

Los monopolios y oligopolios industriales en la economía salvadoreña*

Instituto de Investigaciones Económicas

Introducción

El presente trabajo tiene por objetivo determinar los grados de concentración y desigualdad existentes en las principales ramas y grupos de la manufactura salvadoreña. Para tal efecto, se procede en un primer momento a determinar mediante criterios, ciertamente discutibles, las ramas y grupos de actividad que pueden considerarse importantes. A continuación se procede a determinar, mediante los índices de Herfindahl y Gini los grados de concentración y desigualdad.

A nuestro juicio, lo anterior no tiene interés en sí mismo, salvo que se utilice para establecer las formas o estructuras de mercado o, lo que es lo mismo, el tipo de competencia que prevalece en las mismas. Sobre esta base, este trabajo intenta clasificar las ramas y grupos principales dominados por monopolios u oligopolios. En un momento final se intenta estimar algunas de las pérdidas que experimenta la sociedad salvadoreña como resultado del dominio monopolista de las principales ramas industriales.

LAS RAMAS Y GRUPOS IMPORTANTES DE LA MANUFACTURA

La manufactura salvadoreña estaba constituida en 1978 por un total de 28 ramas.¹ Con el objeto de extraer las ramas más importantes de la manufactura, definiremos el siguiente criterio: serán ramas importantes, aquellas cuyo nivel de participación en el sub-sector, en términos del valor de producción, fue mayor que la tasa media de participación en ese año. El cuadro siguiente nos presenta las ramas cuyo nivel de participación en la manufactura fue mayor que 3.7% en 1978 y, por lo tanto, importantes.

* El presente trabajo se ha basado fundamentalmente en la tesis de Licenciatura de Roberto Rivera Campos y titulada: "La Concentración Manufacturera Salvadoreña: Un Intento de Cuantificación", Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador 1983.

CUADRO No. 1

RAMAS IMPORTANTES DE LA MANUFACTURA Y TASA DE
CONTRIBUCION AL VALOR DE LA PRODUCCION SECTORIAL 1978

	CODIGO	1978
MANUFACTURA		100.0
Alimentos	311-312	19.7
Bebidas	313	6.6
Textiles	321	13.8
Prendas de vestir	322	4.0
Fábricas de papel	341	4.3
Imprentas y Editoriales	342	3.8
Químicos Industriales	351	5.9
Otros Químicos	352	8.1
Petróleo	353	8.1
Productos minerales no metálicos	369	4.8
Total Ramas importantes		79.5

Fuente: R. Rivera Campos, "La Concentración Manufacturera Salvadoreña: un intento de Cuantificación" Tesis presentada al Departamento de Economía U.C.A., San Salvador 1983. pg. 14.

Del total de 28 ramas de la manufactura, solamente 10 aportaban individualmente más del 3.7% del valor de la producción del sub-sector en 1978. Esta situación nos presenta un primer nivel de concentración de la producción manufacturera: de un total de 28 ramas sólo 10, ésto es el 40.7%, producían el 79.5% de toda la producción manufacturera.

Si penetramos al interior del conjunto de ramas importantes, este primer nivel de concentración se acentúa: el 50.4% de la producción de todas las ramas importantes se concentraba en tres ramas, en 1978; éstas eran las de alimentos, bebidas y textiles, Referida esta comparación al total de la manufactura, encontramos que estas 3 ramas que representaban el 10.7% del total de ramas del subsector concentraban en 1978 el 40.1% de todo el valor de la producción.

Cada rama está constituida por un número variado de grupos, en 1978 en la manufactura había un total de 68 grupos. De la misma manera que extrajimos las ramas importantes de la manufactura, así extraeremos de estas ramas importantes a los grupos cuyos aporte a la producción de la correspondiente rama sea significativo. Este procedimiento nos permitirá — tal como lo mencionamos anteriormente — dedicar nuestra atención a los grupos esenciales de la manufactura.

El cuadro No. 2 presenta las ramas importantes y los grupos importantes que las constituyen, asimismo el valor de la producción de cada grupo y su tasa de participación en la rama correspondiente; a la derecha aparece la tasa media de participación por cada rama.

De los 68 grupos de la manufactura, sólo 17 (25.0%) pueden ser caracteri-

zados como importantes en 1978. El valor de la producción de estos grupos en conjunto ascendió en aquel año a ₡ 1890.5 millones, representando el 68.7% de toda la manufactura. Estamos ante un segundo nivel de concentración, entre grupos importantes y no importantes. Este segundo nivel de concentración se acentúa al interior de los grupos importantes; 5 grupos concentraban en 1978 el 49.3% del valor de la producción de todos los grupos importantes y, por consiguiente, el 33.8% de la manufactura. Estos grupos son: Aceites, hilados y tejidos, prendas de vestir, abonos y plaguicidas y refinerías petroleras.

CUADRO No. 2

GRUPOS IMPORTANTES DE LA MANUFACTURA, VALOR DE PRODUCCION EN MILLONES DE COLONES Y TASA DE PARTICIPACION EN LA RAMA CORRESPONDIENTE EN 1978

Grupo	Codigo	Valor Produc.	Tp. 78	tp
Lácteos	3112	50.0	9.2	
Aceites	3115	122.9	22.7	
Molinerías	3116	86.3	15.9	
Panaderías	3117	104.4	19.3	
Alimentos div.	3121	51.7	9.5	9.1
Bebidas mal.	3133	80.4	44.3	
Bebidas gaseosas	3134	71.8	39.5	25.9
Hilados y tejidos	3211	307.0	80.9	30.3
Prendas de vestir	3220	121.9	100.0	
Envases y cajas	3412	91.3	76.3	33.3
Imprentas y Edit.	3420	103.5	100.0	100.0
Abonos y plag.	3512	158.2	97.9	33.3
Farmacéuticos y med.	3522	80.2	36.1	
Jabones, perf. y cos.	3523	115.1	51.8	25.0
Refinerías pet.	3530	221.6	100.0	100.0
Cemento, cal y yeso	3692	57.4	43.8	
Minerales no metal	3699	66.8	50.9	33.3
Total Grupos Importantes		1890.5		

Simbología: TP = Tasa de participación del grupo en la rama correspondiente.

\bar{tp} = Tasa media de participación de los grupos por rama.

FUENTE: Ibid, pg. 21.

LA CONCENTRACION Y LAS FORMAS DE MERCADO

La concentración industrial hace referencia al grado en que un pequeño número de empresas controlan una gran proporción de una variable de una industria. La problemática en torno a la concentración consiste en los efectos económicos y políticos que genera en la sociedad, a través de las formas oligopólicas y monopolólicas de mercado a que da origen.

La relación entre grado de concentración y monopolio ha sido motivo de amplias discusiones; sin embargo, existe una corriente de opinión que plantea que:

"Los monopolios y oligopolios consisten en la relación de poder entre vendedores o compradores en un cierto mercado; y esta relación de poder depende grandemente del número y distribución de vendedores o compradores en competencia. Las medidas de concentración tratan de expresar el número y distribución de competidores en términos de un parámetro, el cual podría ser considerado, por lo tanto, como una medida directa del grado de monopolio".²

La concentración puede ser medida tanto en términos absolutos, como en términos relativos; en este último caso se le llama desigualdad. El grado de concentración (absoluta) determina que tan pequeño es el número de empresas que controlan un elevado porcentaje de una variable específica. El grado de desigualdad que tan pequeño es el porcentaje de empresas que controlan un elevado porcentaje de dicha variable.³

Entre las medidas más conocidas de concentración se encuentran las siguientes:⁴

1. Coeficiente de concentración; mide el porcentaje del producto controlado por las 3 ó 4 empresas más grandes.
2. Índice de Rosenbluth.
3. Índice de Herfindahl, se calcula sumando los cuadrados de las participaciones de cada empresa en el total del producto.

$$H = \sum_{i=1}^n (S_i / X)^2$$

Donde H = Índice de Herfindahl

S_i = Participación en el producto total de la i - ésima empresa.
X

4- Índice de Hirschman = \sqrt{H}

Donde: H = Índice de Herfindahl

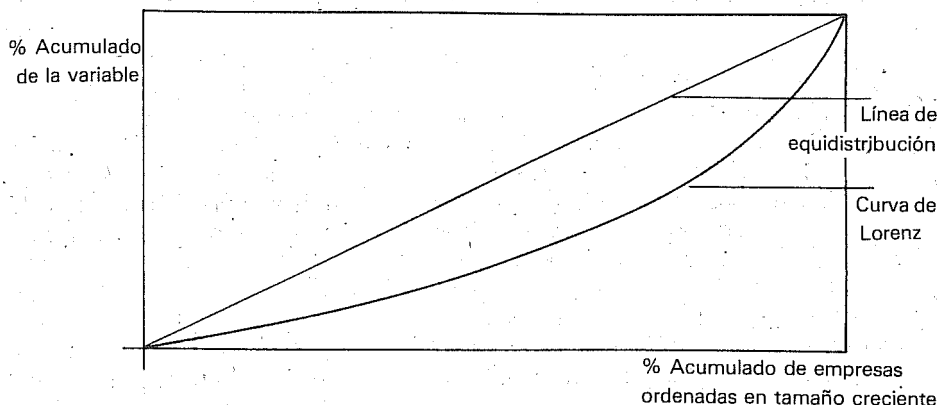
5- Índice de Entropía = $\sum_{i=1}^n S_i/X \log S_i/X$

Donde: S_i = Participación de la i-ésima empresa.
X

Entre las medidas de desigualdad destacan:

1- Índice de Gini; es un número que resume la distancia existente entre la curva de Lorenz y la recta de equidistribución. El diagrama de Lorenz se muestra a continuación.

Gráfico 1



El índice de Gini representa el doble del área entre la curva de Lorenz y la recta de distribución. En la medida que la curva de Lorenz se aproxima a la recta de equidistribución el área se hace menor, la distribución en el tamaño de las empresas se hace más igual y el índice de Gini se acerca a cero. Por el contrario, una distribución más desigual del tamaño de las empresas aproxima el índice de Gini a 1.

El índice de Gini se puede calcular con la siguiente fórmula.

$$G = 1 - 2 \left[\sum_{i=1}^n (W_i - W_{i-1})(Z_i - 1) + 1/2 (W_i - W_{i-1})(Z_i - Z_{i-1}) \right]$$

Donde: G = Índice de Gini

W_i = i-ésima fracción acumulada del número de empresas.

Z_i = i-ésima fracción acumulada de la variable estudiada.

2- Varianza por tamaño de empresa. Se calcula mediante la fórmula:

$$S^2 = \frac{\sum (Y_i - \bar{Y})^2 N_i}{N}$$

Donde: S^2 = Varianza

\bar{Y} = Media aritmética de la distribución

Y_i = Marca de clase del i-ésimo intervalo.

N_i = Frecuencia del i-ésimo intervalo.

N = Número total de observaciones.

De los índices presentados trabajaremos con el de Herfindahl en cuanto a la medición de la concentración absoluta y con los de Gini en cuanto a la medición de la desigualdad.

Finalmente es necesario definir cuál será nuestra unidad de trabajo más adecuada y cuál la variable apropiada para determinar la concentración.

La unidad de trabajo será el establecimiento manufacturero con 5 ó más empleados. Aquí se presenta el problema de las firmas que operan en diferentes industrias y que agudizan los efectos de la concentración; sin embargo, las limitaciones de información censal nos impiden considerar tal situación. Con respecto a la variable adecuada para la medición T. Scitowsky⁵ identifica 4 variables posibles: el empleo, valor de las ventas, valor agregado, valor de activos. El que las empresas grandes utilicen tecnologías intensivas en capital y las pequeñas tecnologías intensivas en mano de obra, descarta el uso del empleo y de los activos como variable representativa de la concentración. Esta situación deja al valor de las ventas o al valor de la producción y al valor agregado como las mejores medidas. La selección última dependerá de las disponibilidades de información. En nuestro caso particular por tal motivo utilizaremos como variable el valor de la producción.

El Cuadro 3 presenta los índices de Herfindahl y Gini de los grupos importantes de la manufactura, así como su evolución en el período 1951-78. Destaca el hecho que todos los grupos analizados mostraban índices altos de concentración desde 1951; lo cual parece sugerir que el desarrollo industrial salvadoreño no fue un proceso que se inició a partir de pequeñas empresas iguales, sino más bien por transferencias de fuertes capitales que sólo podrían originarse del excedente del sector primario.⁶ Los elevados índices de concentración se conservan con algunas variaciones a lo largo de las 3 décadas estudiadas. Con respecto a la desigualdad la caracterización de los grupos es similar al caso de la concentración. En los inicios del proceso de industrialización ya se marca su naturaleza desigual; los índices de Gini son elevados para la mayoría de los grupos, y a lo largo de todo el período tales niveles tienden a conservarse.

Entre 1951 y 1971 casi todos los grupos disminuyeron su índice de Herfindahl, mientras que entre 1971 y 1978, 7 grupos lo disminuyeron, 5 lo aumentaron y 2 lo mantuvieron; ésto nos indica que no hubo una sólo tendencia en el comportamiento de los grupos analizados individualmente.

En cuanto a la desigualdad, en el primer período la mayoría de los grupos aumentaron su índice de Gini; por el contrario, en la década del 70, 9 grupos lo disminuyeron y solamente 3 lo aumentaron.

El cuadro 3 nos permite concluir que en las primeras dos décadas de industrialización, la manufactura tendió a ser menos concentrada, pero más desigual; mientras que en la década del 70 las tendencias de concentración no se definen, pero si la desigualdad tendió a disminuir.

A la derecha del cuadro 3 se presenta el orden jerárquico en 1978 de los niveles de concentración Herfindahl y Gini. Los cinco grupos de concentración más elevada en su orden fueron: refinerías de petróleo, bebidas malteadas, abonos y plaguicidas, cemento, y alimentos diversos. El mayor grado de desigualdad en su orden correspondió a: refinerías de petróleo, bebidas malteadas, alimentos diversos, perfumes y cosméticos, y productos lácteos.

Con el objeto de determinar las tendencias en el tiempo de los grupos, se han clasificado los grados de concentración y desigualdad en 4 categorías o

CALCULO DE INDICES DE HERFINDAHL Y GINI PARA LOS GRUPOS IMPORTANTES DE LA MANUFACTURA 1951-78

CODIGO	SUB-GRUPO	1951			1971			1978			POSICION * RELATIVA SEGUN	
		H	G	H	G	H	G	H	G	H78	G78	
3112	Productos Lácteos	0.19	-	0.39	0.78	0.35	0.69	0.69	0.69	6	5	
3115	Aceites y Grasas	0.72	0.54	0.36	0.45	0.30	0.53	0.53	0.53	10	9	
3116	Productos de molinería	0.49	0.43	0.46	0.72	0.34	0.69	0.69	0.69	9	6	
3117	Productos de panadería	0.15	0.52	N.D.	N.D.	0.15	0.60	0.60	0.60	13	8	
3121	Alimentos diversos	0.23	0.51	0.22	0.56	0.45	0.78	0.78	0.78	5	3	
3133	Bebidas malteadas	N.D.	N.D.	1.00	Absoluta	1.00	Absoluta	Absoluta	Absoluta	2	2	
3134	Bebidas gaseosas	0.64	0.67	0.36	0.36	0.34	0.31	0.31	0.31	8	14	
3211	Hilados y tejidos	0.17	0.47	0.06	-	0.05	0.38	0.38	0.38	16	11	
3220	Prendas de vestir	-	-	0.02	0.60	0.03	0.38	0.38	0.38	17	12	
3412	Envases y cajas de papel	-	-	0.18	0.53	0.22	0.26	0.26	0.26	12	15	
3420	Imprentas y editoriales	0.10	0.24	0.08	0.53	0.06	0.34	0.34	0.34	14	13	
3512	Abonos y plaguicidas	0.50	0.00	0.64	0.50	0.52	0.45	0.45	0.45	3	10	
3522	Productos farmacéuticos	0.22	0.06	0.06	0.12	0.06	0.10	0.10	0.10	15	16	
3523	Jabones, Perf., cosméticos	0.45	0.67	0.15	0.46	0.35	0.74	0.74	0.74	7	4	
3530	Refinerías de petróleo	-	-	1.00	Absoluta	1.00	Absoluta	Absoluta	Absoluta	1	1	
3692	Cemento, cal y yeso	-	-	-	-	0.50	0.00	0.00	0.00	4	17	
3699	Productos minerales no metálicos	0.38	0.60	0.12	0.62	0.26	0.62	0.62	0.62	11	7	

Fuente: Calculado en base a los Censos Económicos y Boletines Industriales
 H = Índice de Herfindahl
 G = Índice de Gini
 * = Significa la posición jerárquica según el valor de H y G en 1978

estratos 7.

a) Con respecto a Hertfindahl

- 1- Nivel Muy Altamente Concentrado (MAC), si H es mayor o igual que 0.50;
- 2- Nivel Altamente Concentrado (AC), si H es mayor o igual que 0.25, pero menor que 0.50;
- 3- Nivel Medianamente Concentrado (MC), si H es Mayor o igual que 0.10, pero menor que 0.25; y
- 4- Nivel Poco Concentrado (PC), si H es menor que 0.10.

b) Con respecto a Gini

- 1- Nivel Extremadamente Desigual (ED), si G es mayor o igual que 0.75;
- 2- Nivel Altamente Desigual (AD), si G es mayor o igual que 0.50, pero menor que 0.75;
- 3- Nivel Medianamente Desigual (MD), si G es mayor o igual que 0.25 y menor que 0.50; y
- 4- Nivel Poco Desigual (PD), si G es menor que 0.25.

Los cuadros siguientes resumen la distribución de los grupos de industria según las categorías de concentración y desigualdad.

CUADRO No. 4

DISTRIBUCION DE GRUPOS SEGUN CATEGORIAS DE CONCENTRACION

	MAC	AC	MC	PC	TOTAL
1951	3 (25)	3 (25)	6 (50)	0 (0)	12 (100.0)
1971	3 (20)	4 (26.6)	4 (26.6)	4 (26.6)	15 (100.0)
1978	4 (23.5)	7 (41.2)	2 (11.8)	4 (23.5)	17 (100.0)

Fuente: Cuadro 3.

El cuadro 4 muestra que en el período 51-71 disminuyó la participación de los grupos en el estrato MAC, que aumentó ligeramente en el estrato AC, y que disminuyó el estrato MC para incrementar la participación de los estratos PC. Se podría decir, pues, que en ese período se dio una redistribución más uniforme de todos los subgrupos en los diferentes estratos. En el período 71-78, por el contrario, aumentó notablemente la participación de los estratos MAC y AC, pasando el primero de 20.0% a 23.5%, y el segundo de 26.6% a 41.2%.

CUADRO No. 5

DISTRIBUCION DE GRUPOS SEGUN CATEGORIAS DE DESIGUALDAD

	ED	AD	MD	PD	TOTAL
1951	0 (0)	6 (54.5)	2 (18.2)	3 (27.3)	11 (100.0)
1971	4 (26.7)	7 (46.7)	3 (20.0)	1 (6.7)	15 (100.0)
1978	3 (17.6)	6 (35.3)	6 (35.3)	2 (11.8)	17 (100.0)

Fuente: Cuadro 3

Con respecto a la desigualdad, en el cuadro 5 se observa que en el primer período considerado, hubo una tendencia a aumentar conjuntamente la participación de los dos estratos superiores, pasando de 54.5% a 73.4%; esta tendencia se invirtió en el siguiente período, mostrando tendencias a uniformizar-se la participación de los grupos importantes en los estratos.

Concluimos que en el período 51-71 los grupos se redistribuyeron más uniformemente en todos los estratos de concentración; pero tendieron a ocupar estratos de mayores desigualdades y en este sentido podemos decir que la manufactura se hizo menos concentrada, pero más desigual. Por el contrario, en la década del 70 aumentó la participación de los estratos de mayor concentración y disminuyó la de los estratos de mayor desigualdad; es decir la manufactura se hizo más concentrada pero menos desigual.

Analizando las cifras del cuadro No. 6 se deduce que en 1978, el estrato "muy altamente concentrado" participaba solamente con el 1.3% de los establecimientos de todos los grupos importantes de la manufactura; daba empleo al 5.9%; participaba con el 10.2% del total de remuneraciones; y concentraba el 19.2% del valor agregado, el 27.2% de toda la potencia instalada y el 27.4% del valor de la producción.

Tenemos, pues, un tercer nivel de concentración. El cuadro anterior nos indica que en 1978, 8 empresas que representaban el 0.7% del total de la manufactura y que generaban solamente el 3.5% del empleo y el 6.6% de las remuneraciones del sub-sector, concentraban el 18.4% de la potencia instalada, el 13.2% del valor agregado y el 18.8% del valor de la producción de todo el sub-sector.

En 1978, la quinta parte de la producción manufacturera era generada por sólo 6 empresas gigantes; es decir, por el 0.5% del total de establecimientos del sub-sector. La desproporcionalidad se hace aún más aguda si se considera las empresas que empleaban menos de 4 personas. En este caso el 0.06% del total de establecimientos controlaban el 19.43% de toda la producción manufacturera.

CUADRO No. 6

VARIABLES PRINCIPALES DE LOS GRUPOS IMPORTANTES DE LA MANUFACTURA EN 1978

GRUPO	H	No. Est.	P. Emp.	P. Rem.	V. Rem.	V. Ag.	V. Pro.	HP	II	Sal.	Exc/ P.E	HP / P.E	
ESTRATO	3133	1.00	1	683	683	7.8	65.0	80.4	4073	95.2	11.4	83.8	6.0
	3130	1.00	1	55	55	1.7	19.4	221.6	3561	352.7	30.9	321.8	64.7
	3512	0.50	4	723	723	7.2	53.2	158.2	5499	73.6	10.0	63.6	7.6
	3692	0.50	2	579	578	4.9	28.3	57.4	17090	48.9	8.5	40.4	29.5
T O T A L		8	2040	2039	21.6	165.9	517.6	30223	81.3	10.6	70.7	14.8	
ESTRATO	3115	0.30	7	818	816	7.5	30.7	122.9	11443	37.5	9.2	28.3	14.0
	3116	0.34	12	455	443	4.2	26.7	86.3	5646	58.7	9.5	49.2	12.4
	3121	0.45	17	687	676	3.5	23.4	51.7	3107	34.1	5.2	28.9	4.5
	3523	0.35	14	1145	1140	7.9	71.4	115.1	2629	62.4	6.9	55.5	2.3
	3134	0.34	4	1280	1280	10.1	43.6	71.8	2537	34.1	7.9	26.2	2.0
	3699	0.26	74	2014	1914	9.8	36.1	66.8	2833	17.9	5.1	12.8	1.4
T O T A L		128	6399	6269	43.0	231.9	514.6	28195	36.2	6.9	29.5	4.4	
ESTRATO	3137	0.15	151	3588	3289	14.8	51.4	104.4	1336	14.3	4.5	9.8	0.4
	3112	0.11	18	773	758	4.5	15.1	50.0	1802	19.5	5.9	13.6	2.3
	3412	0.22	6	1317	1312	9.6	39.5	91.3	1769	30.0	7.3	22.7	1.3
T O T A L		175	5678	5379	28.9	106.0	245.7	3307	18.7	5.4	13.6	0.6	
ESTRATO	3211	0.05	40	8144	8133	60.0	184.0	307.0	39365	22.6	7.4	15.2	4.8
	3522	0.06	19	1447	1445	10.7	50.8	80.2	1373	35.1	7.4	27.7	0.9
	3220	0.03	135	7552	7582	29.2	70.0	121.9	4768	9.1	3.9	5.2	0.6
	3420	0.06	95	3289	3176	17.4	55.4	103.5	4013	16.8	5.5	11.3	1.2
T O T A L		289	20635	20336	117.3	361.1	612.6	49519	17.5	5.8	11.8	2.4	

Fuente : Elaboración propia en base al Censo económico de 1979.

Simbología :

H = Índice de Herfindahl

No. Est. = Número de establecimientos

P. Emp. = Personal empleado

P. Rem. = Personal remunerado

V. Ag. = Valor agregado en millones de Colones

V. Pro. = Valor de la producción en millones de Colones

HP = Potencia instalada en Horse Power

II = Productividad en miles de Colones; se calculó dividiendo el valor agregado entre el personal empleado.

Sal = Salarios en miles de Colones.

Exc/P.E = Excedente generado por cada trabajador en miles de Colones.

HP/P.E = Aproximación de la relación capital-trabajo.

PRÓDUCTIVIDAD, SALARIOS, EXCEDENTE Y ESTRATOS DE CONCENTRACION

El cuadro No. 7 nos indica la relación que en 1978 existía entre el grado de concentración y la productividad, los salarios, y el excedente por trabajador.

CUADRO No. 7
Estratos de concentración, productividad, salarios y excedente en 1978

Estrato	Producti- vidad (a)	Salario	Excedente/ trabajador (b)	Salario Relativo (c)
MAC	81,300.0	10,600.0	70.735	0.15
AC	36,200.0	6,900.0	29,520	0.23
MC	18,700.0	5,400.0	13,578	0.40
PC	17,500.0	5,800.0	11,815	0.49
Mánufac.	21,577.0	5,701.0	16,000	0.36

Fuente: Calculado en base al cuadro 6.

a = La productividad la hemos calculado dividiendo el valor agregado entre el personal ocupado.

b = El excedente por trabajador lo hemos calculado dividiendo la diferencia del valor agregado y las remuneraciones entre el personal ocupado. Este valor no es exactamente igual a la diferencia entre productividad y salario, pues hay diferencias entre personal ocupado y personal remunerado.

c = El salario relativo se obtiene dividiendo el salario entre el excedente por trabajador y nos indica cuanto dinero recibe un trabajador por cada Colón que genera de excedente.

Las relaciones que nos presenta el cuadro 7 son evidentes: entre mayor es el nivel de concentración mayores son la productividad, el salario y el excedente generado por trabajador. Asimismo se observa que solamente los estratos MAC y AC se encuentran arriba de los valores medios de productividad, salarios y excedente por trabajador de toda la manufactura.

Es importante destacar que el salario relativo guarda una relación inversa con los niveles de concentración. En la medida en que los niveles de concentración se hacen mayores cada trabajador recibe mayores salarios absolutos, pero menores salarios relativos. El excedente del que se apropia el empresario por cada Colón que paga de salarios es mayor entre mayor es la concentración:

Se puede concluir que en promedio un trabajador de una empresa que pertenezca a un grupo caracterizado como muy altamente concentrado, será 5 veces más productivo, recibirá el doble de salario absoluto y sólo la tercera parte del salario relativo, y generará 6 veces más excedente que un trabajador de una empresa de los grupos mediano y poco concentrados.

Las causas de las diferencias anteriormente mencionadas se encuentran

en la naturaleza de los procesos de trabajo que constituyen los diferentes estratos. En la medida en que la concentración es mayor los procesos de trabajo tienden a ser más intensivos en capital. Tal aseveración se sostiene en el cuadro No. 8.

CUADRO No. 8

Componentes del valor de la producción por estrato de concentración

Estrato	Valor Bruto Produc.	Valor Agregado	Sueldos y Salarios	Gastos Grales. Depreciación Ganancia	Relación Capital Cap./Trabajo
MAC	₡ 1.00	0.32	0.04	0.28	14.8
AC	₡ 1.00	0.45	0.08	0.37	4.4
MC	₡ 1.00	0.43	0.12	0.31	0.6
PC	₡ 1.00	0.59	0.19	0.40	2.4

Fuente: R. Rivera Campos, op. cit; pg. 54.

El cuadro No. 8 nos permite observar qué parte de cada Colón de producción lo constituye el valor agregado; y a su vez, qué parte de este valor agregado lo forman los salarios y qué parte los gastos generales, la depreciación y las ganancias, según estratos de concentración. Entre mayor es el nivel de concentración menor es el aporte en valor agregado al producto y menor la participación de los salarios.

Las formas de Mercado Dominantes en la Manufactura

La concentración económica genera efectos negativos sobre la sociedad a través de las formas de mercado monopólicas y oligopólicas a que da lugar. Pero estas formas de mercado no pueden ser establecidas por un solo indicador económico cuya base de determinación ha sido la economía nacional.⁸

En una economía como la salvadoreña, cuyo empuje dinamizador lo obtuvo principalmente en el Mercado Común Centroamericano, el sector externo juega un papel importante en la determinación de las formas de mercado dominantes.

Con este objetivo en mente, es necesario tener en cuenta la incidencia de las importaciones y exportaciones en la manufactura nacional; ésto se hace definiendo los índices de importaciones y exportaciones, así como el grado de abastecimiento del consumo aparente.

a) Índice de Importaciones

Este indicador expresa la proporción de las importaciones con relación al valor de la producción nacional; se obtiene dividiendo el valor de las importaciones entre el valor de la producción:

$$IM = \frac{M}{VP}$$

Un índice de importaciones elevado nos indica que las importaciones son de tal magnitud que se establece una fuerte competencia para la producción local⁹ tendiendo, por lo tanto, a disminuir el poder oligopólico nacional sobre

el mercado y aumentando el grado de competitividad.

Por el contrario un bajo índice de importaciones nos muestra que el sector externo no incide en el poder económico de los grupos concentrados. La competitividad no es significativa y predomina la forma oligopólica de mercado.

b) Índice de Exportaciones

Este indicador expresa la proporción de las exportaciones con relación al valor de la producción nacional: se obtiene dividiendo el valor de las exportaciones entre el valor de la producción:

$$IX = \frac{X}{VP}$$

Un elevado valor de índice nos muestra que el mercado del grupo correspondiente no es el local sino el regional. Por lo tanto la determinación de la forma de mercado a la que se enfrenta debería realizarse en términos regionales y no locales.

Un bajo índice de exportaciones nos indica que la mayor proporción de la producción se dedica a abastecer el mercado local.

c) Índice de abastecimiento del mercado interno.

Para definir este índice, es necesario primeramente definir el concepto de consumo aparente, el cual es igual al valor de la producción local menos el valor de las exportaciones netas; es decir:

$$CA = VP - (X-M)$$

Donde: CA = Consumo aparente

VP = Valor de la producción local

X-M = Exportaciones netas.

Esta oferta es llamada consumo aparente en cuanto se supone que será consumida en su totalidad, siendo nulas por consiguiente las variaciones de inventario. El índice de abastecimiento del mercado interno nos muestra qué proporción del consumo aparente es suplido por la producción local. Se obtiene dividiendo el valor de la producción entre el consumo aparente:

$$IA = \frac{VP}{CA}$$

Un alto valor de este índice nos muestra la importancia de la producción local en la oferta interna. Un bajo valor, por el contrario, nos indica la presencia de la producción extranjera en el abastecimiento interno.

Complementando los índices de concentración con los índices del sector externo, podemos intentar establecer un criterio de clasificación de las formas de mercado según sean los valores de los índices anteriormente mencionados¹⁰. La teoría de los oligopolios no define un límite en el número de empresas dominantes de un mercado, por esta razón la caracterización de las formas de mercado se basará fundamentalmente en el rango en que se encuentre el índice de Herfindahl; a su vez el valor del índice de Gini nos permitirá conocer la presencia o ausencia de empresas pequeñas en torno a las empresas dominantes del grupo. Por otra parte los índices del sector externo nos indicarán si estos grupos son abiertos o cerrados a las importaciones y exportaciones.

Los criterios han sido adoptados en base a las siguientes observaciones:

- 1- Si el índice de Herfindahl es 1.0, estamos frente a un monopolio puro.
- 2- Si Herfindahl se haya entre 0.50 y 1.0, se pueden presentar dos casos:
 - a) existe en el grupo una sólo empresa dominante rodeada de una cierta cantidad de empresas pequeñas, en cuyo caso el índice de Gini será mayor que cero; b) hay dos empresas gigantes iguales sin presencia de empresas pequeñas; éste es el caso extremo y le corresponde un índice de Gini igual a cero. En ambos casos podemos hablar de oligopolios concentrados.
- 3- Si Herfindahl está entre 0.25 y 0.50, de igual manera se pueden presentar dos casos: a) hay dos o tres empresas dominantes rodeadas de empresas pequeñas; estos grupos tendrán índices de Gini diferente de cero; b) existen sólo 4 empresas gigantes sin participación de empresas pequeñas; éste es el caso límite y le corresponde un índice de Gini igual a cero. Se trata, por consiguiente, de un máximo de 4 empresas dominantes, por esta razón les llamaremos a estos grupos simplemente oligopolios.

Con respecto al sector externo hemos establecido un límite de 10% en los índices de las importaciones y de las exportaciones para definir la apertura al exterior, dado que muy pocas empresas no tienen relaciones comerciales externas. De esta manera para nuestros objetivos hemos considerado que índices abajo de 0.10 no representan una apertura significativa como para afectar una forma de mercado determinada a partir de H, y en este sentido se definen cómo cerradas al exterior. Se ha establecido, asimismo, un límite superior de apertura externa de 0.50, a partir del cual la forma de mercado determinada exclusivamente por H se alterará notablemente.

El cuadro No. 9 resume los criterios de determinación de las formas de mercado a partir de los índices de concentración y del sector externo.

CUADRO No. 9

Criterios de determinación de las formas de mercado

Forma de Mercado	H	IM	IX
1- Monopolio	1.0	Menor que 0.10	Menor que 0.10
2- Oligopolio Concentrado	0.50 o más		
a) Abierto		Entre 0.10 y 0.50	Entre 0.10 y 0.50
b) Cerrado		Menor que 0.10	Menor que 0.10
3- Oligopolio	Entre 0.25 y 0.50		
a) Abierto		Entre 0.10 y 0.50	Entre 0.10 y 0.50
b) Cerrado		Menor que 0.10	Menor que 0.10

El cuadro No. 10 presenta los valores de los diferentes índices para cada grupo concentrado de la manufacturera salvadoreña; asimismo a la derecha se presenta la correspondiente forma de mercado de acuerdo al criterio que antes definimos.

CUADRO No. 10

Formas de mercado dominante en la manufactura salvadoreña en 1978

IA	GRUPO	H	G	IM	IX	FORMA DE MERCADO
0.94	3133	1.00	0.00	0.06	0.00	Monopolio
0.99	3530	1.00	0.00	0.07	0.06	Monopolio
0.62	3512	0.50	0.45	0.81	0.20	Oligopolio Concentrado Abierto
1.10	3692	0.50	0.00	0.05	0.14	Oligopolio Concentrado Cerrado IM y Abierto IX.
0.82	3115	0.30	0.53	0.26	0.04	Oligopolio Abierto IM y Cerrado IX.
0.96	3116	0.34	0.69	0.05	0.01	Oligopolio Cerrado
1.11	3121	0.45	0.78	0.37	0.47	Oligopolio Abierto
0.91	3523	0.35	0.74	0.23	0.23	Oligopolio Abierto
0.99	3134	0.34	0.31	0.00	0.00	Oligopolio Cerrado
0.78	3699	0.26	0.62	0.33	0.04	Oligopolio Abierto IM y Cerrado IX.

Fuente: Censos Económicos de 1978 e Indicadores Económicos y Sociales. San Salvador, enero-junio de 1981.

De los 17 grupos importantes de la manufactura salvadoreña sólo 10 tenían en 1978 índices de concentración arriba de 0.25. De ellos dos eran monopolios y no tenían competencia del exterior; estos grupos eran el de bebidas malteadas (3133) y el de refinerías de petróleo (3530).

Dos grupos se caracterizaban como oligopolios concentrados, ambos con H de 0.50. El grupo de cemento (3692) mostraba un G de 0.00, lo cual nos indica que se trataba de sólo 2 empresas gigantes — CESSA y MAYA — y ninguna empresa pequeña; este grupo era cerrado a las importaciones y ligeramente abierto a las exportaciones. El otro grupo de abonos y plaguicidas (3512) tenía un G de 0.45 indicándonos que se trataba de una sola empresa gigante — FERTICA — y muchas empresas pequeñas; este grupo era altamente abierto a las importaciones, alcanzando su IM un valor de 0.81. Esta apertura al exterior disminuye drásticamente el poder económico de la empresa gigante sobre el mercado; por tal razón no será considerado como oligopolio concentrado.

Los restantes 6 grupos se caracterizaban como oligopolios y mostraban valores de G diferentes de cero. Eran por lo tanto grupos donde existía a lo sumo 3 empresas gigantes rodeadas de muchas empresas pequeñas. Dos de ellos — Molinerías (3116) y bebidas gaseosas (3134) — eran cerradas a las importaciones y a las exportaciones. Los restantes 4 grupos eran abiertos a las importaciones, pero con valores de IM bajos que oscilaban entre 0.23 y un máximo de 0.37. Por ser relativamente bajos los valores de IM en estos grupos, la influencia del sector externo no es lo suficientemente fuerte como para alterar las formas de mercado oligopólicas de estos grupos.

En general se puede concluir que en 1978 las importaciones solamente volvían más competitivo el mercado de abonos y plaguicidas; en las restantes industrias se conservaba las formas de mercado oligopólicas y monopólicas a pesar de una pequeña apertura a las importaciones en algunos mercados.

En cuanto a los índices de exportaciones notamos el predominio de las industrias cerradas a las exportaciones. De las 10 industrias analizadas en 1978, 6 poseían índices de exportaciones menores que 0.10 y por lo tanto se caracte-

rizaban como cerradas; 3 tenían índices de exportaciones mayores que 0.10 y menores que 0.25; y sólo 1 llegaba tan alto como 0.47. Esta observación es importante en cuanto que se refiere a los grupos más importantes de la manufactura salvadoreña y como ya vimos los más dinámicos y de vanguardia tecnológica y señala que su mercado de explotación es el local y sólo ligeramente el regional. Esta conclusión destaca: por un lado el evidente desaprovechamiento de las economías de escala a que condujo el modelo implantado de desarrollo industrial; por otro, como en el proceso de integración centroamericana de los años 60 predominó el criterio de libre mercado que prioriza las ganancias del gran capital y no el de máximo aprovechamiento del mercado ampliado para un desarrollo nacional eficiente.

Con respecto al capital extranjero que penetró las manufacturas centroamericanas en la década del 60, la conclusión anterior estaría cuestionando la concepción tradicional de que la estrategia de la inversión extranjera fué la explotación regional¹¹ y estaría planteando que el mercado interno no puede ser subestimado en el papel que desempeña en la valorización del capital internacional¹². Más parecería que en Centroamérica se dió una repartición del mercado regional y sólo en un menor grado de importancia la especialización de empresas en la explotación regional.

Estamos, por consiguiente, ante un segmento oligopolizado de la manufactura salvadoreña dedicado principalmente a la explotación del mercado local y cuya participación en el sub-sector es significativo, como lo muestra el siguiente cuadro.

CUADRO No. 11

Importancia del segmento oligopolizado de la manufactura salvadoreña en 1978.

(cifras en millones de colones)

FORMA DE MERCADO	PRODUCCION	% VALOR AGREGADO	% EXCEDENTE	%		
Monopolio	302.0	11.0	84.4	6.7	74.9	8.0
Oligopolio						
Concentrado	57.4	2.1	28.3	2.2	23.4	2.5
Oligopolio	514.6	18.7	231.9	18.4	188.9	20.2
TOTAL	874.0	31.7	344.6	27.4	287.2	30.8
Manufac.	2752.5	100.0	1258.3	100.0	933.2	100.0

Fuente: Cuadro anterior y Censo Económico 1979.

El cuadro No. 11 nos permite concluir que el 31.7% del valor de la producción, el 27.4% del valor agregado y el 30.8% del excedente de toda la manufactura es creado dentro de formas de mercado oligopólicas y monopólicas. Asimismo se observa que es el oligopolio el que aporta la mayor producción dentro de las tres formas definidas, contribuyendo con cerca de la quinta parte de toda la producción manufacturera.

Los porcentajes anteriores subestiman la verdadera magnitud del segmento oligopolizado, pues éste ha sido obtenido investigando solamente al conjunto de grupos importantes de la manufactura, el cual representa el 67.8% del total. Si las tendencias observadas en estos grupos se conservaran en el conjunto no investigado podríamos esperar, mediante extrapolación, que el 46.1% del valor de la producción, el 39.8% del valor agregado y el 43.9% del excedente de la manufactura fuera creado bajo formas oligopólicas y monopolísticas.

Es claro, por lo tanto, que la manufactura salvadoreña se caracteriza por la existencia de un segmento significativo que opera en mercados oligopolizados. Cerca de la tercera parte de la producción manufacturera, en el caso subestimado, o así la mitad, en el caso de la estimación por extrapolación, sería realizada bajo una de estas formas de mercado.

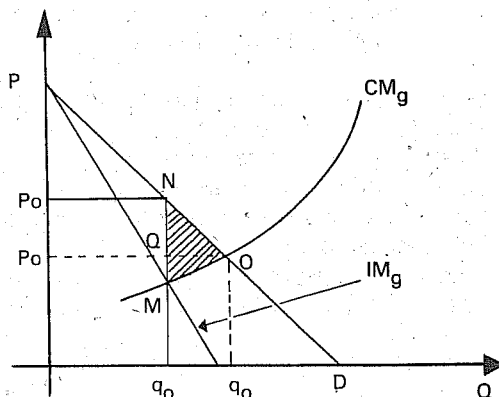
UNA ESTIMACION CUANTITATIVA DEL COSTO SOCIAL DE LA CONCENTRACION MANUFACTURERA.

Cuando iniciamos esta investigación lo hicimos con el convencimiento de que la concentración económica, — resultado de las leyes más generales del sistema capitalista — en cuanto generadora de efectos negativos tanto económicos como políticos, es una de las múltiples causas del conflicto político y social en que se debate actualmente la sociedad salvadoreña. En este sentido consideramos que este trabajo quedaría inconcluso si nos conformáramos únicamente con demostrar los altos niveles de concentración en la manufactura salvadoreña y no trataremos de al menos estimar los efectos negativos antes mencionados. T. Scitovsky en su artículo "Economic Theory and the measurement of Concentration"¹³, distingue, como resultado de la concentración tantos efectos directos como indirectos.

Entre los primeros clasifica a los efectos en la distribución del ingreso y del poder político y social, en la asignación de recursos, y en el progreso tecnológico. En los segundos caracteriza a los que actúan sobre el empleo resultado indirecto de todos los efectos directos.

La distribución del ingreso es afectada por la concentración debido a su influencia en el margen de beneficio y a los altos precios en el mercado de productos, así como por los precios pagados por los insumos en el mercado de factores. El progreso técnico se afecta debido a los secretos de las industrias en cuanto a los nuevos inventos.

Gráfico No. 2



El monopolista puro alcanza su equilibrio en aquel punto en el cual el costo marginal es igual al ingreso marginal, ofreciendo q_0 al precio P_0 . En una situación de competencia perfecta con un precio de mercado P_0 la oferta de este empresario aumentaría hasta q_0 . El valor adicional que recibiría la sociedad está representada por el área q_0NOq_0 y el costo para producirlo por el área q_0MOq_0 . La ganancia de la sociedad, por lo tanto, sería el área MNO . Obviamente el monopolista deja de producir una cantidad de bienes cuyo valor para la sociedad está representado por el área sombreada. A propósito de este costo social T. Scitovsky dice lo siguiente¹⁴: "Cuando los oligopolistas venden a precios arriba de los costos marginales los precios relativos dejan de funcionar como índices de escasez y demanda relativas... demasiado poco será producido y muy pocos recursos utilizados".

El costo social de la existencia de un monopolio puro está representado por el área NMO y puede ser estimado de la siguiente manera:

$$\text{Area NMO} = \frac{P_0 q_0}{2e(e/n - 1)}$$

Si el monopolista opera con una función de producción homogénea de grado 1, sus costos marginales en el largo plazo serán constantes¹⁵ y por lo tanto su elasticidad costo marginal tenderá a infinito.

Bajo este supuesto:

$$\text{Area NMO} = \frac{P_0 q_0}{2e}$$

Pero $P_0 q_0$ es el valor de la producción, por lo tanto:

$$\text{Costo social del monopolio} = \frac{\text{Valor de la Producción}}{2e}$$

El costo social del monopolio es función directa del valor de la producción e inversa de la elasticidad precio de la demanda del producto en cuestión. La aplicación directa de la ecuación del costo social está limitada por la no disponibilidad de la elasticidad precio de la demanda; para solventar parcialmente tal limitante haremos uso de la ecuación de homogeneidad de las elasticidades.

$$e = -(n_y + e_{12})$$

Donde n_y = Elasticidad ingreso

e_{12} = Elasticidad cruzada del producto considerado con respecto al precio de los otros bienes.

La aplicación de la ecuación anterior para calcular la elasticidad precio de la demanda presenta dos limitaciones a este trabajo: por un lado desconocemos los valores de la elasticidad cruzada, y por otro, no disponemos de todos los valores de la elasticidad ingreso. Estas limitaciones nos obligan a establecer dos supuestos que al menos nos permitan definir el rango en que se encuentra el costo social del segmento oligopolizado de la manufactura; éstos son:

1- La elasticidad cruzada de los mercados oligopólicos es pequeña y podrá estimarse entre 0.1 y 0.5. Las razones que sustentan este supuesto son las siguientes:

La elasticidad cruzada de la demanda de un producto depende de la existencia de sustitutos cercanos; en la medida en que nos acercamos a un

monopolio puro dicho valor se aproxima a cero, y tiende a infinito en la competencia perfecta¹⁶. El grado de sustituibilidad está influenciado también por el tamaño relativo de las producciones del bien en cuestión y de sus posibles sustitutos, es decir, si la oferta de los bienes sustitutos no es suficiente para absorber una demanda significativa desviada del otro bien, un cambio en los precios de los productos sustitutos no alterará mucho la demanda del otro producto. Por otra parte campañas de publicidad intensivas pueden eliminar cualquier grado de sustituibilidad existente entre productos.

Las condiciones señaladas se aproximan a las existentes en las industrias que en este trabajo hemos llamado oligopólicas.

- 2- Para los productos petróleo, cemento y minerales no metálicos, cuya elasticidad ingreso desconocemos, supondremos que su elasticidad precio varía entre -0.5 y 1.0 . Los productos mencionados se caracterizan por ser inelásticos, debido generalmente a que su demanda depende de factores estructurales de la economía y una variación de los precios incide sólo levemente en la demanda del producto.

Las tremendas elevaciones de precio en el petróleo durante la década del 70 en las cuales la demanda de dicho producto no se redujo en las mismas proporciones muestran su naturaleza inelástica.

En el cuadro No. 12 se presenta el conjunto de grupos cuya elasticidad ingreso es conocida y en base a la cual presentamos el rango posible de su elasticidad precio dependiendo de que la elasticidad cruzada sea 0.1 ó 0.5 .

CUADRO No. 12
Valor estimado de la elasticidad precio de la demanda
para un rango de la elasticidad cruzada entre 0.1 y
0.5 por grupo oligopólico.

Grupo	Elasticidad	Elasticidad	Precio (EII) (b)
	Ingreso (n_{y1}) (a)	EI2 = 0.1	EI2 = 0.5
3133 Bebidas malteadas	0.96	-1.06	-1.46
3115 Aceites y grasas	0.65	-0.75	-1.15
3116 Molinerías	0.72	-0.82	-1.22
3121 Alimentos Diversos	0.66	-0.76	-1.16
3123 Jabones y perfumes	1.45	-1.55	-1.95
3134 Bebidas y gaseosas	1.08	-1.18	-1.58

- a) Tomado de MIPLAN, Unidad de Investigaciones Muestrales. "Algunos resultados de la encuesta nacional de presupuestos familiares y cálculo de coeficientes de elasticidad ingreso del gasto, de los principales subgrupos de artículos consumidos por las familias salvadoreñas, 1979".

- b) Calculado en base a la ecuación de homogeneidad.

Los grupos tabulados en el cuadro No. 12 forman todos parte de los presupuestos familiares, 4 de ellos producen bienes normales — elasticidad ingreso menor que 1 — y 2 producen bienes superiores — elasticidad ingreso mayor

que 1. Si la elasticidad cruzada fuera 0.1 la aplicación de la ecuación de homogeneidad nos muestra que los aceites y grasas, los productos de molino y los alimentos diversos serían bienes inelásticos, es decir un aumento de los precios forzaría a los individuos a aumentar el gasto en esos bienes; por el contrario las cervezas, los jabones y perfumes, y las gaseosas serían elásticos, esto significa que un aumento de los precios disminuiría el gasto de los consumidores en tales productos. Estos resultados son aceptables en cuanto que los bienes que fueron catalogados como inelásticos forman parte esencial de la dieta básica de las familias, no así los restantes que si bien forman parte del presupuesto familiar no constituyen elementos esenciales de su dieta.

Si la elasticidad cruzada fuera 0.5, tendríamos que todos los productos que constituyen parte del presupuesto familiar serían elásticos, lo cual es menos compatible con los razonamientos antes presentados. Por estos resultados nos adherimos más al supuesto de que la elasticidad cruzada de estos bienes tienda a ser menor; sin embargo, mantendremos nuestro análisis para todo el rango definido de elasticidad cruzada.

Disponiendo ya de un rango estimado de las elasticidades precio de la demanda de los productos que forman parte del presupuesto familiar procederemos a aplicar la fórmula ya deducida del costo social, primeramente aplicada al límite superior; estos cálculos nos definirán los límites superiores e inferiores de los rangos en que se encuentra el costo social de la existencia de oligopolios en las industrias de la manufactura a las que se dedica gran parte del presupuesto familiar. El costo social mide el valor de la producción que se deja de producir debido a que la oferta de bienes es monopólica y no competitiva.

En este sentido definiremos como empleo potencial, aquel que se generaría si un mercado determinado fuera de competencia perfecta en lugar de ser monopólico; se calcula dividiendo el costo social por el valor de la producción generado por cada empleo en una industria.

CUADRO No. 13

Costo social en millones de Colones y empleo potencial de 6 industrias concentradas, según que la elasticidad cruzada sea 0.1 ó 0.5

GRUPO	Valor de Producción		VP/EMPLEO	COSTO SOCIAL		EMPLEO POTENCIAL	
	(V.P)	EMPLEO		EI2=0.1	EI2=0.5	EI2=0.1	EI2=0.5
3133	80.4	683	117.7	37.9	27.5	322	234
3115	122.9	818	150.2	81.9	53.4	545	356
3116	86.3	455	189.7	56.6	35.4	298	186
3121	51.7	687	75.3	34.0	22.3	452	296
3523	115.1	1145	100.5	37.1	29.5	369	294
3134	71.8	1280	56.1	30.4	22.7	542	405
				277.9	190.8	2528	1771

Fuente: R. Rivera Campos, op. cit.; pg. 73

El cuadro No. 13, muestra el rango del costo social y el rango del empleo potencial en las 6 industrias que inciden en el presupuesto familiar. El rango del

costo social estaría definido por un mínimo de 190.8 millones de Colones y un máximo de 277.9. Son las industrias que están ligadas a la dieta básica de las familias las que más costo social muestran; ellas 3 en conjunto —aceites; productos de molinos (harina) y alimentos diversos— dejan de producir un valor de producción que oscilaría entre un mínimo de 111.1 millones de Colones a un máximo de 172.5. No puede dejar de destacarse este nivel de desperdicio, principalmente si se considera que se genera en una sociedad que no alcanza a suministrar el mínimo de alimentación necesario a las mayorías que la constituyen. Es éste, precisamente, uno de los aspectos más negativos de la concentración. La lógica del sistema capitalista en los países subdesarrollados conduce, por un lado a limitar las posibilidades de reproducción de la fuerza de trabajo y, por otro, a elevar los niveles de concentración económica, creando limitaciones a las posibilidades de producción, es decir, generando desperdicio social. A su vez el costo social determina la no creación de una gran cantidad de empleos. Así el rango de empleo potencial se establecería entre un mínimo de 1771 empleos y un máximo de 2528.

Los resultados anteriores sólo reflejan el costo social y el empleo potencial en 6 grupos de industrias que están ligadas al presupuesto familiar. El Cuadro No. 14 presenta el costo social y el empleo potencial para las restantes 3 industrias oligopólicas.

CUADRO No. 14

Costo social en millones de Colones y empleo potencial de tres industrias concentradas, según que su elasticidad precio sea -0.5 ó -1.0

GRUPO	V P (Millon. Col.)	VP/Empleo (Millon. Col.)	COSTO		EMPLEO POTENCIAL	
			E = -0.5	SOCIAL E = -1.0	E = -0.5	E = -1.0
3530	221.6	4.00	221.6	110.8	55	27
3692	57.4	0.10	57.4	28.7	579	289
3699	66.8	0.03	66.8	33.4	2014	1507
			345.2	172.9	2648	1323

Fuente: R. Rivera Campos, op. cit. pg. 75.

Es la rama 3530 (Refinerías de petróleo) la que genera un costo social mayor para la sociedad salvadoreña, estimado en el mejor de los casos en sólo 110.8 millones de Colones y alcanzando un estimado máximo de 221.6. Por el contrario, el empleo potencial es estimado como el menor de todos los grupos oligopólicos, debido a la naturaleza altamente intensiva en capital de su proceso tecnológico. La industria de minerales no metálicos (3699) muestra los mayores niveles de empleo potencial, estando el mínimo en 1007 empleos y el máximo en 2648. Es necesario destacar que estos grupos deberían estar más cerca de una elasticidad precio de la demanda de -0.5 que de una unitaria. Si industrias como los aceites, los alimentos diversos son inelásticos con mucha más razón esperamos que las industrias del petróleo, cemento y minerales no

metálicos, cuyas demandas dependen más de aspectos estructurales que de precios, sean altamente inelásticas. Esta característica de estas industrias nos diría que el costo social y el empleo potencial estarían más cerca de los límites superiores (345.2 millones de Colones y 2648 empleos respectivamente) que de los inferiores (172.9 millones de Colones y 1323 empleos respectivamente).

Finalmente, en el cuadro No. 15 hemos agregado los resultados del costo social y empleo potencial de las industrias que están ligadas directamente al presupuesto familiar (Cuadro 13) con las 3 últimas del cuadro anterior (Cuadro 14).

CUADRO No. 15

Costo social en millones de Colones y empleo potencial total causado por el segmento oligopolizado de la manufactura salvadoreña

C A S O	COSTO SOCIAL	DESEMPLEO POTENCIAL
Optimista	363.7 (16.1%)	3094 (5.9 %)
Pesimista	623.7 (46.7%)	5176 (10.1%)
TOTAL		
Grupos importantes	V. Prod. = 1890.5	Empleo = 34752

Fuente: R. Rivera Campos, op. cit.; pg. 77

El cuadro anterior nos muestra el rango posible del costo social y empleo potencial total causado por la existencia de un segmento oligopólico en la manufactura salvadoreña. Las cuotas inferiores representan el caso optimista, en el cual los efectos negativos sobre la sociedad serían mínimos; y las cuotas superiores, el caso pesimista, en el que los efectos negativos serían máximos.

El caso optimista nos dice que el valor de la producción que se deja de producir en el segmento oligopólico asciende a 363.7 millones de Colones y que dicho segmento deja de crear un total de 3094 empleos; estos valores referidos al valor de la producción y empleo del sector analizado — los grupos importantes de la manufactura — constituirían el 16.1% del valor de la producción y el 5.9% del empleo del total de grupos importantes.

En el caso pesimista, se dejaría de producir una producción valorada en 623.7 millones de Colones y crear 5176 empleos, que representan el 46.7% del valor de la producción y el 10.1% del empleo del total de grupos importantes analizados.

Aún podemos efectuar una estimación más. Los resultados anteriores se obtuvieron de centrar nuestra atención en el conjunto de grupos de industrias importantes de la manufactura, los cuales participan con el 68.7% del valor de la producción manufacturera. Si suponemos que en el resto de grupos de la manufactura se dan las mismas tendencias oligopólicas de las industrias importantes, podríamos extrapolar y decir que el costo social oligopólico y el empleo potencial ascenderían, en el caso optimista a 443 millones de Colones y a 3440 empleos respectivamente; y en el caso pesimista a 1285.4 millones de Colones y a 5890 empleos.

REFLEXIONES FINALES

A finales de la primera mitad de este siglo se dieron las condiciones políticas e institucionales que permitieron que el proyecto burgués de industrialización que se había iniciado en la década de los 20 se consolidara.

A pesar de la existencia en 1951 de muchas empresas pequeñas típicamente artesanales, el carácter de la manufactura era ya concentrado. Sólo seis empresas relativamente gigantes controlaban casi la quinta parte del valor de la producción de los establecimientos con 6 o más empleados.

La década del 50 se caracterizó por la fuerte participación del Estado como promotor del desarrollo; esta promoción condujo a la relativa expansión cuantitativa del sub-sector manufacturero con pocos cambios cualitativos en la estructura productiva.

Fue en la siguiente década que el proceso recibió su mayor dinamización como resultado de su inserción en el Mercado Común Centroamericano. Esto fue también la década de penetración del capital Internacional. En esta década se dieron notables cambios cualitativos en la estructura productiva manufacturera; las ramas de alimentos, bebidas y textiles redujeron su participación en el sub-sector; y las ramas de químicos, refinerías y minerales no metálicos la incrementaron notablemente. Los procesos manufactureros que se promovieron en esta década se caracterizaron por ser en su mayoría procesos de transformación final, relativamente superficiales, en tanto que su aporte en valor agregado es muy bajo; de cada colón de valor de producción en 1978 este tipo de industrias aportaban en promedio sólo ₡ 0.29 de valor agregado y ₡ 0.08 de sueldos y salarios; mientras las industrias tradicionales lo hacían con ₡ 0.57 y ₡ 0.14 respectivamente. La naturaleza intensiva en capital de estas industrias hace que su aporte en la generación de empleo sea muy limitada. Por otra parte, dada su alta dependencia de materias primas y bienes de capital, su instauración reforzó los lazos de dependencia de la economía salvadoreña en relación a los países desarrollados.

En la década del 70 la dinámica del proyecto de industrialización se frenó, no se dio ninguna política definida al respecto. El capital internacional continuó penetrando nuestra economía; esta vez a través de la instauración de plantas maquiladoras.

Como resultado de lo anterior, en el sector manufacturero existen tres niveles de concentración:

1. A nivel de rama: 3 ramas (10.7%) concentraban en 1978 el 40.1% del valor de la producción.
2. A nivel de grupo de industria: 5 grupos de industrias (7.3%) concentraban en 1978 el 33.8% del valor de la producción.
3. A nivel de empresas; 6 empresas (0.5%) concentraban en 1978 el 20.5% del valor de la producción de los establecimientos con 5 o más empleados. Si se considera a los establecimientos con menos de 5 empleados las proporciones quedan de la siguiente manera: el 0.06% del total de establecimientos concentraba en 1978 el 19.4% del valor de la producción de toda la manufactura.

Las tendencias de la manufactura salvadoreña han sido diversas en el tiempo. En las primeras dos décadas la manufactura se hizo menos concentrada, pero más desigual; por el contrario en los años 70 la concentración aumentó y la desigualdad disminuyó. Las tendencias que la manufactura mostró en la

última década fue el resultado de un proceso bien definido de expulsión de empresas pequeñas y de crecimiento de las gigantes.

En la manufactura salvadoreña, los niveles de salario, productividad, excedente y relación capital trabajo están en correlación directa con los niveles de concentración (H); mientras que el nivel de empleo está en correlación inversa. De las correlaciones anteriores y de las tendencias de la manufactura a mayores niveles de concentración podríamos esperar que los niveles de empleo disminuyan en la próxima década y que los salarios, excedente, productividad y relación capital trabajo aumenten.

La manufactura salvadoreña se caracteriza por la existencia de un segmento oligopolizado el cual controla el 31.7% del valor de la producción, el 27.4% del valor agregado y el 30.8% del excedente. El control que un grupo minoritario de empresarios tiene sobre un gran porcentaje de la producción y principalmente del excedente se convierte en poder económico de mercado de este grupo. Este poder de mercado es mayor que el que sugieren los índices de concentración calculados, ya que no se toma en cuenta que los empresarios están ligados a diferentes industrias. El poder de mercado de estos grupos de variar la producción y de elevar los precios puede ser uno de los determinantes de la inflación que ha padecido la sociedad salvadoreña en la década del 70.

La existencia de este segmento oligopólico crea un costo social que se estima que podría estar entre un mínimo de 363.7 millones de colones y un máximo de 623.7 millones. Este costo social impide a su vez generar empleo en un rango posible que va de un mínimo de 3,094 empleos a un máximo de 5,176. Una gran parte del costo social que crea el segmento oligopólico se da en industrias alimenticias; lo cual deja ver el carácter contradictorio del proceso de industrialización salvadoreño; por un lado, la sociedad salvadoreña no asegura el mínimo de alimentación para todos sus miembros; y por otro, las industrias alimenticias oligopólicas dejan de producir una parte de alimentos debido a su operación bajo el criterio del máximo beneficio.

A nuestro juicio, la evidencia presentada sugiere con bastante claridad que existe un alto grado de control del aparato industrial por un reducido número de monopolios y oligopolios que hace que las decisiones de "que, como y para quien producir" se toman en función de intereses o criterios no solo privados sino minoritarios, imponiendo grandes pérdidas y costos a la sociedad salvadoreña. Aún más grave, el poder económico concentrado en estas empresas monopólicas y, más concretamente, en los individuos y familias propietarias de las mismas, significa capacidad de pervertir el ordenamiento legal y el aparato todo de el estado. Ciertamente, la concentración de poder económico y la dominación de la economía nacional por un pequeño grupo de monopolios —hecho evidenciado para el sector industrial en este trabajo— constituyen causas del actual conflicto que desangra El Salvador; causas que tarde o temprano será necesario corregir.

Notas

1. La definición de rama industrial utilizada coincide con la Clasificación a 3 dígitos del Código Internacional Industrial Uniforme. (CIIU). Para efectos de homogenización se ha optado por unificar en la rama alimenticia a las ramas de fabricación de productos alimenticios excepto bebidas y elaboración de productos alimenticios diversos, La CIIU llama, por otra parte, grupo de industria a los componentes de cada rama asignándoles un código de 4 dígitos.
2. Scitowsky, Tibor, "Business Concentration and Price Policy", Princeton University Press,

1955, pg. 110.

3. R. Rivera Campos, Ver cuadro No. 1, pg. 30.
4. Ibid.
5. Scitoswsky, T.; op. cit.; pg. 110.
6. R. Rivera Campos, op. cit.; pg. 32.
7. Esta clasificación se ha establecido en base a los límites definidos por Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad en "Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la economía mexicana". Fondo de Cultura Económica, 1976. pg. 147. citado por De Oca Luján, Rosa y Columna, Gerardo en "Las Empresas Transnacionales en la industria alimentaria mexicana". pg. 994, Revista de Comercio Exterior. Vol. 31, número 9, septiembre de 1981.
8. R. Rivera Campos, op. cit.; pg. 57.
9. Se supone que las importaciones no son realizadas por las mismas empresas dominantes del grupo o rama concentrada.
10. Ver Izurieta, Carlos. "La Concentración Industrial en Costa Rica"; San José, abril 1979.
11. R. Rivera Campos, op. cit.; pg. 64.
12. Ibid; Izurieta, C., op. cit., pg. 45.
13. Business Concentration and Price Policy, a conference of the Universities National Bureau of Economic Research, Princeton University Press 1955., pg. 102.
14. Ibid., pg. 194.
15. Henderson y Quandt, "Microeconomic Theory" MC Graw-Hill, (New York, 1971), pg. 79-88
16. Miller, "John Perry, Measures of Monopoly Power and Concentration": Yale University. pg. 125.