

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
 DEPARTAMENTO DE ECONOMIA



**“ EL NIVEL DE EXPLOTACION DE LA FUERZA  
 DE TRABAJO Y EL NIVEL DE VIDA DE  
 LOS ASALARIADOS,  
 EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA  
 1979 - 1986 ”.**

*TRABAJO DE GRADUACION PRESENTADO POR:*

*ROBERTO ENRIQUE MENA  
 JOSE MAURICIO MARTINEZ NATIVI  
 FREDY LUDWIN LARIN LOPEZ*



**PARA OPTAR AL GRADO DE:  
 LICENCIADO EN ECONOMIA**

**NOVIEMBRE DE 1990**

San Salvador,

El Salvador,

Centroamérica.

T  
330.97289

M534n

Ej. 1

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DR. JOSE LUIS ARGUETA ANTILLON  
RECTOR

ING. RENE MAURICIO MEJIA MENDEZ  
SECRETARIO GENERAL

LIC. MARIA HORTENSIA DUEÑAS DE GARCIA  
DECANA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

LIC. JESUS EVELIO RUANO  
ASESOR

TRIBUNAL EXAMINADOR

LIC. VICTOR ANTONIO VALDIVIESO  
PRESIDENTE

LIC. CARLOS HUMBERTO HENRIQUEZ  
PRIMER VOCAL

LIC. JESUS EVELIO RUANO  
SEGUNDO VOCAL

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTRO AMERICA.



A MI MADRE:

POR SU ESFUERZO Y SACRIFICIO.

A NELLY:

CON MUCHO CARINO.

A MIS COMPAÑEROS Y AMIGOS:

POR SU AMISTAD.

FREDY LUDWIN LARIN

A SOFIA Y NICOLASA.

A JUAN Y RAFAEL.

A SONIA, DAYSI Y MON.

A CECILIA.

A MIS TIOS Y PRIMOS.

A MIS AMIGOS.

JOSE MAURICIO MARTINEZ NATIVI

"PORQUE EL CONOCIMIENTO DE LA REALIDAD DEBE DE SER USADO

PARA LA VIDA Y BIENESTAR DEL SER HUMANO".

A MI FAMILIA Y

AMIGOS

ROBERTO MENA

## I N D I C E

	<u>página</u>
Introducción	i
<u>CAPITULO I</u>	
1. MARCO TEORICO CONCEPTUAL	1
1.1 Planteamiento Global sobre el Estructuralismo	1
1.2 Funcionamiento del Sistema Económico según la Teoría Estructuralista	3
1.3 Limitaciones Teóricas del Estructuralismo	7
1.4 Excedente Económico Neto (e)	8
1.4.1 Expresión del Excedente Económico Neto (e)	15
1.4.2 La relación de explotación de la Fuerza Laboral	17
1.4.3 Nivel de Explotación Medio de la Fuerza Laboral	18
1.4.3.1 Expresión del Nivel de Explotación Medio de la Fuerza Laboral	18
1.4.4 Productividad Media de la Fuerza Laboral	19
1.4.4.1 Expresión de la Productividad Media de la Fuerza Laboral	20
1.4.5 Relación Capital-Trabajo	21
1.4.5.1 Expresión de la Relación Capital-Trabajo	22
1.5 Nivel de Vida Normativo	23
1.5.1 Expresión del Nivel de Vida Normativo	24
1.5.2 Nivel de Vida del Trabajador o Salarios pagados a la Fuerza Laboral	25
1.5.2.1 Expresión del Nivel de Vida del Trabajador	26
1.5.3 La Concentración de Capital y el Deterioro en el Nivel de Vida del Trabajador	26

página

1.5.4	El Incremento en la Productividad de la Fuerza Laboral y su relación con los salarios	30
	Notas	34

CAPITULO II

2.	METODOLOGIA	37
2.1	Fuente Primaria de Información	37
2.2	Fuente Secundaria de Información	38
2.3	Información Utilizada	38
2.3.1	Información Primaria Utilizada	38
2.3.2	Información Secundaria Utilizada	40
2.4	Estratificación y Tamaño de la Muestra en la Manufactura Salvadoreña por el Valor Bruto de Producción	40
2.4.1	Pequeña y Mediana Empresa y Gran Empresa Manufacturera Salvadoreña	41
2.4.2	Tamaño de la Muestra en la Manufactura Salvadoreña para el período 1979-1986.	46
2.5	Procesamiento de la Información	53
2.5.1	Para el Nivel de Explotación de la Fuerza Laboral	54
2.5.2	Productividad Media de la Fuerza Laboral	57
2.5.3	Relación Capital-Trabajo Media	57
2.5.4	Consumo Normativo	58
2.5.5	El Nivel de Vida de los Trabajadores	58
	Notas	60

CAPITULO III

3.	PERIODO DE REFERENCIA (1971-1978)	61
3.1	Origen de la Industria Salvadoreña	62
3.2	La Manufactura Salvadoreña y su contribución al Producto Territorial Bruto (1971/1978)	64
3.2.1	La Manufactura Salvadoreña	64
3.2.2	Contribución de la Manufactura Salvadoreña en el Producto Territorial Bruto (P.T.B.), 1971 y 1978	65
3.2.3	Gran Número de Población Pobre en El Salvador	67
3.3	Incremento del Excedente Económico por Empresa en la Manufactura Salvadoreña. 1971 y 1978.	69
3.3.1	Incremento en el Personal Ocupado por Empresa Manufacturera, 1971-1978.	70
3.3.2	Incremento en el Nivel de Explotación Medio de la Fuerza Laboral en la Manufactura Salvadoreña, 1971-1978.	72
3.3.3	Incremento en la Productividad Media de la Fuerza Laboral en la Manufactura Salvadoreña, 1971-1978	75
3.4	Consumo Normativo de la Fuerza Laboral en la Manufactura Salvadoreña, 1971-1978	81
3.4.1	Incremento en el Nivel de Vida del Trabajador y Pago de la Fuerza Laboral por debajo de su salario normativo en la Manufactura Salvadoreña, 1971-1978	86
3.4.2	La Concentración de capital y la Disminución de los Salarios Relativos por Trabajador en la Manufactura Salvadoreña, 1971-1978	89
3.4.3	La Masa Relativa de Población Desocupada presiona a que la Fuerza Laboral se pague por debajo del Salario Normativo en la Manufactura Salvadoreña, 1971-1978	92
3.5	Síntesis del Capítulo III	97
	Notas	100



CAPITULO IV

4.	INCREMENTO EN EL NIVEL DE EXPLOTACION MEDIO Y DETERIORO EN EL NIVEL DE VIDA DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.	102
4.1	Decrecimiento del Producto Interno Bruto Manufacturero Salvadoreño, 1979-1986.	103
4.2	Incremento en el Excedente Económico Neto relativo por empresa en la Manufactura Salvadoreña, 1979-1986.	105
4.2.1	Despido de Trabajadores en la Manufactura Salvadoreña	107
4.3	Incremento en el Nivel de Explotación Medio de la fuerza Laboral en la Manufactura Salvadoreña. 1979-1986.	109
4.4	Incremento en la Productividad Media de la Fuerza Laboral en la Manufactura Salvadoreña, 1979-1986	112
4.4.1	Incremento de la relación Capital-Trabajo en la Manufactura Salvadoreña	118
4.5	Incremento en el Consumo Normativo o Salario Normativo de la Fuerza Laboral en la Manufactura Salvadoreña, 1979-1986.	123
4.6	Deterioro en el Nivel de Vida del Trabajador y pago de la Fuerza Laboral por debajo del Salario Normativo en la Manufactura Salvadoreña. 1979-1986.	127
4.6.1	La Concentración de Capital y la Disminución de los Salarios Relativos en la Manufactura Salvadoreña. 1979-1986.	133
4.6.2	Incremento en la Masa de Desocupados y el precio de la Fuerza Laboral pagada por debajo del Salario Normativo en la Manufactura Salvadoreña. 1979-1986	140
4.7	Incremento en el Nivel de Explotación de la Fuerza Laboral y Deterioro en el Nivel de Vida del Trabajador Manufacturero, 1979-1986.	146

	<u>página</u>	
4.8	Síntesis del Capítulo IV	148
	Notas	151
 <u>CAPITULO V</u>		
5.	CONCLUSIONES, PERSPECTIVAS Y RECOMENDACIONES	153
5.1	Conclusiones	
5.2	Perspectivas	160
5.3	Lineamientos Generales para un Programa de Recon <u>versión Industrial en El Salvador</u>	162
5.3.1	Análisis Coyuntural del Sistema Económico según el Neoestructuralismo	163
5.3.2	Programa de Reconversión Industrial en El Salvador	165
5.3.3	Objetivos de Medidas Económicas	168
5.3.4	Estrategia Económica	169
5.3.5	Medidas Económicas	170
	Notas	172
	ANEXOS	173
	Anexo 1	174
	Anexo 2	175
	Anexo 3-A	177
	Anexo 3-B	178
	Anexo 3-C	179
	Anexo 4-A	180
	Anexo 4-B	181
	Anexo 4-C	182

página

Anexo 4-D	183
Anexo 4-E	184
Anexo 5	185
Anexo 6	186
Bibliografía	187

## INTRODUCCION

En los actuales momentos que, el sistema económico subdesarrollado y dependiente salvadoreño, experimenta su más aguda crisis desde inicios de la década del ochenta; nadie duda que, éste es el resultado de los patrones históricos de acumulación y distribución del excedente económico neto de la economía en general y particularmente de la manufactura; que fueron y siguen siendo orientados, no hacia el desarrollo económico-social integral para toda la población salvadoreña; sino, hacia el fortalecimiento de un reducido sector empresarial manufacturero.

En la presente investigación observaremos como la concentración de capital en la manufactura salvadoreña, en especial, en las empresas denominadas grandes; ha posibilitado que se eleven los niveles medios de productividad de la fuerza laboral y consecuentemente someter a elevados niveles medios de explotación la fuerza laboral; en proporciones más significativas que las ocurridas en el estrato de la pequeña y mediana empresa manufacturera; tanto en la década del setenta como en la del ochenta. Sin embargo, no es la concentración de capital por si misma el problema fundamental que deberá resolverse; pues ésta presenta ventajas económicas: produce grandes cantidades de bienes en un determinado tiempo, posibilitaría la disminución del precio de los bienes producidos en el mediano plazo e innovaciones tecnológicas entre otras. Más bien, lo que deberá hacerse es, fomentar la inversión de nuevas empresas y la reinversión en las ya existentes de la manufactura; y que a su vez éstas diversifiquen la producción de bienes-salarios que demanda el sector trabajador y la producción de bienes de punta e intermedios para el mercado externo y el apa

rato productivo nacional. Esto actualmente no sucede porque, el gobierno no juega un papel de orientador y regulador de la actividad económica industrial salvadoreña.

Por otra parte, investigaremos que ha pasado con los niveles de vida del sector trabajador en esos años considerados; pues si bien éstos en la década del setenta mantuvieron una tendencia ascendente, en ningún momento los salarios pagados a la fuerza laboral equivalieron a su salario normativo.

En la presente década del ochenta que, se caracteriza por una crisis profunda de todo el sistema; parece lógico pensar que, los niveles de explotación medios de la fuerza laboral deben haberse disminuido, dado que en la economía manufacturera como en la economía en su conjunto no ha --- existido reinversión de capital; hecho que ha conducido al decrecimiento permanente del PIB de toda la economía y del sector.

Por esta razón es necesario investigar: ¿Cuál ha sido la tendencia - en el nivel de explotación y el nivel de vida de la fuerza laboral en la manufactura salvadoreña, durante el período 1979/1986?

En este sentido, nuestra hipótesis a comprobar es que: "La tendencia en el nivel de explotación medio de la fuerza laboral en la manufactura - salvadoreña se ha incrementado, a pesar de haberse disminuido el excedente económico neto absoluto por el despido ocurrido en el número de trabajadores ocupados por empresa; y sin embargo, el nivel de vida de los trabajadores manufactureros se ha deteriorado permanentemente durante este - período de crisis".

De igual manera, se demostrará que: "el nivel de explotación medio de la fuerza laboral se eleva en mayor proporción en la empresa grande res--

pecto a la pequeña y mediana, debido a que el grado de productividad media de la fuerza laboral, es mayor proporcionalmente en el primer estrato de empresa que en la pequeña y mediana empresa manufacturera!

Con este propósito en mente, en la primera parte se expone el marco teórico de referencia, especificando los conceptos de: excedente económico neto, nivel de explotación medio de la fuerza laboral, relación capital-trabajo, nivel de vida y salario normativo del trabajador y productividad de la fuerza laboral. Inmediatamente, en el capítulo dos, se desarrolla la metodología utilizada.

En el capítulo tres, se procede a investigar el comportamiento ocurrido durante la década del setenta de las variables anteriormente indicadas; por considerar que la economía Salvadoreña durante este tiempo no presentaba problemas económicos, sociales, políticos y de guerra como los experimentados en la década del ochenta.

En el capítulo cuatro que, es el fundamental de este trabajo, se investigará durante la década del ochenta, el comportamiento de aquellas mismas variables; con la diferencia de que en esta década el sistema económico salvadoreño, se desenvuelve dentro de un estado de guerra civil generalizado.

En el capítulo cinco, se presentan las conclusiones a las cuales nos ha conducido la presente investigación; así como las perspectivas y recomendaciones que; pueden modificar los patrones de consumo tradicionales y la acumulación de capital manufacturero salvadoreño.

En la parte anexa, se presenta una serie de cuadros estadísticos con información referida al sector manufacturero salvadoreño durante los años a que hacemos referencia.

Finalmente, queremos aclarar que el tema con el cual fue aprobado este trabajo es: "El Nivel de Explotación y el Nivel de Vida de la Fuerza Laboral en la Manufactura Salvadoreña. 1979-1986", pero por cuestiones legales no aparece.

## CAPITULO I

### 1. MARCO TEORICO-CONCEPTUAL

#### INTRODUCCION

En este primer capítulo, se detalla tanto el marco teórico como el conceptual. La corriente económica que sustenta al presente trabajo de investigación, es el enfoque Estructuralista. Esto obedece; en primer lugar, a que la información estadística de que se dispone responde precisamente a este marco teórico; por ejemplo: valor bruto de producción, valor agregado, capital fijo, etc.; y en segundo lugar, porque ofrece suficiente material teórico que nos permite sustentar nuestras categorías utilizadas.

De esta manera, se realiza un planteamiento general de la teoría estructuralista; observando la influencia que ésta tiene de otras teorías económicas, su concepción del sistema económico y las limitaciones que presenta dicho enfoque. Posteriormente se procede a definir las categorías y a establecer las interrelaciones siguientes: excedente económico neto, nivel de explotación medio, productividad media, relación capital-trabajo, nivel de vida y nivel normativo de la fuerza laboral.

#### 1.1 PLANTEAMIENTO GLOBAL SOBRE EL ESTRUCTURALISMO

La teoría estructuralista se alimenta de la antropología económica\*;

---

\* La antropología económica, tiene por objeto el análisis teórico comparado de los diferentes sistemas económicos reales y posibles.



de la economía política clásica desde los Fisiócratas hasta el marxismo; - pasando por Malthus, Smith, Ricardo y otros economistas más; y de la realidad económica latinoamericana y del mundo subdesarrollado en general.

Asimismo, analiza la apropiación y distribución de que es objeto, el valor agregado en el sistema económico entre los agentes económicos. Es decir, la proporción que corresponde del valor agregado generado en -- concepto de ingresos (Remuneraciones) a la fuerza laboral y los ingresos (excedente económico) que corresponde a los detentadores o propietarios -- del capital y de los recursos naturales. Los estructuralistas retoman, amplían y profundizan sobre el excedente económico que había sido descubierto por los Fisiócratas.

Por otra parte, la teoría estructuralista con su enfoque totalizante busca abarcar el ámbito económico, político y social de los sistemas; analiza por ejemplo: la relación entre los países centrales y periféricos -- del sistema económico capitalista, la estructura social, la estructura de poder, el desplazamiento continuo de la fuerza de trabajo que originan -- los cambios en la estructura técnica; la democracia aparente y sustantiva; la participación del Estado en la economía; etc.

Todo esto, hace necesario como dice Enrique Iglesias<sup>1/</sup> al referirse a R. Prebisch, (uno de los teóricos más sobresalientes del estructuralismo), que: "...será difícil regatearle la magnífica ambición de su propósito... y el remezón provocativo de sus juicios qué nos obligan, por lo menos, a tomar conciencia de los problemas planteados; a elaborar nuestros propios criterios y también a extender y ahondar los surcos abiertos por una personalidad ejemplar de América Latina".

Adolfo Gurrieri<sup>2/</sup>, dice que Raúl Prebisch puede comprenderse como una

interacción dialéctica, "El sentido de su vida pública, académica y política, sólo puede comprenderse.... como una interacción dialéctica de dos --- fuerzas, a menudo antagónicas; por un lado, su impulso enérgico orientado hacia el conocimiento y la transformación de la realidad; por otro, el dinamismo de la propia realidad, a la vez cambiante y obstinada".

Ahora bien, ¿cómo concibe el sistema económico la teoría estructuralista?

## 1.2 FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA ECONOMICO SEGUN LA TEORIA ESTRUCTURALISTA<sup>3/</sup>

Se denomina sistema económico, a los variados elementos que participan en la vida económica de una nación, así como sus conexiones y dependencias.

Por lo que, en el sistema económico, "La producción se basa en el trabajo humano dirigido hacia la atención de las necesidades económicas individuales y colectivas. Dependiendo del producto que se tenga en vista, el proceso productivo implicará el uso de determinadas formas de trabajo, capital y recursos naturales.

Cada combinación de los factores de trabajo, capital y recursos naturales -lo que constituye una unidad productora- es alimentada por el resto del sistema, que le suministra materias primas, combustibles, energía, servicios de diverso carácter, etc."<sup>4/</sup>

El análisis de la constitución de un sistema económico se inicia con el desglose de aquellos elementos fundamentales, es decir, de la constelación de factores productivos y los agentes económicos-sociales que son:

a) Los agentes económicos: los propietarios del capital y la fuerza -

laboral, y;

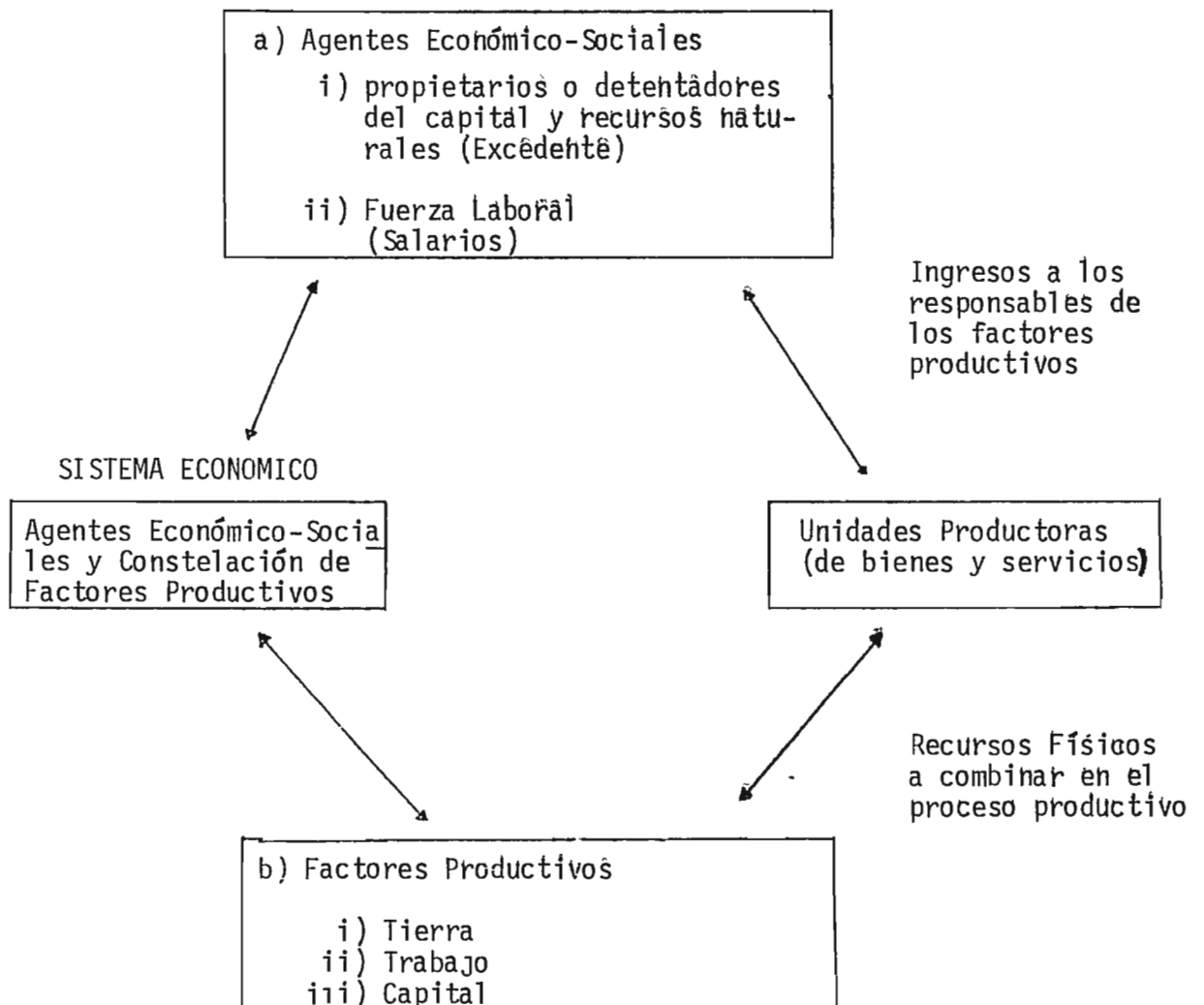
- b) Los factores productivos: tierra, trabajo y capital. Así se ilustra en la gráfica siguiente:

GRAFICA 1

SISTEMA ECONOMICO

CONSTELACION DE FACTORES PRODUCTIVOS

Y LOS AGENTES ECONOMICO-SOCIALES



Un sistema económico evolucionado o moderno constituye un complejo tejido de relaciones, por las cuales los hombres llegan a disponer de variadísima gama de bienes capaces de satisfacer sus múltiples necesidades materiales

Desde luego, "sabemos que las unidades productoras no solamente se alimentan de insumos o reponen el capital depreciado, sino que además contratan factores. Esta última operación corresponde, en último análisis, a la adquisición de los "servicios" -o del derecho de uso- de los factores capital, recursos naturales y trabajo"<sup>5/</sup>. O sea que, por los servicios --- prestados en el proceso productivo, a los responsables de los factores (agentes económicos) les corresponde un ingreso.

Por lo tanto, en las sociedades contemporáneas, las unidades productas (empresas) proceden a articular los factores productivos desde el punto de vista de bienes físicos (b): tierra, trabajo y capital, con la tendencia a obtener determinados bienes y servicios (ver gráfico 1).

Pero la organización de aquellos factores productivos dentro de las -empresas, así como la dirección de sus actividades, cabe a personas, genéricamente llamados Organizadores y Ejecutores de la producción, o sea, los agentes económicos (a) los propietarios de capital (organizadores y la -- fuerza laboral (ejecutores).

Así, la fuerza laboral, o, "el trabajo humano se ejerce en un contexto económico que reúne fábricas, carreteras y una infinidad de otros elementos resultantes del propio esfuerzo humano de épocas pasadas. Tales elementos constituyen, en su totalidad, la reserva de capital de que está do-

tado un sistema en determinado momento"<sup>6/</sup>.

Esta reserva de capital, que como veremos más adelante, es sinónimo de capital fijo total (materias primas y auxiliares y depreciación), porque son el resultado del esfuerzo humano pasado; diferenciándose únicamente en que aquél se refiere a todo el sistema, en cambio, éste, hace referencia a un sector o empresa del mismo.

En otras palabras, la fuerza laboral como ejecutora, anima al capital y la tierra (capital fijo total) en el Proceso Productivo. Así, durante el proceso productivo la fuerza laboral adiciona el Valor Agregado.

Ahora bien, vistos como agentes económicos: los propietarios del capital (empresarios) y la fuerza laboral (trabajadores) se reparte el ingreso generado en Proceso Productivo, de la forma siguiente:

"A lo largo del Proceso Productivo -dicen Castro y Lessa- cuyo fin -- es la obtención de bienes de consumo y de capital, las unidades productoras efectúan pagos al personal empleado, remuneran a los propietarios de los factores de capital y recursos naturales utilizados y aún obtienen ganancias... tal agregado puede ser repartido así: remuneraciones destinadas al trabajo (salarios y sueldos); ingresos de la propiedad percibidos por los -- detentadores del capital y recursos naturales (intereses, renta, ganancias, etc.)"<sup>7/</sup>.

Obsérvese en el párrafo anterior que, es el tipo de propiedad, en este caso; privada del capital y los recursos naturales que engendra el sistema económico la que legitima la apropiación de los ingresos del empresario y no el simple hecho de que sea agente económico. A pesar de esta con--

cepción bastante clara que tiene la teoría estructuralista del sistema económico, hay que reconocer las limitaciones teóricas que presenta.

### 1.3 LIMITACIONES TEORICAS DEL ESTRUCTURALISMO

Si bien la teoría estructuralista es muy transparente en la apropiación del excedente (esfera de la distribución como veremos adelante) no lo es en cuanto a la generación (esfera de la producción) del valor, en salarios y excedente ni tampoco de la acumulación de capital.

Así, busca explicar la acumulación de capital como, resultado de la productividad del trabajo; y no que es en realidad la fuerza laboral la que crea el valor. Posteriormente, este valor generado por el accionar de la fuerza laboral en el proceso productivo (esfera de la producción); se distribuirá entre el valor de la fuerza laboral y el valor del cual se apropia el empresario en concepto de excedente -que para la teoría marxista es la plusvalía-.

La existencia y apropiación de un excedente (plusvalía) por parte del empresario, le posibilita acumular capital; el cual es destinado cada vez más a comprar capital fijo total (capital constante en la teoría marxista) y menos a fuerza laboral (fuerza de trabajo)<sup>8/</sup>.

Incluso, la acumulación puede darse (históricamente se ha dado) por formas extraeconómicas; como es el caso de la acumulación originaria de capital, en donde se expropia violenta o legalmente al productor directo de sus medios de producción<sup>9/</sup>.

Por consiguiente, es la teoría marxista la que explica profunda y ampliamente que, es la fuerza de trabajo la generadora del nuevo valor durante

te el proceso productivo.

En cambio, la teoría estructuralista, aunque reconoce que la producción se basa en el trabajo humano; no dice explícitamente que sea la fuerza laboral la única creadora del valor; pues lo plantea, como el resultado de todos los factores productivos involucrados (trabajo, tierra y capital) en la producción de bienes. Por esta razón, la teoría estructuralista, se alimenta -- de entre otras teorías de la marxista.

No obstante a lo expresado anteriormente, la teoría estructuralista, aborda con excelente maestría la distribución del valor agregado; particularmente en lo relativo a la apropiación del excedente económico.

#### 1.4 EXCEDENTE ECONOMICO NETO

La producción de bienes, en una primera fase del organismo económico-social, resulta del contacto directo realizado por el hombre con la naturaleza; en ausencia de instrumentos creados por el hombre para enfrentarse a ella -- extraen minerales, recolecta frutas, etc.--. Esa producción de bienes que ofrece la naturaleza al hombre (quien cuenta únicamente con sus extremidades corporales como instrumentos naturales) se orienta básicamente a satisfacer las necesidades más inmediatas de la población.

Refiriéndose a este organismo económico-social, Castro y Lessa dicen: "Supongamos la existencia de una colectividad primitiva, en que los hombres aún obtienen su sustento tomándolos simple y directamente de la naturaleza. Se trata, pues, de un proceso de "producción", en el cual el hombre entra en contacto directo con las riquezas naturales sin recurrir al empleo de -- ningún instrumento de producción".<sup>10/</sup>

Por otra parte, cuando el organismo económico-social es capaz de producir sus bienes de consumo inmediato y sus propios instrumentos para producir bienes (además de los que la naturaleza le ofrece); ese organismo económico-social, a partir de este momento, ha entrado a una etapa más avanzada de desarrollo; que tiende a configurarse en un sistema económico bastante estructurado. Sistema económico -incluye los variados elementos, conexiones y dependencias que participan en la vida económica de una nación<sup>11/</sup>-, que posibilita asimismo, diferenciar la actividad que tiene el hombre de obtener su sustento tomándolo simple y directamente de la naturaleza; con la fuerza laboral de éste. Es decir, la fuerza laboral es la que dota al hombre de capacidad inventiva, para producir sus bienes de consumo inmediato; y de producir los instrumentos, herramientas, máquinas, etc., para la extracción y transformación de los recursos naturales y los insumos que se convertirán posteriormente en bienes de utilización final.

En otras palabras, para producir bienes en el sistema económico, la fuerza laboral debe utilizar: materias primas (insumos que pueden ser de origen natural o manufacturados), materias auxiliares (combustibles, lubricantes, energía, envases, etc.); instrumentos, herramientas, máquinas, locales, etc. Todos estos elementos distintos a la fuerza laboral, se constituirán en acervo de capital fijo total; propiedad del organizador de la producción.

Luego, la fuerza laboral utiliza en la producción de bienes, aquella parte del acervo de capital fijo, incentivado por sus necesidades humanas y por la división del trabajo -por ejemplo: instrumentos, herramientas, máquinas, etc -, es capaz de producir bienes más allá de los que necesita para su propia supervivencia, pues ésta ha logrado cierto grado de eficiencia en su trabajo, ha logrado elevar la productividad de la fuerza laboral.



En palabras de Castro y Lessa: "el surgimiento de bienes cuyo destino es la producción de otros bienes nos permite señalar un fenómeno de gran -- significado histórico-económico: el producto engendrado por el trabajo no es aplicado, en su totalidad, para la atención inmediata de las necesidades humanas. Por el contrario, la producción tiende, sistemáticamente, a exceder al consumo, lo que permite la acumulación de los resultados obtenidos por el trabajo humano<sup>12/</sup>.

"La acumulación de capital -nos dice Celso Furtado- se origina del hecho corriente de que cualquier colectividad, aún las que están en los niveles más bajos de división del trabajo, es capaz de crear un excedente, es decir, producir más allá de lo necesario para la supervivencia de sus miembros.

...Sin embargo, en cualquier sociedad se han formado grupos minoritarios que supieron apropiarse del excedente de la producción, ya sea que esto ocurriera ocasional o permanentemente<sup>13/</sup>.

...La apropiación por parte de un grupo reducido vino a facilitar la acumulación. Este fenómeno se observa con mayor claridad en las etapas más avanzadas de la organización social, cuando los recursos acumulados pueden ser fácilmente transformados en factores de producción"<sup>13/</sup>.

Así, en un sistema económico moderno u organismo social avanzado, aparecen las unidades productoras o empresas, como las organizadoras de los factores que intervienen en la producción de bienes. "El trabajo -dice Castro y Lessa- que puede encaminarse hacia las tareas productivas, los recursos naturales accesibles en una cierta fase de desarrollo y el capital disponible componen la constelación de factores con que puede contar un sistema"<sup>14/</sup>.

Luego, con el surgimiento de la empresa, que será la responsable de

organizar la producción en un sistema económico; ésta, por una parte procede a combinar técnicamente la constelación de factores que exige el proceso productivo: adquirirá materias primas y auxiliares; herramientas y maquinarias, -éstas últimas depreciadas por su uso en el proceso productivo-, o sea, adquirirá su capital fijo total; el cual será utilizado por los factores productivos, la fuerza laboral y el empresario propietario del capital fijo. Por otra parte, el empresario, amortiza la compra de capital fijo total, remunera con salarios a la fuerza laboral; y además corresponderá a él, un ingreso o excedente económico neto (intereses, renta, ganancias, etc.) por ser propietario del capital fijo total utilizado en el proceso productivo.

En otras palabras -dicen Castro y Lessa: "En el proceso productivo se genera, simultáneamente, el producto y el ingreso. Si sumáramos -continúa diciendo- el valor bruto de la producción de los tres sectores, obtendríamos el valor bruto de la producción de la economía. Tal concepto comprende indiscriminadamente, todo aquello que es vendido por las empresas que componen -- los tres sectores, sea que se trate de productos terminados para el consumo o elementos destinados a la alimentación de otros procesos productivos...Por consiguiente, es claro que el concepto de valor bruto de la producción no se refiere al que de hecho el sistema produce, dado que comprende, repetidas veces, el valor de los bienes que van de una empresa a otra. Sin embargo, el producto de una economía toma en cuenta solamente los bienes y servicios de utilización final producidos en el sistema, esto es, los de consumo y capital. El valor del producto de una economía puede ser medido deduciéndose del valor bruto de la producción el correspondiente a la adquisición de insumos.

Así, vemos que el producto corresponde a aquello que efectivamente se adiciona en términos de valor, o sea al valor agregado"<sup>15/</sup>.

Buscando ser congruente con el planteamiento expuesto por Castro y Lessa, en cuanto a la medición del valor agregado; ya no referido a toda la economía sino a un sector de ésta, tenemos por ejemplo que:

Si, al Valor Bruto de Producción, medido en términos monetarios, generado por un sector de la economía ( $VBP_s$ ), le deducimos el monto monetario - que se destinó a comprar insumos o capital fijo total (materias primas, auxiliares y depreciación), nos resulta el Valor Agregado Neto (VAN). Es neto, porque incluye el porcentaje en concepto de depreciación en el capital fijo total - máquinas, edificios, etc.-. Por lo que este producto generado o valor agregado por el sector, es el que efectivamente se adiciona a la economía; y que se traduce en el ingreso de los factores productivos que intervinieron en el proceso de producción -fuerza laboral y el empresario-. "Así, ingreso y producto son conceptos que se identifican, a través de su origen común -el valor efectivamente adicionado al proceso productivo-. Valor Agregado (VA) = Ingreso (Y) = Producto (P)"<sup>16/</sup>.

Por lo que ese Valor Agregado Neto, traducido a ingresos (Y) monetarios de los factores productivos, por haber prestado sus servicios en el proceso productivo; se dividirá por un lado en: salarios que se destinan a retribuir a la fuerza laboral y en ingresos del empresario, por ser este propietario del capital fijo total. O sea, pues, si al Valor Agregado Neto o Ingreso generado por el sector, le deducimos los salarios pagados a la fuerza laboral; obtendremos como resultado, el Excedente Económico Neto o Ingreso de los propietarios del capital.

"...el concepto de excedente -dice C. Furtado- ...., constituye un punto de partida más sólido para el estudio de la acumulación global"<sup>17/</sup>.

El significado del excedente en el sistema económico capitalista, es el siguiente: "El término genérico capitalista ha sido utilizado con referencia a formas de organización social que se configuran cuando la apropiación del excedente se basa principalmente en el control de los bienes de capital. Con el crecimiento del stock de esos bienes, aumenta la división diacrónica del trabajo, es decir, el producto de hoy depende cada vez más del trabajo realizado en el pasado. Mantener bajo control el fruto de ese trabajo es ocupar una posición de fuerza frente a aquellos cuyo trabajo presente forma un todo con el trabajo pasado"<sup>18/</sup>.

"...La identificación del excedente exige el estudio del destino dado al fruto del incremento de la productividad del trabajo. Son las desigualdades en los niveles de consumo de los miembros de una colectividad los que constituyen un indicio indiscutible de la existencia de un excedente. Por tanto, la teoría del excedente constituye el aspecto económico de la teoría de la estratificación social. En síntesis: el tema central de la teoría del excedente son las formas desiguales de apropiación de los frutos del aumento de la productividad del trabajo"<sup>19/</sup>.

Por lo tanto, continua Furtado, "para los fines de nuestro análisis, poder es la capacidad que tiene un grupo social de forzar la formación de un excedente y/o apropiarse de él."

Así, el excedente, es por sí mismo, la manifestación material de la

existencia de un sistema de poder".<sup>20/</sup>

Raúl Prebisch<sup>21/</sup>, al referirse a la productividad y al excedente nos dice: "...pero la estructura de ingresos no evoluciona de manera coherente con los cambios técnicos y ocupacionales. Así, pues, la gran masa de fuerza de trabajo que se emplea con creciente productividad no aumenta correlativamente sus remuneraciones en el juego de las fuerzas del mercado.

Esto se explica por la competencia regresiva de la fuerza de trabajo que se encuentra en aquellas capas técnicas de baja productividad, o está desocupada. Sólo se transfiere parte del fruto del progreso técnico a una proporción limitada de la fuerza de trabajo que, sobre todo por su poder social, ha podido adquirir las calificaciones cada vez mayores exigidas por la técnica.

La parte del fruto de la creciente productividad que no se transfiere a la fuerza de trabajo constituye el excedente, el que es apropiado principalmente por los estratos sociales superiores quienes concentran la mayor parte del capital en bienes físicos, así como la propiedad de la tierra. Se trata de un fenómeno estructural. El excedente no tiende a desaparecer mediante el descenso de los precios por la competencia entre empresas -aunque fuera irrestricta- sino que se retiene y circula en ellas. Se trata de un fenómeno estructural y dinámico".

Por todas estas argumentaciones hechas anteriormente, podemos decir -- con toda propiedad que: el Excedente Económico Neto (e) será: El remanente monetario a precios constantes, del producto que se apodera el empresario -- por ser propietario del capital; luego de haberse descontado la reposición del capital fijo total y la retribución de la fuerza laboral en un período de tiempo determinado; y cualesquiera sea la forma de circulación de éste,

sea para: consumo personal, reinversión en el mismo sector, renta, intereses al capital financiero, impuestos al Estado, etc.

Por lo tanto, aquí nos referimos al concepto de excedente económico ne to, limitado a la fase de su producción y apropiación; y cuáles han sido las causas fundamentales de su comportamiento durante el período de análisis.

Ahora bien, ¿Cómo se expresa ese excedente económico neto?

#### 1.4.1 EXPRESIÓN DEL EXCEDENTE ECONOMICO NETO (e)

Sabiendo que el excedente económico neto es: el remanente monetario a precios constantes, del producto de que se apodera el empresario por ser -- propietario del capital; luego de haberse descontado la reposición del capital fijo total y la retribución de la fuerza laboral. Tenemos que, la mag nitud de dicho excedente económico neto (e) se expresará de la manera siguien te:

$$\begin{array}{l} \text{Excedente Económico} \\ \text{Neto (e)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Valor de Producción Bruta menos el} \\ \text{Capital Fijo Total y los Salarios} \\ \text{Pagados a la Fuerza Laboral} \end{array}$$

Ya hemos observado en las págs. 11 y 12 que, el valor agregado (o producto), es lo que efectivamente se suma en términos monetarios; luego que - se ha sustraído del valor de producción bruta, el valor monetario de los insumos que se consumieron durante el proceso productivo. Es decir, el valor agregado (o producto), resulta de deducir del valor de producción bruta: -- primero, el valor pagado por los insumos utilizados en el proceso producti vo (materias primas y auxiliares); y segundo, "un cierto grado de desgaste para los bienes de capital y los recursos naturales empleados... debe separarse a título de RESERVA DE DEPRECIACION, con vistas a la reposición de --

Los factores depreciados (edificios, máquinas, etc.)... lo anterior nos lleva a desdoblarse el simple concepto de ingreso en dos categorías: ingreso líquido (valor agregado líquido) e ingreso bruto (valor agregado bruto). La identidad ingreso = producto no se ve afectada por este desglose, reproduciéndose exactamente, puesto que de manera análoga debe distinguirse entre producto bruto y producto líquido"<sup>22/</sup>.

Luego, "el valor agregado es numéricamente igual a la suma de sueldos, salarios, arriendos, intereses y utilidades de la empresa; con respecto a la depreciación ... el valor agregado puede ser neto o bruto... Es neto si excluye la depreciación;..."<sup>23/</sup>

Por consiguiente, el trabajo humano que se ejerce en un nuevo proceso productivo; debe reunir por un lado, insumos (materias primas y auxiliares), y por otro, fábricas, máquinas, etc. que por su desgaste en ese proceso productivo se deprecian. Así, tanto los insumos como la depreciación de las fábricas, máquinas etc.; son ambos, elementos resultantes del esfuerzo humano pasado, que por el hecho de serlo, únicamente se suman conjuntamente con el valor agregado (producto o ingreso) para obtener finalmente el valor de producción bruta. Es por esta razón que, al conjunto de insumos más la depreciación de las fábricas, máquinas, etc. se le denomina CAPITAL FIJO TOTAL.

Por lo tanto, lo llamamos Excedente Económico Neto porque, se incluye en el capital fijo total la depreciación de las máquinas, edificios, etc., que han intervenido en el proceso productivo. O sea, al sustraer del valor de producción bruta -

el capital fijo total y los salarios de la fuerza laboral; se obtiene el excedente económico neto.

De igual manera, este excedente económico neto apropiado por el empresario es el que ocasiona las relaciones de explotación de la fuerza laboral; cuyo proceso pasamos a explicar.

#### 1.4.2 LA RELACION DE EXPLOTACION DE LA FUERZA LABORAL

Como el excedente económico neto es un producto social, dado que resulta por la acción desplegada de la fuerza laboral durante el proceso productivo; y que obviamente es más de lo que el empresario ha pagado en concepto de salario. En otras palabras, este intercambio entre no equivalentes -escribe Arias Peñate- resulta de que "La fuerza de trabajo entrega más capacidad, más fuerza y más energía que la que el capitalista repone con el salario"<sup>24/</sup>.

Por consiguiente, las relaciones de explotación en la teoría estructuralista se conciben, como R. Prebisch, porque ... "Sólo una parte del Progreso Técnico se transfiere a la fuerza de trabajo, el excedente de que se apropian los propietarios de los medios productivos, crece con un ritmo más alto del producto global.

Gracias a ello, los estratos superiores que concentran la mayor parte de los medios productivos pueden acrecentar la acumulación y a la vez su consumo privilegiado"<sup>25/</sup>.



De ahí que, la Relación de Explotación de la Fuerza Laboral consistirá en: la apropiación, por parte de los dueños del capital, del excedente económico neto generado en el proceso productivo; durante un período de tiempo determinado.

Considerando lo anteriormente expuesto, pasamos a definir el nivel de explotación medio de la fuerza laboral.

#### 1.4.3 NIVEL DE EXPLOTACION MEDIO DE LA FUERZA LABORAL

Cuando relacionamos el excedente económico neto con los salarios pagados a la fuerza laboral por empresa, encontramos el nivel de explotación medio de la fuerza laboral.

Así, pues, el Nivel de Explotación Medio de la Fuerza Laboral consistirá en: el coeficiente de distribución del ingreso del empresario que resulta al relacionar el excedente económico neto por empresa y los salarios pagados a la fuerza laboral, multiplicados por cien; y cuya expresión es la que viene a continuación.

##### 1.4.3.1 EXPRESION DEL NIVEL DE EXPLOTACION MEDIO DE LA FUERZA LABORAL

La magnitud relativa del nivel de explotación medio de la fuerza laboral, se expresa así:

$$\text{Nivel de Explotación Medio de la Fuerza Laboral} = \frac{\text{Excedente Económico Neto/Estrato}^{26/}}{\text{Salarios/Estrato}} \times 100\%$$

Ahora, pasamos a investigar la causa que origina el comportamiento del nivel de explotación medio de la fuerza laboral; o sea la productividad media de la fuerza laboral.

#### 1.4.4 PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA FUERZA LABORAL

"La productividad (nos dice J. Valenzuela F.) se nos presenta -en el plano conceptual- como un indicador de "rendimientos", como una comparación que se efectúa entre resultados obtenidos y recursos comprometidos. De aquí que se acuda, de manera prácticamente espontánea, a la idea de un coeficiente matemático en cuyo numerador se colocan los resultados y los recursos -- comprometidos en el denominador.

El problema, si se quiere económico, involucrado, es perfectamente claro: se trata de minimizar el gasto y maximizar los resultados. En suma, se trata de elevar la productividad del trabajo"<sup>27/</sup>.

Así es como se comprende porque, el empresario busque por todos los medios posibles, minimizar sus gastos y maximizar sus resultados; es decir, - incrementar la productividad de la fuerza laboral; pues con ello logrará incrementar su excedente económico neto apropiado.

Por tanto, el concepto de Productividad Media de la Fuerza Laboral se define como: el coeficiente que resulta al relacionar el valor agregado neto a precios constantes y los salarios pagados a la fuerza laboral multiplicado por cien.

A continuación pasamos a exponer cómo se expresa la productividad media de la fuerza laboral.

#### 1.4.4.1 EXPRESION DE LA PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA FUERZA LABORAL

La forma en que se expresará la productividad media de la fuerza laboral es la siguiente:

$$\text{Productividad Media de la Fuerza Laboral/Empresa} = \frac{\text{Valor Agregado Neto/Estrato}}{\text{Salarios/Estrato}} \times 100\%$$

La productividad media de la fuerza laboral, se procede a medirla por el valor agregado neto, porque es el valor monetario que ha producido efectivamente la fuerza laboral en un período de tiempo determinado; una vez descontado del valor monetario bruto de producción total el monto monetario del capital fijo total -ver pág. 15-.

Ahora bien, para que la productividad media de la fuerza laboral pueda incrementarse, depende de los factores siguientes:

Según J. Valenzuela F., "los factores que de manera más directa inciden en la productividad del trabajo son: la densidad de capital y la relación producto a capital.

De cualquier modo, y a título más incidental, es útil recordar que la mayoría de los estudiosos del tema -e independientemente del paradigma teórico que manejan- coinciden en otorgarle un papel decisivo al impacto de la densidad de capital en la elevación de la productividad del trabajo.

En cuanto a la relación producto a capital fijo, ....., por medio de la cual se expresan todos los demás factores (distintos de la densidad de capital) que inciden en la productividad del trabajo. Entre tales factores... cabe mencionar"<sup>28/</sup>

- 1) La calificación y experiencia de la fuerza de trabajo.

- ii) La calidad o eficiencia de los medios de producción empleados. En esto incide el grado de avance científico-tecnológico y la forma y grado en que éste se incorpora a los bienes de capital, la edad de uso de maquinarias y equipos, etc.
- iii) La calidad de la gestión empresarial y de los procesos de trabajo que tienen lugar a nivel de la unidad productiva.
- iv) La calidad de los recursos y materias primas.
- v) Lo que podríamos denominar "atmósfera socio-cultural general" y su impacto en el problema del rendimiento productivo.

A pesar de lo expuesto por J. Valenzuela F., preferimos el factor relación capital-trabajo, debido a las razones que pasamos a explicar.

#### 1.4.5 RELACION CAPITAL-TRABAJO

Como bien lo expone J. Valenzuela F., tanto la densidad de capital, -- capital fijo entre población ocupada total; y el producto a capital, producción física agregada entre capital fijo; son los determinantes más inmediatos de la productividad. No obstante a esto, se ha preferido el indicador - capital-trabajo por lo siguiente:

El indicador capital-trabajo a precios monetarios constantes, considera implícitos la densidad de capital, por medio de la depreciación del capital fijo; así como también las materias primas y auxiliares, que constituyen en conjunto el capital fijo total. Lo que obviamente, deja fuera al resto - de factores que son muy difíciles de cuantificar, como son: la calificación y experiencia de la fuerza laboral, la calidad o eficiencia de las maquinarias, herramientas y equipo empleado, la calidad de la gestión empresarial

y los procesos de trabajo; y la atmósfera socio-cultural general. Sin embargo, se supone que a mayor valor monetario consumido en: capital fijo total (depreciación, materias primas y auxiliares por empresa); la calidad de la fuerza laboral, de los medios productivos, la gestión empresarial y los procesos de trabajo serán de mejor y mayor calidad.

Por otra parte, para producir los bienes, es necesario que intervengan tanto el capital fijo total como la fuerza laboral. Es decir, el capital total desembolsado o invertido (K); debe distribuirse por una parte en: capital fijo total (Kf); y otra a remunerar -salarios- la fuerza laboral (FL).

Así pues, la Relación Capital-Trabajo será: la proporción de capital que el empresario destina a comprar capital fijo total y fuerza laboral; cuya expresión es como sigue.

#### 1.4.5.1 EXPRESION DE LA RELACION CAPITAL-TRABAJO

Por lo dicho anteriormente, y con el propósito de estudiar la causa más determinante en los cambios de la productividad de la fuerza laboral; utilizaremos el siguiente indicador, que nos servirá para analizar la relación Capital-Trabajo por tamaño de empresa, y nos dirá:

Las unidades monetarias a precios constantes que se invierten en capital fijo total, por cada unidad monetaria que se destina a pagar los salarios de la fuerza laboral, multiplicado por cien; o sea:

$$\text{Relación Capital-Trabajo por Empresa} = \frac{\text{Capital Fijo Total/Estrato}}{\text{Salarios/Estrato}} \times 100\%$$

En síntesis, puede decirse que, las empresas o unidades productoras --

que manejan una mayor relación de capital/trabajo -concentración de capital-, estarán en posibilidades de incrementar sustancialmente la productividad de la fuerza laboral -por minimizar sus gastos y elevar sus resultados-; y con ello finalmente, incrementar la magnitud del excedente económico neto apropiado.

Pasemos ahora, a considerar en los siguientes apartados el: Nivel de Vida Normativo, Nivel de Vida de la Fuerza Laboral, la Concentración de Capital y el Deterioro en el Nivel de Vida de la Fuerza Laboral; y finalmente la concentración de capital y la masa de desocupados.

### 1.5 NIVEL DE VIDA NORMATIVO

Para que el obrero y su grupo familiar puedan reproducir constantemente su fuerza laboral, éstos deben contar con los bienes y servicios necesarios y suficientes en calidad y cantidad.

Evidentemente, éstos serán consecuencia directa de: las condiciones naturales, el nivel cultural, a los hábitos y exigencias históricas en que se haya formado la clase trabajadora; y al avance científico técnico con que cuenta una economía.

Por consiguiente, en un sentido amplio, el Nivel de Vida Normativo<sup>29/</sup> de el trabajador y su grupo familiar deberá estar constituido por: una vivienda digna, alimentación, atención integral de salud, vestuario necesario a las épocas del año, educación, esparcimiento familiar, transporte y comunicaciones. Todo lo cual tiene que proporcionarse en cantidad y calidad suficiente y necesaria. Además podrían considerarse parte de este consumo normativo: la participación popular en la toma de decisiones políticas y eco--

nómicas, un ambiente ecológico limpio y ordenado, pleno disfrute de los derechos humanos y libertades individuales, sana recreación, etc. Todo ello - como resultado directo del desarrollo científico-técnico que una sociedad - haya alcanzado en un período de tiempo determinado. De ahí, que su expresión será.

#### 1.5.1 EXPRESION DEL NIVEL DE VIDA NORMATIVO

Ahora bien, el Nivel de Vida Normativo en un sentido más restringido - estará determinado por: aquella cantidad y calidad de bienes y servicios -- siguientes:<sup>30/</sup>

- i) Alimentación: Los requerimientos alimenticios de una persona están en función de su edad, sexo y tipo de trabajo que ejecuta, etc. A demás se consideran los hábitos de consumo de la población y se - incluyen otros productos que habitualmente se consumen en El Sal- vador.
- ii) Vestuario: Los estándares de vestuario se establecieron en base - al consumo en que incurren las familias de estratos medios del -- país.
- iii) Vivienda: Se considera el costo de una vivienda mínima en lo refe- rente a prima, mensualidad y demás condiciones exigidas a una fa- milia para tener acceso a ella. Asimismo, se considera el consumo promedio de las familias en cuanto a: electricidad, agua, gas pro- pano, mobiliario y equipo del hogar.
- iv) Misceláneos: Se computan los rubros de: Transporte, educación, sa- lud, periódicos, recreación, diversión, aseo y cuidado personal.

Por consiguiente, este último concepto de nivel de vida normativo es el que se utilizará en el presente trabajo, para determinar qué cantidad de salario debe recibir el trabajador para garantizar la reproducción de su fuerza laboral y la de su grupo familiar en condiciones dignas de un ser humano. Este salario recibido por el trabajador, será actualizado de acuerdo al cambio que presente la tasa inflacionaria de cada año durante los períodos de estudio 1971 y 1973; y 1979/1986.

Ahora bien, el que la fuerza laboral del trabajador exija determinada cantidad de salarios para tener acceso a un consumo normativo como el explicado anteriormente; no quiere decir, que el monto de salario pagado y recibido por el trabajador en la práctica, le garantice ese consumo normativo. Es decir, que existirá, una brecha entre el monto de salarios que le permita reproducir en condiciones normales al trabajador su fuerza laboral y el precio que paga el empresario por ésta en el mercado.

Es por ello, que pasamos a estudiar el Nivel de Vida de los Trabajadores.

#### 1.5.2 NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR O SALARIOS PAGADOS A LA FUERZA LABORAL

A pesar de que, el consumo normativo de los trabajadores esté constituido por una determinada masa de bienes y servicios; no implica necesariamente que en un sistema económico dependiente y subdesarrollado como el salvadoreño, los salarios que el trabajador recibe en concepto de su fuerza -- laboral correspondan a ese consumo normativo.

Por tanto, el Nivel de Vida del Asalariado, vendrá indicado por: la ca



pacidad de compra que tiene el trabajador con su salario real; una cantidad específica de bienes y servicios en cada uno de los años considerados. Siendo su expresión la siguiente.

#### 1.5.2.1 EXPRESION DEL NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR

Para la cuantificación de los salarios recibidos por los trabajadores, utilizaremos los indicadores siguientes:

$$i) \text{ Salarios Nominales por Trabajador} = \frac{\text{Salarios/Estrato de Empresa}}{\text{Personal Ocupado/Estrato}}$$

y para la obtención de los salarios reales con:

$$ii) \text{ Salarios Reales por Trabajador} = \text{Salarios Nominales/Trabajador} \times \text{El Poder Adquisitivo del Colón (Promedio)}.$$

o:

$$iii) \text{ Salarios Reales por Trabajador} = \frac{\text{Salarios Nominales/Estrato}}{\text{Indice de Precios al Consumidor (IPC Promedio)}} \times 100\%$$

Pasemos a investigar ahora, por qué existe una brecha entre el monto de salarios que le permite reproducir en condiciones normales al trabajador su fuerza laboral y el precio que paga el empresario por ésta en el mercado.

#### 1.5.3 LA CONCENTRACION DE CAPITAL Y EL DETERIORO EN EL NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR

Indudablemente que, la estructura de mercado que presenta una economía, incidirá significativamente en el nivel de vida del trabajador.

Si la estructura de mercado de una economía es concentrada de capital<sup>31/</sup>, o sea, cuando existe un reducido número de empresas consideradas grandes que concentran una alta proporción de la producción, de capital fijo total y fuerza laboral; el nivel de vida del trabajador, se verá afectado negativamente - por las dos razones siguientes: primero, la concentración de capital no permite que disminuyan los precios de los bienes y servicios producidos; y en segundo lugar, el empresario destina una mayor parte de dinero a comprar capital fijo total y una menor parte a comprar fuerza laboral; elevando la masa de desocupados.

a) LA CONCENTRACION DE CAPITAL NO PERMITE QUE DISMINUYAN LOS PRECIOS DE LOS BIENES Y SERVICIOS PRODUCIDOS<sup>32/</sup>

Luego, la existencia de un reducido número de empresas consideradas -- grandes en una economía cualquiera que, concentran una alta proporción de la producción, de capital fijo total y de fuerza labora, posibilita que este - número reducido de empresas grandes; controle relativamente las fuerzas del mercado -oferta y demanda-, al grado en que estas agrupaciones empresaria- les manipulan el incremento incesante de los precios de los bienes y servi- cios producidos; e incluso el poder político en determinados países.

De ahí que, la concentración de capital por estas empresas les permite:

- 1) Elevar el grado de productividad de la fuerza laboral ya que, --- cuentan con un alto porcentaje de capital fijo total por lo que - están en posibilidad de maximizar sus bienes y servicios produci- dos y con ello; ampliar la parte del excedente económico neto de que se apropia el empresario. También estas empresas, estarían en capacidad de incrementar los salarios recibidos por los trabajado

res; aunque éstos crecen en una menor proporción que la productividad de la fuerza laboral. Sobre esto regresaremos más adelante.

- ii) Controlan el incremento de los precios de los bienes y servicios producidos, porque controlan relativamente su oferta; y
- iii) Compran sus materias primas y auxiliares a precios relativamente bajos -disminuyen sus gastos-; o sea, controlan relativamente su demanda.

Pero sumado a lo anterior, la concentración de capital, origina una masa elevada de población desocupada.

#### b) LA CONCENTRACION DE CAPITAL INCREMENTA LA MASA RELATIVA DE LA POBLACION DESOCUPADA

Cuando se concentra el capital, los empresarios reducen la parte de -- dinero destinada a pagar los salarios de la fuerza laboral e incrementan -- desmesuradamente la otra parte de dinero a comprar capital fijo total. Este mayor incremento del capital fijo total, como ya dijimos, hace que se eleve en proporciones mayores la intensidad y productividad de la fuerza laboral; y eleven consecuentemente su excedente económico neto los empresarios.

Por otra parte, este incremento sustancial de dinero destinado a comprar capital fijo total, también conduce a que se incremente el número de -- trabajadores relativamente desocupados. Es decir, con la acumulación de capital por las empresas, con el aumento relativo de la parte de capital fijo total en comparación con la parte que se destina a la fuerza laboral, se -- reduce la demanda de trabajadores; pues, dicha demanda es determinada exclu-- sivamente por la parte que se destina a comprar fuerza laboral y no por la

suma total de dinero que el empresario destina a la producción. De esta forma, la concentración de capital produce constantemente un número relativo de trabajadores sobrantes, en comparación con la necesidad que de ellos tiene el empresario, constituyéndose de esta forma la masa relativa de población desocupada.

La masa relativa de población desocupada es, por tanto; el fondo sobre el cual se mueve la oferta y la demanda de la fuerza laboral. Así, el movimiento general de los salarios se regula exclusivamente por las expansiones y contracciones de esta masa de desocupados, que corresponde a las alteraciones del ciclo económico<sup>33/</sup> depresión, recuperación, recesión y crecimiento de la economía.

En suma, la masa de desocupados no obedece a las oscilaciones de la cifra absoluta de la población de trabajadores, sino a la proporción en que el sector trabajador se divide en masa de desocupados y ocupados; al crecimiento y descenso relativo de población desocupada, al grado en que ésta es absorbida o nuevamente desmovilizada. De esta manera, todo trabajador forma parte de la masa relativa de población desocupada durante el tiempo que está desocupada o trabaja solamente medio tiempo. Pero también lo constituyen en última instancia, aquellas personas capacitadas para el trabajo, es decir, aquéllos que en determinado momento pueden salir o entrar al mercado de trabajo; igualmente, está constituido por todos los hijos de los trabajadores. Esto sin considerar el residuo social que lo constituirán: los ladrones, prostitutas, vagabundos, etc.

Por ende, la existencia de una elevada masa relativa de población desocupada en una sociedad moderna, contribuye a que los niveles de explotación de la fuerza laboral se amplíen, pues facilita la incorporación de la mujer,

los adolescentes y niños a los procesos productivos que; en conjunto presionarán a que los salarios pagados a la fuerza laboral sean menores que, los correspondientes al nivel de vida normativo.

Así pues, cuando en una economía existen un reducido número de empresas consideradas grandes que concentran una alta proporción de la producción, de capital fijo total y de fuerza laboral; éstas agrupaciones de capital están en capacidad de: limitar la producción de bienes y servicios, elevar los precios de éstos, limitar la demanda relativa de la fuerza laboral al compararla con la suma total de dinero destinado a la producción, obstaculizar la libre migración de empresas a otros sectores de la economía e influir directamente a su favor en la formulación de la política económica.

Considerando lo explicado anteriormente, veamos que ocurre entre la productividad de la fuerza laboral y los salarios pagados a ésta.

#### 1.5.4 EL INCREMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA LABORAL Y SU RELACION CON LOS SALARIOS

Hemos explicado en los numerales 1.4.5 y 1.5.3, que la concentración de capital, guarda una relación directa con la productividad de la fuerza laboral, y también con el excedente económico neto apropiado por el empresario y; elevan incesantemente los precios de los bienes y servicios producidos.

A pesar de que ocurra lo anterior, queremos saber: ¿qué relación guarda la productividad con los salarios? Aquí pueden ocurrir dos cosas. La primera, y más evidente empíricamente, es que la productividad de la fuerza laboral se incremente y los salarios disminuyan. Esto ocurre, cuando por ejem

plo se estipula determinado monto de salarios para el mismo trabajo a desarrollar o los obreros desempeñan las mismas funciones. Es decir, puede suceder que un grupo de trabajadores de una empresa o rama industrial, realice un mayor número de funciones o actividades durante el mismo tiempo; por el sólo hecho de contar con un mayor volumen de capital fijo total, que el resto de empresas o ramas industriales.

De esta forma, los primeros trabajadores producen más bienes y servicios que los segundos durante el mismo tiempo; traduciéndose para los primeros, en un tiempo de trabajo intensivo pero que sin embargo, reciben la misma cantidad de salarios que los segundos trabajadores.

Obsérvese pues, la gran ventaja que tiene para el empresario, que el Estado estipule salarios mínimos para la fuerza laboral<sup>34/</sup>. Lo anteriormente expuesto, queda más claro con los "argumentos en favor" del implantamiento de los salarios mínimos: "Constituye un aliciente a la capacidad productiva del trabajo; estimula al empresario a adoptar maquinaria, equipo y --- métodos más técnicos en los procesos de producción eliminando aquella empresa deficiente, obsoleta o parasitaria"<sup>35/</sup>.

Por tanto, aquellas empresas que presentan niveles significativos de concentración de capital, particularmente de capital fijo total; serán las más favorecidas, dado que la productividad de la fuerza laboral crecerá aceleradamente y con ésta; crecerá el excedente económico neto apropiado gratuitamente por el empresario.

La otra cuestión que puede suceder es que, los salarios se incrementen cuando se incremente la productividad de la fuerza laboral. En estos casos, aunque los salarios crezcan en igual cantidad absoluta que la productividad

de la fuerza laboral; pueden crecer a proporciones distintas. Por ejemplo, si la magnitud original de los salarios respecto a la productividad de la fuerza laboral es menor, la proporción en que crecen los salarios será mayor; e inversamente, cuando la magnitud original de los salarios respecto a la productividad de la fuerza laboral es mayor, la proporción en que crecen los salarios es menor. Pero independientemente de que ocurra lo anterior, entre la productividad de la fuerza laboral y los salarios; demos por sentado que, los salarios y la productividad de la fuerza laboral crecen en la misma proporción y en la misma dirección. ¿Qué encierra esta relación directa entre la productividad de la fuerza laboral y los salarios?

Supongamos por un momento, que el pago del salario al trabajador se hace por unidad de obra o bienes producidos<sup>36/</sup>. Para determinar la cuota de salarios, que le corresponderá al trabajador por cada bien o servicio producido; el empresario procede de la manera siguiente: Parte del salario pagado por el tiempo de trabajo, ya sea por día, semana, quincena, etc.; y lo relaciona con la cantidad promedio de bienes y servicios producidos por cada trabajador en ese tiempo. Luego, si un día de fuerza laboral se valúa en ¢ 25.00, y en este tiempo el trabajador produce supongamos 100 bienes. En este caso, al trabajador se le pagará ¢ 0.25 por cada bien producido; pues 100 bienes o servicios x ¢ 0.25 equivale a ¢ 25.00 diarios.

Por otra parte, en el numeral 1.4 hemos explicado que el empresario por ser propietario del capital, se apodera de un excedente económico neto, y que también suponemos en este caso del 100%, o sea de ¢ 25.00; después de deducir el capital fijo total y los salarios de la fuerza laboral. Según estas condiciones, al incrementarse la productividad de la fuerza -

laboral en un 25%, durante el mismo tiempo de trabajo; el trabajador ya no producirá 100 bienes o servicios como antes, más bien produce 125 bienes o servicios; y como hemos supuesto, que los salarios crecerán en la misma -- proporción que la productividad de la fuerza laboral. Entonces, los salarios recibidos por el obrero computarán  $\text{¢ } 31.25$  ( $\text{¢ } 0.25 \times 125$ ) y no  $\text{¢ } 25.00$  como antes. Asimismo, el excedente económico neto habrá pasado de  $\text{¢ } 25.00$  a  $\text{¢ } 31.25$  ( $\text{¢ } 0.25 \times 125$ ).

De ahí que, cuando los salarios crecen en la misma proporción en que lo hace la productividad de la fuerza laboral; el nivel de explotación de la fuerza laboral inicial seguirá siendo el mismo, aunque ahora, en el mismo tiempo de trabajo, produzca más bienes y servicios. Sin embargo, cuando la fuerza laboral del trabajador no cuenta con el adiestramiento medio exigido de la actividad realizada; puede correr el riesgo de no recibir, incluso, el salario mínimo estipulado por el Estado. Además, como se observará en el desarrollo de los siguientes capítulos; generalmente, los salarios crecen en una menor proporción que la productividad de la fuerza laboral, debido al relativo control que ejerce el empresario sobre las fuerzas del mercado y a la existencia de la masa relativa de la población desocupada; más aún, los salarios reales disminuyen cuando la tasa inflacionaria crece en una mayor proporción en que lo hacen los salarios nominales.



NOTAS DEL CAPITULO I

- 1/ Iglesias, Enrique. Prólogo al libro de Raúl Prebisch, "Capitalismo Periférico, crisis y transformación". (Subrayado nuestro).
- 2/ Gurrerío, Adolfo. "El Progreso Técnico y sus frutos. La idea de desarrollo en la obra de Raúl Prebisch". Revista Comercio Exterior, Vol. 31, --núm. 12 diciembre 1981.
- 3/ Castro A. y Lessa C. "Introducción a la Economía. Un enfoque estructuralista", págs. 13 a 42. El presente es un resumen simplificado del Sistema Económico elaborado por el grupo de trabajo. 19a. edición.
- 4/ Castro y Lessa. Opus. cit. pág. 27 y 28.
- 5/ Castro y Lessa. Opus. cit. p. 53.
- 6/ Castro y Lessa. Opus. Cit. págs. 15 y 16.
- 7/ Castro y Lessa. Opus. Cit. págs. 22.
- 8/ Al respecto puede verse, C. Marx. "El Capital", tomo I, págs. 103 a 176.
- 9/ Marx, C. Opus. Cit. págs. 607 a 658.
- 10/ Castro y Lessa. Opus. Cit. págs. 16.
- 11/ Aquí nos referimos a la categoría de sistema económico, a la entendida por Castro y Lessa. Sistema Económico, son los variados elementos que participan en la vida económica de una nación, así como a sus conexiones y dependencias, que deben ser apreciados en su totalidad si se desea entender cualesquiera de sus partes. Opus. cit. págs. 4 y 13.
- 12/ Castro y Lessa. Opus Cit. pág. 16.
- 13/ Furtado, Celso. "El subdesarrollo latinoamericano (Ensayos)". p. 129
- 14/ Castro y Lessa. Opus. cit. p. 17.
- 15/ Castro y Lessa. Opus. Cit. p. 31 y 35.
- 16/ Castro y Lessa. Opus. cit. págs. 31, 33 y 35.
- 17/ Furtado, Celso. Prefacio a una nueva economía política. p. 18.
- 18/ Furtado, Celso. Breve introducción al desarrollo. Un enfoque interdisciplinario. p. 92.
- 19/ Furtado, C. Prefacio a una ....", p. 21 y 22. Subrayado nuestro.

- 20/ Furtado,, C. Opus. cit. p. 38. Subrayado nuestro.
- 21/ Prebisch, Raúl. Capitalismo periférico, crisis y transformación, págs. 39-40. Y documento presentado en el Sexto Congreso Mundial de Economistas. Revista Trimestre Económico. Enero-marzo de 1981, págs. 239, 242 y 243. Subrayado nuestro.
- 22/ Castro y Lessa. Opus. cit. p. 34.
- 23/ Naciones Unidas. Manual de Proyectos de Desarrollo Económico, p. 239.
- 24/ Arias Peñate, Salvador. Los Subsistemas de Agroexportación en El Salvador. El café, el algodón y el azúcar. p. 42.
- 25/ Prebisch, Raúl. La dinámica del capitalismo periférico y su transformación. Sexto Congreso Mundial de Economistas. El Trimestre Económico, p. 241. Subrayado nuestro.
- 26/ Para un mejor detalle del proceso seguido para encontrar el excedente económico neto, puede verse la metodología, Cap. II, pág. 54.
- 27/ Valenzuela Feijoo, José. La dinámica de la productividad y su significado, p. 1. Profesor del postgrado centroamericano en economía y planificación del desarrollo en la U.N.A.H.
- 28/ Valenzuela Feijoo, José. Opus. cit. p. 35 y 37.
- 29/ Peredo Fernández, Froilán. Ministerio de Trabajo y Previsión Social y Organización de los Estados Americanos, sept. de 1979, p. 2.
- 30/ Peredo Fernández, F. Opus. cit. págs. 2 a 42, de las que se presenta aquí un resumen.
- 31/ Concentración: grado en el que un relativo número pequeño de empresarios responden por una proporción significativa de producción, empleo, etc. en una industria. Una industria está concentrada cuando un pequeño número de empresas grandes producen una alta proporción de la producción total. Diccionario de las Ciencias Económicas y Administrativas. Brand, Salvador O., p. 62.
- 32/ Bienes, indica un carácter más concreto que en una economía corresponde a mercancía. Servicios, corresponde al acto de consumir o producir bienes que son principalmente intangibles y a menudo consumidos al mismo tiempo en que son producidos. Brand, S.O. Opus. cit. págs. 33 y 282. No obstante, en este trabajo, nos referimos a los bienes y servicios que, se destinan generalmente a la venta en el mercado a un precio con el que se pretende cubrir su costo de producción, y cierto porcentaje que corresponde al beneficio o utilidad.

- 33/ Ciclo Económico. Oscilaciones en el nivel de la actividad económica que se observan regularmente cada ciertos períodos en las economías del --- sistema capitalista. El ciclo económico proviene a causa de la deficiente distribución de los recursos, por lo que ocurre sobreproducción de algunos bienes y escasez casi absoluta de otros, de donde resultan las fluctuaciones excesivas de precios y los procesos inflacionarios. Brand S.O. opus. cit. p. 50.
- 34/ En El Salvador, existe toda una organización encargada para asignar los salarios mínimos; que es, el Consejo Nacional de Salario Mínimo (CNSM). Este CNSM lo integran siete miembros: 3 representantes del gobierno, 2 trabajadores y 2 empresario; a pesar de que tienen varios requisitos - para la fijación del salario mínimo: costo de vida, índole de la labor, diferentes sistemas de remuneración y distintas zonas de producción; prevalecen para el CNSM los últimos 3 criterios y no el costo de vida. Ministerio de Trabajo y Previsión Social. Salarios Mínimos decretados en El Salvador, 5a. edición, 1986.
- 35/ Ministerio de Trabajo y Previsión Social, opus. cit. p. 12.
- 36/ Según el Ministerio de Trabajo, las formas de estipulación de los salarios es por: unidad de tiempo, de obra, sistema mixto, tarea, comisión y a destajo. Ministerio de Trabajo y Previsión Social, opus. cit. p. 14.

## CAPITULO II

### 2. METODOLOGIA

#### INTRODUCCION

Este capítulo incluye, las fuentes de información primaria y secundaria utilizada en el presente trabajo. De igual manera, detallamos la estratificación de empresas: pequeña y mediana y grande por Valor Bruto de Producción que ha sido objeto la manufactura salvadoreña; para los dos períodos de --- tiempo que cubre esta investigación, en especial para la década de los ochenta.

Por otra parte, se procede a estimar el número de empresas que corresponde a la estratificación anterior; haciendo las comparaciones respectivas con el número de empresas promedio reales que ha considerado la Dirección General de Estadística y Censos; para determinar si éstas son representativas del Censo Económico de 1979 que contiene la información de la manufactura del año 1978.

#### 2.1 FUENTE PRIMARIA DE INFORMACION

Hemos optado por utilizar como información principal, la procesada y publicada por instituciones gubernamentales de El Salvador como: Ministerio de Planificación del Desarrollo Económico y Social (MIPLAN), Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), Banco Central de Reserva (BCR) y Ministerio de Trabajo y Previsión Social (MTPS); porque todas estas insti-

tuciones recopilan información directamente de las unidades productoras del sector manufacturero; y es por eso que se consideran primarias. Además, dicha información se procesa de acuerdo a clasificaciones internacionales unificadas de todas las actividades económicas y del comercio internacional.

## 2.2 FUENTE SECUNDARIA DE INFORMACION

Consideramos como fuente secundaria de información, aquella información estadística que publican algunas instituciones dedicadas a la investigación sobre temas de la realidad socio-económica salvadoreña. Pero que sin embargo, no adquieren compromisos directos de sus trabajos de investigación realizados con el gobierno. A este respecto, podemos mencionar las instituciones siguientes: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), Asociación Demográfica Salvadoreña (ADS), Universidad de El Salvador (UES), Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas" (UCA), Organización de las Naciones Unidas (ONU) y Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

## 2.3 INFORMACION UTILIZADA

### 2.3.1 Información Primaria Utilizada

La información requerida de los organismos anteriores es la siguiente: DIGESTYC; la Dirección General de Estadística y Censos, proporciona información de las empresas manufactureras con 5 y más empleados en: "los cuadros 321-04, Resumen General de la Actividad Manufacturera, según valor --

bruto de producción; e interesa número de establecimientos, personal ocupado, remuneraciones pagadas, producción bruta, gastos de operación total, - materias primas, valor agregado y activo fijo.

También se utilizó el índice de precios al consumidor (IPC) de cada año en estudio, para deflactar las cifras que presenta esta institución a precios corrientes de cada año.

Por ejemplo, para la década de los años setenta, nos basamos en los - datos de los censos económicos de 1971 y 1978; así como del anuario estadístico de 1974. Sin embargo, para el período de 1979 a 1983 se recurrió a los anuarios estadísticos de esos años respectivamente; y en el período de 1984 a 1986, la información se obtuvo directamente de la encuesta anual -- que realiza la DIGESTYC en la industria manufacturera de 5 y más personas ocupadas. Esto último se realizó gracias a la colaboración que prestaron las personas que trabajan en la Unidad de Punto Focal de la institución antes citada.

Asimismo, utilizamos información de la Población Económicamente Activa (PEA) total del país; y de los empleados y trabajadores del sector manufacturero por sexo de 1971 que se encuentra en el Cuarto Censo Nacional de Población de ese mismo año.

Banco Central de Reserva (BCR), de este organismo gubernamental empleamos para la década del setenta y del ochenta, datos referentes a la participación del sector industrial en el Producto Interno Bruto (PIB), e índice - de precios al por mayor (IPM). La información se encontró en la revista trimestral que publicó el Banco en marzo de 1974 y 1979, septiembre de 1987 y junio de 1988.

MIPLAN: del Ministerio de Planificación se usaron datos sobre la Población Económicamente Activa por sexo del año 1978, empleados y trabajadores del sector manufacturero por sexo de 1979; y Población Económicamente Activa Infantil por sexo de 1979 que se extrajeron de las Encuestas de Hogar

res de Propósitos Múltiples de 1978 y 1979. De la Encuesta de Mano de Obra y aspectos demográficos de 1975, se recopiló la información para ese mismo año, de la población económicamente activa infantil en El Salvador. También se utilizaron en el período de 1982 a 1985, el número de empresas cerradas y cantidad de empleados despedidos en el sector manufacturero y del total del país que; se encuentran en los indicadores económicos y sociales de 1985.

Ministerio de Trabajo y Previsión Social: en este ministerio, se recurrió al empleo de cifras sobre el número de empresas cerradas y cantidad de empleados despedidos en la manufactura y total de país en los años 1979 a 1981, que se encuentran en la Unidad de Investigación Muestral. A su vez, fue necesario tomar datos del documento titulado "Determinación del Consumo Mínimo en El Salvador"; con el objeto de medir el salario normativo de la fuerza laboral.

### 2.3.2 Información Secundaria Utilizada

Respecto a esta información puede verse el anexo 1, titulado: Clasificación de la información secundaria.

En el apartado siguiente, detallamos la estratificación de la manufactura salvadoreña.

## 2 4 ESTRATIFICACION Y TAMAÑO DE LA MUESTRA EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA POR EL VALOR BRUTO DE PRODUCCION

Para estratificar la manufactura salvadoreña por el valor bruto de producción, se procedió de la forma siguiente:

#### 2.4.1 PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y GRAN EMPRESA MANUFACTURERA SALVADOREÑA

Partiendo de que, la población total o universo de empresas manufactureras es la que proporciona el Censo Económico de 1979, información que -- corresponde al año de 1978; tenemos que: para este año existían 1,128 empresas manufactureras distribuidas entre los diez rangos de escala de valor de la producción bruta -colones- que la DIGESTYC considera (ver anexo 2). Esta información, sirve para determinar el número de empresas manufactureras que pertenecen a cada rango; pero no dice, si esas empresas son pequeñas y medianas o grandes.

Ahora bien, aquí queremos saber: ¿Qué empresas de la manufactura salvadoreña son pequeñas y medianas y cuáles son grandes empresas? A este respecto, tomamos el número de establecimientos y la producción bruta -colones- manufacturera; para encontrar el valor promedio de producción bruta por establecimiento de la manufactura salvadoreña, según clasificación por escala de producción de la DIGESTYC; y se obtuvieron los resultados del cuadro siguiente.



CUADRO 1PRODUCCION BRUTA PROMEDIO POR EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1978

Escala de Valor de la Producción Bruta en Colones, según la DIGESTYC		No. de Establecimientos (1)	Producción Bruta (miles de colones) (2)	Producción Bruta Promedio por Empresa Manufacturera (Colones) (2/1)
Hasta	5,000	-	-	-
5,001-	10,000	4	32	8,000.0
10,001-	25,000	33	688	20,848.5
25,001-	50,000	92	3,662	39,804.3
50,001-	100,000	187	13,755	73,556.1
100,001-	500,000	409	92,283	225,630.8
500,001-	1,000,000	105	74,835	712,714.3
1,000,001-	5,000,000	196	433,285	2,210,637.8
5,000,001-	10,000,000	40	262,188	6,554,700.0
10,000,001 y más		62	1,871,735	30,189,274.2
Total		1,128	2,752,463	2,440,126.8

Fuente Anexo 2

Los resultados del cuadro anterior, dicen que: la producción bruta promedio por empresa manufacturera del sector (ver columna 2/1) es de ₡ 2,440,126.8 para 1978. Se ha tomado el Valor Bruto de Producción porque nos facilita. Determinar el número de trabajadores ocupados en cada estrato de empresa y por que estamos limitados a la información disponible de la DIGESTYC, que nos revela; datos globales de la manufactura,

del valor agregado producido y los gastos totales en que incurren los estratos de empresa. Además, hemos utilizado la producción bruta promedio en la estratificación de la manufactura porque nos dice la producción de cada empresa, o sea, es un parámetro para distinguir las empresas que más contribuyen (o las que menos contribuyen) en el valor bruto de producción del sector. En este caso, las empresas que obtengan menos de este promedio del sector, se denominarán Pequeñas y Medianas Empresas; y las que sobrepasen ese promedio del sector, se les llamará Grandes Empresas; como lo detalla el cuadro siguiente:

CUADRO 2

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA,  
SEGUN VALOR BRUTO DE PRODUCCION, 1978

Estrato de Empresa	Escala de Valor de la Producción Bruta (Colones)	Producción Bruta Promedio por Empresa del Sector. (Colones)
Pequeña y Mediana	De 5,001 a 5,000,000	Inferior a ₡ 2,440,126.8
Gran Empresa	De 5,000,001 y más	Superior a ₡ 2,440,126.8

Fuente. Cuadro 1.

De acuerdo a lo explicado anteriormente, se ha procedido a estratificar la manufactura, por el Valor Bruto de Producción Promedio por empresa. De esta manera se consideran, Pequeñas y Medianas empresas aquellas que están localizadas en la escala de la producción bruta de ₡ 5,001.00 a ----

¢ 5,000,000 ya que se encuentran por debajo de la producción promedio del sector de ¢ 2,440,126.8; y Gran Empresa, las que están en una escala de -- valor bruto de producción de ¢ 5,000,000. y más, por sobrepasar el prome-- dio de la producción del sector.

Otra razón o criterio por el cual, la manufactura Salvadoreña se divide en pequeña y mediana y gran empresa es: la insignificancia que tienen - las empresas incluidas en los rangos de menor escala de valor bruto de producción y valor agregado, según información de la DIGESTYC.

a) INSIGNIFICANCIA RELATIVA DE LAS EMPRESAS CON MENOR VALOR BRUTO DE PRODUCCION, EN LA PRODUCCION BRUTA Y VALOR AGREGADO DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1978.

Considerando la participación de las empresas de menor escala de valor bruto de producción bruta y valor agregado de la manufactura Salvadoreña; se observa en el cuadro 3 su insignificancia relativa.

CUADRO 3

INSIGNIFICANCIA RELATIVA DE LAS EMPRESAS PERTENECIENTES A LA MENOR ESCALA DE VALOR BRUTO DE PRODUCCION, EN LA PRODUCCION BRUTA Y VALOR AGREGADO TOTAL DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA 1978.

Escala de Valor de la Producción Bruta en Colones, según la DIGESTYC		No. de Establecimientos	Producción Bruta Relativa (%)	Valor Agregado Relativo (%)
De	5,001- 10,000	4	0.0012	0.0016
De	10,001- 25,000	33	0.0250	0.0381
De	25,001- 50,000	92	0.1330	0.1845
De	50,001- 100,000	187	0.4997	0.6277
De	100,001- 500,000	409	3.3527	4.0811
De	500,001- 1,000,000	105	2,7188	3.2122
De	1,000,001- 5,000,000	196	15.7417	18.5209
De	5,000,001-10,000,000	40	9.5256	10.1524
De	10,000,001 y más	62	68.0023	63.1815
Total			100.0%	100.0%

Fuente Cuadro 1 y Anexo 2.

El cuadro 3, revela que las empresas pertenecientes a las menores - escalas de valor de la producción bruta (316 empresas); su participación en la producción bruta relativa total de la manufactura es únicamente del 0.7% y del 0.9% en el valor agregado relativo total. Es decir, que en ambos casos estas empresas no llegan al 1% de participación, tanto en la producción bruta como en el valor agregado; y por consiguiente, su incidencia en el comportamiento de las otras empresas del estrato pequeña y mediana considerado aquí, no es significativo.

De ahí que, se optará también por estratificar la manufactura, solamente en dos estratos, pequeña y mediana y gran empresa.

Luego de haber determinado los estratos de empresa de la manufactura salvadoreña, calcularemos el tamaño de la muestra.

#### 2.4.2 TAMAÑO DE LA MUESTRA EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA PARA EL PERIODO 1979-1986.

Como se ha supuesto que la población total o universo de empresa de la manufactura Salvadoreña, es la que arroja el Censo Económico para 1978; y teniendo en cuenta la estratificación de empresas realizado arriba, encontramos que para ese año; el total de empresas manufactureras era el mostrado en el cuadro siguiente

CUADRO 4

NUMERO DE EMPRESAS. PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRANDE DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA  
1978.

<u>Estrato de Empresa</u>	<u>Total de Empresas para 1978 (según Censo de 1979)</u>
Pequeña y Mediana	1,026
Grande	102
Total	1,128

Fuente: Cuadro 1.

Según esto, el universo o total de empresas de la manufactura salvadoreña en 1978 es de: 1,026 empresas pequeñas y medianas, 102 grandes y 1,128 empresas para toda la manufactura salvadoreña.

Con los datos anteriores interesa calcular, el tamaño de la muestra que sea representativo del universo. En otras palabras, ¿qué número de empresas deberá considerar la muestra para cada estrato de empresa: pequeña y mediana y grande; así como para toda la manufactura salvadoreña durante el período 1979-1986?

Para calcular el tamaño promedio de la muestra de cada año, utilizamos la fórmula siguiente:

a) FORMULA PARA DETERMINAR LA MUESTRA DE UNA POBLACION FINITA DE TAMAÑO (N)

$$n = \frac{\frac{Z_{\alpha}^2}{2} p \cdot q \cdot N}{(N-1) E^2 + \frac{Z_{\alpha}^2}{2} p \cdot q.} \quad \frac{1/}{}$$

Donde:

$N$  = Número de empresas del universo según estrato: pequeña y mediana y grande para el año 1978.

$n$  = Tamaño de la muestra o número de empresas consideradas en la muestra para cada año (de 1979 a 1986).

$p$  = Proporción muestral de éxito.

$q$  = Proporción muestral de fracaso;  $q = 1 - p$ .

$E^2$  = Es el máximo error al cuadrado establecido que se puede cometer al estimar la proporción poblacional. ( $p$ ).

$\frac{Z_{\alpha}^2}{2}$  = Es el valor de la variable poblacional al cuadrado con una distribución normal reducida, dado por la tabla de función de distribución normal.

$(N-1)$  = El universo o total de empresas menos uno.

Para estimar el tamaño de la muestra que debe corresponder a cada uno de los estratos de la manufactura, utilizamos la fórmula estadística vista anteriormente y obtenemos los resultados de la forma siguiente:

b) CALCULO DE LA MUESTRA PARA EL ESTRATO: PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MANUFACTURERA

$N = 1,026$  empresas para 1978.

$p q = 0,25$  según el criterio adoptado<sup>2/</sup>.

$E^2 = 5\%$  de máximo error en la muestra.

$\frac{Z_{\alpha}^2}{2}$  = Para un 5% de error, en las tablas de distribución normal reducida es de 1.96

$(N-1) = 1,026 - 1 = 1,025$  empresas.

Sustituyendo en la fórmula tenemos:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.25)(1,026)}{(1,025)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.25)} = \frac{985.3704}{3.5229} = 280 \text{ empresas}$$

Entonces, para cada año el número promedio de empresas: medianas y pequeñas que se debe considerar es de 280.

c) CALCULO DE LA MUESTRA PARA EL ESTRATO: GRAN EMPRESA MANUFACTURERA

Para estimar la muestra de este estrato de empresa, se optó por reducir el error en el tamaño de la muestra al uno por ciento (1%); debido a que el número de empresas promedio que la DIGESTYC computa en las muestras es prácticamente la misma cantidad de empresas que el universo de 1978.

$N = 102$  empresas.

$p.q = 0.25$ , según criterio adoptado.

$E^2 = 1.0\%$  de máximo error en la muestra.

$\frac{Z_{\alpha/2}^2}{2} = 2.5758$ , valor encontrado en las tablas de distribución normal reducida para un 1% de error.

$(N-1) = 102 - 1 = 101$  empresas.

Sustituyendo en la fórmula tenemos:

$$n = \frac{(2.5758)^2(0.25)(102)}{(102-1)(0.01)^2 + (2.5758)^2(0.25)} = \frac{169.18601}{1.6687864} = 101 \text{ empresas.}$$

Así, el número promedio de empresas grandes manufactureras, que deberá considerarse en la muestra es de: 101 empresas.

Los cálculos anteriores pueden resumirse en el cuadro 5, que viene a continuación.



CUADRO 5TAMAÑO DE LA MUESTRA ESTIMADO POR ESTRATO: PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA

Estrato	No. de empresas 1978	Número promedio de empresas estimadas para la muestra de cada estrato y del sector manufacturero.
Pequeña y Mediana	1,026	280
Grande	102	101
Total	1,128	381

Fuente: Cuadro 1 y 4.

Por lo tanto, la estimación del número de empresas que debe considerarse para el estrato pequeña y mediana será de 280 empresas, de 101 empresas para el estrato grande y de 381 empresas en todo el sector manufacturero.

Ahora bien, ¿Cuál es el número promedio de empresas reales, por estratos y sector manufacturero, que se ha considerado teniendo en cuenta la información de la encuesta de la DIGESTYC para el período 1979-1986?

Observando el anexo 4-B y 4-D, donde aparece el número de empresas que la DIGESTYC ha encuestado por año; y procediendo a encontrar el promedio de empresas anual encuestadas (sumatoria del número de empresas entre la cantidad de años), durante el período 1979-1986, tenemos:



CUADRO 6

TAMAÑO DE MUESTRA REAL PROMEDIO SEGUN ENCUESTA ANUAL DE LA DIGESTYC, PARA 1979-1986.

Estrato de Empresa	Número de empresas promedio por muestra según DIGESTYC 1979-1986
Pequeña y Mediana	280
Gran empresa	102
Total	382

Fuente Anexo 4-B y 4-D.

El cuadro 6, nos señala que el número promedio de empresas reales por estrato: pequeña y mediana es de 280 empresas, para la grande de 102 empresas y para el sector manufacturero total de 382 empresas; durante el período 1979-1986.

Todos los cálculos anteriores pueden resumirse en el cuadro siguiente:

CUADRO 7TAMAÑO DE MUESTRA REAL Y ESTIMADA POR ESTRATO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979/1986.

Estratos	Total de empresas según Censo 1978	Número de Empresas promedio por muestra/anuarios estadísticos.1979/86	Número de Empresas estimadas por muestra para cada año.
Pequeña y Mediana empresa	1,026	280	280
Gran Empresa	102	102	101
Total	1,128	382	381

Fuente cuadros 5 y 6.

Como podemos observar en el cuadro anterior, el tamaño de la muestra real es representativo del universo: así para el estrato pequeña y mediana empresa, ambos cálculos del tamaño de la muestra (el real y estimado) son iguales a 280 empresas, que son representativas del universo de 1,026 empresas; con un margen de error del 5.0%.

En el caso del tamaño de la muestra para la gran empresa manufacturera salvadoreña, el número de empresas promedio que se obtiene según la DIGESYIC para el período 1979/1986; es de 102 empresas, que equivale al total de empresas de 1978; siendo superior ambos, al número de empresas estimadas que sería de 101 empresas; con un error del 1.0% en el cálculo de la muestra.

Asimismo, el tamaño de la muestra real para todo el sector manufacturero salvadoreño durante 1979/1986, es de 382 empresas; que es mayor res--

pecto al número de 381 empresas estimadas.

De ahí que, se optara por dividir la manufactura Salvadoreña en los dos estratos de empresa clasificada por el valor bruto de producción: en pequeña y mediana empresa y en gran empresa; pues el número de empresas promedio, teniendo en cuenta la información de la DIGESTYC; es representativo del universo. Por consiguiente, las conclusiones a que se lleguen en este estudio sobre "El Nivel De Explotación y el Nivel de Vida de la Fuerza Laboral en la Manufactura Salvadoreña. 1979-1986" pueden considerarse correctas.

## 2.5 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION.

La Dirección General de Estadística y Censos presenta en sus cuadros 321-04, la información de la manufactura Salvadoreña con diferentes estructuras, grupos y subgrupos de industria y por el Valor Bruto de Producción, durante los períodos de análisis, por lo cual se utilizaron diversas formas en el procesamiento de la información.

Debido a que el Censo Económico de 1971, divide a la manufactura en grupos y subgrupos de industria, y no clasificada por escala de valor de la producción bruta como en el censo de 1979; nos fue necesario hacer lo siguiente:

Del número total de establecimientos presentados en el cuadro 1 de Resumen General, según agrupación, grupo y subgrupo de industria de 1971 que ascendía a 2,660 establecimientos; se excluyeron los 75 establecimientos que pertenecían a la producción agropecuaria, quedándonos entonces 2,585 establecimientos que constituían la industria, pero como todavía en éstos se incluían los beneficios de arroz (7 establecimientos), algodón (4 esta--

blecimientos) y de henequén (5 establecimientos) que hacían un total de 16 establecimientos; los restamos de los 2,585 establecimientos de la industria, por considerarlos establecimientos agroindustriales y no manufactureros. -- Por lo tanto, el número total de establecimientos de la manufactura en el año de 1971 era de 2,569 establecimientos. Igual procedimiento se hizo en las otras variables como son: personal ocupado, remuneraciones, producción bruta, gastos totales, valor agregado, materias primas y depreciación (ver anexo 3-A y 3-B).

Luego pasamos a clasificar las pequeñas y medianas y grandes empresas según procedimiento explicado en el literal 2.4.1.

Sin embargo, para los años de 1978 a 1983, la clasificación de estratos de empresa se hizo directamente del cuadro Resumen General de la Actividad Manufacturera que, se encontraron en los respectivos anuarios estadísticos de cada año, específicamente en el cuadro 321.04.

No obstante, para los años de 1984 a 1986, la información fue obtenida de la Encuesta Anual que realiza la DIGESTYC para la industria manufacturera de 5 y más personas ocupadas.

#### 2.5.1 PARA EL NIVEL DE EXPLOTACION DE LA FUERZA LABORAL.

Luego de haber clasificado a las empresas de la manufactura Salvadoreña en dos estratos de empresa, por el Valor Bruto de Producción en: pequeña y mediana y gran empresa; se procede a establecer, las relaciones de las variables estudiadas de la siguiente manera: de los cuadros 321-04 de la DIGESTYC para cada año, partimos del Valor Bruto de Producción (VBP) y le

restamos los gastos de operación total (GOT), para obtener el valor agregado censal. Ahora bien, a este último le deducimos la cuota de depreciación del activo fijo y nos da el valor agregado neto (VAN) por estrato de empresa.

Dado que la DIGESTYC presenta en los cuadros 321-04, el activo fijo -- depreciado al 31 de diciembre de cada año, y en vista que no publican el -- monto de esa depreciación en los anuarios, asumimos nosotros que esa depreciación corresponde al 10% del activo fijo, según el Método Lineal utilizado por las Naciones Unidas. Entonces, ese activo fijo al 31 de diciembre de cada año publicado en el anuario representará el 90%; por esta razón procedemos a encontrar el monto absoluto o 100% del activo fijo total, calculándose a éste el 10% de depreciación. Por ejemplo, la gran empresa de la manufactura en 1979, contaba con un activo fijo al 31 de diciembre de -----  
 ¢ 881,782.2 miles a precios constantes (ver anexo 4-E), que será el 90%. --  
 Entonces encontramos el monto absoluto o 100% de este activo fijo así:

ACTIVO FIJO AL 31 de DICIEMBRE DE 1979		
¢ 881,782.2	_____	90%
X	_____	100%

Obteniendo como resultado ¢ 979,797.7 miles de activo fijo total, y -- calculándole a éste el 10% de depreciación que es ¢ 97,975.8 miles y restán dose este valor al activo fijo total, encontramos el monto de activo fijo -- al 31 de diciembre publicado por la DIGESTYC.

Al valor agregado neto (VAN) encontrado, le restamos los salarios tota les (ST); finalmente obtenemos el excedente económico neto (EEN) por estra to de empresa.

Las anteriores relaciones de cada estrato de empresa se obtiene de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} V.A &= V.B.P. - G.O.T. \\ V.A.N &= V.A. - DEPRECIACION \\ E.E.N. &= V.A.N. - S.T. \end{aligned}$$

Con estos resultados se procedió a concentrar la información en matrices de vaciado o cuadros múltiples (Resumen General de la Manufactura, -- Anexo 3 y 4) a precios corrientes.

Así las cosas y con el objeto de encontrar una tasa de crecimiento o disminución real de las variables, se optó por deflactar la información del cuadro resumen a precios corrientes de la siguiente forma: en los salarios se utilizó el Índice de Precios al Consumidor (IPC) base 1954 para la década del setenta y base 1978 en la década de los años ochenta.

Las variables, valor bruto de producción, activo fijo, materias primas, gastos de operación total y valor agregado censal de la década del setenta se deflactaron con el Índice de Precios al por Mayor Industrial base 1955; y para la década del ochenta se realizó con el Índice de Precios al por Mayor excluyendo Café base 1978<sup>3/</sup>.

Evitando con esto el efecto inflacionario que ha experimentado la economía Salvadoreña durante cada período de estudio. Con la información deflactada, se elaboraron los Cuadros Resumen General de la manufactura salvadoreña a precios constantes, que nos servirán para establecer las relaciones -- siguientes.

Al relacionar el excedente económico neto con los salarios pagados a los trabajadores, multiplicados por 100%, encontramos el nivel de explotación de la fuerza laboral, según lo expresa la fórmula siguiente:

$$\text{Nivel de Explotación Medio de la Fuerza Laboral/Empresa} = \frac{\text{Excedente Económico Neto/Estrato}}{\text{Salarios/Estrato}} \times 100\%$$

### 2.5.2 PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA FUERZA LABORAL.

La productividad de la fuerza laboral se obtiene al relacionar el monto del valor agregado neto, expresado a precios constantes, entre el monto de salarios pagados a los trabajadores en cada estrato de empresa, multiplicado por 100%.

$$\text{Productividad Media de la Fuerza Laboral} = \frac{\text{Valor Agregado Neto/Estrato}}{\text{Salarios/Estrato}} \times 100\%$$

### 2.5.3 RELACION CAPITAL-TRABAJO MEDIA.

Este indicador se encuentra; al relacionar el monto de capital fijo total manejado por los trabajadores en cada estrato de empresa, entre los salarios que éstos reciben, multiplicado por cien.

$$\text{Relación Capital-Trabajo Media por Empresa} = \frac{\text{Capital Fijo Total/Estrato}}{\text{Salarios/Estrato}} \times 100\%$$



#### 2.5.4 CONSUMO NORMATIVO.

El consumo normativo o salarios normativos de la fuerza laboral se obtuvo del estudio realizado por Froilán Fernández del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, tomando como base el consumo normativo mínimo de una familia urbana en el año de 1979. Este monto monetario que le permitiría reproducir al trabajador su fuerza laboral en condiciones mínimas, ha sido -- ajustado con los índices de precios al consumidor o la tasa inflacionaria -- experimentada en cada año; en el supuesto de que en aquél año las familias urbanas satisfacían sus necesidades básicas. De esta forma el consumo normativo de cada año se obtiene así:

$$\begin{array}{l} \text{Consumo Normativo del año } n \\ \text{o Salario Normativo de la} \\ \text{Fuerza Laboral.} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Consumo Normativo Base 1979 x el Índice} \\ \text{de Precios al Consumidor del año } n. \\ \text{Base 1979.} \end{array}$$

#### 2.5.5 EL NIVEL DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

Para encontrar el salario real o capacidad de comprar, que tiene el -- salario del trabajador; se hacen las siguientes relaciones:

$$\begin{array}{l} \text{Salarios Reales por} \\ \text{Trabajador} \end{array} = \frac{\text{Salarios Nominales/Estrato}}{\text{Índice de Precios al Con-}} \times 100\% \\ \text{sumidor}$$

o;

$$\begin{array}{l} \text{Salario Real por} \\ \text{Trabajador} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Salario Nominal Promedio por Trabajador x} \\ \text{El Poder Adquisitivo del Colón. (Promedio).} \end{array}$$

Luego, presentamos gráficas de la productividad de la Fuerza Laboral y el nivel de explotación de la Fuerza Laboral, relación Capital-Trabajo y progr

ductividad de la fuerza laboral y salarios relativos por trabajador; con el objeto de averiguar como se han asociado esas variables durante la década del ochenta. Además se presentan, las gráficas del comportamiento de los -- salarios normativos, salario nominal y real de la manufactura Salvadoreña -- según estrato de empresa desde 1979 hasta 1986.

NOTAS DEL CAPITULO II

- 1/ -Métodos Prácticos de Inferencia Estadística. G. Bonilla. p. 88.  
 -Probabilidad y Estadística para Ingenieros. Irwin Mille y John E. Freund. p. 177.  
 -Métodos Matemáticos de Estadística. Harold Cramer, p. 640.  
 -Apuntes de Clase de Estadística II.
- 2/ Sin embargo, el valor de P (probabilidad de éxito para la muestra) podría estar dado por los siguientes criterios:
- 1) Por estudios realizados en la manufactura que nos daría una idea aproximada de P. Pero de este fenómeno no se tienen ningún estudio anterior, por lo tanto se descarta.
  - 11) Estimar una proporción de éxito (p) previo, por medio de una muestra piloto. Tampoco se ha realizado una muestra piloto, por lo tanto se descarta.
  - 111) Sustituir el producto p.q., en la fórmula, por el máximo valor que puede asumir. El máximo valor que puede asumir P es 0.5 y q es 0.5; es decir que p.q., será igual a 0.25; por lo tanto este último criterio es el que utilizaremos para encontrar el tamaño de la muestra.
- 3/ La utilización del Índice de Precios al por Mayor Industrial, en la década del setenta y del Índice de Precios al por Mayor excluyendo Café en la década de los años ochenta se debió a que el Banco Central de Reserva en el último período de nuestro estudio, no procesó el Índice de Precios al Por Mayor Industrial, sino que lo hizo de acuerdo a precios de los productos que: se producen y se consumen en el país, de exportación, de importación, General y General excluyendo Café. Este último se empleó porque incluye las fluctuaciones de precios tanto del mercado nacional e internacional, sin considerar las fluctuaciones de precios del café. (Ver anexo 3-C y 6).

## CAPITULO III

### 3. PERIODO DE REFERENCIA (1971-1978)

#### INTRODUCCION

Este capítulo III, permitirá indagar el comportamiento ocurrido en: "El Nivel de Explotación y el Nivel de Vida de la fuerza Laboral en la --- Manufactura Salvadoreña", durante la década del setenta, época en que la economía Salvadoreña no enfrenta una guerra civil como la que experimentará en la década de los ochenta.

Aquí sostenemos que el nivel de explotación de la fuerza laboral manufacturera es mayor en las grandes empresas, que en las consideradas pequeñas y medianas de la manufactura, y que además; aunque el nivel de vida de los trabajadores tendió a elevar su crecimiento en estos años, la fuerza laboral se pagó por debajo del salario normativo.

En la primera parte, se hace referencia a los orígenes de la Industria Salvadoreña y su contribución al Producto Territorial Bruto Nacional; luego se estudian las causas del incremento en el nivel de explotación de la fuerza laboral, en el nivel de vida de la fuerza laboral y el pago de la fuerza laboral por debajo del salario normativo, y finalizamos con una síntesis -- del presente capítulo.

### 3.1 ORIGEN DE LA INDUSTRIA SALVADOREÑA

En El Salvador, a diferencia de otros países Latinoamericanos, el proceso de industrialización no se inicia inmediatamente después de la gran crisis del capitalismo de 1929/30, ni en los años inmediatos a la finalización de la Segunda Guerra Mundial; a partir de la cual los Estados Unidos de Norteamérica hegemonizan la conducción del sistema capitalista a nivel mundial. Aunque a partir de 1948-54 -según Rafael Menjívar, "se implementa una clara política de fomento industrial y modernización de la economía"<sup>1/</sup>; no es hasta el año de 1960 que el proceso de industrialización Salvadoreño experimenta su mayor impulso y dinamismo, a consecuencia de la constitución del casi desaparecido Mercado Común Centroamericano (MCC).

Pero en definitiva, la política industrializante en El Salvador y la constitución del MCC, fueron el resultado de factores económicos y extraeconómicos tanto internos y externos; como sostienen en su tesis -y que nosotros aceptamos- los siguientes investigadores y organismos internacionales.

Rafael Menjívar<sup>2/</sup>, destaca tres factores:

I) La ideología "nacional-industrialista" que se concreta con la creación de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

ii) El relativo desarrollo industrial alcanzado por el país, que tenía un doble origen desde el punto de vista de clases: la incipiente burguesía de los años veinte que acumuló capital en el beneficio y comercialización del café y el sector financiero, y un proceso de diversificación económica de fracciones de la burguesía agraria misma; y

iii) La expansión capitalista a nivel internacional a partir del período

do de post-guerra que determina un mayor grado de internacionalización de la producción y del capital.

Héctor Dada Hirez<sup>3/</sup> por su parte, "privilegia" los fenómenos internos de la economía Salvadoreña; y argumenta las características del proceso de industrialización, así:

1) CARACTERÍSTICAS INDUSTRIALIZANTES: El crecimiento rápido del ingreso real del sector exportador experimentado entre 1945/52, generan beneficios convertibles en capital de inversión, potencialmente transferibles a otros sectores de producción; creando las condiciones de un proceso de acumulación nacional hacia la industrialización.

11) CARACTERÍSTICA ANTI-INDUSTRIALIZANTES: La gran limitante es la estrechez del Mercado en El Salvador, que si bien por las solas razones demográficas es reducido, a causa de la concentración del ingreso se convierte en un mercado de mínimas dimensiones para un proceso industrial. Por otro lado, destaca la parte de beneficios del café que son parcialmente utilizados en actividades no productivas.

Para Salvador Arias Peñate<sup>4/</sup>, el proceso de consolidación y expansión de los tres subsistemas (el café, el algodón y el azúcar), llevó a la gran burguesía a desarrollar verticalmente sus capitales en los subsistemas, -- pasando sus intereses de la fase agrícola y agroindustrial a la fase manufacturera de los mismos.

A opinión de la CEPAL, "El auge del sector exportador tradicional -- creó, además, la holgura suficiente para facilitar la decisión audaz de -- adoptar el libre comercio recíproco en virtualmente todos los productos -- originarios de la región a más tardar en un plazo de cinco años. De ello -

resultó el intenso proceso de industrialización que vino a constituirse en un segundo foco dinámico, aunque éste nunca dejará de depender, en última instancia, de la evolución del sector externo tradicional<sup>5/</sup>.

Por consiguiente, el proceso de industrialización Salvadoreño que adquiere su mayor auge en la década del sesenta, se debió al traslado que hicieron los empresarios agroexportadores de los altos excedentes económicos realizados en el exterior durante los años 1945/52; pero que fueron generados internamente por los trabajadores agrícolas, y a partir de este momento, también serán generados por los trabajadores manufactureros.

Ahora bien, observemos a continuación el comportamiento experimentado del sector industrial y muy particularmente de la manufactura Salvadoreña durante los años 1971/1978.

### 3.2 LA MANUFACTURA SALVADOREÑA Y SU CONTRIBUCION AL PRODUCTO TERRITORIAL BRUTO (1971/1978).

#### 3.2.1 LA MANUFACTURA SALVADOREÑA.

Cuando se habla de la manufactura Salvadoreña, se hace referencia a la fabricación de productos como los siguientes: embutidos, sopas en polvo, café soluble, ropa, jabones, juguetes, aceites comestibles, etc.; conocida como industria tradicional. Hilos, pulpa de madera, gases y oxígenos industriales, insecticidas y herbicidas, resinas sintéticas, pinturas, refinera de petróleo, productos medicinales, etc.; que se conoce como industria intermedia. Fundición de hierro (pernos, clavos y similares), cuchí---

llería, muebles de metal, estructuras metálicas, reparación de máquinas, ---- pilas, bombillas, montaje de radios y televisores, etc., que es la industria metal-mecánica; y la industria residual, constituida por escobas de mijo natural, flores, sellos de hule, etc.

Las industrias intermedias y metal-mecánica, son las que hacen la diferencia de la manufactura salvadoreña a partir de la década del sesenta; donde de la acumulación de capital en el país ya no se plantea únicamente "hacia afuera" -con los productos de agroexportación tradicionales- sino "hacia -- adentro", vía sustitución de importaciones de productos manufacturados que posibilitó el Mercado Común Centroamericano. Veamos en el siguiente apartado, la participación de la manufactura Salvadoreña en el producto territorial Bruto (PTB) para el período 1971 y 1978.

### 3.2.2 CONTRIBUCION DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA EN EL PRODUCTO TERRITORIAL BRUTO (P.T.B. 1971 y 1978).

Obsérvese en el cuadro 3.1. siguiente, que los sectores económicos --- más importantes en cuanto a su contribución al Producto Territorial Bruto (PTB), valuados a precios constantes de 1962 para los años 1971 y 1978, en términos absolutos y relativos eran en su orden el: agropecuario, comercio y manufacturero. Por otra parte, considerando solamente los sectores productivos de la economía salvadoreña, tenemos que: El agropecuario continúa -- ocupando el primer lugar, pasando de ¢ 650.7 millones (25.9%) en 1971 a -- ¢741.3 millones (21.7%) en 1978; y el sector manufacturero se ubica en el segundo lugar, que pasa de ¢ 468.9 millones (18.7%) a ¢673.7 millones ----



(19.7%) respectivamente, experimentando en consecuencia, incrementos en --- términos absolutos de ¢204.8 millones y relativos de 1.0% de 1971 a 1978.

CUADRO 3.1

PRODUCTO TERRITORIAL BRUTO POR SECTORES MAS IMPORTANTES

EL SALVADOR 1971 y 1978

(Precios constantes de 1962 - millones de ¢)

Sectores más importantes	1 9 7 1	1 9 7 8 (p)	Crecimiento promedio anual %
1 - Agropecuario	650.7 (25.9)	741.3 (21.7)	1.6
2 - Manufactura	468.9 (18.7)	673.7 (19.7)	4.6
3 - Comercio	576.1 (23.0)	799.0 (23.4)	4.2
4 - Resto de sectores	813.1 (32.4)	1,200.6 (35.2)	5.0

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales, Enero-junio/85 p. 34, MIPLAN  
(p) Cifras preliminares.

Más aún, el P T B. o valor agregado manufacturero representa en promedio casi las dos terceras partes del resto de sectores económicos; y la tasa promedio de crecimiento anual<sup>6/</sup> durante este período, fue casi similar (de 4.6%) a la obtenida por el resto de sectores (de 5.0%) que suman en total ocho -- sectores. A pesar de ello, el crecimiento económico ocurrido en la economía y en especial de la manufactura salvadoreña; no contribuyó eficientemente a reducir la población que vive en estado de pobreza.

3.2.3 GRAN NUMERO DE POBLACION POBRE EN EL SALVADOR.

El crecimiento de la economía salvadoreña en general, y particularmente de la manufactura durante la década del setenta; no fue capaz de reducir el número de salvadoreños que vivía en estado de pobreza, pues hacia 1980, continúan siendo altamente significativos; como lo ilustra el cuadro 3.2 -- que sigue

CUADRO 3.2ESTIMACION DE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA EN EL SALVADOR, HACIA 1980.

(Miles de personas y porcentajes)

	<u>Urbana</u>	<u>Rural</u>	<u>Total</u>
Estado de Pobreza	1,221 (57.6)	2,046 (76.4)	3,267 (68.1)
Extrema Pobreza	943 (44.5)	1,484 (55.4)	2,427 (50.6)
No satisface sus necesidades básicas	278 (13.1)	562 (21.0)	840 (17.5)
No Pobres	898 (42.4)	632 (23.6)	1,530 (31.9)
TOTAL	2,119 (100.0)	2,678 (100.0)	4,797 (100.0)

Fuente: CEPAL - CRISIS EN CENTROAMERICA: ORIGENES, ALCANCES Y CONSECUENCIAS,  
pág. 18  
( ) Porcentajes.

Según esto, del total de habitantes en El Salvador (4,797 miles de personas) hacia el año de 1980, existen como mínimo el 68% de personas (3,267 miles) que no logran cubrir con el ingreso recibido sus necesidades elementales, y más de la mitad de la población salvadoreña (2,427 miles) no logra satisfacer su necesidad alimentaria desde el punto de vista biológico-nutricional. Por supuesto, el estado de pobreza es mucho más acentuado en la zona rural que en la urbana; aunque no por ello dejan de ser cualitativamente --- iguales. Mientras el 76% de la población (2,046 miles) que vive en la zona rural no cubre sus necesidades básicas, en la zona urbana, casi el 58% de sus habitantes (1,221 miles) tampoco lo hace.

Por tanto, lo arriba expuesto no es solamente un indicador de la magnitud del problema pobreza que deberá resolverse en el país; más bien, se --- traduce en un cuestionamiento serio e infalible a las modalidades históricas de acumulación de capital experimentadas en El Salvador.

Pasamos a explicar en los apartados que desarrollamos a continuación, cómo se ha comportado y qué ha motivado ese crecimiento en la producción -- manufacturera durante el período 1971/1978; según los estratos de empresa: pequeña y mediana, y grande de la manufactura salvadoreña. En otras pala--- bras, buscamos establecer la diferencia sustancial del nivel de explotación de la fuerza laboral entre la empresa grande, y la pequeña y mediana de la manufactura salvadoreña en la década del setenta; y además, analizar el -- comportamiento experimentado en el nivel de vida de la clase trabajadora - en estos mismos años.

### 3.3 INCREMENTO DEL EXCEDENTE ECONOMICO POR EMPRESA EN LA MANUFACTURA

SALVADOREÑA. 1971 y 1978.

Interesa destacar en este apartado, que el excedente económico neto (e) producido para el empresario manufacturero por los trabajadores que estuvieron ocupados en la empresa considerada grande de la manufactura salvadoreña; es superior, tanto en términos absolutos como relativos; que el producido por los trabajadores de la pequeña y mediana empresa durante la década de los años setenta.

Pero este excedente económico neto (e) apropiado por el empresario manufacturero y los salarios pagados a la fuerza laboral (s) puesta en acción en el proceso productivo; en conjunto, forman el valor agregado neto (s+e), que indica el cuadro 3.3 siguiente:

#### CUADRO 3.3

#### EXCEDENTE ECONOMICO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA, Y GRAN

#### EMPRESA EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978

(Precios constantes, colones)

<u>Variables</u>	<u>1 9 7 1</u>		<u>1 9 7 8</u>	
	<u>Pequeña y Mediana</u>	<u>Gran Empresa</u>	<u>Pequeña y Mediana</u>	<u>Gran Empresa</u>
Valor Agregado Neto (1)	81,621.9 (100%)	2,837,252.9 (100%)	152,983.8 (100%)	4,203,225.5 (100%)
Salarios (2)	23,876.5 (29.3)	676,088.2 (23.8%)	51,238.8 (33.5%)	846,068.6 (20.1%)
Excedente Económico Neto (1) - (2) = 3	57,745.4 (70.7%)	2,161,161.8 (76.2%)	101,745.0 (66.5%)	3,357,156.9 (79.9%)

Fuente Cuadro anexo 3-B.

Obsérvese en el cuadro anterior, que el excedente económico neto tanto absoluto como relativo es mayor en la gran empresa que en la pequeña y mediana empresa manufacturera. Durante estos años, la gran empresa se apropió en promedio por año de ₡ 2.8 millones de excedente económico; que representó en promedio el 78.1% del valor agregado neto. En cambio, la empresa pequeña y mediana se apropió en promedio de ₡ 79.7 miles, representando en consecuencia un promedio del 63.6% del valor agregado neto, respectivamente.

De igual manera, el cuadro 3.3 muestra que el excedente económico neto absoluto por establecimiento se ha incrementado para el año 1978 respecto a 1971. En cuanto a la gran empresa, pasa de ₡ 2.2 millones en 1971 a ₡ 3.4 millones en 1978, y para la pequeña y mediana empresa pasa de ₡ 57.7 miles a ₡ 101.7 miles respectivamente.

Este incremento absoluto del excedente económico neto por establecimiento manufacturero en la década del setenta, puede explicarse en un primer momento, por el mayor número de trabajadores ocupados en cada estrato de empresa considerado.

### 3.3.1 INCREMENTO EN EL PERSONAL OCUPADO POR EMPRESA MANUFACTURERA, 1971-78

El personal ocupado por estrato de empresa manufacturera se ha incrementado durante la década del setenta, como lo ilustra el cuadro siguiente:

## CUADRO 3.4

PERSONAL OCUPADO POR ESTABLECIMIENTO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1971 y 1978.

<u>Años</u>	<u>PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA</u>	<u>GRAN EMPRESA</u>
1971	16.5	254.5
1978	28.0	290.0

Fuente Cuadro anexo 2-B.

Según el cuadro 3.4 en 1971, el estrato de empresa pequeña y mediana -- tenía ocupados en promedio entre 16 y 17 trabajadores, que produjeron en promedio un total de  $\$$  57,745.4 de excedente económico neto; ya en 1978, el número promedio de trabajadores ocupados fue de 28 trabajadores que produjeron un monto total anual de  $\$$  101,745.0.

Igualmente ocurrió para el estrato de la gran empresa, en 1971 los 254 ó 255 empleados promedio produjeron  $\$$  2.2 millones de excedente económico neto; para 1978 los 290 trabajadores promedio produjeron  $\$$  3.4 millones.

De ahí que, cuando se determina la cantidad de excedente económico neto producido por cada trabajador ocupado; aquel excedente económico neto absoluto se incrementará cuando se incremente el número de trabajadores. En otras palabras, el excedente económico neto absoluto aumenta cuando se incrementa el número de trabajadores ocupados por estrato de empresa.

De todos modos, debe quedar claro que los trabajadores manufactureros durante la década del setenta, han producido un excedente económico neto -- que pertenece al empresario por ser propietario del capital; y además, éste es mayor tanto en términos absolutos como relativos en la gran empresa que en la pequeña y mediana empresa manufacturera.

A pesar de lo expuesto anteriormente, la participación relativa del -- excedente económico neto no es posible explicarla por el mayor número de -- trabajadores ocupados. Es decir, investigaremos en los apartados que vienen a continuación, la causa de los mayores excedentes económicos netos en las grandes empresas; respecto a las empresas pequeñas y medianas de la manufactura, y luego, por qué las cantidades relativas del excedente económico --- neto en la pequeña y mediana empresa disminuyeron su crecimiento; y en la - gran empresa se incrementaron en 1978 respecto a 1971.

### 3 3.2 INCREMENTO EN EL NIVEL DE EXPLOTACION MEDIO DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

En el apartado inmediatamente pasado, hemos observado que las relaciones de explotación que se guardan en la manufactura salvadoreña han hecho posible que los trabajadores produzcan determinado monto absoluto de excedente económico neto en la década del setenta; y que obviamente la gran empresa manufacturera obtiene mayores magnitudes absolutas de éste. porque -- explota un mayor número de fuerza laboral que la empresa pequeña y mediana. Pero ésto no es todo. aquí interesa saber, por qué el excedente económico - neto relativo es más significativo en el estrato de la gran empresa que el de la pequeña y mediana.

La explicación completa a esta interrogante, se atribuye a que los trabajadores ocupados en las grandes empresas han sido sometidos a mayores niveles de explotación medios de su fuerza laboral; que los trabajadores ocupados en la pequeña y mediana empresa manufacturera.

Si por una parte, el número de trabajadores ocupados en la manufactura explica la magnitud absoluta del excedente económico neto, el nivel de explotación medio de la fuerza laboral explica la magnitud relativa de ese excedente económico neto.

El nivel de explotación medio de la fuerza laboral en la manufactura salvadoreña, lo encontramos al relacionar: el excedente económico neto absoluto apropiado por el empresario del estrato de empresa considerado, con los salarios pagados a los trabajadores, multiplicados por cien; como se indica en el cuadro siguiente:

CUADRO 3.5

NIVEL DE EXPLOTACION DE LA FUERZA LABORAL EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

(Precios Constantes, Colones)

Variables	1 9 7 1		1 9 7 8	
	Pequeña y Mediana	Gran Empresa	Pequeña y Mediana	Gran Empresa
Excedente Económico Neto (1)	57,745.4	2,161,161.8	101,745.0	3,357,156.9
Salarios (2)	23,876.5	676.088.2	51,238.8	846.068.6
Nivel de Explotación de la Fuerza Laboral (1/2)x100% = (3)	241.9%	319.7%	198.6%	396.8%

Fuente Cuadro 3.3.



Como se analiza en el cuadro 3.5, por cada cien unidades monetarias -- destinadas a salarios; cada trabajador produjo por ejemplo en 1971 en la pequeña y mediana empresa 242 unidades monetarias de excedente económico; en la gran empresa era de 320 unidades. En 1978, fueron de 199 unidades monetarias y de 397 unidades respectivamente.

Obsérvese igualmente en el cuadro anterior, como el nivel de explotación ha disminuido su crecimiento para la pequeña y mediana empresa; pasando de 242% en 1971 a 199% en 1978. En cambio para la gran empresa, el nivel de explotación aumento su crecimiento de 320% pasa a 397% respectivamente.

Por consiguiente, la disminución del crecimiento del excedente económico neto relativo de la pequeña y mediana empresa manufacturera en la década del setenta se ha debido a que el nivel de explotación de la fuerza laboral disminuyó su crecimiento en un 43.3% de 1971 a 1978. No obstante, para la gran empresa ese nivel de explotación de la fuerza laboral aumentó su crecimiento en 77.1% para los mismos años.

Por lo tanto, el crecimiento experimentado del excedente económico neto absoluto durante la década del setenta en la manufactura salvadoreña, -- fue el resultado de que ambos estratos de empresa incrementaron el número de trabajadores ocupados: la pequeña y mediana empresa incrementó su personal ocupado a una tasa promedio anual del 6.7% y la gran empresa en 1.6% (Ver cuadro 3.4).

A pesar de esto, la pequeña y mediana empresa no acompañó ese mayor número de trabajadores ocupados con mayores incrementos en los niveles de explotación; dado que éstos incluso disminuyeron su crecimiento pasando de 242% en 1971 a 199% en 1978; lo que motivó disminuciones en el crecimiento de su excedente económico neto relativo de 70.7% en 1971 a 66.5%

en 1978

Situación contraria ocurrió en la gran empresa, en donde el mínimo crecimiento del número de trabajadores ocupados; estuvo acompañado con mayores niveles de explotación de la fuerza laboral, pasando de 320% en 1971 a 397% en 1978; y que finalmente hizo posible, el incremento mayor en términos relativos del excedente económico neto en este estrato de empresa; pasando -- del 76.2% en 1971 a 79.9% en 1978.

Ahora bien, a qué se debe esta diferencia sustancial del nivel de explotación de la fuerza laboral, entre la empresa grande y la pequeña y mediana de la manufactura salvadoreña; y además, por qué disminuyó su crecimiento en la pequeña y mediana empresa. Este es el objeto de nuestro siguiente apartado.

### 3.3 3 INCREMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

La explicación del por qué, los niveles de explotación de la fuerza laboral son mayores en las empresas grandes que en las pequeñas y medianas de la manufactura; se atribuye a que la productividad media por trabajador de las empresas grandes es mucho más significativo que el obtenido en la pequeña y mediana empresa.

El procedimiento para encontrar la productividad media de la fuerza laboral en la manufactura salvadoreña, se hace al relacionar: el valor agregado neto y los salarios por establecimiento, multiplicado por cien; según lo muestra el cuadro 3.6.

## CUADRO 3.6

PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA FUERZA LABORAL EN LA PEQUEÑA Y  
MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA,  
1971-1978.

(Precios constantes, Colones)

Variable	1 9 7 1		1 9 7 8	
	Pequeña y Mediana	Gran Empresa	Pequeña y Mediana	Gran Empresa
Valor Agregado Neto (1)	31,621.9	2,837,252.9	152,983.8	4,203,225.5
Salarios (2)	23,876.5	676,088.2	51,238.8	846,068.6
Productividad de la Fuerza Laboral (1/2)x100% = 3	341.9%	419.7%	298.6%	496.8%

Fuente Cuadro 3.3.

Observando el cuadro anterior, podemos decir, que los niveles de productividad media por trabajador en ambos estratos de empresa son muy elevados; aunque crecen en mayor proporción en las grandes empresas que en las pequeñas y medianas. Verbigracia, en promedio para los años 1971 y 1978, tenemos que la productividad de la fuerza laboral en la gran empresa era del 458.3%; en cambio para las pequeñas y medianas empresas representaba el 320.3%.

La manifiesta disminución en el crecimiento de la productividad media por trabajador en la pequeña y mediana empresa en el año de 1978 respecto a 1971, es la que motivó a que los niveles de explotación de la fuerza laboral

se redujeran; y consecuentemente, originaran disminuciones en el excedente económico neto relativo en estas mismas empresas.

Por el contrario, en las grandes empresas de la manufactura, los mayores niveles de productividad media por trabajador son los que determinaron mayores niveles de explotación de la fuerza laboral; que a su vez posibilitaron su crecimiento en el excedente económico neto relativo.

Es decir, en ambos estratos de empresa los trabajadores producen cantidades considerables de bienes en un tiempo determinado; pero son los trabajadores de las empresas consideradas grandes, los que producen más bienes en ese mismo tiempo.

Indaguemos el por qué de ese comportamiento en la productividad media por trabajador, en los estratos de empresa de la manufactura salvadoreña.

### 3 3.4 DISMINUCION EN LA RELACION CAPITAL-TRABAJO EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

Indudablemente, el mayor monto de dinero con que cuenta el estrato de empresa grande de la manufactura salvadoreña y que destina a la producción; deben dar respuesta a los mayores niveles de productividad media de la fuerza laboral en esta empresa, respecto a la pequeña y mediana. La división de que es objeto el dinero, capital fijo y fuerza laboral, en la manufactura es lo que permitirá altos o bajos niveles de productividad media por trabajador.

De hecho, a mayores cuotas de dinero invertido y a mayores cuotas destinadas a comprar maquinaria, equipo, materias primas y auxiliares; o sea -- capital fijo total; y a menores cuotas destinadas a comprar fuerza laboral -- provocarán mayores niveles de productividad por trabajador; debido a que de esta forma la intensidad y productividad de la fuerza laboral tiende a incre

mentarse notablemente.

Para encontrar la relación capital-trabajo en la manufactura, se combinan el capital fijo total y la cantidad monetaria destinada a pagar salarios de la fuerza laboral por establecimiento, multiplicado por cien, tal como lo muestra el siguiente cuadro.

CUADRO 3.7

RELACION CAPITAL-TRABAJO POR ESTABLECIMIENTO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

(Precios constantes, colones)

Variable	1 9 7 1		1 9 7 8	
	Pequeña y Mediana	Gran Empresa	Pequeña y Mediana	Gran Empresa
Capital Fijo Total por establecimiento (1)	141,414.8	7,924,041.2	159,706.2	6,647,823.5
Salarios por establecimiento (2)	23,876.5	676,088.2	51,238.8	846,068.6
Relación Capital-Trabajo. (1/2)x100% = 3	592.3%	1,172.0%	311.7%	785.7%

Fuente Cuadro 3.3 y Anexo 3-B.

El cuadro 3.7, nos evidencia palpablemente, que es la empresa grande; la que cuenta con una mayor inversión de capital y una mayor relación capital-trabajo. En promedio, para 1971 y 1978, las empresas grandes destinaron más de 48 veces capital a comprar capital fijo: y más de 20 veces a fuerza laboral que, el destinado por la pequeña y mediana empresa.

De igual manera, los porcentajes de dinero que la empresa grande asigna a capital fijo total son mayores; y menores los que destina a comprar fuerza laboral, comparados a los destinados por la pequeña y mediana empresa -- manufacturera, como lo detalla el cuadro 3.7.1 siguiente:

CUADRO 3.7.1

DISTRIBUCION PORCENTUAL PROMEDIO DEL CAPITAL EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

<u>Variable</u>	<u>Pequeña y Mediana Empresa</u>	<u>Gran Empresa</u>
Capital Fijo Total	80.6	90.4
Salarios	19.4	9.6
Total	100.0	100.0

Fuente Cuadro 3.7.

Obviamente, la distribución del capital o dinero mostrado en este último cuadro ha posibilitado también los altos porcentajes en cuanto a la relación capital-trabajo del cuadro 3.7, que son mucho más significativos en la gran empresa que en la pequeña y mediana empresa.

Ahora bien, en lo que respecta a la disminución en el crecimiento de la relación capital-trabajo de la pequeña y mediana empresa de 280.6% en 1978 respecto a 1971, y de 386.3% para la gran empresa respectivamente; se debió a que en las primeras empresas, el crecimiento promedio anual en los

salarios pagados a la fuerza laboral (10.0%), fue mayor que el crecimiento experimentado en el capital fijo total que fue de 1.5%. En cambio para la gran empresa, el capital fijo total disminuyó su crecimiento promedio anual en -2.2% y los salarios pagados incrementaron su crecimiento en 2.8% promedio anual (ver cuadro 3.7).

De ahí que, durante la década del setenta, las grandes empresas utilizaron más eficientemente su capital fijo total<sup>7/</sup>; dado que éstas lo disminuyeron en esos años. Es decir, las grandes empresas, con un menor monto de capital fijo total, fueron capaces de incrementar los niveles medios de productividad de la fuerza laboral, que a su vez condujeron a elevar el crecimiento en los niveles de explotación de la misma y del excedente económico neto relativo. En otras palabras, la desinversión de estas empresas, fue -- compensado con los mayores incrementos en los niveles de explotación de la fuerza laboral.

Sin embargo, la pequeña y mediana empresa manufacturera, a pesar de haber reinvertido capital; ésta no cuenta con la cantidad y calidad de capital fijo total en que lo hace la gran empresa, razón ésta que no posibilita mayores crecimientos en los niveles de productividad por trabajador, en los niveles de explotación de la fuerza laboral y del excedente económico neto relativo.

En conclusión, las relaciones sociales de explotación en la manufactura Salvadoreña hicieron posible en la década del setenta; la producción de montos significativos de excedente económico neto en los dos estratos de empresa manufacturera estudiados. Y más aún, estos excedentes económicos netos - absolutos crecieron en ₡ 44,000.00 para la pequeña y mediana empresa; y en

¢ 1,195,983.00 para la gran empresa en 1978 respecto a 1971 (ver cuadro 3.3). Estos incrementos, fueron el resultado del mayor número de trabajadores que las empresas manufactureras explotaron durante el período.

Por otra parte, en lo que respecta al excedente económico neto relativo en esos años, éste disminuyó su crecimiento en el estrato de empresa pequeña y mediana; por que los niveles de explotación de la fuerza laboral disminuyeron su crecimiento como resultado de la baja tasa experimentada en la productividad de esta misma, y que a la vez se explica, por la insignificante inversión de capital -si se compara con la gran empresa- con que cuentan las pequeñas y medianas empresas.

Caso contrario ocurrió en el estrato de empresa grande durante estos años, pues su excedente económico neto relativo creció sustancialmente; debido a que se incrementó el nivel de explotación de la fuerza laboral, que fue el resultado del crecimiento experimentado en la productividad media por --trabajador; al utilizar más eficientemente el capital fijo total, dado que estas empresas, incluso, disminuyeron este monto.

Pasemos inmediatamente a investigar, que sucedió con el consumo normativo y el nivel de vida del trabajador en la década del setenta.

#### 3.4 CONSUMO NORMATIVO DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

Hemos sostenido que el consumo normativo del trabajador manufacturero, debe estar constituido por aquellos bienes y servicio de consumo que él y su familia necesita para reproducir su fuerza laboral en condiciones humanas



normales. Estos bienes y servicios deben responder a las condiciones naturales, el nivel cultural de un país, a los hábitos y exigencias históricas en que se haya formado y desarrollado la clase trabajadora. Es decir, las necesidades de la clase trabajadora deben configurarse dentro del contexto de las necesidades biosicosociales y económicas de la especie humana en un momento y espacio determinado.

En este sentido, buscamos establecer un parámetro de medición para el consumo normativo del trabajador en la manufactura salvadoreña. Ello no implica que este consumo mínimo normativo no pueda ampliarse en años posteriores. Sin embargo, para nuestro caso específico, la cuantificación del consumo normativo o salario normativo de la fuerza laboral, de una familia promedio urbana en El Salvador, corresponderá al estimado en algunos estudios nacionales e internacionales elaborados en 1979. Suponiendo, que en este año las necesidades mínimas sentidas por una familia urbana podrían ser satisfechas y consiguientemente garantizar la reproducción de la fuerza laboral.

El "quantum" monetario que se determina para el año base 1979, debe -- ajustarse con los movimientos experimentados en los índices de precios al consumidor de cada año considerado. Con este propósito, se detallan a continuación cada uno de los rubros que integran el consumo normativo para ese año.

#### 1) Alimentación

El consumo mínimo alimenticio en El Salvador se encuentra así: según el Ministerio de Trabajo y Previsión Social y la O.E.A.<sup>8/</sup>, un hombre adulto en su etapa de mayor capacidad de rendimiento físico (15-39 años), para --- desarrollar una actividad física moderada requiere de 2,900 calorías diarias;

partiendo del supuesto de que éste es el máximo requerimiento, los demás estratos de población por edad y sexo, requerirán porcentajes menores de este máximo, según el siguiente cuadro:

CUADRO 3.8  
REQUERIMIENTOS DE CALORIAS POR EDAD Y SEXO

Rango de edad	% de 2900 calorías requeridas s/sexo-edad. ( $P_i$ )		Población a junio 1979 (miles) ( $N_i$ )	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
0 a 4	50%	50%	401.1	390.1
5 a 9	70	70	335.2	326.2
10 a 14	83	83	284.5	279.9
15 a 39	100	83	831.5	826.5
40 a 49	95	79	150.0	156.4
50 a 59	90	75	108.1	112.4
60 a 69	80	67	59.6	66.2
70 a más	70	58	35.2	46.2

Fuente: Determinación del Consumo Mínimo en El Salvador. Froilán Fernández Peredo, Ministerio de Trabajo y Previsión Social y Organización de los Estados Americanos.

Con base en la información de este cuadro, se establece un requerimiento promedio diario de calorías por persona de 2,260. Manteniendo el supuesto de cinco miembros por familia, se establece el requerimiento diario promedio de calorías de 11,300. Las cuales están representadas por una combinación de alimentos necesarios en la dieta alimenticia de la población, Froilán Fernández<sup>9/</sup>, elabora un cuadro de alimentos especificando cantida-

des en diferentes unidades de medida (cantidades y precios) al mes de agosto de 1979. Así, se llega a un costo total mensual de consumo normativo en alimmentos de ¢ 255.47 y de ¢ 3,065.64 al año.

#### 11) Vestuario

Para determinar el consumo normativo en vestuario se considera el medio ambiente (clima), de esta forma el Ministerio de Trabajo y Previsión Social elabora para 1979, la Encuesta de Presupuesto Familiar y establece un consumo en vestuario equivalente a ¢128.33 mensual y de ¢ 1,539.96 al año.

#### 111) Vivienda

El estudio aludido incluye en este rubro el consumo normativo en vivienda, mobiliario, equipo del hogar y servicios; que equivalen a una mensualidad de ¢ 239.17 y al año de ¢ 2,870.04.

#### 111) Misceláneos

En los misceláneos se agrupan todas las demás necesidades básicas que demanda el trabajador como son: salud, educación, transporte, comunicaciones y recreación; que totalizan un monto en valores monetarios de ¢ 239.32 mensual y al año de ¢ 2,871.84.

De esta forma el monto monetario para el consumo normativo o gasto mínimo que una familia obrera debería realizar mensualmente en 1979 para satisfacers sus necesidades básicas fue de ¢ 862.29 que en el año equivaldrían a ¢ 10,347.48.

Entonces, el consumo normativo para los años 1971 y 1978 al actualizarlo con los índices de precios al consumidor base 1954, que correspondían en cada uno de esos años, son los siguientes:

CUADRO 3.9NIVEL DE VIDA NORMATIVO O SALARIO NORMATIVO DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

(Precios constantes Base 1954 = 100)

Variabtes	1971	1978
Indice de Precios al Consumidor	114.45%	234.10%
Consumo Normativo por Trabajador, Colones	¢ 4,345.94	¢ 8,889.31

Fuente: Cuadro Anexo 3-C.

El monto de salario que cubría el consumo normativo mínimo para una familia salvadoreña, se encuentra de la manera siguiente:

Variación de precios (Indice de Precios 1978/Indice de Precios 1979) =  
 $234.10/272.50 = 0.85908$

Valor de los gastos mínimos (1978) =  $10,347.48 \times 0.85908 = \text{¢ } 8,889.31$

Variación de precios (Indice de precios 1971/Indice de precios 1979) =  
 $114.45/272.50 = 0.42.$

Valor de los gastos mínimos (1971) =  $10,347.48 \times 0.42 = \text{¢ } 4,345.94.$

Por lo tanto, los datos mostrados en el cuadro 3.9 representan los -- salarios normativos de la fuerza laboral para cada uno de esos años.

No obstante, aunque el salario normativo de la fuerza laboral fuera -- el anterior, nos interesa saber qué cantidad de salarios reales recibía -- cada uno de los trabajadores que laboraba en los estratos de empresa en que se ha dividido la manufactura salvadoreña. Ello es objeto de nuestro siguiente apartado.

3.4 1 INCREMENTO EN EL NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR Y PAGO DE LA FUERZA LABORAL POR DEBAJO DE SU SALARIO NORMATIVO EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

A) INCREMENTO EN EL NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA

En apartados anteriores, se ha constatado que los niveles de explotación de la fuerza laboral en la gran empresa mostraron tendencia a un crecimiento; y en la mediana y pequeña empresa, aunque disminuyó su crecimiento, sigue siendo muy importante. Esta ocurrencia en la manufactura salvadoreña no se desliga de toda la actividad económica, pues ésta, durante la década presentaba tendencias claramente crecientes (ver apartado 3.2.2).

ahora nos ocuparemos de investigar la tendencia experimentada en el nivel de vida de la clase trabajadora manufacturera. Con este propósito encontramos los salarios promedios reales recibidos por los trabajadores de la manufactura, debido a que son los salarios reales los que le posibilitan el acceso a un determinado consumo de bienes y servicios. Desde luego, estos salarios reales no debemos verlos por separado del salario normativo de la fuerza laboral, en tal sentido los relacionamos con el monto correspondiente al consumo normativo.

A continuación presentamos los salarios reales pagados al trabajador manufacturero en 1971 y 1978.

CUADRO 3.10

SALARIOS NOMINALES Y REALES PROMEDIOS POR TRABAJADOR EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA  
Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

<u>Variables</u>	1 9 7 1		1 9 7 8	
	<u>Pequeña y Mediana</u>	<u>Gran Empresa</u>	<u>Pequeña y Mediana</u>	<u>Gran Empresa</u>
Salarios Nominales Promedio por tra- bajador, Colones (1)	1,656.7	3,040.3	4,283.2	6,828.7
Índice de Precios al consumidor Base 1954 (2)	114.45%	114.45%	234.1%	234.1%
Salarios Reales Promedio por Trabajador, Colones. (1/2 x 100% = 3)	1,447.5	2,656.5	1,830.0	2.917.0

Fuente. Cuadro 3.9 y anexo 3-A.

Los salarios promedios reales por trabajador en los dos estratos de empresa, se obtienen así: con los datos del anexo 3-A, que están expresados a precios de mercado, les aplicamos los índices de precios al consumidor - base 1954 de cada año considerado (anexo 3-C), obteniendo como resultado los salarios promedios reales por trabajador.

Observando el cuadro anterior, nos es evidente que el nivel de vida de la clase trabajadora salvadoreña mostró durante la década del setenta; una tendencia ascendente, a pesar de haberse incrementado sustancialmente los índices de precios al consumidor. Ello se debió a que la tasa de crecimiento de los salarios nominales crecieron en mayor proporción a que lo hizo

el Índice de Precios al Consumidor para estos años<sup>10/</sup>. Entonces, la clase -trabajadora salvadoreña para estos años, estuvo en posibilidades de elevar su nivel de vida dado que, sus salarios reales se vieron incrementados.

B) PAGO DE LA FUERZA LABORAL POR DEBAJO DE SU SALARIO NORMATIVO EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA.

Aquí nos interesa destacar que a pesar de haberse elevado su nivel de vida, en ningún momento se le pagaba al trabajador manufacturero, el salario normativo; según lo muestra el cuadro siguiente:

CUADRO 3.11

SALARIOS PROMEDIOS POR TRABAJADOR EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA, Y SALARIOS NORMATIVOS PARA LOS TRABAJADORES DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978

(Precios Constantes Base 1954 = 100, Colones)

<u>Variables</u>	<u>1 9 7 1</u>		<u>1 9 7 8</u>	
	<u>Pequeña y Mediana</u>	<u>Gran Empresa</u>	<u>Pequeña y Mediana</u>	<u>Gran Empresa</u>
Salarios promedios Reales por trabajador. (1)	1,447.5	2,656.5	1,830.0	2,917.0
Consumo Normativo por trabajador. (2)	4,345.94	4,345.94	8,889.31	8,889.31

Fuente: Cuadros 3.9 y 3.10.

Para 1971 los salarios promedios por trabajador en la pequeña y mediana empresa representaban únicamente el 33.3% y para la grande el 61.1% del salario normativo por trabajador en este año.

Ya en 1978, a pesar de haberse incrementado los salarios reales, éstos sólo representaban el 20.6% para los trabajadores de las primeras empresas; y únicamente el 32.8% para los trabajadores de las últimas empresas.

En suma durante la década del setenta, si bien el nivel de vida pudo haberse mejorado para la clase trabajadora, dado que los salarios reales elevaron su crecimiento, éstos al final de la década se alejaron cada vez más de los salarios normativos de la fuerza laboral. Tal situación se explica por la estructura concentrada de la economía manufacturera salvadoreña, y el aumento de la población desocupada y subocupada. Además, por la incorporación de la fuerza laboral femenina e infantil a los procesos productivos; que presionan a no pagar el salario normativo a la fuerza laboral; cuestión que es abordada en el siguiente apartado.

### 3.4.2 LA CONCENTRACION DE CAPITAL Y LA DISMINUCION DE LOS SALARIOS RELATIVOS POR TRABAJADOR EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971/78.

#### A) LA CONCENTRACION DE CAPITAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA

La concentración de capital en las empresas de la manufactura salvadoreña y en particular de la que es objeto la gran empresa manufacturera, puede apreciarse en las variables siguientes:



### i) LA RELACION CAPITAL-TRABAJO

Obsérvese en el cuadro 3.7 del apartado 3.3.4, pág. 78, que son las empresas grandes las que destinan mayores montos de dinero a capital fijo total a fuerza laboral, respecto a lo que destinaban las pequeñas y medianas empresas durante la década del setenta. En promedio para estos años, la gran empresa destinaba más de 48 veces capital fijo total y más de 20 veces salarios a los trabajadores; que el estrato de empresa pequeña y mediana.

### ii) EL NUMERO DE TRABAJADORES OCUPADOS

Según el cuadro 3.4 en pág. 71, la gran empresa cuenta con una mayor cantidad de trabajadores ocupados promedio para este período. Así, la pequeña y mediana empresa cuenta únicamente con el 8.2% de trabajadores respecto al número que tiene la gran empresa; es decir, la gran empresa utiliza más de 12 veces la cantidad de trabajadores que la pequeña y mediana empresa.

### iii) EL EXCEDENTE ECONOMICO NETO APROPIADO

Según el cuadro 3.3 de la pág. 69, la gran empresa manufacturera se apropia en promedio para esos años de aproximadamente 35 veces más excedente económico neto que la pequeña y mediana empresa del sector.

Indudablemente la concentración de capital; especialmente de la gran empresa manufacturera, conduce a que: la parte del dinero destinada a comprar fuerza laboral sea menor en proporción que la destinada al capital fijo total, y más aún, la parte del capital destinado a comprar fuerza --

laboral por la gran empresa es menor en proporción que la destinada por la pequeña y mediana empresa (ver cuadro 3.7.1, pág. 79).

Por otra parte, la concentración de capital en la manufactura salvadoreña también hace posible que:

B) DISMINUYAN LOS SALARIOS RELATIVOS POR TRABAJADOR MANUFACTURERO

En otras palabras, la concentración de capital en la gran empresa, --- vuelve más productiva la fuerza laboral. O sea que, de la unidad monetaria incrementada por la elevación de la productividad por trabajador; una menor parte de esa unidad es destinada a pagar los salarios de los trabajadores, y la mayor es apropiada por el empresario en concepto de excedente económico neto. Así lo explica el cuadro 3.12 que mostramos en seguida.

CUADRO 3.12

SALARIOS RELATIVOS POR TRABAJADOR EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

(Precios constantes, colones)

Variables	1 9 7 1		1 9 7 8	
	Pequeña y Mediana	Gran Empresa	Pequeña y Mediana	Gran Empresa
Salarios Reales por Trabajador. (1)	1,447.5	2,656.5	1,830.0	2,917.0
Valor Agregado Neto por Trabajador. (2)	4,948.4	11,148.3	5,462.8	14,491.4
Salarios Relativos p/Trabajador. (1/2=3)	0.29	0.24	0.33	0.20

Fuente: Cuadro 3.10 y Anexo 3-B.

El cuadro recién pasado nos dice que: son las empresas grandes de la manufactura, por la concentración de capital, las que destinan una menor -- parte de la unidad monetaria de valor agregado neto a pagar los salarios de los trabajadores. En promedio para 1971 y 1978 la gran empresa aportaba 22 centavos, por cada colón de valor agregado neto, a pagar salarios; en cambio la pequeña y mediana empresa destinaba en promedio 31 centavos.

Lo anterior, es el resultado de que la gran empresa manufacturera, en comparación con la pequeña y mediana empresa, destinaba mayor monto de dinero a comprar capital fijo total, que posibilita elevar la productividad por trabajador y consecuentemente los niveles de explotación. Por ello, la gran empresa en estos mismos años, experimenta disminuciones en los salarios relativos; pasando de 24 centavos en 1971 a 20 centavos en 1978.

Inversamente ocurrió en el estrato de la pequeña y mediana empresa, en donde los salarios relativos se elevaron; pasando de 29 centavos a 33 centavos respectivamente; pues la productividad de la Fuerza Laboral y los niveles de explotación disminuyeron su crecimiento.

Pero aún falta más, la concentración de capital también amplía la masa de población desocupada y la existencia de ésta, obliga a que los trabajadores vendan su fuerza laboral por debajo del salario normativo.

### 3.4.3 LA MASA RELATIVA DE POBLACION DESOCUPADA PRESIONA A QUE LA FUERZA LABORAL SE PAGUE POR DEBAJO DEL SALARIO NORMATIVO EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1971-1978.

Debido a que la acumulación de capital, va constituyendo una relativa población sobrante al disminuir cada vez más el monto de capital destinado

a comprar fuerza laboral (ver cuadro 3.7.1 pág. 79); es de esperar entonces, que ese crecimiento en la PEA desocupada presione a que los salarios pagados a la fuerza laboral se hagan por debajo de su correspondiente salario normativo. Es decir, que la existencia de una cantidad mayor de personas en la economía en edad de trabajar, que la economía no es capaz de absorber; genera dentro de la misma clase trabajadora competencia en los puestos de trabajo ofrecidos. En este sentido, la clase trabajadora es obligada a vender su fuerza laboral por debajo del salario normativo. El cuadro siguiente puede ilustrar lo que veníamos comentando.

CUADRO 3.13

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA): OCUPADA Y DESOCUPADA EN EL SALVADOR. 1971-1978.

(en miles de personas)			
<u>AÑOS</u>	<u>PEA TOTAL</u>	<u>PEA OCUPADA</u>	<u>PEA DESOCUPADA</u>
1971	1,200	1,050	150
1978	1,570	1,156	414
Tasa de crecimiento anual (i)	3.4%	1.2%	13.5%

Fuente: Agenda Demográfica de El Salvador, 2a. Edición Actualizada, p. 83 y 90, San Salvador, abril 1980. Asociación Demográfica de El Salvador.

Obsérvese en el cuadro anterior, como la PEA desocupada ha sido sustancialmente incrementada en la década del setenta; década en la cual, la actividad económica del país mostró una tendencia a su crecimiento. Es decir, -- el crecimiento experimentado en la economía durante la década, fue posible

con una mayor cantidad de población desocupada, aunque la población ocupada mostró una tendencia a su crecimiento; la economía salvadoreña no fue capaz de absorber a toda la PEA.

Así las cosas, se observa en el cuadro 3.13, que la tasa efectiva de desocupación en El Salvador; población desocupada entre la PEA por año, -- pasa de 12.5% en 1971 a 26.4% en 1978. De igual forma, la CEPAL, estima -- que en la década del ochenta; la población salvadoreña que vivía en estado de pobreza ascendía al 68.1% respecto a la población total.

Por otra parte, en estos años, la PEA femenina elevó su crecimiento.

#### A) INCREMENTO EN LA PEA FEMENINA

En lo que respecta, a la incorporación de la mujer en el mercado de --- trabajo en El Salvador, tenemos que en 1971 la PEA femenina era de 252 mil mujeres, y ya para 1978 dicha población se había casi duplicado pasando a 478 mil mujeres como lo indica el siguiente cuadro:

CUADRO 3.14

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SEXO, 1971-1978

(en miles de personas)

<u>Años</u>	<u>PEA TOTAL</u>	<u>PEA MASCULINA</u>	<u>PEA FEMENINA</u>
1971	1,166	914	252
1978	1,519	994 <sup>1/</sup>	478 <sup>1/</sup>
Tasa de crecimiento anual. (1)	3.4%	1.1%	8.3%

Fuente: -Cuarto Censo Nacional de Población 1971, volumen II p. 2 DIGESTYC.  
-Encuesta de Hogares de propósitos múltiples I, volumen VII, enero-septiembre 1978, cuadros K-L-M (PEA, Desocupada y PEI) p. 25.

-Encuesta de Hogares de propósitos múltiples II, volumen VII, octubre/78-abril/79, cuadros K-L-M (PEA, Desocupada y PEI) p. 1, Unidad de Investigación Muestral (UIM) MIPLAN.

1/ Promedio de ambas encuestas.

Como bien lo muestra el cuadro que antecede, la incorporación de la -- mujer al mercado de trabajo se ha incrementado en más de 7 veces, respecto al incremento que experimentó la PEA masculina durante ese tiempo. O sea, mientras la PEA femenina se incrementa a una tasa promedio anual del 8.3%, la PEA masculina únicamente lo hizo en 1.1% promedio anual.

Veamos en el cuadro 3.14 que viene a continuación, el empleo por sexo en el sector manufacturero en los años 1971 y 1979.

CUADRO 3.15

TRABAJADORES POR SEXO DEL SECTOR MANUFACTURERO 1971-1979

<u>Sexo</u>	<u>1971</u>	<u>1979</u>	<u>Tasa de Crecimiento</u>
Total	70,301	132,913	8.3%
Hombres	51,778	88,163	6.9%
Mujeres	18,523	44,750	11.7%

Fuente: -Cuarto Censo Nacional de Población 1971, Vol. II p. 524, DIGESTYC.  
-Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, II Oct./78-Abril/79.

De igual forma, el número de trabajadores femeninos en el sector manufacturero, mostró un crecimiento promedio anual del 11.7% entre los años --

1971 y 1979; pasando de 18,523 a 44,750 mujeres respectivamente. En cambio, los trabajadores masculinos crecieron únicamente en 6.9% promedio anual, -- pasando de 51,778 hombres en 1971 a 88,163 en 1979. Asimismo, la PEA infantil aumentó su crecimiento.

#### B) INCREMENTO EN LA PEA INFANTIL

Un dato muy general de la incorporación de los niños al mercado de --- trabajo en El Salvador, puede observarse en el siguiente cuadro que nos --- muestra la PEA INFANTIL en El Salvador.

CUADRO 3.16

#### POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA TOTAL E INFANTIL EN EL SALVADOR, 1975-1979

(miles de niños)

<u>Años</u>	<u>PEA TOTAL</u>	<u>PEA INFANTIL (10 a 14 años)</u>
1975	1,288	66
1979	1,576	94
Tasa de Crecimiento	4.1%	7.3%

Fuente: -Encuesta Nacional de Mano de Obra y Aspectos Demográficos. abril-julio/75, Vol. II MIPLAN.

-Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Mayo-Dic./79 MIPLAN.

En el cuadro pasado, apreciamos la tasa promedio anual de 7.3% en que ha crecido la PEA infantil de 10 a 14 años de edad; pasando de 66 mil niños en 1975 a 94 mil en 1979.





vada del nivel de explotación de la fuerza laboral que se traslada de 241.9% a 198.6% en esos mismos años. Igualmente, ésto se motivó por el decrecimiento de la productividad media de la Fuerza Laboral que se reduce de 341.9% a 298.6% en estos años. Lo que a su vez, fue el resultado del poco monto de inversión con que cuentan estas empresas; que a pesar de haberse incrementado, continuó siendo insuficiente.

Situación inversa ocurrió con la gran empresa de la manufactura, pues, el excedente económico neto porcentual aumentó su crecimiento; pasando de -76.2% en 1971 a 79.9% en 1978. Originándose éste, por el incremento sucedido de 319.7% a 396.8% del nivel de explotación de la fuerza laboral por empresa. Resultado éste, del acrecentamiento experimentado en la productividad media por trabajador, que cambia de 419.7% a 496.8% para esos años. Esto -- último, se debió a la utilización más eficiente del capital fijo total; dado que la relación capital-trabajo reduce su crecimiento, y sin embargo, -- elevó la productividad media de la fuerza laboral.

Por otra parte, a pesar de que el nivel de vida de la clase trabajadora en estos años estudiados mostró indicios a su crecimiento; ya que los salarios reales por trabajador se incrementaron; en ningún momento estos salarios recibidos por los trabajadores correspondieron al salario normativo de la fuerza laboral. Es más, de 1971 a 1978, la brecha existente entre los salarios reales y el salario normativo de la fuerza laboral manufacturera se amplió notablemente. Lo cual se explica, por que durante esta década, se incrementó sustancialmente la Población Económicamente Activa Desocupada, creció en mayor proporción el número de empleados femeninos respecto al de los hombres, y de alguna forma también se amplió la PEA infantil. Todo esto en

conjunto o separado, ha conllevado a que la fuerza laboral no reciba un salario normativo. O sea, durante la década, no sólo se ha pagado la fuerza laboral por debajo de su salario normativo; sino que además, a finales de la década, los salarios reales recibidos; aún que se hayan incrementado, representaban una parte menor de su correspondiente salario normativo.

Otro dato que merece destacarse es que, si bien los trabajadores de la empresa grande son los que reciben más salarios en términos absolutos respecto a los de la pequeña y mediana empresa; no sucede lo mismo cuando se consideran los salarios reales relativos, pues la parte de la unidad monetaria, por haberse incrementado la productividad por trabajador que se destina a cubrir salarios; es cada vez menor en el estrato de la empresa grande que en el estrato de la pequeña y mediana empresa. Así, la gran empresa destinó en promedio durante la década, 22 centavos por cada unidad monetaria incrementada por la productividad de la fuerza laboral; en cambio la pequeña y mediana empresa, destinó en promedio 31 centavos. Es decir, que a mayor concentración de capital menor salario relativo; y viceversa, a menor concentración de capital, mayor salario relativo.

NOTAS DEL CAPITULO III

- 1/ Rafael Menjivar. Formación y Lucha del Proletariado Industrial Salvadoreño, p. 84.
- 2/ Rafael Menjivar, Opus. Cit. págs. 84 y 85.
- 3/ Héctor Dada Hizezi. La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana. 1945-1960, págs. 28, 40, 42, 43 y 45.
- 4/ Salvador Arias Peñate. Opus. cit. págs. 65 y 66. Puede verse además a Eduardo Colindres. Fundamentos Económicos de la -- Burguesía Salvadoreña.
- 5/ CEPAL. La Crisis en Centroamérica: Orígenes, Alcances y Consecuencias. G-1261, 1983, p. 5.
- 6/ La tasa promedio de crecimiento anual se encuentra mediante la fórmula matemática siguiente:
- $$r = \left( \frac{P_n}{P_0} \right)^{1/n} - 1, \text{ donde:}$$
- $i$  = Tasa de crecimiento anual del P.T.B. del sector económico.  
 $P_0$  = Magnitud en colones de P.T.B. del sector para 1971.  
 $P_n$  = Magnitud en colones del P.T.B. del sector para 1978.  
 $n$  = 8 años considerados en el período (1971 a 1978).  
 $1$  = Valor constante en la fórmula.
- 7/ Así entre los años 1960-1970, la capacidad no utilizada era en promedio de 34%; durante la década 1971-1978, esa capacidad no utilizada promedio se redujo al 29%. "Breve Diagnóstico Industrial de El Salvador, 1980-86". Secretaría de Planificación de la UES, p. 84.
- 8/ Fernández Peredo, Froilán. Opus. Cit. p. 21.

- 9/ Frolán Fernández. Opus. Cit. p. 19 a 25. Para determinar el consumo promedio por persona se utiliza la información del cuadro 3.8 aplicando la siguiente fórmula:

$$\frac{\sum P_i N_i}{\sum N_i} = \frac{3,435,643}{4,409} = 0.7792$$

Siendo  $P_i$ : % de 2,900 calorías requeridas por grupo de población sexo edad  $i$ -ésimo.

Siendo  $N_i$ : Población en el grupo sexo-edad  $i$ -ésimo.

Multiplicando el coeficiente por las 2,900 calorías, se obtiene el requerimiento diario:  $0.7792 \times 2,900 = 2,260$  calorías diarias.

- 10/ El Índice de Precios al Consumidor base 1954 creció a una tasa promedio anual del 9.4%, los salarios nominales promedio por obrero en la pequeña y mediana empresa crecieron a una tasa promedio anual del 12.6% y la gran empresa en 10.6% durante la década de los setenta.

## CAPITULO IV

### 4 INCREMENTO EN EL NIVEL DE EXPLOTACION MEDIO Y DETERIORO EN EL NIVEL DE VIDA DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

#### INTRODUCCION

En la presente década del ochenta, el sistema económico subdesarrollado y dependiente Salvadoreño, atraviesa su más aguda contradicción en lo que tiene de historia. Contradicción que se manifiesta en lo político, económico, social, cultural y hasta en la constitución de un frente militar revolucionario.

Por supuesto, la actividad manufacturera Salvadoreña no escapa de esa aguda contradicción en lo que respecta al orden económico y social. En lo económico, el excedente económico neto absoluto producido por todos los trabajadores ocupados de cada estrato de empresa y apropiado por los empresarios manufactureros; a disminuido su crecimiento, no obstante; los niveles de explotación de la fuerza laboral y la productividad media del trabajador se han visto sustancialmente incrementados. En lo social, los trabajadores que laboran en los dos estratos de empresa, han sido despedidos durante esta década.

Es por ello que en el presente capítulo, que es el medular de este trabajo de investigación, pretendemos demostrar que: la tendencia en el nivel de explotación de la fuerza laboral en la manufactura salvadoreña es a incrementarse; a pesar de que el excedente económico neto absoluto y el ---

número de trabajadores ocupados hayan reducido su crecimiento. Además, confirmaremos que el nivel de vida de los trabajadores se ha deteriorado durante el actual período de crisis 1979-1986.

También probaremos, que el nivel de explotación medio de la fuerza laboral crece en mayor proporción en la empresa grande que en la pequeña y -- mediana de la manufactura.

En un primer momento, procedemos a estudiar el comportamiento ocurrido en el Producto Interno Bruto Manufacturero; pasando inmediatamente a explicar, la causa que provocó la elevación del excedente económico neto relativo. Luego, continuamos, con el análisis del consumo normativo y el nivel de vida del trabajador manufacturero; finalizando con una síntesis del capítulo.

#### 4.1 DECRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO MANUFACTURERO SALVADOREÑO, 1979-1986..

Ciertamente la crisis generalizada por la que atraviesa la economía -- salvadoreña en esta década del ochenta, se evidencia en todos los sectores que la integran. El Producto Interno Bruto Nacional ha disminuido su crecimiento a una tasa promedio anual del 2.2%. Inversamente, el sector propiedad de viviendas ha elevado su crecimiento en 1.7% y el sector administración pública con 3.3% (ver anexo 4-A).

Pero, el leve crecimiento en la propiedad de vivienda, se vió afectado con el terremoto ocurrido en la zona metropolitana de San Salvador en el año 1986; en donde los costos directos e indirectos del sector vivienda se estimaron en ¢ 1,538.2 millones<sup>1/</sup>. Y en lo que respecta a la administración -

pública, dichos montos se han destinado al financiamiento de la guerra (ver anexo 4-A).

En lo concerniente al sector manufacturero, aún que éste continúa ocupando el segundo lugar como sector productivo; por su contribución al P.I.B. nacional, la reducción en su producción es muy significativa, como lo señala el cuadro que sigue:

CUADRO 4.1

DISMINUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO MANUFACTURERO SALVADOREÑO, 1979-1986

(millones de colones, precios constantes de 1962)

<u>Años/P.I.B.</u>	<u>Manufacturero</u>	<u>% en relación al P.I.B. total</u>	<u>P.I.B. Total de la economía</u>
1979	656.8	18.2	3,601.6
1980	586.2	17.8	3,289.3
1981	525.0	17.4	3,016.8
1982	480.9	16.9	2,847.7
1983	490.5	17.1	2,870.4
1984	496.9	16.9	2,935.6
1985	515.4	17.2	2,993.6
1986	528.3	17.5	3,012.5
Tasa de disminución Promedio anual	- 2.7		- 2.2

Fuente: Anexo Cuadro 4-A.

En el cuadro 4.1, se ilustra la tendencia decreciente de la producción manufacturera salvadoreña a una tasa promedio anual del 2.7% siendo superior

a la experimentada a nivel de toda la economía que fue del 2.2%.

Más aún, la participación porcentual de su producción en relación al P.I.B. total de cada año; es cada vez menor. En promedio representa sólo el 17.4%, que obviamente es menor que el observado en la década inmediatamente pasada (éste fué de 19.2%, ver cuadro 3.1).

Pasemos ahora a examinar, a qué se debe este comportamiento del P.I.B. manufacturero, particularmente del excedente económico neto en los estratos de empresa. pequeña y mediana y grande de la manufactura salvadoreña.

#### 4.2 INCREMENTO EN EL EXCEDENTE ECONOMICO NETO RELATIVO POR EMPRESA EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

Lógicamente, así como ha disminuido la producción manufacturera en su conjunto, es de esperar; que el valor agregado neto absoluto en los dos estratos de empresa que hemos dividido la manufactura, evidencien una tendencia clara a reducir su crecimiento. De igual forma, han decrecido en términos absolutos los salarios y el excedente económico neto que constituyen ese valor agregado neto.

No obstante a lo anterior, la participación relativa del excedente económico neto por empresa en ese valor agregado neto; ha elevado su crecimiento durante la década, excepto para los años de 1980 a 1982 en la pequeña y mediana empresa; y para los años 1980 y 1982 en la empresa grande como se indica en el cuadro siguiente:



CUADRO 4.2.EXCEDENTE ECONOMICO NETO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LAMANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

(Precios constantes 1978, colones)

Pequeña y Mediana Empresa

<u>Años</u>	<u>Valor Agregado Neto.</u>	<u>Salarios.</u>	<u>Excedente Económico Neto.</u>
1979	465,675.1 (100%)	223,953.6 (48.1%)	241,721.5 (65.3%)
1980	406,126.8 (100%)	214,717.4 (52.9%)	191,409.4 (47.1%)
1981	365,559.5 (100%)	184,772.8 (50.5%)	180,786.7 (49.5%)
1982	323,166.2 (100%)	161,294.6 (49.9%)	161,871.6 (50.1%)
1983	353,992.6 (100%)	145,750.6 (41.2%)	208,242.0 (58.8%)
1984	369,979.6 (100%)	119,904.1 (32.4%)	250,075.5 (67.6%)
1985	311,421.8 (100%)	94,092.1 (30.2%)	217,329.7 (69.8%)
1986	273,132.7 (100%)	70,310.0 (25.7%)	202,822.7 (74.3%)

Pasan...

## Gran Empresa

Años	Valor Agregado Neto.	Salarios.	Excedente Económico Neto.
1979	7,054,861.5 (100%)	2,231,283.7 (31.6%)	4,823,577.9 (68.4%)
1980	6,501,112.9 (100%)	2,137,674.3 (32.9%)	4,363,438.6 (67.1%)
1981	6,238,397.0 (100%)	1,877,096.0 (30.1%)	4,361,301.0 (69.9%)
1982	5,419,302.1 (100%)	1,746,268.8 (32.2%)	3,673,033.3 (67.8%)
1983	5,876,566.7 (100%)	1,565,227.0 (26.6%)	4,311,339.6 (73.4%)
1984	5,380,842.7 (100%)	1,050,095.5 (19.5%)	4,330,747.2 (80.5%)
1985	5,674,840.0 (100%)	940,116.8 (16.6%)	4,734,723.2 (83.4%)
1986	4,662,427.7 (100%)	685,008.4 (14.7%)	3,977,419.3 (85.3%)

Fuente: Cuadro Anexo 4-C y 4-E

La reducción del excedente económico neto absoluto por estrato de empresa en estos años se explica por:

#### 4.2.1 DESPIDO DE TRABAJADORES EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA.

Las empresas de la manufactura salvadoreña que estuvieron funcionando durante estos años, han despedido cada año, considerable número de trabajadores. Es decir, la disminución en el crecimiento del excedente económico neto absoluto se debe, a que el número de trabajadores ocupados por empresa ha sido cada año menor. Así lo explica el cuadro 4.3.

CUADRO 4.3

PERSONAL OCUPADO POR ESTABLECIMIENTO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN  
EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA  
1979-1986

<u>Años</u>	<u>Pequeña y Mediana Empresa</u>	<u>Gran Empresa</u>
1979	40.9	288.9
1980	39.8	279.0
1981	36.8	256.8
1982	33.4	235.4
1983	31.8	223.0
1984	34.0	195.5
1985	30.1	192.9
1986	28.2	170.4

Fuente: Cuadro Anexo 4-B y 4-D

Por ejemplo, la pequeña y mediana empresa disminuyó el número de trabajadores en 1986 respecto a 1979 en un 31%, la gran empresa de la manufactura lo hizo en un 41% para esos años.

Aunado a esto, la disminución en términos absolutos del excedente económico neto por empresa también es consecuencia; según el G.A.E.<sup>2/</sup>, de que el 75% de empresas de la manufactura salvadoreña ha estado laborando solamente un turno de trabajo.

Se comprende entonces, que al reducir el número de obreros y el número de turnos de trabajo laborables por empresa; el excedente económico neto -- absoluto por empresa también experimentará reducciones en su crecimiento.

Ahora bien, lo que no puede explicar la reducción de turnos laborables ni el despido de trabajadores efectuados por las empresas manufactureras; es la tendencia mayor de participación del excedente económico neto relativo en el valor agregado neto por empresa durante estos años. O sea, qué es lo que provoca el cambio del excedente económico neto relativo. En concreto, por qué el excedente económico neto relativo ha elevado su crecimiento, a pesar de que en términos absolutos lo ha disminuido; durante los años 1979-1986. A esto, le pasamos a dar respuesta en los apartados posteriores.

#### 4.3 INCREMENTO EN EL NIVEL DE EXPLOTACION MEDIO DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

Respondiendo a la pregunta formulada en el apartado que antecede, podemos decir que: El mayor crecimiento del excedente económico neto relativo, aún que en valores absolutos lo haya disminuido durante el período analizado; se originó, por que los niveles de explotación a los cuales el empresario de cada empresa ha sometido la fuerza laboral ocupada en un turno de trabajo en estos años; se vieron sustancialmente incrementados.

El nivel de explotación de la fuerza laboral, se encuentra al relacionar: El excedente económico neto absoluto y los salarios por empresa multiplicados por cien. Cuya interpretación es: Por cada cien unidades monetarias destinadas a salarios en estos años, cuántas unidades monetarias se obtenían de excedente económico neto; tal como lo detalla el cuadro que sigue.

CUADRO 4.4

NIVEL DE EXPLOTACION MEDIO DE LA FUERZA LABORAL EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.  
(Precios Constantes 1978, Colones)

Pequeña y Mediana Empresa

<u>Años</u>	<u>Excedente Económico Neto</u>	<u>Salarios</u>	<u>Nivel de Explotación</u>
1979	241,721.5	223,953.6	107.9%
1980	191,409.4	214,717.4	89.1%
1981	180,786.7	184,772.8	97.8%
1982	161,871.6	161,294.6	100.4%
1983	208,242.0	145,750.6	142.9%
1984	250,075.5	119,904.1	208.6%
1985	217,329.7	94,092.1	231.0%
1986	202,822.7	70,310.0	288.5%

Gran Empresa

1979	4,823,577.9	2,231,283.7	216.2%
1980	4,363,438.6	2,137,674.3	204.1%
1981	4,361,301.0	1,877,096.0	232.3%
1982	3,673,033.3	1,746,268.8	210.3%
1983	4,311,339.6	1,565,227.0	275.4%
1984	4,330,747.2	1,050,095.5	412.4%
1985	4,734,723.2	940,116.8	503.6%
1986	3,977,419.3	685,008.4	580.6%

Fuente: Cuadro 4.2

Efectivamente, el cuadro 4.4 nos evidencia que el nivel de explotación de la fuerza laboral en la manufactura salvadoreña ha tendido a elevar su crecimiento en la década del ochenta. Es decir, que cada trabajador que permaneció ocupado en estos años, fue capaz de producir un mayor excedente económico para el empresario manufacturero. Así tenemos que, el nivel de --

explotación de la fuerza laboral en la pequeña y mediana empresa se incrementó de 107.9% en 1979 a 288.5% en 1986; y de 216.2% a 580.6% para la empresa grande respectivamente.

Los niveles de explotación de la fuerza laboral, disminuyeron su crecimiento respecto a 1979, únicamente en los años de 1980 a 1982 en la pequeña y mediana empresa; y en los años 1980 y 1982 para la empresa grande, años en los que corresponde de igual manera; menor participación del excedente económico neto relativo en el valor agregado neto.

Por tanto podemos afirmar, que la tendencia mayor en el crecimiento -- del excedente económico neto relativo en la manufactura salvadoreña en esta década del ochenta; ha sido el resultado de que los niveles de explotación medios de la fuerza laboral elevaron su crecimiento sustancialmente en estos años. Es decir, a pesar de haberse disminuido el número de turnos de trabajo por empresa durante la década; ésto sólo provocó, que el excedente económico neto absoluto apropiado por cada empresario disminuyera. Sin embargo, la menor cantidad de trabajadores que permanecieron ocupados en las empresas, en un sólo turno de trabajo; fueron sometidos a mayores niveles de explotación de su fuerza laboral.

Otro aspecto que debe hacerse resaltar en este apartado, es la notable diferencia existente en los niveles de explotación de la fuerza laboral de un estrato de empresa a otro. Así, la pequeña y mediana empresa manufacturera ha sometido en promedio a un 158.3% de explotación la fuerza laboral; en cambio, la gran empresa lo hizo en 329.4% en promedio durante la década.

Pasemos ahora a investigar en el apartado que desarrollamos a continuación, qué fué lo que ocasionó durante el período 1979-1986; ese aumento en

el crecimiento del nivel de explotación de la fuerza laboral; y además, por qué esa diferencia en magnitud de esta variable, entre la empresa considerada pequeña y mediana y la gran empresa de la manufactura salvadoreña.

#### 4.4 INCREMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1979-1986.

Indiscutiblemente, la única vía por la cual pueden incrementarse los niveles de explotación medios de la fuerza laboral; y poder así elevar el excedente económico neto relativo producido por los trabajadores, cuando los turnos de trabajo se han reducido a uno y el número de trabajadores ha sido cada vez menor en las empresas; es por la elevación sustancial en el crecimiento de la productividad media del trabajador. Es decir, cuando el trabajador es capaz de producir más bienes en la misma unidad de tiempo.

Entonces, la tendencia a su crecimiento de los niveles de explotación medios de la fuerza laboral en la manufactura salvadoreña; y la diferencia sustancial en magnitud de estos niveles, entre los dos estratos de empresa durante la década del ochenta; la atribuimos a que: La productividad media de la fuerza laboral ha mostrado una tendencia a su crecimiento en estos años, y que además, ésta es mayor proporcionalmente en la empresa grande, que en el estrato de empresa pequeña y mediana de la manufactura.

La productividad media de la fuerza laboral, se encuentra al relacionar: El valor agregado neto y los salarios por empresa multiplicados por cien. Es decir, por cada cien unidades monetarias destinadas a cubrir salarios; cuántas unidades monetarias se obtenían en concepto de valor agregado neto. Ello podemos apreciarlo en el cuadro siguiente:

CUADRO 4.5PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA FUERZA LABORAL EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

(Precios constantes 1978, colones)

Pequeña y Mediana Empresa			
<u>Años</u>	<u>Valor Agregado</u> <u>Neto</u>	<u>Salarios</u>	<u>Productividad de la</u> <u>Fuerza Laboral</u>
1979	465,675.1	223,953.6	207.9%
1980	406,126.8	214,717.4	189.1%
1981	365,559.5	184,772.8	197.8%
1982	323,166.2	161,294.6	200.4%
1983	353,992.6	145,750.6	242.9%
1984	369,979.6	119,904.1	308.6%
1985	311,421.8	94,092.1	331.0%
1986	273,132.7	70,310.0	388.5%
Gran Empresa			
1979	7,054,861.5	2,231,283.7	316.2%
1980	6,501,112.9	2,137,674.3	304.1%
1981	6,238,397.0	1,877,096.0	332.3%
1982	5,419,302.1	1,746,268.8	310.3%
1983	5,876,566.7	1,565,227.0	375.4%
1984	5,380,842.7	1,050,095.5	512.4%
1985	5,674,840.0	940,116.8	603.6%
1986	4,662,427.7	685,008.4	680.6%

Fuentes: cuadro 4.2



El cuadro 4.5 nos ilustra, como la productividad media de la fuerza -- laboral ha experimentado durante la década del ochenta una tendencia clara a su crecimiento. En la pequeña y mediana empresa la productividad media por trabajador pasa de 207.9% en 1979 a 388.5% en 1986; y en la gran empresa, - pasa de 316.2% a 680.6% respectivamente. Es evidente, como los trabajadores ocupados en las empresas manufactureras; produjeron más bienes durante cada año en la presente década.

Exceptuando los años 1980 a 1982 para la pequeña y mediana empresa, y para la gran empresa los años 1980 y 1982; la productividad media por trabajador disminuyó respecto a 1979. No así para el resto de años, donde -- ésta, mostró una tendencia suficientemente clara a elevar su crecimiento.- Para esos mismos años precisamente, se experimentaron disminuciones en los niveles de explotación de la fuerza laboral; y en la participación relativa del excedente económico neto en el valor agregado neto, dado que la productividad media de la fuerza laboral disminuyó su crecimiento.

Debemos notar asimismo, cómo los grados de productividad media de la fuerza laboral son mucho más elevados en la empresa grande que en la pequeña y mediana de la manufactura. Mientras las primeras empresas obtienen en promedio para el período de tiempo un 429.4% de productividad por trabajador, las pequeñas y medianas empresas experimentaron solamente un 258.3%; es decir, menor en aproximadamente 171% respecto a la gran empresa.

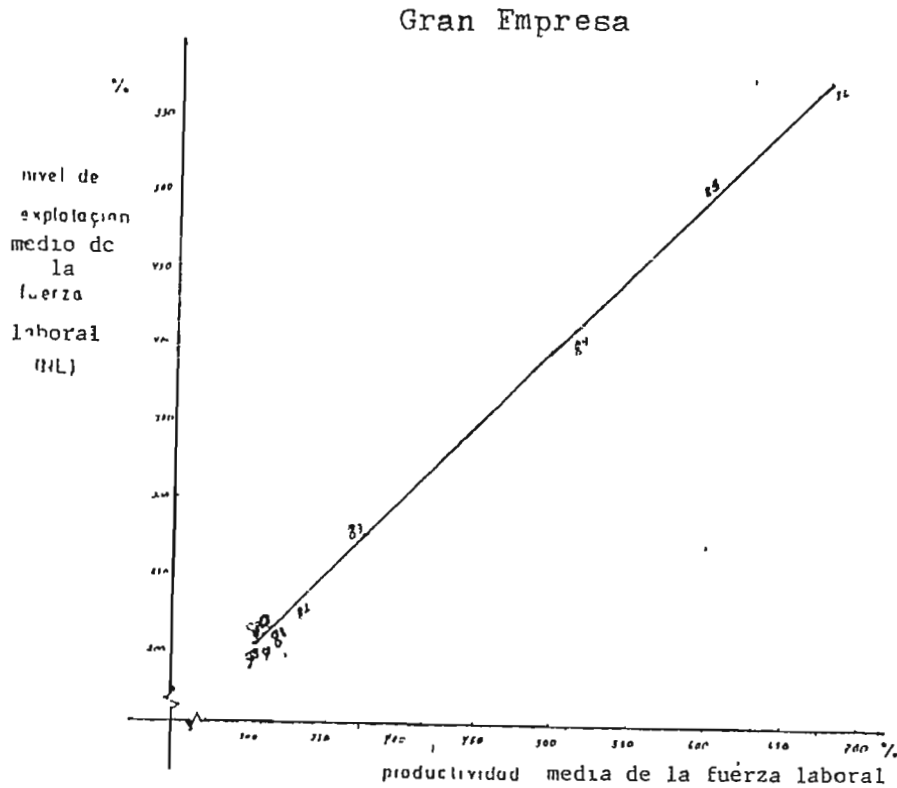
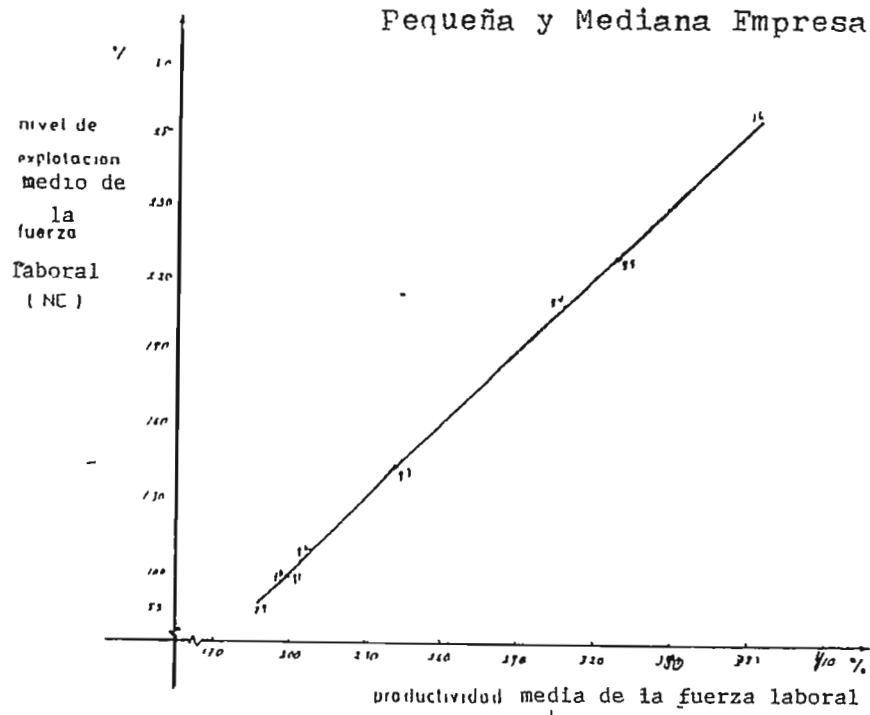
No queremos terminar este apartado, sin antes mostrarles gráficamente, qué tipo de relación han guardado; la productividad media de la fuerza laboral como variable explicativa, y el nivel de explotación medio de la ---

fuerza laboral como variable explicada; en la manufactura Salvadoreña durante la década del ochenta. Con este propósito presentamos a continuación la gráfica 4.5:



GRAFICA 4.5

EL INCREMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA FUERZA LABORAL HA PROVOCADO INCREMENTOS EN LOS NIVELES MEDIOS DE EXPLOTACION DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA. 1979-1986.



En las gráficas mostradas anteriormente, se observa, cómo en años -- estratos de empresa de la manufactura Salvadoreña en esta década; a mayor productividad media de la fuerza laboral, el nivel de explotación medio de ésta se ha visto incrementado. En otras palabras, la productividad media - de la fuerza laboral ha guardado durante estos años, una relación directa con el nivel medio de explotación de la fuerza laboral; o sea, a mayor productividad media por trabajador se han logrado mayores niveles de explotación de la fuerza laboral.

Además, evidenciamos en estas gráficas, los mayores montos monetarios que obtienen las grandes empresas respecto a la pequeña y media empresa; de productividad media y de niveles medios de explotación de la fuerza laboral.

Ahora bien, si el incremento relativo del excedente económico neto en la manufactura Salvadoreña en estos años se explica; por el elevado crecimiento en el nivel de explotación de la fuerza laboral; y éste a su vez, -- por la tendencia a su crecimiento de la productividad media de ésta. Nos - parece oportuno investigar, la causa de este mayor crecimiento en la pro-- ductividad media de la fuerza laboral durante esta década, así como la diferencia existente en magnitud de ésta, en la empresa grande respecto a la pequeña y mediana de la manufactura. Esto es el objeto del apartado que - desarrollaremos a continuación.

#### 4 4 1 INCREMENTO DE LA RELACION CAPITAL-TRABAJO EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA

El incremento de la productividad media de la fuerza laboral puede aducirse a varios factores como son: la calificación y experiencia de la fuerza laboral, la calidad o eficiencia del activo fijo, la calidad de la gestión empresarial y la atmósfera socio-cultural general. En este trabajo sin embargo, destacamos únicamente el volumen del capital fijo total con que cuentan las empresas de la manufactura; que lo identificamos con el monto de capital fijo total (máquinas, materias primas y auxiliares; o gastos de producción total), por que consideran implícitos la densidad de capital, por medio de la depreciación; y además se constituye en una variable que puede ser relativamente fácil de cuantificar; si se tienen en consideración la complejidad de medir las otras variables señaladas anteriormente.

De esta forma, para encontrar la relación capital-trabajo por empresa en la manufactura, se interrelacionarán el capital fijo total con los salarios por empresa multiplicados por cien. Esto nos dice, que por cada cien unidades monetarias destinadas por el empresario a pagar salarios; cuántas unidades monetarias eran destinadas a capital fijo total, según se muestra en el cuadro siguiente:

## CUADRO 4.6

## RELACION CAPITAL-TRABAJO MEDIA EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

(Precios constantes 1978, colones)

Pequeña y Mediana Empresa

Años	Capital Fijo / Total	Salarios	Relación Capital-Trabajo
1979	601,265.3	223,953.6	268.5%
1980	512,895.7	214,717.4	238.9%
1981	443,533.2	184,772.8	240.0%
1982	406,456.5	161,294.6	252.0%
1983	388,733.0	145,750.6	266.7%
1984	414,071.0	119,904.1	345.3%
1985	335,306.6	94,092.1	356.4%
1986	304,945.8	70,310.0	433.7%

Gran Empresa

1979	12,949,961.5	2,231,283.7	580.4%
1980	12,035,994.1	2,137,674.3	563.0%
1981	10,658,731.0	1,877,096.0	567.8%
1982	9,808,090.6	1,746,268.8	561.7%
1983	8,761,493.7	1,565,227.0	559.8%
1984	8,486,287.6	1,050,095.5	808.1%
1985	7,740,951.6	940,116.8	823.4%
1986	6,766,475.6	685,008.4	987.8%

Fuente: cuadros anexos 4-C y 4-E

La información mostrada en el cuadro anterior, es suficientemente clara para poder afirmar; que la productividad media de la fuerza laboral en la -- manufactura Salvadoreña tendió a elevar su crecimiento, debido a que la relación capital-trabajo durante la década del ochenta; presentó una tendencia a su crecimiento. O sea, cada trabajador que permaneció ocupado en estos años; se enfrentó a un mayor monto de capital fijo en el proceso productivo. Es --

decir, que por cada cien unidades monetarias que el empresario destinaba a cubrir salarios; se destinaron mayores unidades monetarias a capital fijo total.

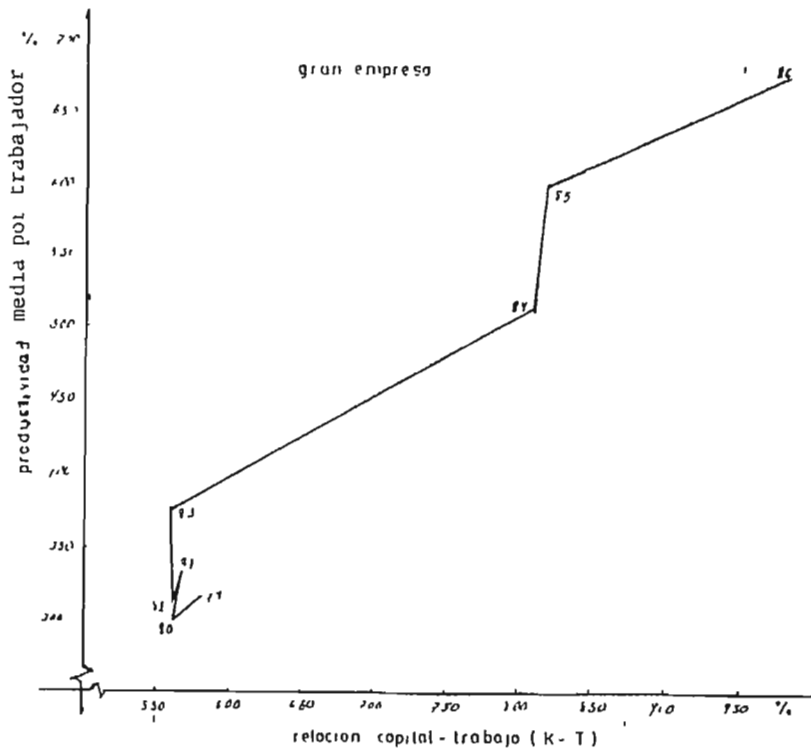
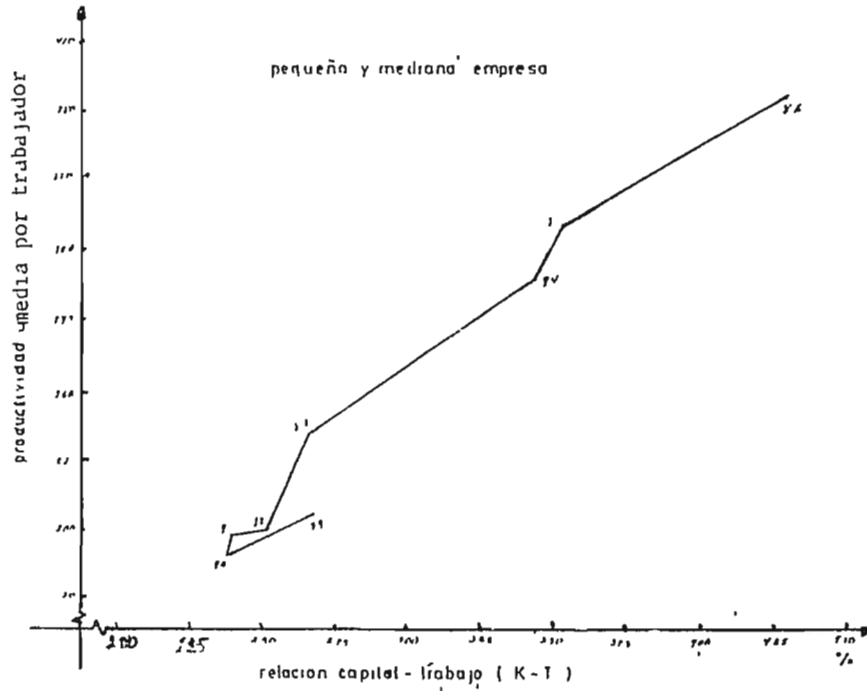
Así el empresario de la pequeña y mediana empresa, destinó en 1979 el 268.5% a capital fijo por cada cien unidades monetarias destinadas a salarios; ya para 1986 esa relación se había elevado a 433.7%. La gran empresa manufacturera aportaba el 580.4% y 987.8% en esos mismos años respectivamente. Evidenciamos palpablemente, que la relación capital-trabajo en la presente década, tendió a elevar su crecimiento. Exceptuando solamente, los cuatro primeros años respecto a 1979, durante el período de crisis considerado.

Obsérvese así mismo, la diferencia en magnitud relativa de la relación capital-trabajo existente entre la gran empresa, al compararla con el de la pequeña y mediana empresa. Mientras ésta última, presentaba 300.19% en promedio para estos años; las primeras presentaron 681.50% en promedio de relación capital-trabajo.

Por tal razón entonces, podemos afirmar que, la productividad media de la fuerza laboral tendió a crecer durante estos años; por que la relación capital-trabajo en la manufactura Salvadoreña elevó su crecimiento. Esta interrelación podemos apreciarla en la gráfica siguiente:

GRAFICA 4.6

EL INCREMENTO EN LA RELACION CAPITAL-TRABAJO PROVOCO INCREMENTOS EN LA PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA





Analizando las gráficas anteriores, hemos de decir, que a excepción de los primeros años de la crisis que experimenta la economía manufacturera -- Salvadoreña; el incremento en la relación capital-trabajo ha determinado los mayores incrementos en la productividad media de la fuerza laboral. Es decir, la relación capital-trabajo se asocia positiva o directamente con la productividad media de la fuerza laboral; o sea, a mayor relación capital-trabajo se ha visto incrementada la productividad media de la fuerza laboral.

Por otra parte, el cuadro 4.6 señala, el grado de desinversión muy significativa que experimentan los dos estratos de empresa de la manufactura Salvadoreña en el transcurso de estos años. Por ejemplo, tanto la pequeña y mediana empresa y la grande, han reducido en 50% su capital fijo total; y en un 70% aproximadamente su fuerza laboral (salarios), del año 1979 al año -- 1986; y sin embargo, la relación capital-trabajo se acrecentó. Lo cual es - explicable, por que, la proporción a la que ha decrecido la fuerza laboral (salarios) es más representativo que el ocurrido en el capital fijo total.

Así pues, a pesar de la desinversión en las empresas manufactureras, - éstos han utilizado más eficientemente su dinero invertido; motivando incrementos sustanciales en la relación capital-trabajo.

En síntesis, según todo lo desarrollado en los apartados precedentes - tenemos que: durante la presente década de los años ochenta, la reducción tanto del número de turnos laborables como del número de trabajadores por - empresa de la manufactura; ocasionaron disminuciones en el excedente económico neto absoluto por establecimiento. Pero esta situación, no explica de -- ninguna manera, la tendencia mayor de participación del excedente económico neto en términos relativos en el valor agregado neto por empresa durante --

estos años; pues esto último, quién lo explica es la tendencia mayor a su crecimiento del nivel de explotación medio de la fuerza laboral.

De igual forma también, los mayores incrementos en los niveles medios de explotación de la fuerza laboral, estuvieron determinados por el mayor crecimiento en la productividad media por trabajador; y esta variable estuvo determinada finalmente, por los mayores incrementos en la relación capital-trabajo ocurridos en los dos estratos de empresa de la manufactura Salvadoreña. Es decir, que todas estas variables estuvieron relacionadas en forma directa o positiva con los niveles medios de explotación de la fuerza laboral; o sea, a mayores incrementos en la relación capital-trabajo se experimentaron mayores niveles de productividad media por trabajador; que en suma provocaron los mayores incrementos en los niveles de explotación media de la fuerza laboral.

Estas variables sin embargo, crecieron en mayor magnitud relativa y absoluta en el estrato de empresa grande respecto al estrato de la pequeña y mediana empresa de la manufactura Salvadoreña durante los años ochenta.

Pasemos a investigar en la segunda parte de este capítulo, el comportamiento sucedido en el nivel de vida del trabajador manufacturero durante esta misma década del ochenta.

#### 4.5 INCREMENTO EN EL CONSUMO NORMATIVO O SALARIO NORMATIVO DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1979-1986.

Como decíamos en el capítulo III de este trabajo, el consumo normativo o salario normativo de la fuerza laboral, deberá estar constituido por una

cantidad determinada de bienes y servicios que le permitan al trabajador y su grupo familiar; reproducirse en condiciones normales como lo exige un ser humano. De hecho, esos bienes y servicios tienen que responder a las condiciones biosociales y económicas históricas en las cuales se desarrolla el sector trabajador.

Por tal razón, retomamos el parámetro de medición utilizado en el capítulo tres; en el supuesto de que en el año de 1979, los trabajadores de la manufactura reproducían su fuerza laboral en condiciones normales, con el monto de salarios recibidos en ese año. Ajustando desde luego ese monto de salarios, con las variaciones que ha presentado el Índice de Precios al Consumidor (IPC) durante los años de 1979 a 1986. Es decir, cuánto debería haber recibido cada trabajador de la manufactura Salvadoreña en estos años de crisis; para vivir en idénticas condiciones de como lo hacía en el año de 1979.

En el cuadro 4.7 siguiente, se presenta el monto de salarios que cada trabajador de la manufactura debería de recibir para vivir en iguales condiciones del año 1979.

## CUADRO 4.7

NIVEL DE VIDA NORMATIVO O SALARIO NORMATIVO DE LA FUERZA LABORAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

(Precios constantes Base 1979 = 100)

<u>Años</u>	<u>Indice de Precios del Consumo Normativo. (1)</u>	<u>Consumo Normativo por Trabajo, Colones. (2)</u>
1979	100.00%	10,347.48
1980	117.35%	12,142.77
1981	134.73%	13,941.16
1982	150.52%	15,575.03
1983	170.27%	17,618.65
1984	190.21%	19,681.94
1985	232.64%	24,072.38
1986	306.96%	31,762.62

Fuente: (1) Índice de Precios al Consumidor de la DIGESTYC Base 1979 = 100%

(2) Opus Cit. en cuadro 3.9 del Capítulo III

El índice de precios del consumo normativo que aparece en el cuadro -- anterior, se encuentra de la siguiente forma:

Dado que la DIGESTYC, en el año de 1979 computaba un Índice de Precios al Consumidor de 108.69% base 1978 (ver anexo 5); y para nosotros el Índice de Precios del Consumo Normativo (IPCN) en 1979 era del 100%; debido a que suponemos, al igual que el Ministerio de Trabajo y Previsión Social y la -- Organización de Estados Americanos, que, en 1979 el trabajador con los -----  $\neq$  10,347.48 reproducía su fuerza laboral en condiciones normales; tenemos -- entonces que:

$$100\%_{1979} = 108.69_{1979} \quad \text{Base 1978}$$

$$\times 1980 = 127.55_{1980} \quad \text{Base 1978}$$

Dando como resultado,  $127.55/108.69 = 1.1735$  multiplicado por 100%, un IPCN igual a 117.35% para 1980; y luego se multiplica por los ¢ 10,347.48 ( $\text{¢ } 10,347.48 \times 117.35\% = 1214276.8$  dividido entre 100%); se obtiene el salario normativo de ¢ 12,142.77 para el año de 1980. Igual procedimiento hemos aplicado para el resto de años considerados.

Observemos en el cuadro 4.7 como el salario que permitía al trabajador manufacturero vivir en idénticas condiciones de 1979, se ha más que triplicado en el año de 1986; pues los índices de precios desde 1979 a 1986 han experimentado tendencias muy significativas a su crecimiento.

Luego, para que el trabajador de la manufactura Salvadoreña pudiera -- reproducir su fuerza laboral --suponiendo que en 1979 lo hacía-- en 1986 en -- condiciones normales e idénticas como lo hacía en 1979; necesitaba un salario promedio anual de ¢ 31,762.62.

Pero de todos modos, seguimos manteniendo la hipótesis --que, ya se comprobó para la década del setenta-- de que: durante el período de crisis en -- la década del ochenta; la fuerza laboral no se paga por su salario normativo sino por debajo de éste. Con tal propósito en mente, pasamos a desarrollar el apartado siguiente.

4.6 DETERIORO EN EL NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR Y PAGO DE LA FUERZA LABORAL POR DEBAJO DEL SALARIO NORMATIVO EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1979-1986.

En el transcurso de los años de crisis de la presente década, los salarios nominales pagados a la fuerza laboral de la manufactura Salvadoreña; nos demuestran que éstos, no han correspondido al monto de salarios que hubiera permitido al sector trabajador vivir a los mismos niveles del año --- 1979. Por lo tanto, la fuerza laboral en la manufactura se ha retribuido -- por debajo del salario normativo.

Ahora bien, al considerar los salarios reales, aislando el efecto inflacionario, en el transcurso de la presente década; nos encontramos con -- que estos salarios han presentado una tendencia a su decrecimiento -situa-- ción contraria a la experimentada en la década del setenta-. Es decir, el - nivel de vida del sector trabajador se ha deteriorado permanentemente en -- esta década del ochenta.

Observemos a continuación, la información que presenta el cuadro 4.8.

## CUADRO 4.8

SALARIOS NOMINALES Y REALES POR TRABAJADOR EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN  
 EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986

(Colones)

Pequeña y Mediana Empresa

Años	Salarios Nominales	Indice de Precios al Consumidor	Salarios Reales Base 1978
1979	5,952.3	108.69%	5,476.4
1980	6,874.8	127.55%	5,389.9
1981	7,346.0	146.44%	5,016.4
1982	7,899.1	163.60%	4,828.3
1983	8,492.5	185.07%	4,588.8
1984	7,296.1	206.74%	3,529.1
1985	7,912.3	252.36%	3,129.1
1986	8,311.7	333.64%	2,491.2

Gran Empresa

1979	8,395.3	108.69%	7,724.1
1980	9,773.5	127.55%	7,662.5
1981	10,705.0	146.44%	7,310.2
1982	12,136.0	163.60%	7,418.1
1983	12,991.6	185.07%	7,019.8
1984	11,103.7	206.74%	5,370.9
1985	12,320.3	252.36%	4,872.4
1986	13,416.0	333.64%	4,021.1

Fuente: cuadros anexos 4-B, 4-D y 5.

Así, al comparar los salarios nominales y reales del cuadro 4.8, con los salarios normativos del cuadro 4.7; se observa lo siguiente:

Que la fuerza laboral, por lo menos al año 1986, no ha recibido su salario normativo; dado que los salarios nominales y reales pagados a los trabajadores son menores que los salarios normativos, como lo señala el cuadro resumen que viene a continuación.

CUADRO 4.9

SALARIOS NORMATIVOS, NOMINALES Y REALES POR TRABAJADOR EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

Años	(Colones)		
	<u>Pequeña y Mediana Empresa</u>		<u>Salarios Reales</u> <sup>1/</sup>
	<u>Salarios Normativos</u>	<u>Salarios Nominales</u>	
1979	10,347.48	5,952.3	5,476.4
1980	12,142.77	6,874.8	5,389.9
1981	13,941.16	7,346.0	5,016.4
1982	15,575.03	7,899.1	4,828.3
1983	17,618.65	8,492.5	4,588.8
1984	19,681.94	7,296.1	3,529.1
1985	24,072.38	7,912.3	3,129.1
1986	31,762.63	8,311.7	2,491.2
Promedio Absoluto y Porcentual.	18,142.76 (100.0%)	7,510.60 (41.4%)	4,306.15 (23.7%)
	<u>Gran Empresa</u>		
1979	10,347.48	8,395.3	7,724.1
1980	12,142.77	9,773.5	7,662.5
1981	13,941.16	10,705.0	7,310.2
1982	15,575.03	12,136.0	7,418.1
1983	17,618.65	12,991.6	7,019.8
1984	19,681.94	11,103.7	5,370.9
1985	24,072.38	12,320.3	4,872.4
1986	31,762.63	13,416.0	4,021.1
Promedio Absoluto y Porcentual.	18,142.76 (100.0%)	11,355.18 (62.6%)	6,424.89 (35.4%)

Fuente: Cuadro 4.7 y 4.8

1/ = precios constantes de 1978.



Luego el cuadro 4.9 señala que, para los trabajadores de la pequeña y mediana empresa, los salarios nominales y reales promedios solamente representaban el 41.4% y 23.7% de los salarios normativos respectivamente; y para los trabajadores de la gran empresa el 62.6% y 35.4% en el mismo orden. Incluso, los salarios nominales pagados en esta década del ochenta, han representado un menor monto relativo respecto a los salarios normativos de la década del setenta; pues en el año 1978, los salarios nominales recibidos por los trabajadores de la pequeña y mediana empresa representaban el 48.2%, y para los de la gran empresa el 76.3% respecto al salario normativo. En lo concerniente a los salarios reales para los años ochenta, éstos representaban un menor monto relativo promedio de los recibidos en la década de los años setenta -ver cuadros 3.10 y 3.11-.

Pero además de que, en la presente década los salarios nominales y reales pagados a los trabajadores manufactureros se han alejado del salario normativo de la fuerza laboral; el nivel de vida de éstos se ha deteriorado permanentemente.

Por ejemplo, si en el año de 1979 los salarios reales de los trabajadores de la pequeña y mediana empresa eran de ₡ 5,476.4; ya en 1986, éstos -- llegaban a un monto de ₡ 2,491.2; y para los trabajadores de la empresa grande éstos eran de ₡ 7,724.1 y ₡ 4,021.1 respectivamente. Lo que significa un deterioro sustancial en el nivel de vida del trabajador que labora en la -- pequeña y mediana empresa de 54.5%; y del 47.9% del que labora en la gran -- empresa manufacturera. Es decir, cada fuerza laboral, y su grupo familiar -- por supuesto; que ha estado ocupado en la pequeña y mediana empresa, ha de-

jado de consumir en el año de 1986, un monto total de bienes y servicios equivalente al 54.5% de su salario recibido en 1979; y el obrero de la gran empresa un monto equivalente al 47.9%.

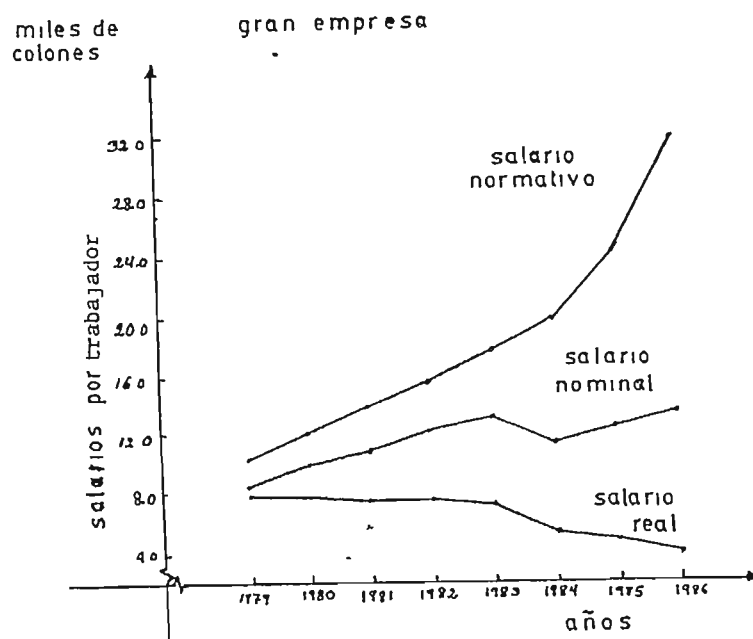
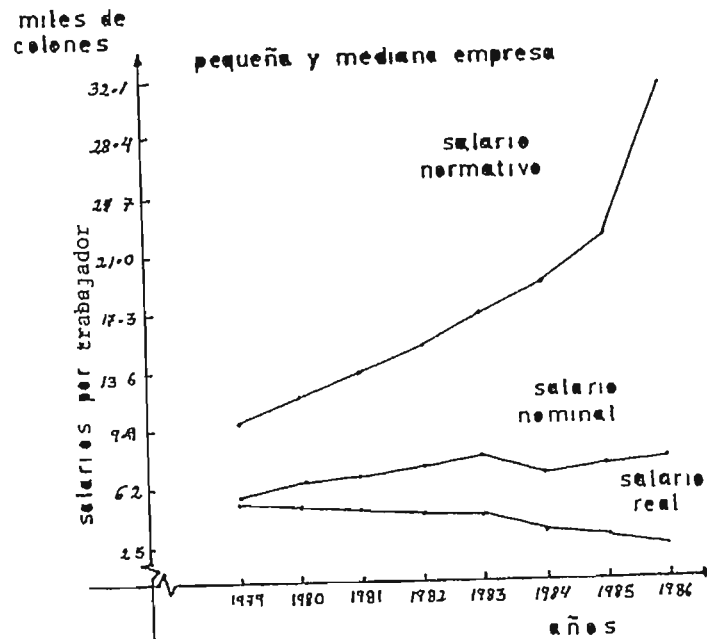
Desde luego, el deterioro en el nivel de vida del trabajador manufacturero en la presente década, se ha debido a que el índice de precios al consumidor ha crecido en mayor proporción (15%) en que lo hicieron los salarios nominales pagados a la fuerza laboral; en 4.3% para los trabajadores de la pequeña y mediana empresa y en 6.0% para los de la gran empresa.

Más aún, si tomamos como base 1978, el monto de ingresos anuales familiares recibidos por el trabajador de la pequeña y mediana en 1979; se clasificaba en aquél año, en el decil 5o. Para el trabajador de la gran empresa en el decil 7o. de acuerdo al índice de precios al consumidor de 1978. En cambio, para 1986, el monto de ingresos anuales del trabajador de la pequeña y mediana empresa se ubicaba en el decil 2o.; y el ingreso anual del trabajador de la gran empresa en el decil 4o., disminuyendo en consecuencia 3 deciles para los trabajadores de ambos estratos de empresa de la manufactura<sup>3/</sup>. Significando que, el nivel de vida de los trabajadores se ha visto notablemente deteriorado durante el transcurso de la década del ochenta.

Para tener una visión más clara y completa, tanto del salario normativo de la fuerza laboral como del deterioro en el nivel de vida del trabajador manufacturero Salvadoreño en estos años; presentamos a continuación la gráfica 4.9:

GRAFICA 4.9

PAGO DE LA FUERZA LABORAL POR DEBAJO DEL SALARIO NORMATIVO Y EL DETERIORO EN EL NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR MANUFACTURERO SALVADOREÑO.



Según lo indica la gráfica anterior, en los dos estratos de empresa de la manufactura Salvadoreña; los salarios normativos de la fuerza laboral y los salarios nominales pagados a los trabajadores manufactureros, han mostrado una tendencia ascendente en su crecimiento; como consecuencia del incremento sustancial experimentado en los índices de precios al consumidor durante esta década.

No obstante, los salarios reales o salarios constantes base 1978, han presentado una tendencia a disminuir su crecimiento en estos años. Es decir, el nivel de vida de los trabajadores manufactureros durante la presente década, se ha deteriorado permanentemente; ya que la capacidad adquisitiva del salario recibido por estos trabajadores ha sido cada vez menor.

Pasemos ahora, a investigar en el apartado posterior, el por qué la fuerza laboral en la manufactura Salvadoreña durante la década del ochenta se ha pagado por debajo del salario normativo.

#### 4.6.1 LA CONCENTRACION DE CAPITAL Y LA DISMINUCION DE LOS SALARIOS RELATIVOS EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

##### A) CONCENTRACION DE CAPITAL EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA

Indudablemente la concentración de capital, limita una mayor contratación de fuerza laboral en las empresas; en cuanto que la demanda de trabajadores crece en menor proporción en que crece la demanda de capital fijo. --- Otro tanto acontece, cuando la demanda de capital fijo total se reduce, en nuestro caso por la incertidumbre política-social y militar que padece la --

la economía Salvadoreña en la presente década; la proporción en la que se ve disminuida la parte de la fuerza laboral es más voluminosa respecto a la reducción experimentada en el capital fijo. Retomemos la información de la relación capital-trabajo, explicado en apartados anteriores.

CUADRO 4.10

CONCENTRACION DE CAPITAL EN LA GRAN EMPRESA RESPECTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

(Precios constantes 1978, colones)

Años	Pequeña y Mediana Empresa		
	Capital Fijo Total	Salarios	Relación Capital Trabajo.
1979	601,265.3	223,953.6	268.5%
1980	512,895.7	214,717.4	238.9%
1981	443,533.2	184,772.8	240.0%
1982	406,456.5	161,294.6	252.0%
1983	388,733.0	145,750.6	266.7%
1984	414,071.0	119,904.1	345.3%
1985	335,306.6	94,092.1	356.4%
1986	304,945.8	70,310.0	433.7%
Gran Empresa			
1979	12,949,961.5	2,231,283.7	580.4%
1980	12,035,994.1	2,137,674.3	563.0%
1981	10,658,731.0	1,877,096.0	567.8%
1982	9,808,090.6	1,746,268.8	561.7%
1983	8,761,493.7	1,565,227.0	559.8%
1984	8,486,287.6	1,050,095.5	808.1%
1985	7,740,951.6	940,116.8	823.4%
1986	6,766,475.6	685,008.4	987.8%

Fuente: Cuadro 4.6

Según indica la información del cuadro anterior, en la economía manufacturera no se ha reinvertido en la presente década. Tanto la pequeña y mediana empresa como la grande de la manufactura, han disminuido su crecimiento en el capital fijo total y la fuerza laboral. No obstante, la disminución que ha sufrido la fuerza laboral es mayor que la ocurrida en el capital fijo. En lo que respecta a la pequeña y mediana empresa, el capital fijo ha disminuido su crecimiento en 1986 respecto a 1979 en un 49.3% mientras los salarios o fuerza laboral, ha disminuido en 68.6%.

La gran empresa de la manufactura por su parte, disminuyó su crecimiento de capital fijo para esos mismos años en 47.7% y en 69.3% el dinero que, la relación capital-trabajo en la manufactura Salvadoreña tendiera a elevar su crecimientos en ambos estratos de empresa; conduciendo a un mayor crecimiento en la productividad media de la fuerza laboral, que finalmente elevó el crecimiento en los niveles de explotación de ésta.

Además de lo expuesto arriba, también es necesario establecer la diferencia en la concentración de capital de la gran empresa respecto a la pequeña y mediana empresa. La gran empresa por ejemplo, tenía en 1979, más de 21 veces capital fijo total, pagaba casi 10 veces más salarios, y se apropiaba de casi 20 veces más excedente económico neto que la pequeña y mediana empresa. Para 1986, esas relaciones seguían manteniéndose casi en las mismas proporciones; las grandes empresas contaban con más de 22 veces capital fijo total, pagaban casi 10 veces salarios; y se apropiaban en aproximadamente 20 veces más de excedente económico neto; que el estrato de la pequeña y mediana empresa (ver cuadros 4.2 y 4.10)..

Es decir, la concentración de capital con que cuenta la gran empresa --

-a pesar de que la manufactura Salvadoreña no ha reinvertido en la presente década- en estos años, no sólo ha reducido la contratación de fuerza laboral en relación a la parte destinada a capital fijo total; sino además, la proporción en que ha disminuido los salarios respecto al capital fijo total es más elevada en estos años. Es decir, la gran empresa de la manufactura ha despedido en mayor proporción el número de trabajadores (45%); que el estrato de empresa pequeña y mediana de la manufactura (31.1%) -ver cuadro 4.3-.

Pasemos a investigar en el siguiente apartado, los efectos que ha provocado en los salarios relativos, la concentración de capital en la manufactura Salvadoreña.

#### B) DISMINUCION DE LOS SALARIOS RELATIVOS EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1979

1986.

En apartados anteriores podemos constatar, que los salarios absolutos pagados a los trabajadores de la empresa grande de la manufactura Salvadoreña son mayores que; los pagados a los trabajadores de la pequeña y mediana empresa. Sin embargo, al considerar los salarios relativos por trabajador; éstos presentaban un comportamiento inverso al observado en los salarios absolutos.

El salario relativo por trabajador, lo encontramos al relacionar: Los salarios pagados, con el valor agregado neto producido por cada fuerza laboral. Cuyo significado es: por cada unidad monetaria que el empresario de cada estrato de empresa obtenía de valor agregado neto, qué parte de esa uni-

dad monetaria; destinaba a pagar los salarios de la fuerza laboral durante cada año del período de crisis. Lo anterior podemos apreciarlo en el cuadro que se expone a continuación:

CUADRO 4.11

SALARIOS RELATIVOS POR TRABAJADOR EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA Y GRAN EMPRESA DE DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986. (Precios constantes 1978, colones)  
Pequeña y Mediana Empresa

<u>Años</u>	<u>Salarios Reales por Trabajador</u>	<u>Valor Agregado Neto por Trabajador</u>	<u>Salarios Relativos por Trabajador</u>
1979	5,476.4	11,387.3	0.48
1980	5,389.9	10,194.7	0.53
1981	5,016.4	9,924.5	0.51
1982	4,828.3	9,673.8	0.50
1983	4,588.8	11,145.0	0.41
1984	3,529.1	10,889.6	0.32
1985	3,129.1	10,356.6	0.30
1986	2,491.2	9,677.6	0.26
<u>Gran Empresa</u>			
1979	7,724.0	24,421.8	0.32
1980	7,662.5	23,303.1	0.33
1981	7,310.1	24,294.7	0.30
1982	7,418.1	23,021.1	0.32
1983	7,019.8	26,355.5	0.27
1984	5,370.9	27,521.1	0.20
1985	4,872.4	29,411.3	0.17
1986	4,021.1	27,369.2	0.15

Fuente: Cuadro 4.8 y Anexos 4-C y 4-E



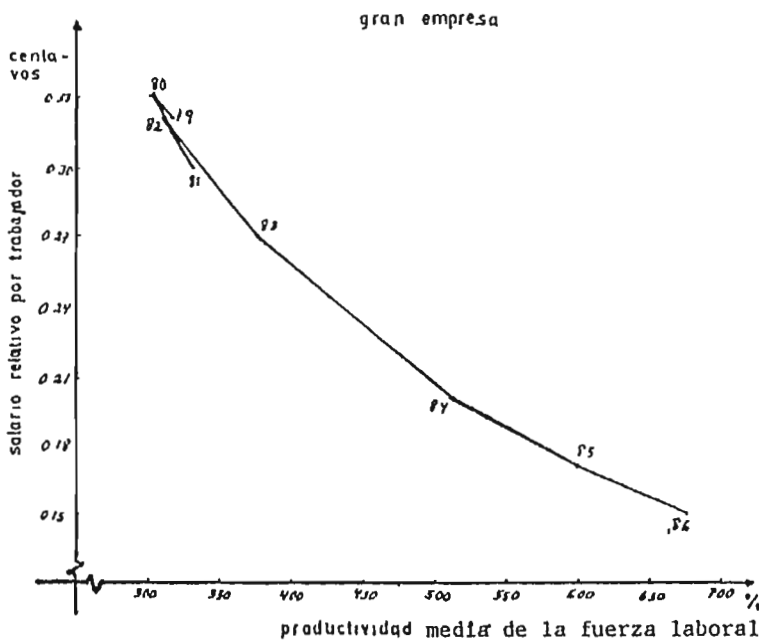
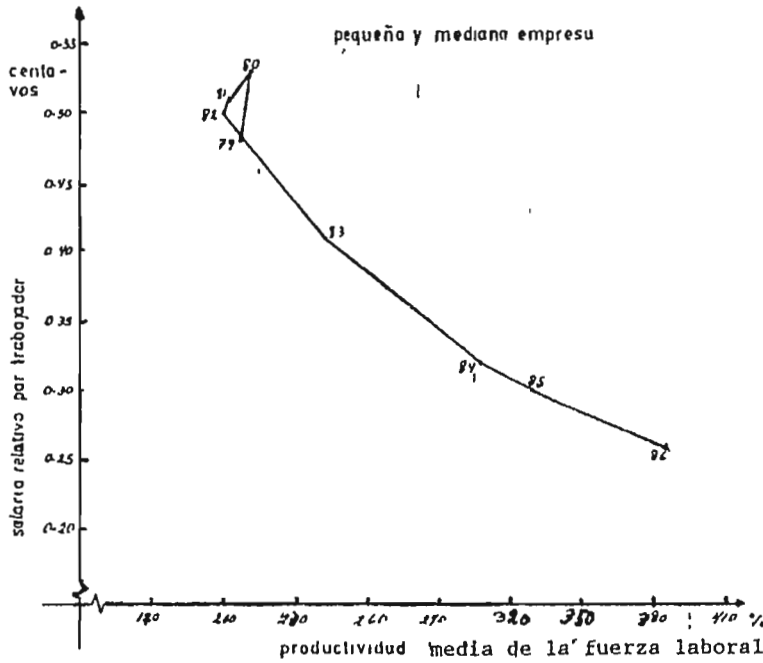
Según lo indica el cuadro 4.1.1, por cada unidad monetaria que el trabajador de la pequeña y mediana empresa produjo en concepto de valor agregado neto, se destinó en promedio de esa unidad 41 centavos a pagar los salarios. Inversamente, la gran empresa destinaba en promedio únicamente 26 centavos; lo cual quiere decir desde otro punto de vista, que el trabajador de la gran empresa manufacturera, es explotado en mayor magnitud que el trabajador de la pequeña y mediana empresa, dado las altas tasas de productividad media de la fuerza laboral que experimentan las primeras empresas.

Debemos asimismo detectar, que durante los años de crisis estudiados, la parte de la unidad del valor agregado neto que se ha destinado a pagar salarios; ha sido cada año menor en los dos estratos de empresa indicados. Por ejemplo, si en 1979 por cada unidad monetaria obtenida en concepto de valor agregado neto producido por el trabajador de la pequeña y mediana empresa se destinaban 48 centavos; en 1986, esa parte de la unidad sólo representaba 26 centavos. De igual manera para la gran empresa, esa parte de la unidad del valor agregado neto que se destinaba a salarios era menor; incluso que el destinado por la empresa pequeña y mediana. Así, esta gran empresa destinaba 32 centavos en 1979; ya para 1986 destinó solamente 15 centavos por cada unidad que se obtenía de valor agregado neto durante la década del ochenta.<sup>4/</sup>

Observemos en la gráfica que mostramos a continuación, la relación existente entre los salarios relativos y la productividad de la fuerza laboral en la manufactura Salvadoreña.

GRAFICA 4.11

LA CONCENTRACION DE CAPITAL DISMINUYE EL SALARIO RELATIVO EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA.



FUENTE: Cuadros 4.5 y 4.11

Según la gráfica 4.1.1, solamente en los primeros años de la década no existe una relación muy clara entre la productividad de la fuerza laboral y los salarios relativos; pero de 1982 en adelante, estas variables se han relacionado inversamente. O sea pues, cuando la productividad media de la fuerza laboral en ambos estratos de empresa tienden a elevar su crecimiento; los salarios relativos, que es la parte de la unidad del valor agregado neto que se destina a pagar salarios; son cada vez menor en cada año. Es decir, a mayor productividad media de la fuerza laboral menor monto de salarios relativos.

Hemos de observar finalmente que, la parte de la unidad del valor agregado neto que se destina a salarios; es menor en la gran empresa, debido a que ésta concentra más capital, que la empresa pequeña y mediana de la manufactura salvadoreña.

Investiguemos ahora otro factor del, por qué en la presente década, la fuerza laboral en la manufactura salvadoreña, se ha pagado por debajo del -- salario normativo.

#### 4.6.2 INCREMENTO EN LA MASA DE DESOCUPADOS, Y EL PRECIO DE LA FUERZA LABORAL PAGADA POR DEBAJO DEL SALARIO NORMATIVO EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, 1979-1986.

La masa de desocupados (MD) o Población Económicamente Activa Desocupada en edad de trabajar, que el Sistema Económico subdesarrollado y dependiente Salvadoreño genera no puede tipificarse como algo novedoso en la presente crisis. Ya se ha visto en el capítulo III, como desde la década inmediatamente pasada ésta se había incrementado. Lo que sucede es, que en las crisis

como la que padece la economía salvadoreña; esos problemas se hacen más difíciles de ocultar.

En este apartado, nos interesa destacar que la masa de desocupados durante estos años de crisis, se ha visto incrementada; conduciendo inevitablemente a que la fuerza laboral se pague por debajo del salario normativo.

Con el propósito de buscar la tendencia a su crecimiento de la PEA desocupada, presentamos el cuadro siguiente

CUADRO 4.12

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DE EL SALVADOR

(Cifras estimadas)

Indicador/año	1981	1982	1983	1984	1985
Total	1,4 61,632	1,4 66,765	1,4 71,44 0	1,4 94,504	1, 545,205
Ocupados	1, 151,512	1,064,769	997,086	1,012,715	1,047,64 9
Desocupados	310,120	401,996	474.354	481,789	520,739
Tasa Desocupacional	21.22%	27.41%	32.24%	32.24%	33.70%

Fuente: FUSADES. Diagnóstico Social: Situación Actual de las Necesidades Básicas en El Salvador, p. 6.

Dejando a un lado cualquier discusión de la exactitud de las cifras --- mostradas, pues en 1978 la PEA total estimada era de 1.6 millones de personas -ver apartado 3.4.3- en cambio la mostrada en el cuadro 4.12 se ha reducido a 1.5 millones de personas en 1981, situación que subestima en magnitud el impacto de la población desocupada en El Salvador.

De todos modos, el cuadro anterior señala cómo la tasa desocupacional de 1981 a 1985 se ha incrementado notablemente; pasando de 21.22% a 33.7% respectivamente. Es decir, de 310,120 personas desocupadas en 1981; pasan a 520,739 personas desocupadas en 1985; que no han tenido ningún ingreso monetario para satisfacer sus necesidades básicas. Otras fuentes, estiman que en 1979 la tasa de desocupación era solamente del 7.9%; ya en 1982 esa tasa -- llegaba a 38.1%. En lo que respecta al subempleo, aquella parte de la población ocupada que labora menos del tiempo de la jornada de trabajo legalmente establecida representaba según esta fuente en 1980 un 68% de la población ocupada<sup>5/</sup>. Estas personas desocupadas y/o subocupadas, son las que presionan a nivel nacional, a que la fuerza laboral no se pague por su salario -- normativo sino por debajo de éste; y además, el trabajador que permanece ocupado experimente altos niveles de explotación. Esa presión se debe, a que por cada 10 trabajadores ocupados, existen 5 trabajadores desocupados dispuestos a sustituirlo. En este sentido, el empresario disminuye cada vez -- más los salarios, agrandándose la brecha entre los salarios pagados y el -- salario normativo de la fuerza laboral.

Indistintamente a la fuente informativa que se de crédito en cuanto a la exactitud de los datos, parece muy claro, que la masa de desocupados en la década del ochenta se ha elevado notablemente.

Así a nivel de ciudades o centros urbanos más importantes de El Salvador, Martín Baró<sup>6/</sup> reportaba que en promedio, de la PEA que habitaba en esos centros en 1987; un 44.7% se encontraban desempleados y el 65.4% estaban subempleados. Además, el 58.8% de obreros habitaban en "casa" de bahareque,

ranchos y "viviendas de desechos" -cartón, llantas, etc.-; y que por lo menos el 62.5% de obreros era analfabeta o no entendía lo que leía y escribía.

Adicional a todo esto, hay que agregar el número de desplazados de las zonas rurales, en donde el conflicto militar es más frecuente y recio; y que necesariamente la población rural tiene que emigrar a las zonas urbanas, donde el conflicto hasta el momento es menos intenso<sup>7/</sup>. Esa población desplazada llegaba en 1985 a 525,000 personas<sup>8/</sup>.

Por otra parte, si consideramos únicamente las empresas que han estado laborando durante los años de estudio, nos podemos dar cuenta, que el número de desempleados se ha incrementado; ya que, la gran empresa manufacturera -- despidió en 1986 respecto a 1979 el 41% de sus trabajadores; la pequeña y mediana empresa despidió el 31.1% en ese mismo período de tiempo -ver cuadro 4.3-.

Un indicador más que, nos estaría evidenciando ese mayor crecimiento en la MD, es el cierre definitivo de los establecimientos manufactureros; que mostramos en el cuadro siguiente:

## CUADRO 4.13

ESTABLECIMIENTOS CERRADOS Y NUMERO DE DESEMPLEADOS EN LA MANUFACTURA SALVADOREÑA. 1979-1986.

Categoría Años	Manufactura		Otros Sectores	
	Número de Empresas	Número de Desempleados.	Número de Empresas	Número de Desempleados
1979	19	4,679	26	6,226
1980	53	5,027	113	8,329
1981	31	3,750	191	7,884
1982	14	2,036	n.d.	n.d.
1983	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1984	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1985	5	1,664	n.d.	n.d.
Total	122 (37%)	17,156 (76.5%)	330 (100%)	22,439 (100%)

Fuente: Ministerio de Trabajo y Unidad de Investigación Muestral.  
Indicadores Económicos y Sociales, 01-12-1985 MIPLAN. pag. 221

Se observa en el cuadro recién pasado, que de un total de 330 empresas cerradas, 122 empresas (37%) pertenecían a la manufactura, dejando sin empleo a 17,156 trabajadores (76.5%) que ya no obtienen salarios para suplir las -- necesidades elementales de 87,496 personas, suponiendo 5.1 miembros por familia que habitan en las zonas urbanas de El Salvador.

Según cifras oficiales conservadoras del MIPLAN, el empleo medio anual del sector manufacturero es el siguiente:

CUADRO 4.14EMPLEO MEDIO ANUAL DEL SECTOR MANUFACTURERO EN ESTABLECIMIENTO DE 5 Y MAS  
TRABAJADORES.

<u>Años</u>	<u>Total</u>	<u>Masculino</u>	<u>Femenino</u>
1978	57,696	36,627	21,069
1979	57,302	38,393	18,909
1980	54,338	34,516	19,822
1981	50,581	32,294	18,287
1982	47,843	30,897	16,946
1983	50,597	32,175	18,422
1984	49,942	31,810	18,132
1985	48,957	31,332	17,625
1986	46,276	30,489	15,787

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales. Ene./Dic. 1984, p. 276;  
Ene./Dic. 1985 p. 219 y Ene./Dic. 1986 p. 184, MIPLAN.

En el cuadro anterior, debe observarse que el empleo medio anual en la manufactura salvadoreña en los establecimientos de 5 y más trabajadores; ha disminuido su crecimiento en 1986 respecto a 1979, en 19.8% en total; en -- 16.3% para los trabajadores masculinos y en 25.1% femeninos.

Esos altos porcentajes de trabajadores despedidos y el cierre de fábricas durante la década del ochenta, se han dado básicamente en empresas que -- tenían o se estaban formando sindicatos --por ejemplo: Fábrica El León, Industrias Priscila, Sacos Cuscatlán, ANDA, Policlínica Salvadoreña, etc.--; con -- el objeto de desarticular el movimiento laboral. A pesar de esto, el movimiento laboral se ha caracterizado; por una mayor "consolidación orgánica -- así como por una intensa lucha reivindicativa de carácter económico, social y político"<sup>9/</sup>, en esta década.



En lo que respecta a la PEA Infantil; hemos de decir que: "la participación en el mercado laboral de grupos poblacionales jóvenes (menores de 10 años) y... más. Según informes oficiales, este grupo representó el 10.4% del total de ocupados a 1980"<sup>10/</sup>.

Todos esos datos mostrados arriba, nos están indicando definitivamente, que la lógica de reproducción del sistema económico de obtener su máximo excedente económico neto; conlleva a que su ley de población opere "eficientemente". Por un lado, a generar una MD elevada; y por otra, a incorporar a -- toda la familia sin distinción de edades y sexo a los procesos productivos. De hecho, tal situación se vuelve más aguda, conforme se profundiza la crisis económica y la guerra que vive actualmente la población Salvadoreña.

Por lo tanto, la fuerza laboral en la manufactura Salvadoreña en la --- década del ochenta, no se ha pagado por su salario normativo, sino por debajo de éste; e incluso, la brecha que guardan los salarios pagados y los salarios normativos de la fuerza laboral, se ha ampliado enormemente.

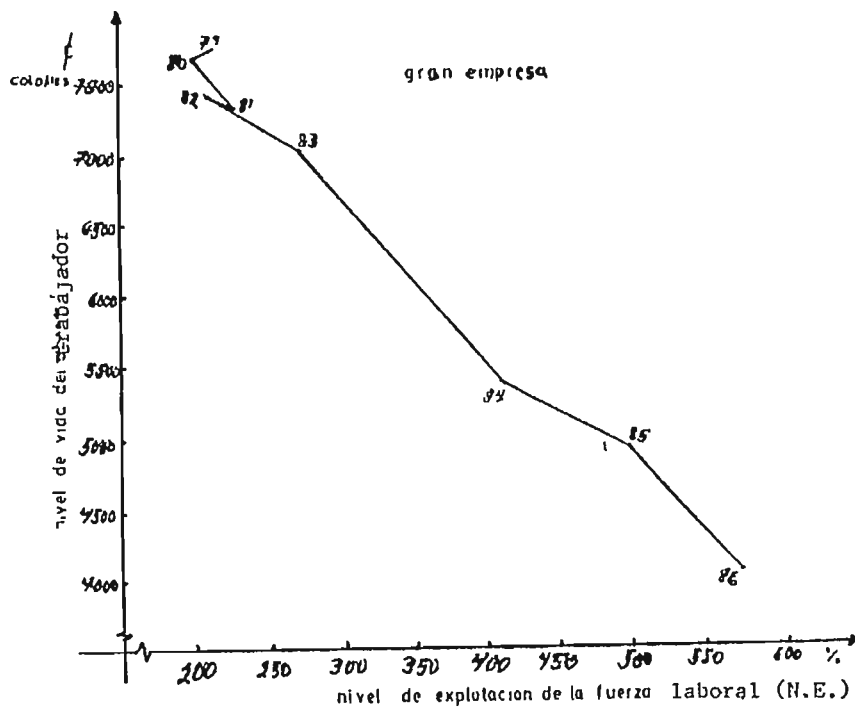
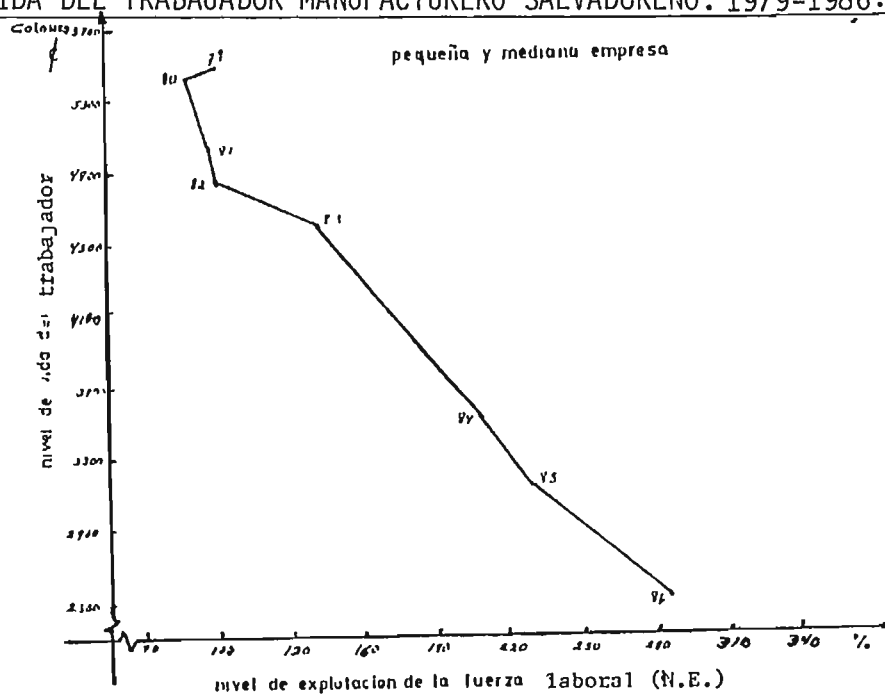
Antes de finalizar con este capítulo, quisiéramos mostrarles gráficamente, la relación existente entre el nivel de explotación y el nivel de vida de la fuerza laboral en la manufactura Salvadoreña en esta década del ochenta.

#### 4.7 INCREMENTO EN EL NIVEL DE EXPLOTACION DE LA FUERZA LABORAL Y DETERIORO EN EL NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR MANUFACTURERO, 1979-1986.

En la gráfica que se expone a continuación, podemos observar la rela--- ción que han guardado el nivel de explotación de la fuerza laboral y el nivel de vida del trabajador manufacturero.

GRAFICA 4.7

INCREMENTO EN EL NIVEL DE EXPLOTACION DE LA FUERZA LABORAL Y DETERIORO EN EL NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR MANUFACTURERO SALVADOREÑO. 1979-1986.



Fuente: Cuadros 4.4. y 4.8

Según lo ilustra la gráfica pasada, mientras el nivel de vida del trabajador manufacturero se ha deteriorado durante el período de crisis; los niveles de explotación de la fuerza laboral, han experimentado un notable aumento en su crecimiento. Es decir, en la presente década del ochenta, los niveles de explotación de la fuerza laboral y el nivel de vida del trabajador se han relacionado inversamente. A mayores niveles de explotación de la fuerza laboral, los niveles de vida de los trabajadores en la manufactura Salvadoreña han disminuido su crecimiento.

Por supuesto, la magnitud relativa a la cual se han incrementado los niveles de explotación de la fuerza laboral; y a la cual se han disminuido los niveles de vida del trabajador manufacturero, son mayores en la gran empresa respecto a la pequeña y mediana empresa de la manufactura Salvadoreña en esta década.

#### 4.8 SINTESIS DEL CAPITULO IV.

En el transcurso de esta década del ochenta, en donde el sistema económico Salvadoreño se enfrenta a su más grave crisis histórica; y de la cual, la economía manufacturera no escapa; pues por una parte, el excedente económico neto en términos absolutos por empresa ha disminuido su crecimiento, a raíz de que el número de trabajadores ocupados en ellas han sido despedidos. Más sin embargo, el nivel de explotación medio de la fuerza laboral ha elevado su crecimiento. Es decir, el excedente económico neto relativo por empresa, mostró una tendencia clara en su crecimiento; debido a que los niveles de explotación medios de cada fuerza laboral que permaneció ocupada en las empresas,

evidenció un ritmo igualmente ascendente en su crecimiento.

El mayor crecimiento en el nivel de explotación medio de la fuerza laboral en la manufactura, fue posible, por que la productividad media por trabajador en este sector de la economía; también experimentó incrementos sustanciales en su crecimiento; pues, la relación capital-trabajo manufacturera se acrecentó para estos mismos años. Es decir, cada trabajador que permaneció ocupado en los dos estratos de empresas considerados; estuvo manejando un mayor monto de capital fijo total en esta década.

Esto ha ocurrido, en condiciones en que ambos estratos de empresas manufactureros han reinvertido en la manufactura. No obstante la desinversión en la fuerza laboral ha sido más progresiva que la desinversión experimentada en el capital fijo total.

Aún que no es objeto de esta tesis, ahondar en el por qué de esta desinversión en la manufactura Salvadoreña; ésta puede atribuirse en términos muy genéricos, a la inseguridad del empresario por reinvertir e invertir en un país como El Salvador; donde prevalecen la inestabilidad política y una guerra civil de impredecibles dimensiones. En particular, para la manufactura salvadoreña, puede argumentarse que, la manufactura Salvadoreña se ha caracterizado por ser concentrada (ver capítulos III y IV). Entonces, la concentración económica limita la migración de más inversionistas al sector; por lo cual, las empresas consideradas grandes no están obligadas permanentemente a modernizar ni ampliar su planta productiva; ya que les basta con su planta productiva inicial, para abastecer la demanda interna, que no es relativamente grande de bienes de consumo inmediato (alimentos, etc.) que anteriormente se importaban.

Mientras los niveles de explotación media de la fuerza laboral en la manufactura, han tendido a elevar su crecimiento en la presente década; los niveles de vida del sector trabajador, se han visto sustancialmente reducidos o deteriorados en estos mismos años. Al grado, que en el año de 1986 --- respecto a 1979; los salarios reales promedio recibidos por el sector trabajador, únicamente representaban aproximadamente un 50%. En otras palabras, la población trabajadora en la manufactura Salvadoreña en 1986, sólo podía tener acceso a consumir la mitad de bienes y servicios esenciales para su -- sobrevivencia en relación a los que consumía en 1979.

Por otra parte, el deterioro en el nivel de vida experimentado por el -- sector trabajador en este período se ha debido: Primero, a que el Índice de Precios al Consumidor ha crecido exagerada y progresivamente en mayor magnitud que los salarios nominales pagados a los trabajadores manufactureros. -- Por ejemplo, el I.P.C. elevó su crecimiento de 1979 a 1986 en 224.95%; en -- cambio los salarios nominales promedios por empresa lo hicieron apenas en --- 49.7% (ver cuadro 4.8).. Y segundo, al número considerable de trabajadores -- que han despedido las empresas que actualmente siguen funcionando; y aquéllas que fueron cerradas. Esta última situación, más el número de desplazados, ha posibilitado la ampliación de la masa de desocupados; que históricamente ha presionado, a que la fuerza laboral en El Salvador se pague por debajo de su correspondiente salario normativo.

NOTAS DEL CAPITULO IV

- 1/ "Impacto del Terremoto en la Evolución Económica-Social del País", Ministerio de Planificación.
- 2/ Hirezí, Miriam del Carmen. Grupo Asesor de El Salvador (G.A.E.). Diagnóstico del Sector Industrial de El Salvador: período 1978-1987. p. 9.
- 3/ La DIGESTYC, según Índice de Precios al Consumidor (05-06-87), p. 3; --- para la construcción del IPC, que representa aproximadamente el 60% de la población asalariada del área urbana, clasificada en estratos, de acuerdo al monto de los ingresos mensuales familiares, incluyendo a estas familias entre los estratos del 2o. y 7o. decil. El límite inferior del 2o. decil que componen el tamaño medio de la familia urbana (5.1 miembros), corresponde a  $\$$  1,693.44 de ingreso anual; y el límite superior al que corresponde  $\$$  8,568.00, según el cuadro siguiente:

INGRESO FAMILIAR ANUAL

	1978	Población 10% excluido para cálculo del IPC	1986
	1o.		
Límite inferior	2o. $\$$ 1,693.44		2,491.1 a/
	3o. 3,068.35		
	4o. 4,443.26	60% incluido en el	4,021.1 b/
	5o. 5,820.18 a/	cálculo del IPC.	
Límite superior	6o. 7,193.10		
	7o. 8,568.00 b/		
	8o.	30% excluido para	
	9o.	el cálculo del IPC	
	10.		

a/ Incluía los ingresos del trabajador de la pequeña y mediana empresa para el año 1979 y 1986, Base 1978.

b/ Incluía los ingresos del trabajador de la gran empresa para el año 1979 y 1986, Base 1978.

Obsérvese que a los trabajadores de la manufactura no se les paga el -- salario normativo de su fuerza laboral; y que su nivel de vida se ha -- deteriorado en esta década del ochenta.

Existen dentro de esta misma clase, sectores de trabajadores que reciben un "salario mínimo" como lo tipifica el Ministerio de Trabajo.

- 4/ Esto sucede sin considerar el congelamiento de salarios, según decreto 544 en la década del ochenta en El Salvador.
- 5/ El Salvador: Situación Ocupacional 1971-1982. Imposibilidad de Reproducción Material de la Fuerza de Trabajo ECA p. 789

El Salvador: Situación ocupacional 1971-1980

Años	PEA	Ocupados	Desocupados	%	Sub-empleo	%
1971	1,116,000	1,028,900	87,000	7.8	257,250	25.0
1972	1,153,000	1,076,800	76,000	6.6	310,176	28.8
1973	1,191,000	1,124,600	66,000	5.5	366,750	32.6
1974	1,230,000	1,172,400	58,000	4.7	426,608	36.4
1975	1,270,000	1,220,300	50,000	3.9	490,440	40.2
1976	1,313,000	1,263,200	50,000	3.8	555,720	44.0
1977	1,357,000	1,307,700	49,000	3.6	572,900	43.8
1978	1,403,000	1,352,500	51,000	3.6	698,960	48.0
1979	1,451,000	1,336,000	115,000	7.9	688,040	51.5
1980	1,500,000	1,207,000	293,000	19.5	827,300	68.0
1981	1,550,000	1,092,000	458,000	29.5	—	—
1982	1,597,000	988,260	609,501	38.1	—	—

Fuente De 1971 a 1978 Joel & Zuvekas Economic Assessment and Policy Issues, febrero 1981, en base a cifras oficiales del Ministerio de Planificación Citado en Proceso No 73 De 1979 a 1982 Estimados del Centro Universitario de Documentación e Información de OIT, AID, MIPLAN Año 3, No 74

- 6/ Martín Baró, Ignacio. "Así piensan los Salvadoreños Urbanos (1986-1987) p. 12. Que hoy lamentamos su brutal asesinato de que fuera objeto junto con otros cinco Jesuitas y dos empleadas el día 16 de noviembre de 1989.
- 7/ A la fecha (noviembre y diciembre de 1989) de incorporar las observaciones a esta tesis, la guerra ha llegado a las zonas urbanas más importantes de El Salvador: San Salvador -la capital-, San Miguel, Zacatecoluca, etc. Es decir, la guerra está presente tanto en las zonas urbanas como rurales.
- 8/ FUSADES. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social. "Situación Actual de las necesidades básicas en El Salvador. 1986".
- 9/ El Salvador Coyuntura Económica, UES No. 4 y 5, 02-03-1986, p. 23.
- 10/ FUSADES. Opus. Cit. p. 7.

## CAPITULO V

### 5. CONCLUSIONES, PERSPECTIVAS Y RECOMENDACIONES

#### INTRODUCCION

Considerando todo lo desarrollado en páginas anteriores, estamos en capacidad ahora, de exponer a continuación las conclusiones a que nos ha conducido esta investigación sobre: El Nivel de Explotación y Nivel de Vida de la Fuerza Laboral en la manufactura salvadoreña. 1979-1986.

Inmediatamente después, se exponen las perspectivas a corto y mediano plazo y algunos lineamientos para un programa alternativo de Reconversión Industrial Salvadoreño, que están orientados a desarrollar integralmente al sector industrial Manufacturero y a sus agentes productivos.

#### 5.1 CONCLUSIONES

En el desarrollo de este trabajo de investigación, en el que se ha dividido al sector manufacturero Salvadorero en dos estratos de empresa: pequeña y mediana, con más de ¢ 5 mil a ¢ 5 millones; y gran empresa, con más de ¢ 5 millones de valor bruto de producción; durante las décadas del setenta y ochenta. Se ha tenido la oportunidad de evidenciar empíricamente.

Primero, la existencia del nivel de explotación de la fuerza laboral y el nivel de vida del trabajador manufacturero; y luego, cuáles han sido sus cambios tendenciales durante las dos décadas.



Respecto a la década del setenta tenemos que, el excedente económico neto absoluto apropiado por los empresarios de ambos estratos de empresa; tendió a elevar su crecimiento como resultado de haberse aumentado en mayor número los trabajadores ocupados en dichas empresas.

A pesar de ésto, el excedente económico neto relativo que, nos explica su participación relativa dentro del valor agregado neto; en la pequeña y mediana empresa, redujo su crecimiento. Esta menor participación resultó, por el hecho de haberse disminuido el crecimiento en los niveles de explotación medios de la fuerza laboral; afectados éstos, por el decrecimiento de la productividad media por trabajador que; a su vez fue inducida por la disminución en el crecimiento de la relación capital-trabajo de estas empresas.

En cuanto a la gran empresa manufacturera, su comportamiento fue distinto al experimentado por el estrato de la pequeña y mediana empresa; pues aquélla, no sólo elevó su crecimiento absoluto del excedente económico neto, como respuesta del mayor número de trabajadores ocupados; sino también incrementó su excedente económico neto relativo.

La causa de este mayor crecimiento del excedente económico neto relativo en la gran empresa, se atribuyó al crecimiento en los niveles de explotación medios de la fuerza laboral, originados éstos a su vez, por el aumento sostenido en la productividad media por trabajador. Es decir, la fuerza laboral en la gran empresa estuvo en capacidad de producir más bienes durante la década del setenta.

Ahora bien, la elevación en el crecimiento de la productividad media de la fuerza laboral en la gran empresa, aconteció en circunstancias tales

que, la relación capital-trabajo redujo su crecimiento; y sin embargo, provocó aumentos significativos en la productividad media por trabajador y --consecuentemente en los niveles de explotación medios de la fuerza laboral. Luego, esto nos dice que, la gran empresa manufacturera utilizó más eficientemente su capital fijo total en la década del setenta (ver apartado 3.4.2).

En cuanto a lo que se refiere a los niveles de vida del sector trabajador manufacturero, éstos se vieron mejorados en la década del setenta; a raíz de que, los salarios reales aumentaron su crecimiento; dado que la proporción en que se elevaron los salarios nominales fue mayor que el crecimiento experimentado en los índices de precios al consumidor.

Sin embargo, los salarios nominales recibidos por el sector trabajador en estos años, nunca equivalieron al salario normativo de la fuerza laboral; por el contrario, si en los primeros años de la década del setenta la brecha que separaba a los salarios recibidos por los trabajadores y el salario normativo de la fuerza laboral era relativamente menor; ya a finales de la década, esa brecha se amplió sustancialmente. En consecuencia, la fuerza laboral en la manufactura Salvadoreña en la década del setenta se retribuyó por debajo de su salario normativo.

El pago de la fuerza laboral por debajo del salario normativo, se explica por que, el sistema económico subdesarrollado y dependiente Salvadoreño, al ampliar en mayor proporción el contingente o masa de desocupados de Población Económicamente Activa, incorporando al mercado de trabajo a la mujer y los niños; es decir, a toda la familia; obliga a que la clase trabajadora adulta venda su fuerza laboral por debajo de su salario norma-

tivo. Por consiguiente, esa mayor masa de desocupados hace que, los salarios pagados a los trabajadores representen cada vez una menor proporción del correspondiente salario normativo de su fuerza laboral.

Por otra parte, durante la década del ochenta, época que caracteriza al sistema económico en general y particularmente a la manufactura Salvadoreña por enfrentar su más aguda crisis; pues la desinversión de las empresas es muy evidente, tanto en la disminución acelerada del capital fijo total -aún que la gran empresa manufacturera ha disminuido su capital fijo total desde la década del setenta (ver cuadro 3.7)- como el destinado a comprar fuerza laboral; y el cierre definitivo de un número considerable de empresas de este sector; se traducen en las causas fundamentales del decrecimiento acelerado ocurrido en el excedente económico neto absoluto manufacturero durante esta década.

No obstante a esta desinversión manufacturera, los niveles de explotación medios de la fuerza laboral elevaron su crecimiento significativamente en ambos estratos de empresa; incluso, han sido superiores a los de la década recién pasada. Aunque desde luego, estos mayores incrementos en los niveles de explotación medios de la fuerza laboral continuaron siendo mucho más significativos para la gran empresa que; para pequeña y mediana; dada la alta concentración de capital con que disponen las grandes empresas respecto a las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero.

Por lo tanto, ese mayor crecimiento en el nivel de explotación medio de la fuerza laboral se originó por que, de igual manera, la productividad media por trabajador experimentó aumentos sustanciales en su crecimiento;

inducidos éstos por el acrecentamiento ocurrido en la relación capital-trabajo. O sea, cada trabajador que permaneció ocupado en la manufactura Salvadoreña durante la década del ochenta, se enfrentó a un monto mayor de capital fijo total.

De ahí que, la concentración de capital manufacturero guarda -particularmente durante la década del ochenta- una relación directa con la relación capital-trabajo, con los niveles de productividad media por trabajador y con los niveles de explotación medios de la fuerza laboral. Es decir, a mayores grados de concentración de capital, existirán coeficientes altos de relación capital-trabajo que, provocará incrementos significativos en la productividad media por trabajador y en los niveles de explotación medios de la fuerza laboral; o viceversa, a menores grados de concentración de capital, existirán coeficientes bajos de relación capital-trabajo, que harán disminuir relativamente la productividad media de la fuerza laboral y los niveles de explotación medios de ésta. (ver gráficas 4.5 y 4.6).

Ahora bien, en lo que respecta al nivel de vida del sector trabajador manufacturero; hemos de aseverar que éstos, se han visto sustancialmente deteriorados durante la presente década del ochenta; debido a que la tasa de crecimiento experimentada por el índice de precios al consumidor, se elevó en una mayor proporción en que lo hicieron los salarios nominales -dejando a un lado el congelamiento de que fueron objeto los salarios durante algún tiempo por el decreto 544-. De esta forma, la población trabajadora manufacturera Salvadoreña ocupada en 1986, sólo podía tener acceso a consumir la mitad de bienes y servicios de que consumía en el año 1979.

Luego, mientras en la década del setenta los trabajadores manufactureros elevaron su nivel de vida; durante la década del ochenta esos niveles se han deteriorado persistentemente.

Además, con el mayor crecimiento sucedido en la masa relativa de desocupados -por el cierre de fábricas, despedidos, desplazados, etc.- en estos mismos años, los salarios nominales y reales recibidos por los trabajadores; han tendido a alejarse cada vez más del correspondiente salario normativo de la fuerza laboral, que en la anterior década del setenta.

Indudablemente todo ésto, ha obligado a que los trabajadores manufactureros experimenten consuetudinariamente condiciones de vida infrahumanas.

Por otro lado, si bien los salarios absolutos recibidos por los trabajadores de la gran empresa manufacturera representan un mayor monto que los recibidos por los trabajadores de la pequeña y mediana empresa. Inversamente ocurre, al considerar los salarios relativos; ya que éstos son significativamente menores en la gran empresa que en la pequeña y mediana empresa. En otras palabras, tenemos que a mayor concentración de capital en la manufactura; el monto de salarios absolutos recibidos por los trabajadores es mayor, pero son menores los salarios relativos; dado que la productividad media de la fuerza laboral es mayor y ésto hace que los trabajadores produzcan una mayor cantidad de bienes durante el mismo tiempo del proceso productivo. De ahí que, la concentración de capital manufacturero, se relaciona directamente con los salarios absolutos e inversamente con los salarios relativos.

Por consiguiente, a mayores grados de concentración de capital, el monto de salarios absolutos será mayor; pero menor el salario relativo re-

cibido por los trabajadores, o viceversa; a menores grados de concentración de capital, el monto de salarios absolutos será menor y mayor el salario relativo.

No obstante, a que la concentración de capital guarda una relación -- directa con la relación capital-trabajo, la productividad media por trabajador, los niveles de explotación medios de la fuerza laboral y con el monto de salarios absolutos; y una relación inversa con los salarios relativos recibidos por los trabajadores. También limita, la nueva contratación de fuerza labora; ya que, las consideradas grandes empresas en la manufactura destinan una menor proporción de dinero a fuerza laboral y la mayor parte a capital fijo total; además de no estar obligados a renovar periódicamente su planta productiva; debido a que controlan relativamente el mercado como el acceso al mismo de nuevos y potenciales inversiones manufactureras; y con esa planta productiva inicial son capaces de abastecer la demanda interna y externa de sus bienes producidos.

Merece mencionar que, tanto los niveles medios de productividad de la fuerza laboral y los niveles medios de explotación de ésta en la manufactura Salvadoreña; deben ser mucho más significativos en realidad. Pues, no fue posible según la clasificación de valor bruto de producción de la DIGESTYC, distinguir entre el personal, la categoría de ocupación: trabajadores administrativos, técnicos, trabajadores y aprendices. En este sentido, los indicadores engloban a todo el personal ocupado y remunerado por empresa, lo que provoca una subestimación en los niveles medios de productividad por trabajador y los niveles medios de explotación de la fuerza -- laboral; y una sobrestimación de los salarios que en la práctica reciben -

Los trabajadores que están directamente involucrados en el proceso productivo; debido a que en las empresas manufactureras, son los trabajadores administrativos los que reciben mayores salarios que los trabajadores directamente involucrados en los procesos productivos.

No obstante a lo anteriormente explicado, consideramos que los datos computados y presentados en este trabajo, nos proporcionan una idea muy -- aproximada a lo que en realidad ha ocurrido durante la década del setenta y ochenta en la manufactura Salvadoreña.

Teniendo en consideración las conclusiones expuesta arriba, podemos - anticipar las perspectivas siguientes:

## 5.2 PERSPECTIVAS

Que de continuar la desinversión experimentada en las empresas manu-- factureras durante la década del ochenta, en el corto y mediano plazo, el monto del excedente económico neto absoluto apropiado por los empresarios será cada vez menor; debido a que su mayor crecimiento depende de una mayor inversión y reinversión de dinero, tanto de capital fijo como de fuerza -- laboral. Por consiguiente, la producción manufacturera tenderá a disminuir su crecimiento significativamente; lo que, obviamente conducirá a que los precios de los bienes manufactureros se elevan considerablemente.

Más aún, la gran empresa del sector manufacturero, que es la que concentra mayor capital; ampliará y mejorará, sus mecanismos para que los pre cios de sus bienes producidos crezcan progresivamente, máxime cuando las - medidas del actual gobierno de ARENA hacia el sector industrial, están ---

orientadas a "eliminar los controles de precios para los productos industriales"<sup>1/</sup>. Lo que redundará al final de cuentas, en un aumento elevado de la tasa inflacionaria que, deteriorará persistentemente los niveles de vida del sector trabajador Salvadoreño.

Sin embargo, los niveles de explotación de la fuerza laboral que permanecerá ocupada, sufrirán aumentos altamente significativos en su crecimiento, ya que, la proporción a la cual está disminuyendo su crecimiento - la fuerza laboral (trabajadores despedidos) es mayor que la ocurrida por el capital fijo total; en consecuencia, cada trabajador se enfrentará a un monto mayor de capital fijo total, provocando acrecentamientos superiores en la relación capital-trabajo; y que a su vez elevarán el crecimiento de la productividad media de la fuerza laboral. Esto será posible ahora, no únicamente en las empresas privadas manufactureras, que casi es la totalidad de empresas del sector; sino también, en aquellas empresas que durante la década del ochenta, estuvieron bajo la tutela del Estado; pues, el gobierno actual tiene entre otras medidas para el sector de: "privatizar las empresas industriales del Estado y agilizar la venta de fábricas intervenidas por instituciones financieras oficiales"<sup>2/</sup>.

Por lo tanto, si la evolución de la manufactura Salvadoreña en el corto y mediano plazo se manifiesta, en circunstancias parecidas a la experimentada durante la década del ochenta, es de esperar que: los niveles de explotación medios de la fuerza laboral que permanezca ocupada en las empresas manufactureras, tendrá una dirección ascendente en su crecimiento; y mientras tanto, el deterioro en los niveles de vida del sector trabajador serán intolerables.



De ahí que, nos sea imperativo aconsejar, los siguientes lineamientos generales, para la elaboración de un Programa Alternativo del sector Manufacturero Salvadoreño.

### 5.3 LINEAMIENTOS GENERALES PARA UN PROGRAMA DE RECONVERSION INDUSTRIAL EN EL SALVADOR.

Como habremos observado en el desarrollo del presente trabajo, el sistema económico salvadoreño y particularmente el sector manufacturero, adolece de serios "desequilibrios" económicos y sociales que; al no encontrar una respuesta científicamente seria en el ámbito político, ha conducido no sólo a El Salvador sino a todos los países del área centroamericana por lo menos, a situaciones económico-sociales mucho más complejas y profundas -- que; exigen un tratamiento a nivel coyuntural como estructural del sistema económico. En este sentido, habrá de buscarse cierto grado de equilibrio - general del sistema económico que se concrete en una nueva estrategia de desarrollo a través de un proyecto de consenso nacional.

Esa nueva estrategia de desarrollo, debe fundamentarse en mayores y mejores niveles de consenso, concertación y participación entre el sector empresarial y trabajador; tanto en la esfera de la producción como en la distribución y apropiación equitativa del excedente económico generado en el sistema económico salvadoreño que; permita ir superando algunos problemas tales como: la heterogeneidad estructural, la inestabilidad y el deterioro de los términos de intercambio, asimetrías en el cambio tecnológico, la extrema pobreza, el desempleo y subempleo, etc.

Valgan pues, estas reflexiones sobre la problemática global que deberá abordarse simultáneamente en el sistema económico subdesarrollado y dependiente salvadoreño, para introducirse al análisis coyuntural del sistema - que realiza la teoría estructuralista y a los lineamientos para un Programa de Reversión Industrial en El Salvador.

### 5.3.1 ANÁLISIS COYUNTURAL DEL SISTEMA ECONOMICO SEGUN EL NEOESTRUCTURALISMO

Al neoestructuralismo (alimentado por la tradición estructuralista) - corresponde abordar aspectos de suma importancia como son: "los equilibrios macroeconómicos, la coordinación del corto con el largo plazo, la concertación entre los sectores público y privado, la construcción de estructuras productivas y de gestión que entrañan una mayor igualdad, y la consideración de estrategias y políticas que posibiliten una mayor autonomía nacional.... Su rasgo más destacado es el de ofrecer políticas selectivas en contraposición con las políticas teóricamente neutrales del neoliberalismo"<sup>3/</sup>.

Por otro lado, si bien es cierto que el neoestructuralismo realiza un análisis coyuntural del sistema económico (enfoque del ajuste) para proponer políticas selectivas, éstas se encuentran íntimamente ligadas a las de estrategia de desarrollo (enfoque estructural); ya que, el enfoque del ajuste es: de ajuste y desarrollo y de mediano y largo plazo<sup>4/</sup>.

Según French-Davis, Ricardo<sup>5/</sup>, entre las políticas de ajuste que propone el neoestructuralismo tenemos las siguientes:

- 1) Gobierno activo y políticas económicas selectivas.
- 2) Intervención selectiva en el sistema productivo para generar mayor equidad, producción para satisfacer necesidades básicas, servicios igualizadores, actividades que hacen uso intensivo de mano de obra.
- 3) Pluralismo en las formas de propiedad y gestión, que incluyen empresas públicas activas y líderes en sectores prioritarios y diversos tipos de empresas privadas. Las empresas públicas y privadas se consideran complementarias.
- 4) Desarrollo de organismos intermedios: sindicatos, cooperativas, juntas de vecinos, asociaciones profesionales, etc.
- 5) Sistema tributario progresivo, redistribuidor de gastos y reasignador de recursos productivos.
- 6) Sistema financiero regulado, al servicio del desarrollo productivo, -- con tasas de interés real reguladas, y con canales de acceso y tasas de interés preferenciales para productores pequeños e incipientes. Banco Central subordinado al poder ejecutivo, en un plano similar al de la política fiscal y de desarrollo productivo.
- 7) Inserción selectiva.
  - a) Graduación condicionada al funcionamiento de la economía internacional; tratamiento preferencial a países asociados en procesos de integración e intercambio negociado.
  - b) Arancel efectivo diferenciado; uso de mecanismos para-arancelarios ante la inestabilidad externa, con el fin de orientar las compras estatales y regular ciertas transacciones entre filiales de empresas transnacionales.

- c) Subsidios diferenciados compensadores; negociaciones con otros gobiernos y empresas transnacionales para mejorar el acceso a mercados externos.
- 8) Tipo de cambio real regulado; único o dual, según las diferencias entre el comportamiento del intercambio de bienes y el de servicios, y de los movimientos de capitales; tasa regulada o programada con miniajustes.
- 9) Los movimientos de capitales deben ser regulados para evitar impactos macroeconómicos desequilibradores; su uso debe ser dirigido a compensar fluctuaciones de los términos de intercambio y a complementar el ahorro nacional; la admisión de inversión extranjera debe ser selectiva para promover aportes de tecnología y acceso a mercados externos; y
- 10) Hay ventajas comparativas difusas, en los sectores con ventajas adquiribles; el desarrollo nacional se basa en esfuerzos de adquisición de ventajas comparativas, los que deben ser selectivos.

Luego de esta breve exposición del análisis coyuntural sobre el sistema económico por parte de la teoría estructuralista, pasamos a desarrollar el Programa de Reversión Industrial en El Salvador.

### 5.3.2 PROGRAMA DE RECONVERSION INDUSTRIAL EN EL SALVADOR

Hemos concluido en el presente trabajo que, la concentración de recursos productivos (capital fijo, fuerza laboral, capital, etc.) por parte de la gran empresa respecto a la pequeña y mediana empresa de la manufactura Salvadoreña; ha conducido a que aquella empresa, obtenga tasas elevadas de productividad por trabajador ocupado y consecuentemente mayores niveles de explotación de la fuerza laboral. De igual forma, el deterioro en el

nivel de vida de los trabajadores manufactureros se ha profundizado; particularmente durante la actual crisis. Obviamente, los lineamientos generales para un programa de Reversión Industrial Salvadoreño, debe considerar la situación expuesta anteriormente.

Ahora bien, no es la concentración de capital por sí mismo el problema prioritario que deberá combatirse; pues ésta presenta ventajas económicas: produce grandes cantidades de bienes en un determinado tiempo, posibilita disminuir gastos en los procesos productivos, que en el mediano plazo se traducirían en disminución de precios de los bienes producidos entre -- otras. Lo que hay que hacer es que, la generación y distribución de los -- recursos productivos del sector, conduzcan efectivamente al desarrollo económico-social no sólo del sector empresarial sino también al sector laboral. Esto actualmente no sucede en la manufactura porque, las unidades productoras no han logrado: primero, expandir a un ritmo creciente las oportunidades de absorción de la fuerza laboral; segundo, no hacen un uso óptimo de los recursos -particularmente existe capacidad instalada ociosa-; tercero, el excedente económico neto generado por el sector no se ha reinvertido -- (acumulado) especialmente durante la actual crisis; cuarto, los salarios -pagados a la fuerza laboral no son acordes a los altos niveles de productividad por trabajador; quinto, el aparato productivo industrial en la actualidad es atrofiado, en el sentido que no generaliza la producción de bienes de capital y bienes intermedios -insumos-; y por último, no se alimenta significativamente de insumos nacionales y regionales, lo que conduce a que no existe una integración complementaria con el resto del aparato productivo nacional.

Luego, una reconversión industrial Salvadoreña de sustitución y ampliación de importaciones que, supere aquellos obstáculos dentro del contexto de producir bienes para satisfacer las necesidades básicas de la población trabajadora Salvadoreña como de la región Centroamericana; y la producción hacia el resto del mundo; puede convertirse en un resorte impulsor del desarrollo económico-social Salvadoreño. Programa que, no sólo debe "volcarse hacia adentro"<sup>6/</sup> ni tampoco sólo "abierto al exterior"<sup>7/</sup>, más bien en ambas direcciones; tanto hacia adentro como al exterior<sup>8/</sup>.

De igual manera, un amplio programa de reconversión industrial de --- gran envergadura en El Salvador, volcado hacia adentro como hacia el exterior; exigirá entre otras cosas: primero, que se oriente la producción industrial hacia las ramas vitales de la economía productora de insumos, de bienes de capital y bienes de consumo básico; segundo, crear nuevas ramas industriales que se integren al mercado internacional como: siderurgia, electrónica, automotriz, química, etc.; tercero, readecuar el uso de tecnología y fuerza laboral; cuarto, implementar programas de capacitación; quinto, incrementar la infraestructura, transporte y comunicaciones; sexto, un amplio programa de financiamiento, etc.

Todo lo anteriormente expuesto, solamente podrá concretarse en El -- Salvador, si el Estado, orienta a las unidades productoras a esas ramas; y si también regula eficientemente la distribución de los excedentes económicos generados por todo el aparato productivo; y particularmente, los que genera el sector industrial.

### 5.3.3 OBJETIVOS DE MEDIDAS ECONOMICAS

- a) Que el Estado oriente y regule, un amplio programa de reconversión industrial; que busque modificar los patrones de consumo tradicionales y de acumulación del excedente económico.

Este programa de reconversión industrial, deberá incrementar la producción de bienes para el mercado nacional y regional, así como para el resto del mundo.

- b) El aparato productivo industrial tendrá que ser complementario al resto del aparato productivo nacional; con el objeto de aprovechar mejor los insumos nacionales y regionales. Asimismo, tendrá que asimilar apropiadamente el impulso de la industria internacional.

- c) Incrementar, ampliar y diversificar la producción de bienes industriales en aquellas ramas vitales para el desarrollo de la economía como:

- i) Ramas de "punta" o avanzada: electrónica, siderurgia, petroquímica o gasoquímica y automotriz; orientada a satisfacer la demanda externa de países fuera de la región centroamericana; en combinación con el capital extranjero y nacional.
- ii) Ramas intermedias (de insumos y bienes de capital): harinas, hilados y tejidos, cemento y minerales no metálicos, maquinaria y equipo eléctrico y fundición de hierro proporcionados a otras unidades productoras de bienes de consumo final.
- iii) Ramas básicas: alimentos, vestidos y calzado, medicamentos y construcción de viviendas.

Las ramas industriales ii) y iii), se orientarán a satisfacer la demanda nacional y regional fundamentalmente; pudiendo participar tanto el capital extranjero como el nacional.

- d) El Estado deberá garantizar, la distribución eficiente y eficaz del -- excedente económico neto, a través de tasas tributarias apropiadas a -- las unidades productivas, creación de empleos productivos, el destino de mayores recursos al gasto social -educación, salud y recreación familiar-; estipular los salarios acordes al incremento de la productividad por trabajador; así como, un control 'efectivo' en los precios de -- la canasta básica o bienes-salarios y propiciando la creación de empresas: autogestionadas, cogestionadas y de concertación entre el sector privado y el laboral.
- e) El Estado, conjuntamente con las unidades productivas, deben garantizar la reinversión o acumulación del capital en el sector industrial. Así como, la reactivación de todos los organismos e infraestructura -- con que cuenta el sector industrial -BANAFI, CORSAIN, SAN BARTOLO, --- etc.-.
- f) Reactivar la cooperación económica regional del área Centroamericana, para ampliar el margen de acción de las industrias; y aprovechar las relativas ventajas que proporciona la economía internacional.

#### 5.3.4 ESTRATEGIA ECONOMICA

Que el Estado propicie, oriente y regule, una reconversión industrial de acuerdo a los objetivos anteriormente planteados; mediante la amplia---



ción y asignación de recursos (nacionales y externos) financieros, humanos y de infraestructura; y como gestor principal, de la cooperación internacional hacia el sector industrial.

#### 5.3.5 MEDIDAS ECONOMICAS

- a) Que el Banco Central de Reserva (B.C.R.), la Junta Monetaria y el Sistema Financiero nacional, asignen y readecuen los recursos financieros necesarios para el sector industrial.
- b) Que el Ministerio de Hacienda y la Asamblea Nacional Legislativa; elabore el primero y apruebe la segunda; una reforma tributaria acorde a la evolución que presente el sector industrial.
- c) Que el Ministerio de Economía, controle eficientemente los precios de los bienes-salarios o de la canasta básica.
- d) Que el Banco Central de Reserva, el Ministerio de Economía, de Comercio Exterior y de Hacienda; incentiven, promuevan, administren y regulen - el flujo de divisas generadas por las exportaciones; para hacer un uso mucho más selectivo de los bienes necesarios orientados al aparato productivo. Es decir que, desalienten el consumo de bienes y servicios -- importados no esenciales o suntuarios para el aparato productivo industrial.
- e) Que el gobierno central suprima y racionalice sus gastos suntuarios o prescindibles; y transfiera estos recursos -particularmente los destinados a defensa- el sector industrial (manufactura y agroindustria).
- f) Que el gobierno central a través del Ministerio de Economía, Comercio

Exterior, Hacienda y de Planificación busque fortalecer; la Integración Centroamericana, así como el Banco Centroamericano de Integración Económica y el Consejo Monetario Centroamericano: con el objeto de aprovechar mejor las exportaciones fuera del área Centroamericana y del financiamiento que puedan ser objeto estos países por instituciones internacionales y de gobiernos extranjeros.

- g) Que el Banco Central de Reserva y el Sistema Financiero Nacional proporcionen facilidades crediticias y coordinen conjuntamente con INSAFI y el Ministerio de Economía, la creación de unidades productivas del sector industrial que sean organizadas y administradas por trabajadores (empresas autogestionadas), por trabajadores y el gobierno (cogestionadas) y/o por el sector privado y laboral.
- h) Que el Ministerio de Economía, Comercio Exterior y la Asamblea Legislativa; elaboren, modifiquen y aprueben la Ley General de Cooperación e Inversión Extranjera; incorporando en ella, los ajustes legales que exigirá la reconversión industrial.
- i) El Centro Nacional de Productividad, Ministerio de Trabajo y Previsión Social y la Universidad de El Salvador; fomenten e incrementen los programas de capacitación para la fuerza laboral, mandos medios, técnicos y empresariales; para los distintos procesos productivos exigidos por el sector industrial.
- j) Que el Ministerio de Economía y Planificación promuevan la complementariedad entre los sectores económicos para aprovechar y ampliar los recursos nacionales y regionales del área centroamericana.

NOTAS DEL CAPITULO V

- 1/ ARENA. Programa Económico y Social. Hacia el Rescate Nacional. 1989-1994.
- 2/ ARENA, opus. cit.
- 3/ Ffrench-Davis, Ricardo. Revista de la CEPAL No. 34, abril de 1988, págs. 38 y 39.
- 4/ Respecto a esto puede verse, Casanova, Pablo González. Hacia un Nuevo Paradigma. Un enfoque neoestructuralista del desequilibrio externo y - su política de ajuste. págs. 278 a 281.
- 5/ Ffrench-Davis, Ricardo. Opus. Cit. págs. 40 a 42.
- 6/ Departamento de Economía, UCA "Crisis, Diálogo y Autodeterminación: - Lineamientos de un Modelo Alternativo para El Salvador". ECA No. 454-455, del 8 de septiembre de 1986.
- 7/ FUSADES. Hacia una Economía de Mercado en El Salvador. Bases para una Nueva Estrategia de Desarrollo Económico y Social. mayo 1989.
- 8/ CEPAL. Opus. Cit. págs. 37 a 55.

A N E X O S

ANEXO 1

FUSADES: Situación Actual de las Necesidades Básicas en El Salvador, 1986.

ADS: Agenda Demográfica de El Salvador de 1980.

UES: Breve Diagnóstico Industrial de El Salvador, 1980-1986.

Coyuntura Económica No. 4 y 5 de 1986.

UCA: La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana, 1945-1960.

Dada Hírez, Héctor.

-Formación y Lucha del Proletaria Industrial Salvadoreño, 1979 de Rafael Menjivar.

-Fundamentos Económicos de la Burguesía Salvadoreña, 1977 de Eduardo Colindres.

-Los Subsistemas de Agroexportación en El Salvador. El Café, el algodón y el azúcar; 1988 de Arias Peñate, Salvador.

-La Concentración en la Manufactura Salvadoreña, un Intento de Cuantificación 1983, de Roberto Rivera Campos (Tesis).

-La Economía Salvadoreña 1981-1982 del CUDI.

-Industrialización y Urbanización en El Salvador 1969-1979, de Roberto López.

-Revista ECA. Crisis, diálogo y autodeterminación, lineamientos de un Modelo Alternativo en El Salvador.

-Revista ECA. Situación Ocupacional, 1971-1982.

-Así piensan los Salvadoreños Urbanos, 1986-1987, Ignacio Martín Baró.

ONU: Manual de Proyectos de Desarrollo Económico.

CEPAL: La Crisis en Centroamérica: Orígenes, Alcances y Consecuencias.

ANEXO 2

CUADRO 5. RESUMEN GENERAL DE LA ACTIVIDAD MANUFACTURERA, SEGUN DIVISION, AGROPECUARIO DE INDUSTRIA Y ESCALA DE VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA, 1978

CODIGO CIIU	DIVISION, AGROPECUARIO DE INDUSTRIA Y ESCALA DE VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA (CUCENIS)	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL EMPLEADO		PRODUCCION ESTIMADA DE 100 MILLONES DE L.S.	
			TOTAL	EN MILES DE HORAS	PIRAMIDES ALICATORIAS A MAGNIFICAS	LITROS
	TOTAL	1128	70 011	27 016	6 62	1 7 11
	HASTA 5 000					
	LE 5 001 - 10 000	4	1	7		13
	LE 10 001 - 25 000	13	177	177		7
	LE 25 001 - 50 000	7	511	550		7
	LE 50 001 - 100 000	167	1 111	1 177		7 1
	LE 100 001 - 500 000	50	774	176	1 177	1 7
	LE 500 001 - 1 000 000	107	3 461	3 177	177	4 777
	LE 1 000 001 - 5 000 000	194	17 716	17 177	1 174	20 117
	LE 5 000 001 - 10 000 000	46	6 576	7 577	1 171	13 27
	LE 10 000 001 Y MAS	62	23 677	3 077	2 171	135 261
31	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	760	13 777	10 77	1 17	11 77
	HASTA 5 000					
	LE 5 001 - 10 000	1	6	5		
	LE 10 001 - 25 000	7	11			
	LE 25 001 - 50 000	13	74	17		17
	LE 50 001 - 100 000	39	153	168		196
	LE 100 001 - 500 000	172	1 511	1 177		1 177
	LE 500 001 - 1 000 000	21	77	5 7		5 7
	LE 1 000 001 - 5 000 000	34	2 177	2 167	1 10	4 16
	LE 5 000 001 - 10 000 000	11	947	543		7 77
	LE 10 000 001 Y MAS	17	5 677	5 677	1 17	7 77
311	FABRICACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, EXCEPTO BEBI- DAS	711	7 1	7 100		7 1
	HASTA 5 000					
	LE 5 001 - 10 000	1	6	5		
	LE 10 001 - 25 000	2	11	7		
	LE 25 001 - 50 000	12	67	56		14
	LE 50 001 - 100 000	35	11	177		177
	LE 100 001 - 500 000	104	1 147	777	1 17	1 17
	LE 500 001 - 1 000 000	10	7	17		17
	LE 1 000 001 - 5 000 000	1	1 17	1 177		1 17
	LE 5 000 001 - 10 000 000	4	543	543		7 7
	LE 10 000 001 Y MAS	11	1 177	1 177	1 17	7 77
312	FABRICACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS	47	308	796	755	1 77
	HASTA 5 000					
	LE 5 001 - 10 000					
	LE 10 001 - 25 000					
	LE 25 001 - 50 000	1	5	4		4
	LE 50 001 - 100 000	4	7	16		7
	LE 100 001 - 500 000	6	71	66	1 17	7 7
	LE 500 001 - 1 000 000					
	LE 1 000 001 - 5 000 000	6	11	201		1 77
	LE 5 000 001 - 10 000 000	7	175	175		175
	LE 10 000 001 Y MAS	2	164	164		1 77
313	INDUSTRIAS DE BEBIDAS	7	7 77	577	1 17	7 7
	HASTA 5 000					
	LE 5 001 - 10 000					
	LE 10 001 - 25 000					
	LE 25 001 - 50 000					
	LE 50 001 - 100 000					
	LE 100 001 - 500 000	12	177	177	1 17	7
	LE 500 001 - 1 000 000	3	67	85		85
	LE 1 000 001 - 5 000 000	3	177	177	2 17	7 7
	LE 5 000 001 - 10 000 000	4	177	177		1 77
	LE 10 000 001 Y MAS	3	1 177	1 177		7 7

17 INCLUYE GEROS COSTOS DE LA MANO DE OBRA TEMPORAL AL SECTOR SOCIAL Y OTRAS INCLAYENTE EN EL ALI 1, AGROPECUARIOS POR EL EMPLEADOR

CUADRO 4 RESUMEN GENERAL DE LA ACTIVIDAD MANUFACTURERA, SEGUN DIVISION AGRUPACION DE INDUSTRIA Y ESCALA DE VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA, 1978

INDICADORES	VALOR			MILES DE COLONES			GASTOS DE CONSUMO		VALOR AGREGADO CENSAL	(100)
	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	ACTIVO FIJO AL 31 DE DICIEMBRE	VARIACION DE LAS EXISTENCIAS	VENIAS	PRODUCCION BRUTA	TOTAL	MATERIAS PRIMAS			
175 094	163 639	1 162 046	111 732	2 466 445	2 752 463	1 494 137	1 218 261	1 258 324		
-	-									
18	2	10	0	26	32	12	11	20		
236	25	305	-1	506	688	208	181	480		
1 144	18	1 282	16	3 100	3 662	1 341	1 203	2 321		
3 392	552	4 831	107	12 643	13 755	5 856	5 140	7 899		
20 103	3 635	24 354	1 446	82 658	92 283	40 329	15 847	51 354		
16 564	5 637	33 520	3 209	63 404	74 835	34 415	28 629	40 420		
81 611	24 782	222 037	14 270	367 491	433 285	200 232	128 644	211 053		
35 595	19 794	118 199	17 692	215 437	262 188	134 434	113 262	177 750		
166 431	109 194	747 508	74 491	1 710 180	1 871 735	1 076 104	880 334	725 079		
70 645	47 829	250 713	16 105	711 712	778 829	424 517	347 409	354 252	11	
-	-									
11	2	7	-	-	6	-	-	6		
5	0	-	0	40	40	26	22	14		
123	49	387	-	478	514	77	218	237		
507	106	1 335	4	2 629	2 846	1 120	1 431	1 186		
4 262	558	7 439	44	25 574	27 332	14 162	12 112	12 670		
2 535	712	4 001	143	14 713	15 494	8 636	7 161	8 858		
10 524	2 570	34 104	2 789	65 827	70 914	37 169	28 295	43 745		
6 490	4 317	31 276	2 841	71 230	74 539	41 278	37 140	10 591		
46 188	39 673	172 154	10 724	211 311	207 144	318 219	255 670	264 925		
40 698	27 458	139 434	8 252	422 715	449 077	272 916	244 868	156 091	111	
-	-									
11	2	7	-	-	6	-	-	6		
5	0	-	0	40	40	6	22	14		
114	49	274	-	410	474	236	207	218		
459	101	1 210	3	2 370	2 586	1 514	1 151	1 052		
3 406	571	6 182	1	1 044	2 340	12 681	11 139	9 649		
2 068	645	3 441	197	13 174	13 438	7 712	6 468	5 696		
8 441	1 368	24 846	1 897	46 577	50 810	27 164	21 544	23 641		
2 738	1 896	14 294	1 400	33 637	37 483	26 730	25 178	7 693		
23 406	22 724	89 160	4 748	135 525	324 930	216 838	179 017	104 092		
4 664	2 112	22 807	3 793	88 424	91 299	62 309	54 507	11 290	317	
-	-									
-	-									
9	-	113	-	40	40	21	11	19		
48	5	129	1	259	260	126	78	134		
341	9	961	71	1 251	1 359	277	76	1 082		
-	-									
1 220	596	4 174	686	9 953	10 436	6 319	4 704	4 117		
738	-6	2 694	1 628	10 107	12 192	6 614	5 334	5 578		
2 107	1 508	14 736	1 405	66 814	69 012	48 672	44 104	20 360		
20 788	17 015	77 058	3 082	175 310	181 569	94 476	35 771	126 073	111	
-	-									
-	-									
-	-									
515	-22	254	-26	3 279	3 633	1 704	1 397	1 729		
467	17	538	-4	1 534	2 486	924	753	1 162		
863	386	5 086	206	9 297	9 668	3 681	2 047	5 287		
2 964	2 427	14 288	-167	27 486	27 864	10 544	6 628	17 320		
15 919	14 157	56 850	3 093	131 719	138 319	38 621	24 898	99 695		

RESUMEN GENERAL DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, SEGUN VALOR BRUTO DE PRODUCCION  
(MILES DE COLONES, PRECIOS CORRIENTES)

1971

ESTRATO DE EMPRESA	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SALARIOS TOTALES	CAPITAL FIJO (NETO) 1/	PRODUCCION BRUTA	CAPITAL FIJO TOTAL (CF)			VALOR AGREGADO	VALOR AGREGADO NETO	EXCEDENTE ECONOMICO NETO	
						DEPRECIACION	GASTOS DE PRODUCCION					
							TOTAL	MAT. PRIMA				TOTAL
Pequeña y mediana empresa	2,525	41,814	69,274	68,740	525,255	7,637 8	237,892	325,396	333,033 8	199,859	192,221 2	122,90
Gran empresa	34	8,653	26,308	200,827	339,906	22,314 0	159,775	227,975	250,289 0	111,931	89,517 0	63,30

RESUMEN GENERAL DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, SEGUN VALOR BRUTO DE PRODUCCION  
(MILES DE COLONES, PRECIOS CORRIENTES)

1978

ESTRATO DE EMPRESA	NUMERO DE EMPRESA	PERSONAL OCUPADO	SALARIOS TOTALES	CAPITAL FIJO (NETO) 1/	PRODUCCION BRUTA	CAPITAL FIJO TOTAL (CF)			VALOR AGREGADO	VALOR AGREGADO NETO	EXCEDENTE ECONOMICO	
						DEPRECIACION	GASTOS DE PRODUCCION					
							TOTAL	MAT. PRIMA				TOTAL
Pequeña y mediana empresa	1,026	28,733	123,068	296,329	618,540	32,925	239,667	282,993	315,918	335,547	302,622 0	179,55
Gran empresa	102	29,585	202,026	865,707	2.133,923	96,190	994,094	1.211,144	1.307,334	922,779	826,589.0	624,56

FUENTE Censo industrial de 1972, volumen I, Págs 2 a 31 DIGESTYC  
Censo industrial de 1978, págs 40 a 41 DIGESTYC

NOTA Los estratos de empresa se han agrupado en pequeña y mediana (P v M) de más de ₡ 5 mil a ₡ 5 millones, y Gran Empresa, de más de ₡ 5 millo, según valor Bruto de Producción (VBP)

1/ Es capital fijo porque está constituido por los edificios, maquinaria, etc que transfieren su valor monetario parcialmente a medida que desgasta en la producción de bienes y es neto porque a éste se le ha descontado su depreciación o desgaste ocasionado por su uso en el proceso productivos



RESUMEN GENERAL DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, SEGUN VALOR BRUTO DE PRODUCCION  
(MILES DE COLONES, PRECIOS CONSTANTES)

1971

ESTRATO DE EMPRESA	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SALARIOS TOTALES 1/	CAPITAL FIJO (NETO) 2/*	PRODUCCION BRUTA 2/	CAPITAL FIJO TOTAL (CF) 2/			VALOR AGREGADO 2/	VALOR AGREGADO NETO 2/	EXCEDE ECONOMI 2/	
						DEPRE-CIACION	GASTOS DE PRODUCCION MAT. PRIMA	TOTAL				
Pequeña y mediana empresa	2,535	41,814	60,527	73,993	565,398	8,221.4	256,073	350,265	358,486.4	215,133	206,911.6	146,384
Gran empresa	34	8,653	22,967	216,175	365,884	24,019.4	171,967	245,398	269,417.4	120,486	96,466.6	73,475

RESUMEN GENERAL DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, SEGUN VALOR BRUTO DE PRODUCCION  
(MILES DE COLONES, PRECIOS CONSTANTES)

1978

ESTRATO DE EMPRESA	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SALARIOS TOTALES 1/	CAPITAL FIJO NETO 2/ *	PRODUCCION BRUTA 2/	CAPITAL FIJO TOTAL (CF) 2/			VALOR AGREGADO 2/	VALOR AGREGADO NETO 2/	EXCEDE ECONOMI 2/	
						DEPRE-CIACION	GASTOS DE PRODUCCION MAT. PRIMA	TOTAL				
Pequeña y mediana empresa	1,026	28,733	52,571	153,698	320,820	17,077.6	124,309	146,781	163,858.6	174,039	156,961.4	104,390
Gran empresa	102	29,585	86,299	449,018	1,106,807	49,891.0	515,609	628,187	678,078.0	478,620	428,729.0	342,430

FUENTE. Censo industrial de 1972, volumen I, págs 2 a 31, DIGESTYC.

Censo industrial de 1978, págs. 40 a 41 DIGESTYC.

NOTA Los estratos de empresa se han agrupado en Mediana y pequeña (P y M) demás de ₡ 5 mil a ₡ 5 millones, y Gran Empresa, de más de ₡ 5 millones, según valor bruto de producción

1/ Deflactados con el índice de precios al consumidor (IPC) base 1954, anuario 1974, y volumen IV y 1978 tomo VII, DIGESTYC

2/ Deflactados con el índice de precios al por mayor industrial (IPM) base 1955, revista 05-1974 y 1979, BCR.

\* Es capital fijo porque está constituido por los edificios, maquinaria, etc. que transfieren su valor <sup>/monetario</sup> parcialmente a medida que se desgasta en la producción de bienes y es neto porque a éste se le ha descontado su depreciación o desgaste ocasionado por su uso en el proceso productivo

CUADRO ANEXO 3-CINDICES DE PRECIOS EN EL SALVADOR ( 1971- 1978)

AÑOS	INDUSTRIAL AL POR MAYOR. <u>1/</u> (Base 1955)	AL COSUMIDOR <u>2/</u> (Base 1954)
1971	92.9	114.45
1972	96.2	116.28
1973	109.0	123.74
1974	152.5	144.63
1975	159.3	- 172.24
1976	181.2	184.38
1977	196.0	206.15
1978	192.8	234.10
Tasa de Creci- miento anual.	9.6	9.4

Fuente: (1) Revistas Mensuales del BCR, mayo 1974. pag 45 y mayo 1979, pag. 453.-

(2) Anuario Estadístico 1974, Vol. IV, cuadro 02, pag. 26 y 1978, cuadro 351-22, pag. 28. DIGESTYC.

## ANEXO 4-A

## PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES ECONÓMICOS DEL SALVADOR,

(Millones de colones, precios constantes de 1962)

Sectores/Años	1977	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	Tasa de Crecimiento
									ó Disminución (%)
1- Agropecuario	387.4	841.1	787.5	750.6	726.8	750.9	742.8	719.7	- 2.6
2- Minería y Canteras	3.8	3.9	3.8	3.3	3.7	3.8	3.8	3.9	0.3
3- Industria manufact.	656.8 (18.2)	586.2 (17.8)	525.0 (17.4)	480.9 (16.9)	490.5 (17.1)	496.9 (16.9)	515.4 (17.2)	528.3 (17.5)	- 2.7
4- Construcción Pub. y Privada.	143.9	111.4	94.4	90.4	92.2	86.9	90.9	93.3	- 5.3
5- Electricidad, agua y servicios sanitarios.	107.7	105.7	102.4	99.8	104.8	107.6	113.0	115.8	0.9
6- Transp., Almac. y Comun.	208.8	193.7	172.5	161.3	170.9	175.6	178.8	179.7	- 1.9
7- Comercio	759.7	625.0	531.9	468.3	473.1	487.1	489.5	491.0	- 5.3
8- Financiero	106.1	102.6	93.1	98.5	98.7	99.7	102.7	104.2	- 0.2
9- Propiedad de Viviend.	126.9	130.0	133.8	137.3	140.1	142.3	144.4	144.8	1.7
10- Admón. Pública	332.2	341.9	346.0	356.3	366.3	384.5	411.6	430.1	3.3
11- Servicios Personales	268.4	247.9	226.5	200.5	198.3	200.3	200.7	201.7	- 3.5
TOTAL	3,601.6	3,289.3	3,016.8	2,847.7	2,870.4	2,935.6	2,993.6	3,012.5	- 2.2

FUENTE: Revistas 04-05-06 de 1986 pag. 101 y 07-08-09 de 1988 pag. 99 del Banco Central de Reserva.

( ) Participación relativa de la Industria Manufacturera en el P.I.B.

RESUMEN GENERAL DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, SEGUN VALOR BRUTO DE PRODUCCION 1979-1986  
(MILES DE COLONES, PRECIOS CORRIENTES)

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA\*

A Ñ O S	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SALARIOS TOTALES	CAPITAL FIJO (NETO) <u>1/</u>	PRODUCCION BRUTA	CAPITAL FIJO TOTAL (CF)			VALOR AGREGADO	VALOR AGREGADO NETO	EXCEDENTE ECONOMICCO NETO	
						DEPRE- CIACION	GASTOS DE PRODUCCION MAT. PRIMA	TOTAL				
1 9 7 9	265	10,837	64,505 0	152,986.3	317,600.9	16,998 5	131,446.2	161,983 1	178,981.6	155,617.8	138,619.3	74,114.3
1 9 8 0	276	10,995	75,588 7	180,153 1	337,202.6	20,017 0	135,234.2	168,171 8	188,188.8	169,030 8	149,013.8	73,425.1
1 9 8 1	301	11,087	81,445 0	168,266.9	364,014.6	18,696.3	143,176.5	180,851.3	199,547 6	183,163.3	164,467.0	83,022.0
1 9 8 2	352	11,759	92,885.0	201,135.4	416,394 0	22,348.4	165,382.7	209,615 4	231,963.8	206,778.6	184,430.2	91,545.2
1 9 8 3	324	10,291	87,396.0	164,004.0	421,366.0	18,222.7	157,629.0	202,315.0	220,537.7	219,051.0	200,828.3	113,432.3
1 9 8 4	245	8,324	60,733.0	150,451 0	360,154.0	16,716.8	131,642 0	173,487.0	190,203.8	186,667.0	169,950.2	109,217.2
1 9 8 5	229	6,886	54,484.0	120,624 0	327,288 0	13,402.7	122,522.0	156,285 0	169,687.7	171,003.0	157,600.3	103,116.3
1 9 8 6	251	7,084	58,880.0	197,291.0	386,163 0	21,921 2	141,118.0	181,786 0	203,707.2	204,377.0	182,455.8	123,575.8

FUENTE: Anuario Estadístico de 1982, tomo III, Págs. 58 y 59, cuadro 321-04 DIGESTYC

Anuario Estadístico de 1983, tomo III, págs. 50 y 51 cuadro 321-04 DIGESTYC.

La información de los años, 1979 - 1980 - 1981 - 1984 - 1985 y 1986, se tomaron de, Documentos internos, proporcionados por la sección de punto focal de la DIGESTYC.

NOTA \* De más de ¢ 5 mil a ¢ 5 millones de valor Bruto de producción.

1/ Es capital -fijo porque, está constituido por los edificios, maquinarias, etc. que transfieren su valor <sup>/monetario</sup> parcialmente a medida que se desgasta en la producción de bienes y es neto porque a éste se le ha descontado su depreciación o desgaste ocasionado por su uso en el proceso productivo.

RESUMEN GENERAL DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, SEGUN VALOR BRUTO DE PRODUCCION 1979-1986  
(MILES DE COLONES, PRECIOS CONSTANTES BASE 1978)

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA\*

A Ñ O S	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SALARIOS TOTALES 1/	CAPITAL FIJO (NETO) 2/ **	PRODUCCION BRUTA 2/	CAPITAL FIJO TOTAL (CF) 2/				VALOR AGREGADO 2/	VALOR AGREGADO NETO 2/	EXCEDEN' ECONOMICO 2/ NETO
						DEPRE- CIACION	GASTOS DE PRODUCCION		TOTAL			
							MAT	PRIMA	TOTAL			
1 9 7 9	265	10,837	59,347 7	136,193 6	282,739 2	15,132 6	117,017 9	144,202.7	159,335 3	138,536 5	123,403.9	64,056 :
1 9 8 0	276	10,995	59,262 0	135,514 6	253,650.2	15,057.2	101,725 8	126,502.0	141,559.2	127,148.2	112,091.0	52,829.0
1 9 8 1	301	11,087	55,616 6	112,575 7	243,536 9	12,508 4	95,789.5	120,995.1	133,503 5	122,541.8	110,033.4	54,416.8
1 9 8 2	352	11,759	56,775 7	124,058 1	256,827 2	13,784 2	102,006.2	129,288 5	143,072.7	127,538.7	113,754.5	56,978.8
1 9 8 3	324	10,291	47,223 2	93,663.0	240,643 1	10,407.0	90,022 3	115,542.5	125,949 5	125,100.6	114,693 6	67 470.4
1 9 8 4	245	8,324	29,376 5	80,244.8	192,092.4	8,916 1	70,212.8	92,531 3	101,447.4	99,561.1	90,645.0	61,268.5
1 9 8 5	229	6,886	21,547.1	54,583.5	148,100 8	6,064 8	55,442.3	70,720 4	76,785 2	77,380.4	71,315.6	49,768.5
1 9 8 6	251	7,084	17,647 8	74,130.5	145,097.7	8,236 7	53,024.0	68,304 7	76,541 4	76,793.0	68,556.3	50,908.5

FUENTE. Anuario estadístico de 1982, Tomo III, págs 58 y 59 cuadro 321 - 04 DIGESTYC  
Anuario estadístico de 1983, Tomo III, págs. 50 y 51 cuadro 321 - 04 DIGESTYC

La información de los años; 1979, 1980, 1981, 1984, 1985 y 1986 se tomaron de Documentos internos, proporcionados por la sección de punto focal de la DIGESTYC.

1/ Deflactados con los índices de precios al consumidor (IPC) base 1978, según anuario estadístico de 1984 Tomo VI y VII pág 68 e índice de precios al consumidor, nov y dic de 1986 DIGESTYC

2/ Deflactados con el índice de precios general al por mayor excluyendo café del BCR Base 1978 tomado de la Revista Trimestral, abril, mayo y junio de 1988. pág. 105, para 1986 se utilizó el índice promedio al por mayor de 7 meses (01-07-1986) por carecer el BCR de dicho índice anual ya que éste no se ha procesado desde el 10 de octubre de 1986

NOTA \* De más de ¢ 5,000 mil a ¢ 5 millones de valor bruto de producción

\*\* Es capital fijo porque está constituido por los edificios, maquinaria, etc que transfieren su valor parcialmente a medida - /monetario que se desgasta en la producción de bienes y es neto porque a éste se le ha descontado su depreciación o desgaste ocasionado por su su uso en el proceso productivo.

183  
A N E X O 4-D

RESUMEN GENERAL DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, SEGUN VALOR BRUTO DE PRODUCCION 1979-1986  
(MILES DE COLONES, PRECIOS CORRIENTES)

GRAN EMPRESA\*

AÑOS	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SALARIOS TOTALES	CAPITAL FIJO (NETO) 1/	PRODUCCION BRUTA	CAPITAL FIJO TOTAL (CF)			VALOR AGREGADO	VALOR AGREGADO NETO	EXCEDENTE ECONOMICO NETO	
						DEPRE- CIACION	GASTOS DE PRODUCCION MAT PRIMA	TOTAL				
1979	104	30,043	252,219	990,506	2.337,027	110,056.2	1.148,329	1 402 800	1 512,856.2	934,227	824,170.8	571,951.
1980	101	28,177	275,387	890,667	2 488,966	98,963.0	1.237,298	1.517,103	1.616,066.0	971,863	872,900.0	597,513
1981	100	25,678	274,882	844,273	2.525,614	93,808.1	1.234,711	1.499,352	1.593,160.1	1.026,262	932,453.9	657,571.
1982	96	22,599	274,262	740,103	2.370,065	82,233.7	1.186,655	1.444,345	1 526,578.7	925,720	843,486.3	569,224.
1983	111	24,750	321,541	808,250	2.845,068	89,805.6	1 336,518	1.613,087	1.702,892 6	1.231,981	1.142,175.4	820,634.
1984	89	17,401	193,216	646,882	2.313,954	71,875.8	1.127,234	1.344,198	1.416,073.8	969,756	897,880.2	704,664.
1985	95	18,330	225,832	648,164	2.816,518	72,018.2	1.283,551	1.553,121	1.625,139.2	1.263,397	1.191,378.8	965,546.
1986	119	20,272	271,970	753,754	3.619,609	83,750.4	1.701.526	2.059,237	2 142,987.4	1.560,372	1.476,621.6	1.204,651.

FUENTE. Anuario Estadístico de 1982, Tomo III. Págs 58 y 59 cuadro 321-04 DIGESTYC  
Anuario Estadístico de 1983, Tomo III Págs. 50 y 51. cuadro 321-04. DIGESTYC.

La información de los años 1979, 1980, 1981, 1984, 1985 y 1986, se tomaron de Documentos internos proporcionados por la Sección de Punto Focal de la DIGESTYC.

NOTA: \* De más de ₡ 5 millones de valor bruto de producción

1/ Es capital fijo porque, está constituido por los edificios, maquinaria, etc. que transfieren su valor <sup>monetario</sup> parcialmente a medida que se desgasta en la producción de bienes y es neto porque a éste se le ha descontado su depreciación o desgaste ocasionado por su uso en el proceso productivo

RESUMEN GENERAL DE LA MANUFACTURA SALVADOREÑA, SEGUN VALOR BRUTO DE PRODUCCION 1979 - 1986  
(MILES DE COLONES, PRECIOS CONSTANTES)

AÑOS	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SALARIOS TOTALES 1/	CAPITAL FIJO (NETO) 2/ **	PRODUCCION BRUTA 2/	GRAN EMPRESA*					VALOR AGREGADO 2/	VALOR AGREGADO NETO 2/	EXCEDENTE ECONOMICO NETO
						CAPITAL FIJO TOTAL (CF) 2/				TOTAL			
						DEPRE- CIACION	GASTOS DE PRODUCCION		TOTAL				
						MAT	PRIMA	TOTAL					
1979	104	30,043	232,053.5	881,782 2	2 080,501 6	97,975 8	1 022,281 9	1.248,820.2	1 346,796 0	831,681 4	733,705 6	501,652.1	
1980	101	28,177	215,905 1	669,976.7	1.872,247.8	74,441.9	930,719.0	1.141,193.5	1.215,635.4	731,054.3	656,612 4	440,707.3	
1981	100	25,678	187,709 6	564,844.4	1 689,712 8	62,760 5	826,059.3	1 003,112.6	1 065,873 1	686,600.2	623,839 7	436,130.1	
1982	96	22,599	167,641 8	456,487 3	1 461,829 7	50,720 8	731,915.9	890,855.9	941,576.7	570,973.8	520,253 0	352,611.2	
1983	111	24,750	173,740 2	-61,593 4	1.624,824 7	51,288.2	763,288.4	921,237 6	972,525 8	703,587 1	652,298 9	478,558.7	
1984	89	17,401	93,458 5	345,022 1	1.234,174 6	38,335 8	601,223.5	716,943 8	755,279 6	517,230 8	478,895 0	385,436.5	
1985	95	18,330	89,311 1	293,300 1	1.274,500 2	32,588 9	580,818.6	702,801 5	735,390.4	571,698 7	539,109 8	449,798.7	
1986	119	20,272	81,516.0	283,217 1	1.360,039 5	31,468.6	639,334 9	773,742 0	805,210.6	586,297 5	554,828.9	473,312 9	

FUENTE Anuario estadístico de 1982, Tomo III, págs. 58 y 59 cuadro 321 - 04 DIGESTYC

Anuario estadístico de 1983, Tomo III, págs. 50 y 51 cuadro 321 - 04 DIGESTYC.

La información de los años; 1979, 1980, 1981, 1984, 1985 y 1986 Se tomaron de Documentos internos, proporcionados por la Sección de Punto Focal de la DIGESTYC

1/ Deflactados con los índices de precios al consumidor (IPC) base 1978, según anuario estadístico de 1984 tomo VI y VII pág 68 e índice de precios al consumidor, noviembre y diciembre de 1986 DIGESTYC

2/ Deflactados con el índice de precios general al por mayor excluyendo café del BCR Base 1978 tomado de la Revista Trimestral, abril, mayo y junio de 1988. pág. 105, para 1986 se utilizó el índice promedio al por mayor de 7 meses (01-07-1986) por carecer el BCR de dicho índice anual ya que éste no se ha procesado desde el 10 de octubre de 1986

NOTA. \* De más de ₡ 5 millones de valor bruto de producción

\*\* Es capital fijo porque está constituido por los edificios, maquinaria, etc que transfieren su valor parcialmente a medida - monetario que se desgastan en la producción de bienes y es neto porque a éste se le ha descontado su depreciación o desgaste ocasionado por su uso en el proceso productivo.

## ANEXO 5

INDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR POR AÑO  
Base 1978 = 100%

AÑOS _____	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
INDICE									
Total	100.00	108.69	127.55	146.44	163.60	185.07	206.74	252.86	333.64
ALIMENTO	100.00	108.87	130.28	153.28	169.63	192.33	219.52	260.95	343.98
VESTUARIO Y SERV. RELAC.	100.00	108.65	123.94	150.31	175.09	197.85	216.87	269.77	364.16
VIVIENDA	100.00	108.37	127.26	138.96	155.27	178.60	195.43	259.11	338.44
MISCELANEOS	100.00	108.25	122.07	135.41	152.49	167.59	181.42	214.71	284.92

FUENTE: ANUARIO ESTADISTICO DE 1984, Tomo VI,VII, pag. 68 para 1978 a 1984. DIGESTYC.  
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR, 11-12-1986. DIGESTYC.-



## ANEXO 6

INDICES DE PRECIOS AL POR MAYOR EXCLUYENDO CAFE 1979-1986  
(BASE ENERO 1978 = 100% )

---

AÑO	INDICE DE PRECIOS
1979	112.33
1980	132.94
1981	149.47
1982	162.13
1983	175.10
1984	187.49
1985	220.99
1986*	266.14

---

FUENTE: Revista trimestral de Julio-Agosto-Septiembre de 1987  
del Banco Central de Reserva, pag. 107.-

\* Promedio de 7 meses

BIBLIOGRAFIA.

- 1.- Arias Peñate, Salvador. Los Subsistemas de Agroexportación en El Salvador. El Café, El Algodón y El Azúcar. UCA editores, 1ª edición 1988.
- 2.- Brand, Salvador Osvaldo, Diccionario de las Ciencias Económicas y Administrativas.
- 3.- Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo. Dependencia y Desarrollo en América Latina. Editorial siglo XXI, 7ª edición 1973.
- 4.- Castro, A. y Lessa, C. Introducción a la Economía, un enfoque estructuralista, Editorial siglo XXI, 19ª edición.
- 5.- C.E.P.A.L., Naciones Unidas. La Crisis en Centroamérica: Orígenes, Alcances y Consecuencias. 22 de sept. 1983.
- 6.- Colindres, Eduardo. Fundamentos Económicos de la Burguesía Salvadoreña, UCA editores, 1ª edición 1977.
- 7.- Cueva, Agustín. El Desarrollo del Capitalismo en América Latina, Editores siglo XXI, 9ª edición.
- 8.- CUDI. (Uca). La Economía Salvadoreña 1981 - 1982.
- 9.- Dada Hirezi, Hector. La Economía de El Salvador y La Integración Centro Americana 1945 - 1960. UCA . 1978.
- 10.- DIGESTYC. Censo Económico, Varios años.
- 11.- DIGESTYC. Índice de Precios al Consumidor, 05-06-1987.
- 12.- Fernández Peredo, Froilan. Determinación del Consumo Mínimo en El Salvador. Ministerio de Trabajo y Previsión Social y la Organización de Estados Americanos. 1979.
- 13.- Furtado, Celso. El Subdesarrollo Latinoamericano, Fondo de Cultura Económica, Mexico, 1ª edición 1982.

- 14.- Hirezi, Mirian Del Carmen. Grupo de Asesoría Económica (GAE). Diagnostico del Sector Industrial de El Salvador: Período 1978-1987; San Salvador, Oct. 1987. MIPLAN.
- 15.- López, Carlos Roberto. Industrialización y Urbanización en El Salvador, 1969-1979. UCA.
- 16.- Menjivar, Rafael. Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador, 1ª edición 1980.
- 17.- Menjivar, Rafael. Formación y Lucha del Proletariado Industrial Salvadoreño. UCA editores, 2ª edición 1979.
- 18.- MIPLAN. Impacto del Terremoto en la Evolución Económica Social del país.
- 19.- MIPLAN. Lineamientos Basicos de la Nueva Política Económica, Tercer Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1973-1977 (primer borrador para discusión).
- 20.- Parra Peña, Isidro. El Pensamiento Económico Latinoamericano. Editores P & J .
- 21.- Rivera Campos, Roberto. La Concentración Manufacturera Salvadoreña: Un intento de cuantificación. UCA (tesis 1985).
- 22.- Revista del Banco Central de Reserva (BCR), varios años
- 23.- Sevilla, Manuel. Visión Global sobre la Concentración Económica en El Salvador. Boletín de Ciencias Económicas y Sociales. 05-06-1984. año VII N° 3 UCA.
- 24.- Sunkel, O. y Paz, P. El subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo. Editores siglo XXI, 14ª edición 1980.
- 25.- Torres Rivas, Edelberto, Interpretación del Desarrollo Social Centroamericano. Editores Educa.
- 26.- UCA. Revista ECA. año XXXI, Sept.-Oct. de 1976.
- 27.- UCA. Revista ECA. año XLIII, 447 Julio 1988.
- 28.- UCA. Boletín de Ciencias Económicas y Sociales, varios años.

- 29.- UES. Diagnóstico de la UES. Situación Económica y Social. Perspectivas. Secretaría de Planificación, 1972.
- 30.- Unidas, Naciones. Manual de Proyectos de Desarrollo Economico, 1958.
- 31.- Valenzuela Feijóo, José. La Dinámica de la productividad y su significado (tesis, UNAM).