentración de capital. Si bien dicho coeficiente de correlación es bajo y poco significativo, al menos existe una asociación directa entre las variables analizadas, algo que no se cumplió en los otros casos. La razón para que se haya dado una relación directa es que el gasto total funciona como una variable proxy⁸⁰ de lo que sería la inversión y, por ende, puede tomarse como la variable flujo del capital en tanto que el capital social es la variable stock⁸¹ que representa el capital empresarial.

Si bien la relación entre capital desembolsado y concentración de capital resulta positiva, esta es poco significativa y además, un tanto débil desde el punto de vista práctico, pues el gasto total

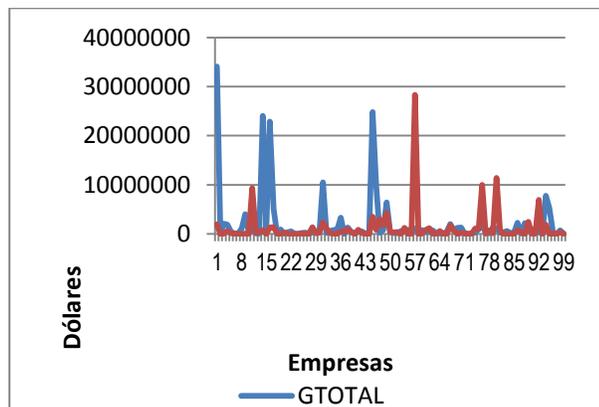
⁷⁹Ver al respecto: Coriat, B. La empresa Ohnista. Trabajo y organización en la empresa japonesa.

⁸⁰Es una variable que de por sí no tiene gran interés, pero de la cual se puede obtener información acerca de otra que si interesa. Para que esto sea posible, la variable proxy debe poseer una fuerte correlación, pero no necesariamente lineal o positiva, con la variable a la cual aproxima.

⁸¹ Es el acervo o nivel acumulado de una variable a lo largo del tiempo, cuyos niveles se modifican mediante las variables flujo; por ejemplo, la riqueza nacional es una variable stock o de nivel, mientras que el PIB de un período es la variable flujo.

probablemente no es la mejor variable proxy debido a la naturaleza de la maquila, cuya mayor cuantía de gasto se destina a materias primas y pago de salarios. Ello lleva a utilizar una variable más cercana, como es la depreciación, pues ella si se relaciona directamente con el capital físico.

Gráfico II.4: Relación entre Capital Desembolsado y Concentración de Capital.



Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

La regresión realizada para la depreciación del capital físico indica que existe una relación de 0.35 entre dicha variable y la concentración de capital, por lo cual se observa que dicha relación es más significativa que la anterior. En efecto, las empresas cuyo capital social es superior al promedio experimentan las mayores depreciaciones dentro del grupo concentrador –con una excepción- y tienen en su conjunto el 12.7% de la depreciación en toda la maquila y el 28.7% dentro del grupo.

Una vez comprobado que la maquila salvadoreña es una industria que presenta un mediano grado de concentración de capital, cabe preguntarse cuáles son las causas de dicho problema. Es decir, en vista de que las cinco empresas más poderosas poseen casi el 60% del capital social total (criterio estricto de concentración) y que dieciocho empresas -incluidas las cinco más grandes- son dueñas del 83.1% del capital social de la industria (criterio laxo de concentración), es necesario realizar un análisis que permita esclarecer científicamente los factores que determinan el problema en cuestión.

Si bien la relación entre capital desembolsado y concentración de capital resulta positiva, esta es poco significativa y además, un tanto débil desde el punto de vista práctico, pues el gasto total probablemente no es la mejor variable proxy debido a la naturaleza de la maquila, cuya mayor cuantía de gasto se destina a materias primas y pago de salarios. Ello lleva a utilizar una variable más cercana, como es la depreciación, pues ella si se relaciona directamente con el capital físico.

Si bien la relación entre capital desembolsado y concentración de capital resulta positiva, esta es poco significativa y además, un tanto débil desde el punto de vista práctico, pues el gasto total probablemente no es la mejor variable proxy debido a la naturaleza de la maquila, cuya mayor cuantía de gasto se destina a materias primas y pago de salarios. Ello lleva a utilizar una variable más cercana, como es la depreciación, pues ella si se relaciona directamente con el capital físico.

En correspondencia con lo dicho en el párrafo anterior, la segunda hipótesis general del presente trabajo referente a la concentración de capital es que *las políticas neoliberales implementadas en El Salvador a partir del año 1989 han incrementado dicho problema*, lo cual se trata de comprobar. Para ello, primero se hace un recuento de las principales políticas neoliberales y su relación con el fomento a la actividad maquiladora en El Salvador. Posterior a ello, se demuestra en forma cuantitativa la validez de la hipótesis bajo comprobación a través del análisis de la evolución de ciertos indicadores de concentración.

II.5 Las Políticas Neoliberales en el Periodo 1989-2009.

La actividad económica de El Salvador ha sido orientada hacia el exterior dentro de los roles que le ha asignado la división internacional del trabajo. Eso significa que los patrones de acumulación de capital han gravitado siempre en torno al sector externo pero con diferentes ejes de acumulación, pasando del añil al algodón, de este al café junto a la caña de azúcar y de estos últimos hacia la



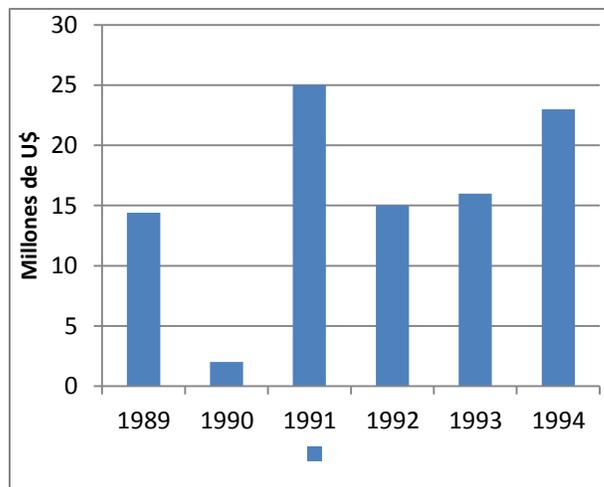
maquila textil⁸². Por lo que no resulta extraño que posterior al conflicto armado y con la llegada de Alfredo Cristiani a la presidencia de la república, la estrategia de crecimiento naciente estuviera liderada –al menos en forma discursiva- por las exportaciones y el sector externo.

En la parte jurídica, dicha estrategia se ha apoyado por tres instrumentos: la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera, la Ley de Reactivación de las Exportaciones y la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales (LZFRF)⁸³. Estas medidas incentivaron los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia El Salvador, luego del fin del conflicto a los inversionistas se les dio fomento y garantizó su inversión y que les dio además una gama de incentivos fiscales y no fiscales a través de la LZFRF.

El gráfico II.5 evidencia la efectividad de tales incentivos jurídicos, fiscales y no fiscales; se puede ver el notable incremento en los flujos de inversión extranjera directa recibida por el país después de 1990⁸⁴.

En materia de política comercial, la estrategia de la administración Cristiani consistió en una reducción arancelaria sustancial unilateral; dentro de ellas, una medida tomada fue la reducción de la protección arancelaria efectiva en un rango tarifario de 0-290% a 5%-20% en la mayoría de los bienes⁸⁵. Paralelo a ello, se incentivaron las exportaciones gravándolas con tasa impositiva de 0%. En la parte institucional, se creó el Centro de Trámites de Exportaciones (CENTREX) cuyo objetivo era agilizar los trámites de exportación.

Gráfico II.5: Flujos de IED hacia El Salvador, 1989-1994(en millones de \$).



Fuente: Segovia, A. Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador, pág. 231. Ciudad de Guatemala. F&G Editores.

Esas medidas neoliberales le imprimieron un gran dinamismo al subsector maquila, experimentando en nueve años (1990 a 1998) significativas tasas de crecimiento en las exportaciones así como también de la participación de las exportaciones salvadoreñas en el mercado estadounidense.

⁸²Segovia, Alexander. Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador. F&G Editores. Ciudad de Guatemala. 2002. Pág. 57

⁸³Escoto, Ana y Márquez, Sonnel. *Documento interno*. FLACSO. 2006. Pág. 1

⁸⁴El mayor dinamismo que se observa desde 1991 es porque en dicho año ya se veía una salida definitiva a la guerra civil en El Salvador y, en efecto, el 16 de enero de 1992 se firmó el Acuerdo de Paz.

⁸⁵Escoto, Ana y Márquez, Sonnel, *Op. Cit.*, pág. 1.



Cuadro II.6: Indicadores de Exportaciones Maquileras, Período 1990-1994 (En millones de \$ y %).

Variable/año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones textiles (mill. de \$)	54.1	90.4	165.8	251.2	397.8	582.8	721.6	1052.6	1171
Tasa de variación (%)	-	67.1	83	51.5	58.4	46.5	23.8	45.9	11.2
Participación en mdo. EUA, prendas de vestir (%)	0.08	0.17	0.47	0.63	1.02	1.57	2.1	3.54	3.55
Participación en mdo. EUA, prendas de punto (%)	0.15	0.23	0.3	0.51	0.8	1.11	1.27	1.51	1.43

Fuente: Segovia, A. Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador. Ciudad de Guatemala. F&G Editores.

El cuadro anterior muestra que en tan solo nueve años las exportaciones de prendas de vestir de El Salvador han pasado de representar un 0.08% de las importaciones estadounidenses en 1990 a un 3.55% en 1998, teniéndose así una relación de 44 veces el valor de 1998 respecto de 1990. En el caso de las prendas de punto, dicha relación es de 9.5 veces. Al analizar la competitividad de la maquila salvadoreña se observará que de hecho, la cuota en el mercado estadounidense continuó incrementándose en el período 1999-2004.

Con la llegada de Armando Calderón Sol en 1994, mediante su plan de gobierno "Haciendo de El Salvador un País de Oportunidades" se le dio continuidad a las políticas de liberalización y atracción de IED; aunque el entorno macroeconómico en que asumió este gobierno no era favorable, debido a que la economía se estaba desacelerando y comenzaba a enfrentar problemas inflacionarios y de tipo cambiario⁸⁶.

En lo que respecta a la política comercial, la nueva administración pretendía continuar con el proceso de desgravación arancelaria; en consecuencia, su meta era llegar a una situación de arancel cero. El

objetivo con dichas medidas quedaba explícito en el discurso presidencial, en el que se afirmaba que dicha reforma tenía el propósito de convertir al país en una gran zona franca. El presidente Calderón Sol defendía esta nueva apuesta afirmando que el agro en el país ya había finalizado y que era necesario industrializar el país.

En consecuencia, su gobierno se dio a la tarea de negociar la llegada de maquilas internacionales, las cuales aprovecharon mano de obra barata que ofrecía el país, otorgando mínimas prestaciones sociales. Esta política maquilera significó a su vez el tiro de gracia para el sector agropecuario del país, principalmente para la pequeña producción campesina, pues se endurecieron las condiciones crediticias para dicho sector, además de otros aspectos que contribuyeron a su debacle (v. gr. Desgravación arancelaria, falta de acceso a la tierra y a la tecnología, entre otras).

Dicho lo anterior, es obvio que el tipo de IED al que se le estaba apostando era principalmente a la maquila, más específicamente la maquila textil, pues era la única en la cual el país tenía alguna oportunidad de insertarse debido a su abundancia de fuerza de trabajo poco cualificada y a que el plan de gobierno no se proponía fomentar otros factores

⁸⁶ *Ibidem*.



como la formación de capital humano en otras áreas, la reconversión hacia otros sectores, etc.

Cabe mencionar que el programa de desgravación arancelaria no se cumplió en su totalidad, lo cual respondía a presiones de ciertos sectores como FUSADES y COEXPORT en el marco de desaceleración económica que atravesaba el país. A pesar de dichas modificaciones, en la práctica se había configurado ya todo un conjunto de políticas con las cuales se estaba fomentando y privilegiando al sector maquilero.

En el año 1999 ascendió al poder ejecutivo el gobierno de Francisco Flores, el cual lanzó su plan de gobierno denominado “Nueva Alianza”, mismo que se enfocaba principalmente en la lucha contra la pobreza. No obstante, dicho instrumento de política pública seguía conteniendo un fuerte componente orientado hacia el sector externo de la economía, lo cual representaba un continuismo respecto a las administraciones anteriores.

Las medidas tomadas en el periodo de gobierno del presidente Flores incluían en primer lugar descuentos fiscales para inversiones extranjeras con fines productivos a través de la Ley de Inversiones que se aprobó en el año 1999; dicha ley establece el marco jurídico para garantizar las inversiones y también incorpora el principio del trato nacional para las inversiones extranjeras⁸⁷.

Otras medidas adicionales fueron implementadas en la parte institucional: creación de la Oficina Nacional de Inversiones (ONI), creación de la Comisión Nacional de Promoción de Inversiones Promoviendo El Salvador (PROESA) cuya función es la de promover las IED en El Salvador.

Una medida adicional fue la solicitud a la Organización Mundial del Comercio (OMC) por parte del gobierno salvadoreño de una prórroga del periodo de transición para las zonas francas sobre el acuerdo de trato especial y diferenciado. Aunado a las anteriores medidas se tiene el inicio de una tendencia a la negociación de acuerdos comerciales bilaterales, en los cuales se busca otorgar mayores privilegios a los países

suscriptores que los que ya obtenían en el marco multilateral de la OMC.

Por último, una medida de tipo monetario que favoreció mucho al sector maquilero fue la dolarización de la economía, pues con ella se estaba eliminando de manera formal el riesgo cambiario⁸⁸, lo cual implica seguridad a las inversionistas extranjeros de que no sufrirán erosión de sus ganancias debido a devaluaciones (o depreciaciones) cambiarias a la hora de repatriar sus beneficios.

En junio del año 2004 asumió el control del poder ejecutivo el gabinete de Elías Antonio Saca, anunciando que su gobierno se orientaría a la aplicación del Plan de gobierno País Seguro, como respuesta a la creciente ola delincinencial que ya comenzaba a azotar el país.

En dicho período presidencial se aplicaron menos políticas orientadas a favorecer al sector externo de la economía; no obstante, destaca entre ellas la aprobación del DR-CAFTA⁸⁹, el cual asume una mayor relevancia con la finalización del Acuerdo Multifibras el 31 de diciembre de 2004. Otras medidas que favorecieron al sector maquilero y que son transversales a los cuatro gobiernos durante el período 1989-2009 fueron la flexibilización del mercado laboral y la legislación ambiental existente en el país, entre otras.

Para verificar en forma cuantitativa la hipótesis de que *las políticas neoliberales implementadas en El Salvador en el periodo 1989-2009 han provocado un incremento en la concentración de capital*, se procederá de dos maneras: primero, observando la evolución de las exportaciones maquileras y en segundo lugar, mediante el análisis de la concentración en dos puntos del tiempo debido a que la información disponible no permite realizar un

⁸⁷ *Ibidem*.

⁸⁸Ello es así porque en la realidad el riesgo cambiario prácticamente fue inexistente antes de la dolarización, pues el BCR siempre mantuvo un tipo de cambio en torno a los 8.75 colones por dólar mediante un régimen de flotación sucia. Véase al respecto: Moreno, Raúl. La Globalización Neoliberal en El Salvador, págs. 33-34. 2003.

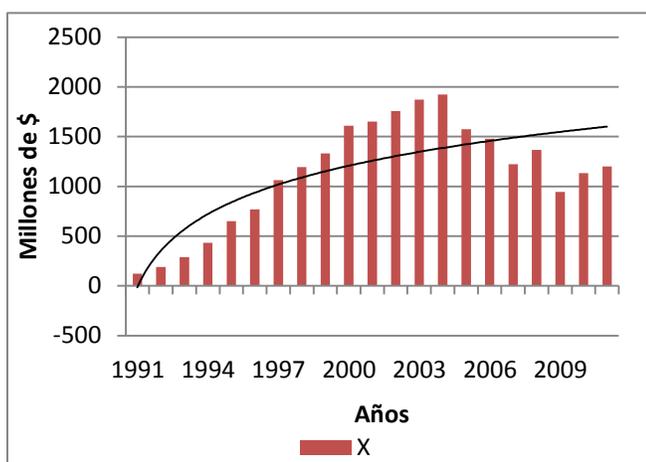
⁸⁹ En inglés, Dominican Republic-Central America Trade Agreement.



estudio más detallado a ese respecto. La primera aproximación aporta una idea del dinamismo de la maquila, pues no es lo mismo tener concentración en un sector que no crece sustancialmente que tenerlo en uno cada vez más boyante y que se constituye en pilar de la inserción internacional para la economía salvadoreña.

El gráfico II.6 muestra el notable dinamismo que experimentaron las exportaciones de maquila, pasando de un valor ligeramente superior a los \$100 millones en 1991 a \$1,923.1 millones en 2004, eso implica que en dicho periodo existió un incremento de 1,480% en las exportaciones de maquila. También muestra que el crecimiento sostenido e ininterrumpido durante el periodo 1991-2004 (año en que alcanza su valor máximo) se ve interrumpido en el año 2005, debido a la finalización del Acuerdo sobre Textiles y Vestuario⁹⁰ (ATV). Un segundo factor que afectó las exportaciones de maquila desde el año 2007 fue la crisis hipotecaria-que luego devino en crisis financiera y posterior a ella en crisis económica –de la economía estadounidense.

Gráfico II.6: Exportaciones del Subsector de las Maquilas Salvadoreñas, 1991-2011.



radicadas en los países de dichas regiones del continente americano. El AMF tuvo vigencia durante el periodo 1974-1994 y el 1 de enero de 1995 fue sustituido por el ATV, que establecía un levantamiento gradual y programado para las restricciones a la importación, entre ellas las importaciones textiles asiáticas hacia EU. Dicha protección terminó el 1 de enero del año 2005, justo con la finalización del ATV.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

En cuanto a la concentración de capital, se realizará el cálculo con base al estudio de Montoya⁹¹, mismo que se apoya en datos del VI Censo Económico Nacional –publicado en 1993 pero con datos de 1992- quien aproxima la concentración de capital mediante el VA y lo hace a un nivel bastante agregado en la industria manufacturera y sus ramas industriales. Montoya⁹² encontró que la rama 32 –con base a la CIIU⁹³ II - correspondiente a textiles, prendas de vestir e industrias del cuero estaba constituida por 325 empresas, las cuales representaban el 20.7% del parque manufacturero. Dichas empresas generaban el 37.4% del empleo y pagaban el 27% de las remuneraciones y generaban el 16.5% del VA.

Realizando un ejercicio similar del VII Censo Económico 2005 se tiene que 4,026 empresas se distribuyen entre las ramas 17, 18 y 19 de la CIIU 3.1; se toman las tres ramas porque son las que agrupan las actividades que la CIIU II agrupaba en una sola rama, la 32. Esas 4,026 empresas representan el 17.6% del total de unidades manufactureras para el año 2004 tal como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro II.7: Datos Relevantes sobre Concentración en las Ramas Textiles, Años 1992 y 2004 (En %)

Variable/año	1992	2004
Número de empresas	20.7	17.6
Personal ocupado	37.3	47.8
Personal remunerado	37.9	53.9
Remuneraciones	27	41.9
Valor agregado	16.5	27.7
Valor agregado/número de empresas	0.8	1.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Montoya y el VII Censo Económico 2005.

⁹¹Montoya, Aquiles. La concentración en la industria manufacturera. UCA. Sfp.

⁹²*Ibid.* págs. 8-9.

⁹³Clasificación Internacional Industrial Uniforme.



Ese porcentaje de empresas empleaban el 47.8% del total de personas en las industrias manufactureras; asimismo, remuneraban el 53.9% de todas las personas remuneradas en la industria y pagaban el 41.9% de las remuneraciones en dicho sector. Respecto al VA, ese 17.6% de empresas concentraban el 27.7% de dicha variable: esto último es concluyente, pues de acuerdo a la investigación de Montoya la relación valor agregado/empresas en 1992 era de 0.8, mientras que para 2004 esta era de 1.6, es decir, el doble que en 1992.

En conclusión, a la luz de los resultados presentados en el cuadro II.7 puede decirse que, efectivamente, las políticas neoliberales han incrementado la concentración de capital en las industrias maquiladoras. Si bien es cierto que dicha tesis ha sido comprobada de forma aproximada, lo cierto es que en el año 2004 las industrias maquiladoras como tales presentaron un mediano grado de concentración, como ya quedó demostrado al inicio de este capítulo.

A continuación se investiga el comportamiento competitivo que la maquila salvadoreña tiene en los mercados internacionales. Para ello, se contrastará la competitividad internacional de la maquila en relación a sus similares nicaragüenses y mexicanas.

III. LA COMPETITIVIDAD DE LA MAQUILA SALVADOREÑA EN EL PLANO INTERNACIONAL.

La mediana concentración de capital de la industria maquiladora, conlleva a ciertos problemas de ineficiencia en la asignación de recursos, pero también se extiende a la competitividad de dicha industria en los mercados internacionales. Dicho esto, el objetivo principal de este capítulo es comprobar la relación existente entre concentración de capital y competitividad internacional para el caso de la maquila salvadoreña. Lo que se pretende es demostrar es que la competitividad de la industria maquiladora salvadoreña en los mercados internacionales se fundamenta en bajos costes laborales. Para estudiar la competitividad internacional el enfoque utilizado será el de los Costes Laborales Unitarios.

III.1 Los Costes Laborales Unitarios y la Ventaja Absoluta.

Tomando como base el año 1999, se observa en el gráfico III.1 que los CLUr de la maquila salvadoreña han tenido un constante descenso, lo cual es un indicador de que la competitividad de la maquila ha ido mejorando. Al analizar los costes laborales de Nicaragua, estos presentan una tendencia creciente en el periodo 1999-2009, contrario al caso salvadoreño. Como la competitividad es una variable relativa, se hace necesario estudiar los ICLUr entre El Salvador y Nicaragua⁹⁴.

De acuerdo a lo anterior, se tiene –como consecuencia lógica de las tendencias descritas anteriormente y reflejadas en el gráfico III.1 que los costes de la maquila salvadoreña se han reducido considerablemente respecto a su similar nicaragüense, indicando así unas ganancias de competitividad de las primeras respecto a estas últimas. Pero los ICLUr vienen explicados a su vez, tanto por los salarios reales como por la productividad laboral; por ende, es necesario estudiar el comportamiento de dichas variables.

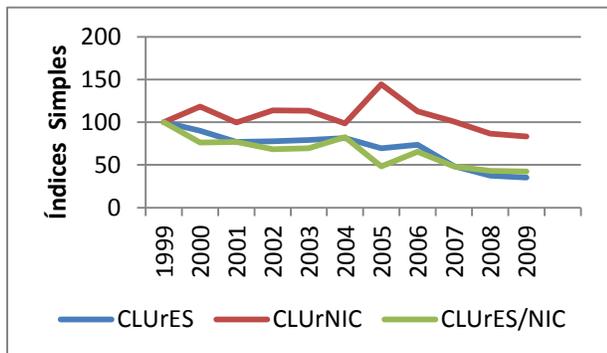
En el gráfico III.1 puede verse que en El Salvador la industria maquiladora ha tenido un escenario totalmente favorable a los intereses empresariales afincados en tal sector: unos salarios reales a la baja y una productividad laboral altamente creciente. Teniendo en cuenta la relación directa entre salarios reales y los CLUr y a su vez la relación inversa entre éstos últimos y la productividad laboral, los empresarios maquileros han tenido condiciones perfectas para mejorar la competitividad de sus empresas a nivel internacional.

Esto último a su vez es consecuente con lo expuesto anteriormente sobre el incremento en la concentración de capital en la industria maquiladora salvadoreña en el periodo neoliberal. A su vez, ello implica que en la maquila se ha dado un proceso claro de acumulación de capital a expensas del factor trabajo, pues ha existido una productividad laboral creciente y eso no se ha correspondido con aumentos salariales en términos reales.

⁹⁴ Este resulta de dividir el índice CLUr ES entre el índice CLUr NIC para cada año.



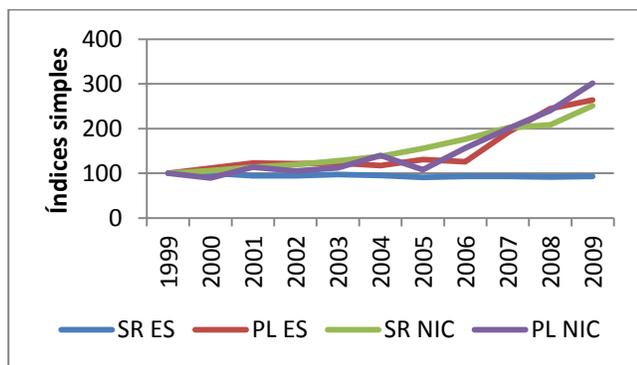
Gráfico III.1: Índice de Costes Laborales Unitarios Reales en la Maquila de El Salvador y Nicaragua, 1999-2009 (1999=100).



Fuente: Elaboración propia.

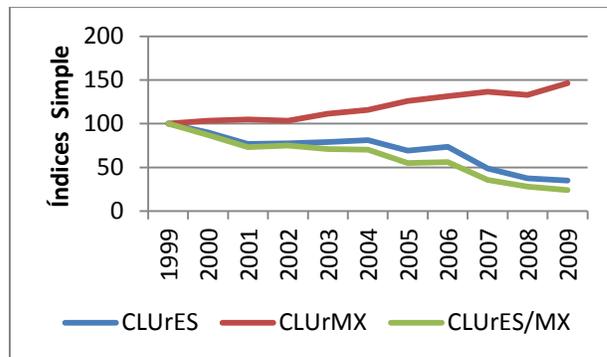
Por otra parte, realizando el correspondiente análisis de los componentes de los ICLUr para Nicaragua puede decirse que la situación es la opuesta a la experimentada por la maquila salvadoreña: los salarios reales nicaragüenses han sido crecientes durante todo el período 1999-2009 y la productividad laboral creció muy poco entre 1999 y 2006. Fue hasta el año 2007 que la productividad en Nicaragua tuvo un despegue bastante fuerte, lo cual impulsó hacia la baja los CLUr, como ya se observó en el gráfico III.1.

Gráfico III.2: Índices de Salarios Reales y de Productividad Laboral para Maquila Salvadoreña y Nicaragüense, 1999-2009 (1999=100).



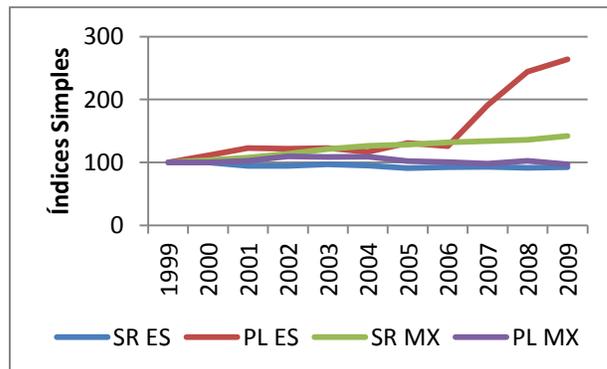
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico III.3 Índice de Costes Laborales Unitarios Reales en la Maquila de El Salvador y México, 1999-2009, (1999=100).



Fuente: Elaboración propia

Gráfico III.4 Índices de Salarios Reales y de Productividad Laboral de la Maquila Salvadoreña y Mexicana, 1999-2009 (1999=100).



Fuente: Elaboración propia.

Hecho el análisis de la evolución de los índices CLUr, un aspecto importante es comparar la evolución de dicha variable con las respectivas cuotas de mercado de los países bajo estudio.

El cuadro III.1 anterior muestra que entre el periodo 1999-2004 la maquila salvadoreña logró incrementar su cuota hacia el mercado estadounidense, indicando con ello que la reducción en los costes laborales le permitió mejorar su posicionamiento en el mayor mercado del mundo. En vista de que las maquilas



salvadoreñas poseen menores costes laborales en maquila respecto de las maquilas mexicanas, puede concluirse que las primeras poseen una ventaja absoluta de costes laborales en el mercado estadounidense respecto de las segundas.

Analizando el valor de los coeficientes de correlación, se observa que en la maquila mexicana es casi nulo (-0.07) mientras que en el caso de El

Salvador la correlación es altamente significativa. Eso indica que no existe una relación fuerte entre la cuota salarial en el PIB y la cuota de mercado mexicana en los EU. Para aceptar o refutar dicha información, es pertinente analizar un indicador que refleje el poder explicativo de los salarios en la cuota de mercado; tal indicador es el coeficiente de determinación, R^2 .

Cuadro III.1 Evolución de la Cuota en el Mercado Estadounidense de Prendas de Vestir de Punto, 1999-2009.

País/año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
El Salvador	3.9	4.3	4.3	4.4	4.3	4.2	4.0	3.3	0.3	3.5	3.3
México	13.5	1.3	12.1	10.9	9.5	8.3	6.9	6.0	0.5	4.1	3.7
Nicaragua	0.2	0.3	0.3	0.5	0.5	0.7	1.0	1.3	1.5	1.6	1.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos de América.

El cálculo de R^2 resultó ser de 0.78 en la maquila salvadoreña, mientras que para las empresas mexicanas solamente fue de 0.005; eso significa que la cuota salarial en el VA total explica el 78%

de la variación en la cuota de mercado de la maquila salvadoreña en EU, mientras que en el caso mexicano solamente explica el 0.5%.

Cuadro III.2: Relación entre Cuota Salarial y Cuota de Mercado en las Maquilas Salvadoreñas y Mexicanas, 2000-2006*.

El Salvador							
Variable/año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
W/Y	7.6	7.7	7.6	7.3	8.5	8.5	9.2
CM	4.3	4.3	4.4	4.3	4.2	4	3.3
R= -0.88		R ² = 0.78					
México							
Variable/año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
W/Y	50.8	50.2	48.6	46.1	46.3	46.4	44.9
CM	1.3	12.1	10.9	9.5	8.3	6.9	6
R=-0.07		R ² = 0.005					

*Elaboración propia con datos de INEGI, ISSS y del cuadro 3.1





En el cuadro de la página anterior se utilizan las siguientes siglas:

W/Y: participación de los salarios en el valor agregado total.

CM: cuota en el mercado estadounidense.

R: coeficiente de correlación.

R²: coeficiente de determinación

Tales resultados llevan a concluir que los salarios no son el determinante principal del posicionamiento de la maquila mexicana en el mercado de EU; por lo tanto, la explicación vendría dada por otros factores, dentro de los cuales podrían citarse los costes de transporte, mismos que para las industrias mexicanas son mínimos debido a su situación fronteriza con EU.

Pero si bien en la maquila mexicana no se comprueba cuantitativamente la relación entre costes salariales en niveles y la cuota de mercado, sí pudo comprobarse para El Salvador. Además, otros estudios también confirman dicha dependencia entre variables. En efecto, Guerrero⁹⁵ en un estudio realizado sobre catorce países industrializados encontró un R^2 de 0.64 entre cuota salarial en el PIB y cuota de mercado.

Más allá de las relaciones y de las pruebas cuantitativas para corroborarlas, una conclusión adicional que puede sacarse es que se comprueba la segunda hipótesis, pues efectivamente, la competitividad de la industria maquiladora salvadoreña en los mercados internacionales se fundamenta en bajos costes laborales, mismos que han ido reduciéndose en el período 1999-2009 respecto de sus competidores mexicanas y nicaragüenses; lo mismo se verificó mediante el análisis de los costes respecto de la maquila mexicana, aunque para un período más corto (1999-2006) debido a la poca información.

III.2 Concentración de Capital, Competitividad y Capitales Reguladores.

De acuerdo a la teoría clásica del comercio internacional, poseen una ventaja absoluta aquellas

empresas que son capaces de producir más barato que otras un mismo bien, de determinada calidad. Partiendo de la teoría del valor-trabajo, esto implica que las empresas con ventaja absoluta son aquellas que poseen menores costes laborales.

Pero la obtención de la ventaja absoluta no es un simple capricho de las empresas; si no que es sobre todo una condición que le impone el modo capitalista de producción, en el cual los capitales se encuentran en una constante lucha por dominar una porción cada vez mayor de su mercado. En esa lucha, son aquellos capitales que logran tener los menores costes de producción los que imponen un precio de producción, mismo al cual deben vender también las demás empresas.

Esos capitales que tienen los menores costes de producción en la industria se convierten en los capitales reguladores. En este acápite se pretende demostrar que el hecho de que las maquilas salvadoreñas hayan visto incrementada su concentración de capital en el período neoliberal, no ha sido un acicate para que éstas desarrollen una competitividad auténtica en los mercados internacionales.

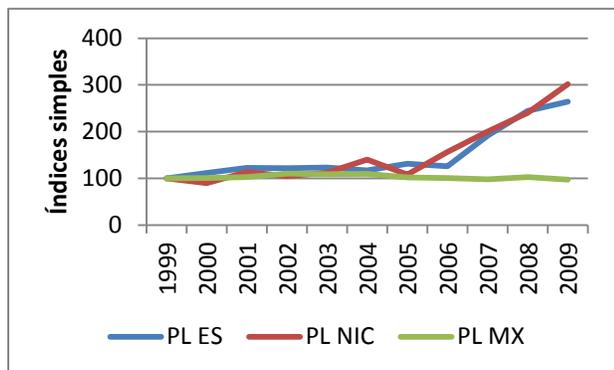
Una forma ideal de comprobar tal afirmación sería a través de datos cuantitativos que tengan su correspondiente sustento en medidas de política adoptadas por las empresas. Sin embargo, debido a la falta de información de las maquilas salvadoreña y nicaragüense en lo referente a variables como formación bruta de capital e inversión en capital humano, dicha contrastación se hace en base a noticias de prensa, que también son una fuente de información alternativa y confiable.

Las mejoras competitivas auténticas se reflejan en aumentos de productividad, los cuales tienen a su base las mejoras tecnológicas que incorporan las empresas en sus procesos productivos. Analizando de forma conjunta las productividades en las maquilas de los tres países objeto de la presente investigación, se observa que hasta el año 2004 la productividad mexicana tuvo aumentos poco significativos. Ver gráfico III.5.

⁹⁵ Guerrero, Diego. *Op. Cit.* Pág. 139.



Gráfico III.5: Índices de Productividad Laboral en la Maquila Salvadoreña, Nicaragüense y Mexicana, 1999-2009 (1999=100).



Fuente: Elaboración propia

Posterior al año 2004 en la maquila mexicana la productividad laboral decreció en relación al año 1999. El caso de El Salvador y Nicaragua es contrario al mexicano, pues es en el período 2005-2009 (maquila salvadoreña) y 2006-2009 (maquila de Nicaragua) cuando experimentaron los mayores aumentos de productividad, llegando incluso en algunos años la productividad nicaragüense a crecer más de prisa que la salvadoreña.

Dado que la productividad laboral salvadoreña y la nicaragüense despegan casi al mismo tiempo, cabe preguntarse: ¿Existe alguna explicación lógica para que ambas maquilas decidieran introducir mejoras tecnológicas en sus procesos productivos casi al unísono? Obviamente, desde el punto de vista de la tesis de los capitales reguladores eso encontraría una explicación rápida en una reacción competitiva de la maquila nicaragüense una vez observado el comportamiento competitivo de sus rivales salvadoreñas.

Pero debido a que las empresas compiten en un mercado global -y de hecho, el mercado estadounidense consume productos de prácticamente todo el mundo- la explicación hay que buscarla en otros aspectos. Resulta que debido a la finalización del ATV, todas las maquilas centroamericanas impulsaron procesos de paquete completo; es decir, dejaron de ser simples maquilas que realizaban sólo una parte del proceso productivo y pasaron a un proceso de integración vertical que involucra una mayor cantidad de procesos de la cadena de valor y que por ende

demanda más inversión de capital, incluido el capital físico y mejora e implementación de nuevos procesos.

La razón de implementar el paquete completo en las maquilas centroamericanas era por el temor a la competencia de China, la cual tiene los costes laborales más bajos del mundo; ante ello, las maquilas de Centroamérica decidieron su reconversión⁹⁶, a lo cual se atribuyen sus notables aumentos de productividad laboral a partir del año 2005⁹⁷, justo cuando la competencia de las maquilas chinas se incrementaron sustancialmente en un marco de comercio totalmente liberalizado.

En cuanto a las empresas mexicanas, hay que decir que éstas ya tenían implementados sus paquetes completos, por lo cual ante la finalización del ATV no tuvieron una alternativa como la de sus rivales centroamericanas para incrementar su productividad laboral.

Con esta reflexión realizada anteriormente, se comprueba la hipótesis de que el grado medio de concentración de capital que existe en la maquila salvadoreña no ha sido un factor que genere esfuerzos deliberados por incrementar la productividad laboral a través de mejoras tecnológicas continuas, sino que los incrementos de aquélla variable han sido producto de un factor exógeno como es la libre entrada de los textiles chinos al mercado estadounidense.

Entonces, el aumento del tamaño medio de unas empresas no ha favorecido una competitividad auténtica basada en ganancias de productividad por la vía tecnológica; no obstante, eso no implica

⁹⁶El Diario de Hoy. 24 de mayo de 2003: "Maquilas empiezan a pensar en reconversión".

<http://www.elsalvador.com/noticias/2003/05/24/negocios/negoc4.html>

⁹⁷ En consecuencia, no es extraño que el entonces presidente de la Asociación de Zonas Francas de El Salvador (ASFEZ) se ufanara de las ventajas alcanzadas en su momento por la maquila salvadoreña. El Diario de Hoy. 12 de abril de 2009: "El Salvador es líder en paquete completo".

http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6374&idArt=3527456.



que las maquilas salvadoreñas no sean competitivas, pues como ya se demostró, tienen una competitividad muy fuerte debido a su ventaja en salarios y también en productividad.

Asimismo, con base al análisis de la relevancia de los costes salariales tanto para la maquila salvadoreña como para la mexicana *puede concluirse que entre ambos conjuntos de empresas los capitales reguladores son las maquilas salvadoreñas, pues en ellas el factor trabajo tiene una remuneración proporcional mucho menor que en la maquila mexicana*⁹⁸. No obstante, en el mercado mundial los capitales reguladores son las empresas chinas, pues ellas tienen los menores costes de producción en todo el mundo.

III.3 La Influencia de la Política Económica

Si bien es cierto las decisiones más inmediatas para mejorar la competitividad de un país están —en una economía de mercado— en manos de las empresas, también es cierto que las decisiones de política económica afectan sustancialmente el desempeño competitivo de tales unidades económicas.

La política cambiaria puede incidir en los costes laborales a través del tipo de cambio nominal (TC), pues este es utilizado para convertir los datos a dólares de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA)⁹⁹ y poder hacer comparaciones de datos internacionales en una moneda común. Por consiguiente, el Banco Central de cada país puede incidir en la competitividad de sus empresas: si devalúa o deprecia su moneda abarata sus costes laborales y sus exportaciones y si revalúa o aprecia su moneda las encarece.

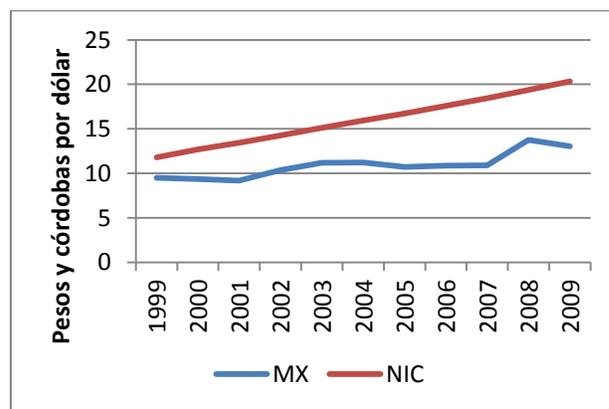
El gráfico III.6 refleja que tanto México como Nicaragua han hecho un manejo de su tipo de cambio en función de sus exportaciones, aspecto

que resalta más para Nicaragua, pues prácticamente ha duplicado el número de córdobas que deben pagarse para obtener un dólar estadounidense. El manejo del tipo de cambio ha permitido que tales países compensen en cierta medida sus aumentos salariales y su productividad estacionaria- empresas mexicanas- y creciente solo a partir de 2006- en el caso de Nicaragua.

El manejo del tipo de cambio nominal es un elemento que El Salvador no puede utilizar como herramienta de política económica para fomentar la competitividad debido a que desde la entrada en vigencia de la Ley de Integración Monetaria (LIM) el primero de enero del año 2001 perdió la facultad de emitir su propia moneda y consecuentemente la posibilidad de manejar el tipo de cambio-.

Pero las decisiones de política económica que afectan la competitividad no solamente se reducen al manejo del tipo de cambio: también lo hacen la política comercial, la política tecnológica, la política de infraestructura pública, entre otras. No obstante, aquí el análisis se limita a la política salarial

Gráfico III.6: Tipos de Cambio Oficial Nominal del Peso y el Córdoba Respecto al US Dólar, 1999-2009.



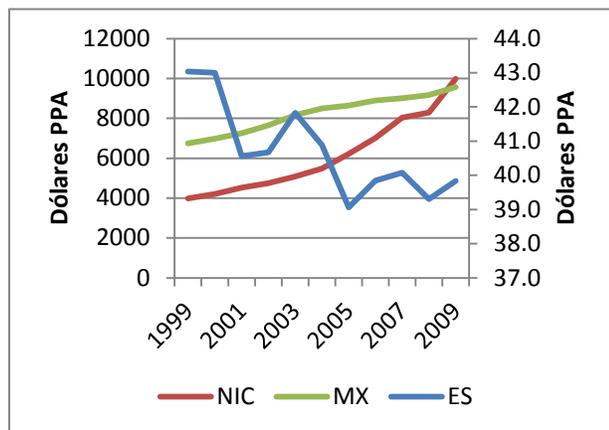
Fuente: Elaboración propia con datos del sitio mexicomaxico y del Banco Central de Nicaragua.

⁹⁸Hay que acotar que la naturaleza agregada de este indicador introduce algunas distorsiones, aunque éstas tampoco son significativas cuando las diferencias de la cuota salarial son tan grandes, como de hecho ocurre en el presente estudio.

⁹⁹En vistas de la mayor precisión y por su fácil disponibilidad, se utilizó—como se aclara en el apéndice metodológico— el tipo de cambio PPA en lugar del Tipo de Cambio Efectivo Real (TCER).

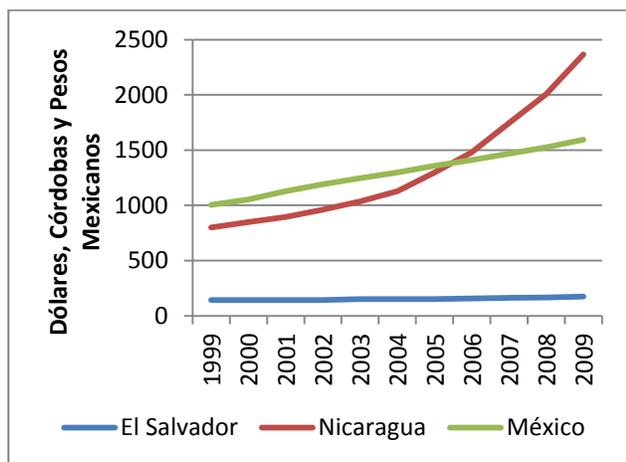


Gráfico III.7: Salarios Reales en la Maquila Salvadoreña, Mexicana y Nicaragüense, 1999-2009. (En U\$ PPA).



Fuente: Elaboración propia

Gráfico III.8: Evolución de los Salarios Nominales en la Maquila Salvadoreña, Nicaragüense y Mexicana, 1999-2009 (En moneda nacional).



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo de El Salvador, Nicaragua y México.

CONCLUSIONES

La maquila salvadoreña presenta un problema de concentración de capital. El índice H refleja un grado mediano de concentración en dicha variable tomando como indicador el capital social de cada empresa. Para el año 2004 existían en el país 99 empresas de maquila textil, 5 de las cuales controlaban el 58.3% del capital social de la industria. Asimismo, dentro de este segmento, una sola empresa era propietaria del 25% del capital social total.

La segunda mayor empresa por su parte, era poseedora del 10.1% del capital social total de la maquila; la tercera empresa un 8.8% del capital industrial, mientras que la cuarta y la quinta empresa tenían un 8.3% y un 6.10% del capital social, respectivamente.

Los datos recién mencionados reflejan a su vez otro nivel de concentración: el que se da al interior del segmento concentrador, pues la mayor de las cinco empresas posee un capital social equivalente a 4.1 veces el capital social de la menor de tales empresas. Tales diferencias generan a su vez un círculo vicioso concentración-acumulación-reproducción-concentración, el cual opera de forma dinámica.

Con base al criterio laxo de concentración también se observa que dicho problema persiste, pues solamente 18 de las 99 empresas tenían capitales por encima del capital social promedio; en términos porcentuales eso implica que el 18% de las empresas eran propietarias del 83.1% del capital maquilero total.

Asimismo, se observó que solamente tres maquilas poseían un capital social superior a los \$10 millones, dentro de las cuales también existe una diferencia grande: el capital social más grande es de \$28.3 millones mientras que las siguientes dos empresas, en orden de descendente, tenían \$11.4 y \$9.8 millones respectivamente.

Las demás empresas en orden descendente repiten ese patrón de grandes desigualdades que existen inclusive en el segmento concentrador: solamente dos empresas tenían capitales superiores a los \$5 millones, en tanto que los capitales de las trece restantes estaban por debajo de esta cantidad.



La concentración de capital no es un problema que ocurra de forma aislada y sin consecuencias; muy por el contrario, conlleva problemas tan graves en términos de ineficiencia en la asignación de recursos como son el control sobre precios y cantidades, prácticas de colusión entre empresas, entre otros. Pero además de generar esas ineficiencias, la concentración de capital también genera concentración en otras variables claves como son: ventas, valor agregado, empleo, remuneraciones, exportaciones, beneficios, entre otras.

En efecto dieciocho empresas más grandes controlan el 45% de las ventas, el 36.3% del valor agregado, el 35.6% del empleo, el 35.1% de las remuneraciones el 47.7% de las exportaciones y el 25% de los beneficios totales de la industria.

En la concentración de las variables mencionadas también se observan disparidades: solo seis empresas superan las ventas promedio y concentran el 33.6% de las ventas de la industria; el valor agregado es controlado por seis empresas, lo cual conlleva a que ellas generen el 20.5% del VA industrial.

Mediante el cálculo de coeficientes de correlación no fue posible probar la relación directa que teóricamente existe entre la tasa de explotación y la concentración de capital; tampoco fue posible hacerlo para la productividad; sí para la magnitud del capital desembolsado, aunque fue demasiado bajo. No obstante, en este último caso se aproximó el capital desembolsado a través del gasto en depreciación, el cual resultó tener una correlación mayor (0.35) con la concentración de capital.

Con respecto a la relación entre tasas de explotación y acumulación de K resultó que las empresas con un menor capital social son las que tienen las mayores tasas de explotación en la industria, con lo cual se comprueba el fenómeno de la explotación del trabajo que también se da en las pequeñas empresas y en este caso, con una magnitud mayor que en las más grandes. Además, la gran mayoría de maquilas tienen tasas de explotación superiores al 100%. En cuanto a la relación de la productividad del trabajo, ésta se concentra en el rango que va de los \$175,042 hasta los \$530,503.1; no obstante, también existen empresas que tienen valores bastante grandes en

relación con los antes citados, lo cual da la idea de la heterogeneidad que existe en las estructuras productivas de la maquila textil salvadoreña.

El proceso de concentración de capital en la maquila textil salvadoreña ha sido favorecido por el marco de políticas neoliberales aplicadas en el país desde 1989 hasta la actualidad¹⁰⁰; en la administración de Alfredo Cristiani (1989-1994), los incentivos a la actividad maquiladora comprendieron tres áreas: jurídica, comercial e institucional.

La parte jurídica comprendió la creación de tres instrumentos legales: la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera, la Ley de Reactivación de las Exportaciones y la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales. En lo que respecta a la política comercial, ésta básicamente consistió en la reducción arancelaria unilateral y la eliminación de arancel para las exportaciones. El incentivo institucional consistió en la creación del CENTREX.

Durante el gobierno de Armando Calderón Sol (1994-1999), las políticas que favorecieron a la maquila básicamente fueron de naturaleza comercial (desgravación arancelaria y la liberalización comercial). La apuesta por la maquila textil se hizo explícita en su máxima expresión: convertir al país en una gran zona franca.

Las ayudas al sector maquilero continuaron durante la administración de Francisco Flores Pérez (1999-2004), quien bajo el plan de gobierno "Nueva Alianza" apoyó la maquila en la parte fiscal, institucional y monetaria. En lo fiscal, se otorgaron descuentos fiscales para inversiones extranjeras a través de la Ley de Inversiones de 1999; en lo institucional, se crearon tanto la ONI como PROESA. La medida de política monetaria fue la dolarización de la economía, aunque fue un arma de doble filo, puesto que significaba dejar manco al Estado en materia de política contracíclica que pudiese estimular la actividad productiva y dentro de ella, las exportaciones. No obstante, la dolarización por otra parte favoreció a los inversionistas extranjeros al eliminar formalmente el riesgo cambiario.

¹⁰⁰ Aunque el análisis de políticas se limita al período 1989-2009.



El gobierno de Elías Antonio Saca (2004-2009), aplicó menos políticas que sus antecesores para favorecer la actividad maquiladora; no obstante, destaca entre ellas la suscripción del DR-CAFTA que se torna más relevante porque entró en vigencia justo un año después de finalizado el ATV.

Por otra parte, hay criterios y medidas de política que han sido transversales a los cuatro gobiernos y que han favorecido la actividad maquiladora en el país, entre ellas la flexibilización del mercado laboral y la legislación ambiental existente.

Todo ese marco de políticas descritos han contribuido a generar un incremento en la concentración de capital en la maquila textil salvadoreña: así, entre 1991 y 2004 las exportaciones maquileras tuvieron un incremento acumulado de 1,480%, lo cual se torna más importante ya que el 18% de las empresas maquiladoras controlan el 47.7% de dicha variable. Este dinamismo da una idea del comportamiento experimentado por la maquila textil en el período de políticas neoliberales en el país, respondiendo precisamente en forma positiva a todo ese marco normativo.

Al analizar la evolución de la concentración de capital en la maquila salvadoreña se comprobó que, efectivamente, durante el período de políticas neoliberales dicho fenómeno se ha incrementado: así, en el año 1992 el 20.7% de las empresas generaban el 16.5% del VA de la industria, mientras que en el año 2004 el 17.6% de las empresas producían el 27.7% de todo el VA industrial. Eso da una relación de VA por empresa concentradora de 0.8% para 1992 y de 1.6% para el año 2004; es decir, en catorce años se ha duplicado la participación de las empresas concentradoras en la generación del VA industrial.

Pero la concentración de capital no es un fenómeno que ocurre de forma aislada, antes bien, lleva aparejada la concentración de otras variables, pero además, genera implicaciones en términos de competitividad de las empresas.

El análisis de CLUR realizado para contrastar la competitividad de la maquila salvadoreña respecto de sus similares nicaragüenses y mexicanas demuestra que El Salvador ha experimentado una mejora competitiva respecto de ambos países en el

período 1999-2009. Dicha mejora obedece a un descenso continuo en los CLUR de la maquila salvadoreña combinado con un aumento tanto en los CLUR nicaragüenses como también en los mexicanos.

Desagregando el análisis CLUR en sus respectivos componentes, a saber: el salario real y la productividad, se observó que la maquila salvadoreña ha tenido condiciones favorables al sector empresarial: unos salarios reales a la baja y una productividad laboral creciente. Este escenario ha favorecido a su vez el proceso de concentración de capital existente en la maquila salvadoreña, a costas del trabajo, pues los aumentos de productividad no han tenido sus correspondientes aumentos de salario real.

En el caso de Nicaragua y México, la situación ha sido totalmente la contraria a la experimentada por nuestra maquila.

La evolución de las cuotas de mercado de El Salvador, Nicaragua y México ha sido congruente con el comportamiento de los CLUR: así, El Salvador y Nicaragua han incrementado su cuota en el mercado de EU en tanto que para México tal participación se ha reducido. No obstante, desde el año 2005 tanto las maquilas de México como de El Salvador han experimentado una reducción en el mercado de EU debido a la entrada de la competencia de China luego de finalizado el ATV.

Pero la variable realmente relevante en la competitividad es la participación que los salarios tienen en el VA. Al hacer dicho análisis tanto para la maquila salvadoreña como para la mexicana, se encontró que, efectivamente, existe una correlación negativa entre el coste salarial y las cuotas de mercado de ambos países en el mercado de EU. No obstante, en el caso mexicano dicha relación fue demasiado baja (-0.07), contrario a El Salvador (-0.88).

El bajo valor de la correlación entre cuota salarial en el VA y cuota de mercado para la maquila mexicana provocó la necesidad de calcular el coeficiente de determinación, mismo que para el caso salvadoreño fue de 0.78, en tanto que para México resultó de 0.005, evidenciando con ello que los costes laborales no son una variable



determinante de la competitividad de la maquila mexicana en el mercado estadounidense.

La conclusión general que puede extraerse tanto del análisis CLUR como de la cuota salarial en el VA y de la cuota de mercado, es que se comprueba la hipótesis de que la competitividad de la industria salvadoreña en los mercados internacionales se fundamenta en bajos costes laborales.

Se comprobó que el grado medio de concentración de capital existente en la maquila salvadoreña no ha sido un factor que provoque esfuerzos deliberados de las empresas por incrementar su competitividad internacional, antes bien, ha sido un factor exógeno el que les ha impelido a hacerlo, como fue la libre entrada de China en el mercado mundial de textiles luego de finalizado el ATV.

En cuanto a la política económica, se comprobó que México y Nicaragua han tenido políticas cambiarias que han depreciado la moneda y con ello favorecido a los exportadores, más concretamente incentivado las exportaciones al mercado de EU. En cuanto a la política salarial, ésta ha sido flexible en México y Nicaragua, al existir aumentos de los salarios reales. Para el caso de El Salvador, no fue posible debido a la dolarización de la economía, al utilizar su política cambiaria para abaratar sus exportaciones en los mercados internacionales, ante lo cual la política de los gobiernos ha estado en total connivencia con los intereses de los empresarios maquileros, pues les ha permitido mejorar la competitividad de sus empresas en base a unos salarios reales decrecientes, lo cual provoca un proceso de empobrecimiento de los trabajadores de las maquilas salvadoreñas.

BIBLIOGRAFIA

- Aranda, Oscar J. y Escalante de Aranda, Margarita: Las empresas maquiladoras en México: Implicaciones jurídicas y económicas. Sfp.

- Baladeras, Alfredo Adrián: La crisis de la industria maquiladora en el estado de Puebla. UDLAP. 2003.
- Barrera, Yesid et. Al. Informalización y pobreza. FLACSO.1992.
- Boríssov, Zhamin y Makávora. Diccionario de economía política. Consultado online el 31 de agosto de 2011. Disponible en http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/c/c_oncentracap.htm.
- CEPAL. La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir. 2010.
- Coriat, Benjamín: Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa. Siglo XXI editores. 1992.
- Corominas, Joan. Breve diccionario etimológico de la lengua española. Gredos, Madrid. Citado por Tay.
- Escoto, Ana y Márquez, Sonnel. Documento interno. FLACSO. 2006.
- Guerrero, Diego: Competitividad: Teoría y Política. Ariel Economía. 1995.
- Montoya, Aquiles. La concentración en la industria manufacturera salvadoreña. ECA. Disponible en http://www.uca.edu.sv/publica/ued/eca-proceso/ecas_anter/eca/599art2.html
- Moreno, Raúl. La globalización neoliberal en El Salvador. Análisis de sus impactos e implicaciones.
- Quintana, Sandra Margarita, et al. La industria maquiladora en El Salvador. BCR, Sfp.
- Rivera Campos, Roberto. La concentración en la industria manufacturera salvadoreña: un intento de cuantificación. UCA. 1985.
- Shaikh, Anwar: Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de Economía Política. Tercer Mundo Editores. 1990. Versión digital.
- Tay Baladeras, Alfredo Adrián: La crisis de la industria maquiladora en el estado de Puebla. UDLAP. 2003.

