

Artículos

Salarios y productividad

Mario Montesino y
Roberto Góchez

Resumen

Este artículo se pregunta si la política económica de liberalización ha sido consistente con lo que ocurre a nivel de los salarios; además, presenta argumentos para elaborar una perspectiva de lo que se puede esperar de las declaraciones del gobierno actual sobre la situación salarial. El cuestionamiento toma como punto de partida la teoría neoclásica, aunque sin limitarse a ella, porque en la medida en que el análisis lo lleva más allá, tiene que recurrir a otras teorías para intentar explicar la realidad salarial del país. Al final, se demuestra que la práctica gubernamental es inconsistente con la teoría que dice haber adoptado, lo cual, además, va en detrimento de los trabajadores.

1. Introducción: la situación salarial y el plan de gobierno

Con el ascenso al poder del partido ARENA y la instalación del gobierno de Cristiani se dio inicio a la promoción del programa económico inspirado en los programas de estabilización y ajuste estructural impulsados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. La privatización y la liberalización económica es la idea central que anima estos programas. La visión neoclásica sobre la óptima asignación de los recursos por los mercados competitivos aporta los principales supuestos que sirven de base para la elaboración de las políticas. En estas condiciones se determinó la

estructuración de las políticas fiscal, monetaria, cambiaria y comercial. No se declaró de manera formal una política de ingresos por cuanto se parte del supuesto neoclásico de que en una economía de libre mercado todos los factores reciben una renta que, de manera automática, estará de acuerdo a su contribución en la producción. En otras palabras, el mercado como movido por una "mano invisible" tiene que permitir la más óptima y equitativa distribución del producto.

En este contexto la política salarial que venía funcionando en base al establecimiento del salario mínimo empezó a verse como un obstáculo para el buen funcionamiento del mercado de trabajo y,

por ende, para la "racional distribución de la renta". En este sentido, la administración de Cristiani dio inicio con un plan económico en el cual no se contempla de modo explícito una política salarial, se da por entendido que la liberalización de los precios debe dar la fijación óptima de los salarios y del empleo; por lo tanto, toda negociación de salarios mínimos estaría ajustada a los parámetros del mercado.

El plan hacía énfasis en la necesidad de que los salarios viniesen regidos por la productividad, de manera que se volvía fundamental que al lado de la reconversión industrial viniera la capacitación o elevación de la calificación de la mano de obra salvadoreña (la llamada "inversión en capital humano"). Cabe señalar que una gran incongruencia de esta política es que a pesar que los salarios se dejan en función de la productividad marginal, no existen, sin embargo, indicadores ni esfuerzos que busquen medir ésta. Por lo tanto, surge la pregunta: ¿cuál es la causa de que una variable tan importante para el mercado laboral, la productividad marginal, no se intente medir seriamente no obstante utilizarse a ultranza como una justificación teórica y "moral" de los bajos salarios?

Este artículo trata de discernir si la política económica de liberalización ha sido consistente con lo que ha estado ocurriendo a nivel de los salarios; además, intenta presentar argumentos que nos permitan elaborar una perspectiva de lo que se puede esperar de las declaraciones que recientemente ha hecho el gobierno de Calderón Sol en cuanto a la situación salarial, dado que pretende dar continuidad a la política de flexibilización del mercado laboral que inició el gobierno de Cristiani.

Para lograr tal discernimiento, comenzaremos haciendo uso de las herramientas de la teoría neoclásica, la concepción predominante en la política económica del gobierno. Esta aclaración es importante, pues aunque la mencionada teoría¹ no es la que más se ajusta a la realidad, como se comprobará más adelante, con este trabajo se pretende demostrar que la política de liberalización del mercado de trabajo ha sido inconsistente con esa misma teoría y claramente negativa para los trabajadores (si no dramática como se verá), incluso

ocupando este enfoque. Por lo tanto, a lo largo del artículo podremos constatar que hasta cuando se parte de los propios presupuestos neoclásicos es posible demostrar las condiciones de sobreexplotación que sufre el trabajador salvadoreño y así como también la complicidad de la política económica gubernamental. Ahora bien, dado que nuestro interés se concentrará en hacer un análisis riguroso, es necesario señalar que aunque partimos de los supuestos del modelo neoclásico, no nos hemos limitado a éste, en la medida que los resultados nos han obligado a hacer uso de otros enfoques para explicar la realidad.

Conviene aclarar que debido a los pocos datos de que se dispone no se ha hecho uso de la econometría, por lo que más bien se hace un estudio de tendencias.

El artículo consta de cinco partes. En la primera se presenta el marco teórico de las políticas gubernamentales. En la segunda, se hace referencia al manejo concreto de la política de flexibilización del mercado de trabajo en relación a la inversión extranjera. En la tercera, mostraremos cómo se ha comportado la productividad con respecto a los salarios. En la cuarta, analizaremos la situación de los salarios con respecto a la canasta básica; y, finalmente, presentaremos las conclusiones.

2. El marco conceptual de la política de flexibilización del mercado laboral

El objetivo de una política de flexibilización del mercado laboral responde a la vieja concepción neoclásica de maximización de utilidades que afirma que el mercado laboral se hallará en equilibrio en el momento en que el salario real por trabajador sea igual a la productividad marginal del trabajo. Esta es una condición racional y óptima, pues tanto el empleador como el empleado buscan maximizar sus beneficios y, en el logro de tal objetivo, todos los recursos productivos quedan plenamente utilizados. Esto es, en cuanto al sector laboral, no se deja mano de obra sin emplear. Esta concepción de corto plazo simplemente se traslada a la economía global como un resultado de la agregación de los distintos mercados laborales. En el corto plazo, fija la tecnología y el inventario de capital, el salario real debe ser de equilibrio si el

mercado laboral no se halla intervenido y es flexible ("no hay perturbaciones de sindicatos").

En el mediano y largo plazo el crecimiento equilibrado y estable debe permitir que la tasa de crecimiento del salario real por hombre crezca al mismo ritmo que la tasa de crecimiento de la producción por hombre. Esa condición debe ser suficiente para que la participación del trabajador en el producto no se deteriore frente a la parte que le corresponde a los empresarios. En otras palabras, no sólo se asegura un nivel de vida creciente, sino que se establece equidad en la participación del crecimiento de la producción. Si el salario real por hombre crece más lentamente que la productividad, los precios deben caer o aumentar la participación de los empresarios en el producto o pueden ocurrir ambas cosas al mismo tiempo. Lo contrario debiera de ocurrir si el salario real crece con más rapidez que la productividad.

La política del gobierno de Cristiani estuvo encaminada a generar un proceso de liberalización de la economía, de modo que diera lugar al funcionamiento de un esquema como el que hemos descrito. En 1990, a sólo un año de haberse instalado el gobierno, FUSADES recomendaba lo siguiente en relación a la política laboral:

En el mediano plazo se sugiere la mantención de los salarios mínimos en los niveles actuales, a fin de que puedan acercarse a los salarios de equilibrio y, por lo tanto, la incidencia de la regulación sea reducida al mínimo. En el largo plazo es deseable la eliminación del salario mínimo².

Con respecto a la política salarial se recomienda que la retribución a la mano de obra sea congruente con su productividad, a fin de salvaguardar la ventaja comparativa con que cuenta el país³.

Estas recomendaciones de una de las organizaciones no gubernamentales más identificadas con el gobierno, era ante todo un énfasis y un respaldo a lo que ya se había dejado establecido de forma un tanto encubierta en el *Plan de desarrollo económico y social 1989-1994*, presentado por el gobierno de Cristiani. En éste se decía claramente que se ejecutaría una política de capacitación labo-

ral para preparar a los trabajadores "para enfrentar los procesos de liberalización de la economía y de reconversión industrial"⁴. En el primer caso, esta política se observaba "como una herramienta para mejorar la productividad laboral y así estimular el crecimiento de los ingresos de los trabajadores. En el segundo, capacitar a los trabajadores en el empleo de técnicas modernas de producción"⁵.

Según estas expresiones, el gobierno concebía que los trabajadores poseían salarios anormalmente altos, debido a razones ajenas al mercado; por lo tanto, con la liberalización de éste, los salarios reales tendrían que bajar. Una de esas razones, según el gobierno de Cristiani, era precisamente el salario mínimo. En el diagnóstico del sector laboral que aparece en el plan se expresa lo siguiente en relación a las causas del desempleo y subempleo:

Limitantes legales que afectan la contratación de aprendices tales como la obligación de pagar el salario mínimo a personas sin ninguna o muy poca habilidad o destreza y la consiguiente aportación al sistema previsional para el empleador, que inducen al empresario a contratar únicamente (*sic*) mano de obra calificada⁶.

Este contrasentido solamente pretende descalificar la existencia del salario mínimo, pues es evidente que si los empresarios son capaces de encontrar mano de obra calificada para que realicen faenas propias de aprendices a cambio del salario mínimo, no existe razón alguna para que no lo sigan haciendo por un salario inferior al mínimo cuando éste ya haya sido abolido. El mensaje de esa parte del diagnóstico simplemente quiere decir que el establecimiento del salario mínimo genera desempleo, porque se encuentra artificialmente alto, con respecto al salario de equilibrio y, por lo tanto, debe ser eliminado.

Es obvio que el gobierno utilizó todo este juego de palabras para decir que pretendía que los salarios se fijasen según la productividad y no los salarios mínimos normativos, por razones claramente políticas. En uno de los borradores para discusión del *Plan de desarrollo económico y social* que circularon en los ministerios, hay un apartado que se titula "Programa de salarios e ingresos", en

el cual se expresa sin tapujos lo que se pretendía hacer con el mercado laboral.

El programa de salarios e ingresos se concibe dentro del contexto de una liberalización gradual de la economía. De esta manera, serán los mecanismos de mercado los que habrán de desempeñar el rol determinante en la fijación de precios, tarifas, salarios e ingresos. Dicha liberación será, a la vez, gradual, por cuanto se desea que los posibles costos que pudiese generar la implementación del programa no vayan a afectar severamente a las capas sociales de menor capacidad adquisitiva.

A fin de posibilitar el proceso de liberalización y reducir los riesgos de recesión y desabastecimiento, la política de ingresos, sustentada fundamentalmente por la política de salarios, debe complementarse con la política de precios. Al respecto para evitar un mayor deterioro del poder adquisitivo de los salarios durante el proceso de estabilización, los incrementos deberán ser inducidos en base a aumentos en la productividad⁷.

Este apartado fue eliminado en el documento definitivo. Sin embargo, la idea central reaparece de manera disimulada en diversas partes del plan. Así, en el punto correspondiente a la estrategia social, se eslabona de nuevo el desarrollo integral de la sociedad salvadoreña al incremento de la inversión pública en capital humano, especialmente en salud, nutrición, educación, etc., como mecanismo para lograr el aumento de la producción y la productividad, y, por ende, el nivel de empleo, de ingresos y el nivel de vida⁸.

Ahora bien, cómo evalúa el gobierno de Cristiani sus logros en el mercado de trabajo, esto es, su política de flexibilización del mercado laboral al finalizar su período. En el *Plan de desarrollo económico y social 1994-1999* que el gobierno saliente entregó al nuevo se expresa lo siguiente:

Durante los últimos cinco años, se han notado cambios en el mercado laboral que merecen atención: la tasa de participación en la fuerza laboral de la población urbana creció significativamente, sobresaliendo el crecimiento experimentado en la tasa de participación

femenina sobre la PEA... A pesar de este aumento, la tasa de desempleo abierto experimentó un descenso de 8.4 a 7.9 por ciento en los mismos años. La posibilidad de absorber este crecimiento de la PEA, sin incrementar el desempleo, se debe por un lado a la *flexibilidad del mercado laboral*. (El subrayado es nuestro.)

Es interesante observar cómo en esta propuesta, a diferencia del plan de 1989-1990, se declara sin rodeos en qué consiste esa "flexibilidad del mercado", cuando se afirma que debido a ello y a que "las actividades en que se desempeñan una proporción considerable de la PEA se caracterizan por una productividad baja"¹⁰, entonces, las remuneraciones son también bajas¹¹. En otras palabras, el gobierno saliente de Cristiani supone haber logrado en buena medida la flexibilización del mercado laboral, hasta el punto de afirmar que la productividad rige los niveles del salario.

El nuevo gobierno de Calderón Sol no sólo acepta el "éxito" en la política de flexibilización del mercado laboral, sino que también pretende darle continuidad de modo que los "trabajadores... sean más productivos y, así, puedan tener mejores ingresos"¹².

Hasta el momento, el gobierno sólo ha presentado evidencias que permiten intuir que se han dado incrementos en la productividad (el crecimiento del PIB, el aumento de las inversiones, etc.). Sin embargo, acerca de los salarios reales y su comportamiento se ha guardado absoluto silencio. Tampoco se habla de la importancia que tiene el sector de educación en el gasto público y en la renta nacional. Ni se ha hecho referencia a la evolución de la situación laboral vinculada con la inversión extranjera, específicamente, en las zonas francas. Este tema es el que se abordará en el apartado siguiente.

3. La inversión extranjera y los salarios

El Salvador es una economía principalmente abierta, por lo tanto, la inversión extranjera adquiere fundamental importancia, tanto para el crecimiento económico como para el desarrollo tecnológico.

En los programas gubernamentales, a partir del gobierno anterior, ha cobrado relevancia, dentro de la estrategia para promover la inversión extranjera, el establecimiento de las zonas francas. Actualmente, el gobierno de Calderón ha señalado como uno de los objetivos centrales de su plan de gobierno hacer "atractivo el país para la inversión nacional y extranjera e incorporarnos a las cadenas de producción mundial, a fin de crear más empresas, comercio y, como consecuencia, más empleos, para que todos vivamos mejor, especialmente nuestros trabajadores"¹³. Para alcanzar esto último, el nuevo gobierno aclara que la inversión no debe ser atraída por la existencia de mano de obra barata en el país. Al contrario, lo que se debe hacer es reducir los costos de operación en el país y, de esta manera, "podremos tener salarios altos". "No queremos ser atractivos porque tenemos salarios bajos. Eso sería contrario al desarrollo"¹⁴.

Además de ser contrario al desarrollo, sería inconsistente con dos objetivos centrales del plan: "transformar el crecimiento económico en una herramienta para el desarrollo integral, sostenible, sustentable y con equidad" y "eliminar las distorsiones que benefician a unos pocos, en perjuicio de las grandes mayorías"¹⁵. Las medidas fundamentales propuestas por el gobierno para lograr estas metas son dos: el fortalecimiento de la libre y eficiente competencia del mercado y el progreso tecnológico que pasa por la capacitación de la mano de obra.

La primera medida permitiría entrar en la senda del crecimiento equilibrado con equidad, con salarios reales, creciendo en un principio más rápido y luego igual que la productividad. La segunda, permitiría que los segmentos menos calificados del mercado de trabajo pudiesen elevar su nivel de vida como resultado de la capacitación que los volvería más productivos y, por lo tanto, capaces de recibir más remuneraciones.

Pero hay que llamar la atención sobre la segunda medida, cuyo éxito estaría sujeto al logro del fortalecimiento de la libre competencia del mercado y, por ende, al crecimiento equilibrado y equitativo. De modo que sería más perjudicial hacer cambios tecnológicos con desequilibrios en el crecimiento, pues ello agudizaría el problema del

desempleo y de los bajos ingresos en los segmentos mayoritarios de los trabajadores no afectados por el progreso tecnológico.

Conviene ahora preguntarse si existen indicios de que la economía está funcionando en coherencia con los objetivos de las políticas del gobierno. Una respuesta bastante convincente a esa pregunta es observar lo que está ocurriendo con la situación laboral en las zonas francas.

En principio, la política y práctica salarial que se sigue en las zonas francas se halla en total contradicción con lo establecido formalmente en los planes económicos del gobierno anterior y del actual. En 1993, según el director de zonas francas del Ministerio de Economía, "El Salvador ofrece la misma productividad que la mano de obra de un país desarrollado, pero a un costo menor"¹⁶. Es evidente que esto significa que la mano de obra salvadoreña se está pagando por debajo de la productividad que genera. En nada ayuda el hecho de que se la haya capacitado para que puedan efectuar lo que sus colegas hacen en un país desarrollado si tienen que ganar siempre una décima parte de lo que aquéllos reciben.

A esa conclusión se llega si se toma en cuenta la opinión de un inversionista extranjero, quien afirma que "ninguna compañía en la confección de ropa puede pagar más de 300 dólares mensuales de salario a cada trabajador"¹⁷. Suponiendo que se pagara ese "salario máximo" (cosa difícil como veremos más adelante), aún estaría muy por debajo de lo que se paga en los países desarrollados.

Bajo estas condiciones, se puede decir que la estrategia de fomento de la inversión extranjera se ha diseñado más para favorecer a los inversionistas extranjeros que para propiciar la elevación del nivel de vida de los trabajadores, a quienes se les ofrece un empleo a cambio de un salario y condiciones de trabajo que terminan minando su salud y la de su familia. Así parece entenderlo también el director de zonas francas cuando afirma:

La inversión asiática hay que fomentarla... porque es una de las pocas oportunidades de fomentar la creación instantánea de empleos y de obtener tecnología, que de otra forma sería cara de obtener¹⁸.

En relación al supuesto beneficio de la inversión extranjera en cuanto a la generación de empleos, la experiencia en América Latina ha demostrado que la estructura extraordinariamente unilateral del empleo en las zonas francas no permite resolver el problema del desempleo global. Generalmente, en estas zonas se emplean mujeres entre los dieciséis y treinta años de edad; por lo tanto, no se llega a una reducción del desempleo de la población masculina ni de la población masculina y femenina de edades más avanzadas¹⁹.

Además, el empleo de mano de obra femenina relativamente joven impacta la estructura familiar de aquellos hogares donde las mujeres son las jefas, que es una proporción considerable. "La falta de adecuación de la instituciones a este nuevo rol productivo y familiar de las mujeres contribuye a la desestabilización de las estructuras de integración familiar, acentuando la desintegración social y las tendencias a la marginación social de amplias franjas de las familias de la clase obrera"²⁰.

El carácter de enclave de la producción para el mercado mundial, trae como consecuencia que se establezca una integración vertical con dicho mercado y una desintegración horizontal en la economía nacional. A su vez, estos enclaves industriales provocan fuertes migraciones del campo a la ciudad, contribuyendo a profundizar el subdesarrollo en las áreas rurales, a crear una dependencia rentista y temporal de éstas con respecto a las remesas provenientes de las áreas urbanas que, una vez que desaparecen, someten la economía del campo a una depresión mayor, generada por la misma migración, el abandono de las tareas agrícolas y la reducción de la rentabilidad de los cultivos por el uso permanente de una fuerza de trabajo no renovada²¹. Debido a la desconexión horizontal, el efecto multiplicador que provoca el empleo en las zonas francas es muy reducido; no obstante, los emplazamientos de la producción para el mercado mundial someten la ocupación de la fuerza de trabajo a una fuerte oscilación²².

Ahora bien, si se analizan las condiciones de trabajo, el comportamiento de la productividad y los salarios en las zonas francas, el resultado al que se llega, de acuerdo a la investigación de J. Arriola, realizada en la zona franca de San Barto-

lo, contradice de forma inexorable los supuestos gubernamentales, pues mientras la producción se incrementa, principalmente a través del aumento forzado de la intensidad del trabajo, el salario medio por obrero, en dólares, tiende a bajar. Por otro lado, cuando el salario se paga por pieza, las diferencias entre el precio de la pieza y el costo salarial para producirla es francamente abismal, en algunos casos alcanza casi el mil por ciento²³; mientras que cuando el pago es por tiempo, el salario mensual de aproximadamente el 80 por ciento de los empleados de la zona franca de San Bartolo, según la encuesta de Arriola, representa menos de la tercera parte del "salario máximo" al cual hacía referencia el inversionista extranjero citado arriba²⁴.

Finalmente, al agudo problema de los bajos salarios se le vienen a sumar la deplorables condiciones de seguridad e higiene laboral. De acuerdo a la investigación que hemos venido mencionando, en la zona franca de San Bartolo, conservadoramente, de cada cien obreras de la industria textil, que representa más del 70 por ciento de la maquila ahí establecida, doce de ellas sufren accidentes graves o menos graves en el transcurso del año. Además, el carácter agotador y duro de las faenas, el hecho de que el orden y la posición de las obreras en las fábricas esté diseñado para evitar todo tipo de comunicación entre ellas y, al mismo tiempo, que los supervisores ejerzan una presión y un control "estrictos" para aumentar la intensidad del trabajo, trae como lógica consecuencia que, en promedio, una tercera parte de las trabajadoras encuestadas de la zona franca de San Bartolo presenten riesgo de daños psíquico-físicos. Paradójicamente, aunque el 67 por ciento de las trabajadoras sufrieron baja por incapacidad, en períodos cortos durante el año, solamente una tercera parte cobró su salario durante el tiempo que duró la misma, y por lo tanto, dos tercios de las que estuvieron incapacitadas no se beneficiaron de las contribuciones al seguro social²⁵.

El mercado de trabajo, por otro lado, no está organizado en sindicatos ni tiene capacidad para presionar. Por lo tanto, todo esto pone en tela de juicio, por lo menos en lo referente al mercado de trabajo de la maquila, la veracidad del éxito de la política de flexibilización del mercado laboral.

Más bien, se podría decir que lo que ha ocurrido es que el gobierno ha establecido todas las condiciones para que en la maquila se forme un poderoso monoposonio, por parte de los empresarios extranjeros, que controlan la totalidad de los parámetros del mercado laboral. Con estas reglas del juego, la clase trabajadora es la principal perjudicada en todo sentido.

La posibilidad de la explotación rapaz a la que son sometidas las obreras de las zonas francas transita sobre la violación de sus derechos elementales como trabajadoras, derechos que se hallan reafirmados en la legislación laboral del país y que los inversionistas extranjeros se dan el lujo de obviar o manipular a su antojo, mediante el establecimiento de "códigos internos" draconianos que convierten las fábricas en verdaderos cuarteles, donde el régimen disciplinario gira alrededor de la más flagrante amenaza del desempleo.

Dado lo anterior, cabe preguntarse cuál ha sido el resultado de la ejecución de la política gubernamental de flexibilización del mercado laboral a nivel de toda la economía. Los dos apartados que siguen pretenden abordar el problema de la productividad y los salarios, la capacitación de la fuerza de trabajo, la participación de los trabajadores en el ingreso nacional y el nivel de cobertura de la canasta básica por parte del salario de los trabajadores.

4. La dinámica de la productividad y los salarios

Al finalizar el primer gobierno de ARENA se dijo que uno de los "éxitos" de su política económica era la flexibilización del mercado laboral. Esto significaba, para ellos, sencillamente que los salarios reales estaban siendo regidos cada vez más por la productividad. En el corto plazo, el gobierno intentaba demostrar, apoyado en la reducción del desempleo abierto y en el incremento de la proporción de los trabajadores ocupados con remuneraciones bajas, que su política de flexibilización del mercado de trabajo había logrado la igualación del salario real con la productividad marginal, precisamente (o de manera muy próxima) en el punto en donde la oferta de trabajo es igual a su demanda. Esto nos lleva a deducir que

para el gobierno el salario real se hallaba a un nivel artificialmente alto, lo cual ha sido causa del desempleo. Una vez que se logra flexibilizar el salario real, éste cae y el empleo aumenta, esta situación, se supone, habría sido el efecto de la política laboral de Cristiani.

Ahora bien, ni la reducción del desempleo abierto ni la disminución del salario real (a través del aumento de la proporción de los trabajadores menos remunerados) pueden considerarse como una prueba empírica de la existencia de un salario real artificialmente alto; ni tan siquiera es una evidencia de la existencia de la relación del comportamiento de la oferta de trabajo. Lo cierto es que no hay estudios que señalen que existe un mercado de trabajo neoclásico en la economía salvadoreña, tampoco hay indicadores que intenten medir la productividad marginal para poder compararlo con el nivel del salario real. Sin embargo, si tomamos la palabra al gobierno y suponemos que los salarios reales han sido artificialmente altos; aun sin indicadores que nos señalen si existe un mercado de trabajo neoclásico o no, podemos comprobar a través del análisis de largo plazo si tal aseveración es correcta. Si los hacedores de la política económica salvadoreña tuviesen la razón, en el largo plazo, la tasa de crecimiento de la productividad media tendería a crecer por debajo del crecimiento del salario real, lo cual debería reducir la participación de los empresarios en el producto.

La situación anterior, a diferencia de lo analizado en el corto plazo, sí puede ponerse a prueba empíricamente. Parece bastante obvio que el salario real en nuestro país ha mostrado desde antes de 1980 una tendencia decreciente y, por ende, debe presentar una tasa de crecimiento promedio negativa. Entonces, el crecimiento de la productividad difícilmente puede ser negativo. Sin embargo, no es posible concluir nada sin antes haber calculado esa productividad. De acuerdo con los supuestos del gobierno, si el salario real presenta tasas de crecimiento negativas, la productividad debería crecer a tasas también negativas, pero menores.

4.1. Los salarios promedios y mínimos

En el país se carece de estadísticas de salarios promedios nacionales, por lo tanto, resulta difícil

estudiar la evolución de éstos con respecto a los mínimos, y consecuentemente, su comparación con la productividad y con otros indicadores.

Utilizando las "Encuestas de hogares de propósitos múltiples" de 1985, 1990-1991, 1991-1992, 1992 y 1993, hemos intentado obtener salarios promedios a nivel nacional, pero de manera ponderada para los trabajadores de la industria, el comercio y los servicios y, por otro lado, para los trabajadores agropecuarios, con el objeto de ver si su tendencia es contradictoria o guarda diferencias fundamentales o si es totalmente independiente de la de los salarios mínimos.

En ambos cálculos se han excluido aquellos grupos proporcionalmente pequeños, pero de mayores ingresos (directores y funcionarios, profesionales y técnicos y personal administrativo), debido a que sesgan la determinación del salario promedio nacional.

Los grupos, número y salarios promedios de trabajadores encontrados en las encuestas de hogares, correspondientes a la industria, los servicios y el comercio se muestran en el Cuadro 1, en el cual se detallan también los salarios promedios ponderados totales encontrados.

Cuadro 1
Número y salarios promedio de los
trabajadores no agropecuarios por categoría
Número de trabajadores

Categoría ocupacional	1985	1990	1991	1992	1993
Comerciante-vendedor urbano	174,232	180,662	191,671	189,131	199,306
Trabajador de serv. urbanos	100,393	138,003	142,801	142,631	151,471
Obreros no agrícola urbanos	99,518	87,365	73,380	76,290	77,724
Artesanos operarios urbanos	117,632	176,701	194,209	194,842	196,527
Conductor transportista urb.	27,083	51,948	51,982	50,580	52,432
No bien especificado urb.	13,948	830	8,720	8,688	8,425
Comerciante-vendedor rural	52,240		72,521	78,559	83,447
Trabajador de serv. rurales	43,040		52,099	53,981	56,055
Obreros no agrícola rurales	42,005		37,467	38,453	47,921
Artesanos operarios rurales	51,894		80,776	77,953	89,288
Conductor transportista rur.	8,984		19,949	17,472	25,576
No bien especificado rural	8,585		9,103	8,316	11,832
Total ocupados de industria, comercio, servicios	739,554	635,509	934,678	936,896	1,000,004
Salarios promedios					
Comerciante-vendedor urbano	440.00	969.43	1,258.26	1,146.58	1,265.10
Trabajador de serv. urbanos	282.00	604.57	667.28	687.45	726.66
Obreros no agrícola urbanos	368.00	655.58	907.03	863.41	862.49
Artesanos operarios urbanos	434.00	776.08	915.98	917.51	1,006.20
Conductor transportista urb.	631.00	1,136.46	1,421.65	1,303.18	1,363.11
No bien especificado urbano	389.00	1,908.16	834.37	860.98	853.95
Comerciante-vendedor rural	388.00		673.17	711.72	705.63
Trabajador de serv. rurales	260.00		491.85	508.95	568.63
Obreros no agrícola rurales	328.00		758.18	622.77	646.45
Artesanos operarios rurales	393.00		674.86	672.61	724.49
Conductor transportista rur.	591.00		1,012.67	1,092.60	1,114.43
No bien especificado rural	350.00		670.81	763.37	788.35
Salarios promedios ponderados					
Salarios promedios ponderados	390.92	808.17	904.86	873.25	929.91
Salarios promedios ponderados reales (1978=100%)	154.60	111.05	108.68	94.31	84.74

Nota: El cálculo del salario total se hizo ponderando los salarios de los grupos ocupacionales con el número de trabajadores incluidos en estos mismos. En los salarios promedios ponderados reales se deflactaron por el IPC de 1978.

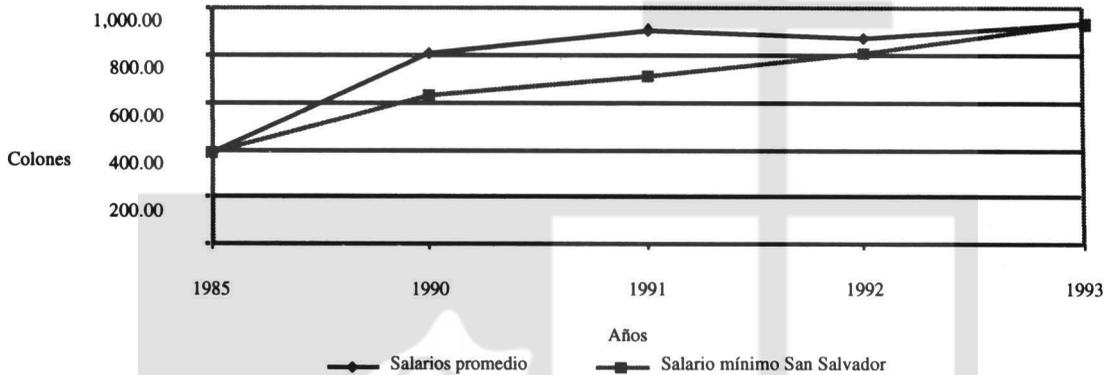
Fuente: Operaciones propias basadas en "Encuestas de hogares de propósitos múltiples". Varios Números.

Al comparar los salarios promedios ponderados con el salario mínimo de San Salvador²⁶ (ver la Figura 1) se puede observar que aquéllos muestran una tendencia, en 1990, a alejarse de los mínimos partiendo de una situación de igualdad (1985), aunque es posible que, debido a que en

1990 no se contaba con información de la zona rural, estos promedios sean un poco más altos que en la realidad. Esta tendencia se empieza a revertir a partir de 1992 con una caída nominal del promedio. En 1993, vuelven a crecer, pero se igualan con los mínimos.

Figura 1

Salarios promedios vrs salarios mínimos de la industria, comercio y servicios



Fuente: Elaboración propia, basada en Cuadro 1.

La Figura 1 muestra que el salario mínimo juega una especie de papel rector en la tendencia de los salarios promedios en la economía. Los salarios promedios pueden subir e incluso bajar, pero tienden a aproximarse al mínimo; igualmente puede haber ramas y categorías ocupacionales que tengan salarios promedios mayores o menores, pero la media general tiende a estar alrededor del mínimo. Esta figura también muestra que los salarios promedios han tenido una tendencia a caer en términos reales, lo que es congruente con la tendencia de los salarios mí-

mos reales como se verá más adelante.

En el caso de los trabajadores agropecuarios, este cálculo es más complejo, ya que en su mayoría, son trabajadores de actividades temporales, pero cada una de ellas presentan salarios mínimos muy distintos. Con la información disponible en las encuestas resulta imposible desagregar a los trabajadores agropecuarios y compararlos con sus respectivos salarios. Sin embargo, se optó por compararlo con los diferentes tipos de salarios mínimos y el procedimiento puede verse en el Cuadro 2.

Cuadro 2
Número y salarios promedios
de trabajadores agropecuarios por categoría

Categoría ocupacional	Número de trabajadores				
	1985	1990	1991	1992	1993
Trabajador agrícola urbano	63,375	90,396	85,932	71,985	79,317
Trabajador agrícola rural	402,049		541,893	527,282	502,586
Total	465,424	90,396	627,825	599,267	581,903
Salarios promedio					
Trabajador agrícola urbano	256.00	530.31	729.81	557.44	603.69
Trabajador agrícola rural	219.00		477.40	455.02	521.00
Salarios promedios ponderados					
Salario promedio ponderado	224.04	530.31	511.95	467.32	532.27
Salario promedio ponderados reales (1978=100%)	88.60	72.87	61.49	50.47	48.50

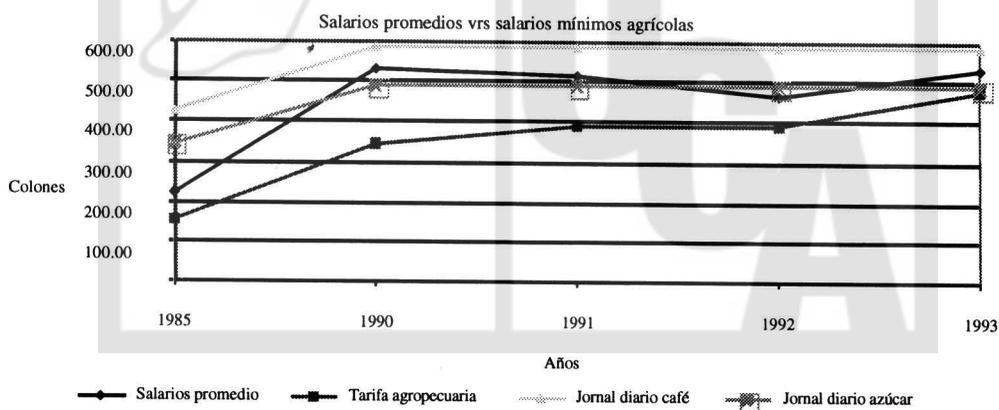
Nota: Para 1990, sólo se tomaron los trabajadores agrícolas urbanos, debido a que la encuesta de hogares de ese año únicamente comprendía el área urbana.

Fuente: Elaboración propia basada en "Encuesta de hogares de propósitos múltiples". Varios Números.

Como puede apreciarse en la Figura 2, los salarios promedios presentan un comportamiento muy similar a la tarifa agropecuaria general, variando un tanto para los diferentes salarios mínimos de las actividades temporales. En 1990, los promedios presentan un mayor crecimiento, pero a partir de 1992 se da una caída y tienden a igualar-

se en 1993. Se puede ver, entonces, que al igual que los salarios de la industria, comercio y servicios guardan cierta cercanía lo promedios nacionales con los mínimos. Igualmente, puede observarse, en términos reales, que su tendencia es claramente a la baja.

Figura 2



Fuente: Elaboración propia basado en Cuadro 2.

Esta similitud entre los salarios medios y mínimos, que se puede apreciar tanto en el sector agropecuario como en el no agropecuario nos permite establecer que el análisis de la evolución de los mínimos es válida para una gran parte de la población trabajadora. Asimismo, la evolución de los salarios mínimos decretados tiene cierta inci-

dencia en el establecimiento de los salarios promedios de los trabajadores, haciéndolos representativos de la población ocupada. Y sumado a la carencia de datos de los salarios promedios por diferentes ramas, durante períodos largos, el mínimo se convierte, por lo tanto, en un buen indicador de la evolución salarial de la economía.

Cuadro 3
Salarios mínimos mensuales nominales para la industria, el comercio,
los servicios y los agropecuarios
(En colones)

Años	Salarios de industria, comercio y servicios	Tarifa agropecuaria general	Jornal del café	Jornal de la caña de azúcar
1979	270.00	156.00	427.50	270.00
1980	330.00	156.00	427.50	345.00
1981	330.00	156.00	427.50	345.00
1982	330.00	156.00	427.50	345.00
1983	330.00	156.00	427.50	345.00
1984	390.00	156.00	427.50	345.00
1985	390.00	156.00	427.50	345.00
1986	450.00	240.00	427.50	345.00
1987	450.00	240.00	427.50	345.00
1988	540.00	300.00	487.50	405.00
1989	540.00	300.00	487.50	405.00
1990	630.00	345.00	585.00	486.00
1991	705.00	390.00	585.00	486.00
1992	810.00	390.00	585.00	486.00
1993	930.00	480.00	585.00	486.00
1994	1,050.00	540.00	645.00	546.00
1995	1,155.00	594.00	645.00	546.00

Nota: En los salarios de la industria, el comercio y los servicios se tomaron los mínimos para San Salvador.

Fuente: Departamento de Cuentas Macroeconómicas. Banco Central de Reserva e indicadores económico sociales de MIPLAN.

El comportamiento de los salarios mínimos nominales a nivel nacional (Cuadro 3) muestra una tendencia a aumentar. Sin embargo, los salarios mínimos reales muestran una tendencia decreciente desde principios de la década de 1980, ya sea por el congelamiento absoluto de los salarios (1980-1985) frente a elevadas tasas de inflación o

por ajustes salariales por debajo de las tasas de inflación hechos en el último período de gobierno. Claro está que un factor fundamental aquí es el poder de negociación de los sindicatos, del gobierno y de la empresa privada.

Los ajustes salariales se realizan *expost*, es decir, una vez que los salarios ya han perdido poder

adquisitivo²⁷, con lo cual se generan redistribuciones del ingreso en detrimento de los asalariados y, sobre todo, en favor de los sectores empresariales, los cuales se ven beneficiados por los costos menores relativos de la mano de obra.

Para analizar la tendencia de los salarios mínimos reales en el largo plazo, haremos uso de los índices promedios anuales de los precios, debido a que éstos reflejan un promedio anual de la variación de los precios en los distintos meses del año; mientras que para el análisis del corto plazo es más conveniente el uso de índices mensuales, que permiten ver el nivel preciso en el cual los salarios reales evolucionan. Como año base utilizaremos 1978 y no el inicio de los gobiernos de ARENA, porque los niveles tan bajos, producto de caídas sostenidas de los salarios reales, harían que, si tomáramos con año base el inicio del gobierno de turno, los crecimientos pequeños podrían aparecer excesivamente elevados, más por los deprimidos salarios reales que por un crecimiento significativo de éstos.

En el Cuadro 4 se muestra la evolución negativa de los salarios mínimos reales desde 1979²⁸. Así, en 1995, el nivel está muy por debajo del de 1979. Ni siquiera se han recuperado los salarios reales de 1989, cuando se inició el primer gobierno de ARENA y el proceso de ajuste estructural, aunque el ritmo de caída se ha atenuado en los últimos años.

Es necesario tomar con cautela los salarios reales de 1995, pues han sido obtenidos deflactándolos por un índice promedio de tan solo los primeros siete meses y considerando la nueva tarifa salarial (del 1 de agosto de 1995) como si

correspondiera a todo el año. Por eso, se obtiene un valor sesgado hacia arriba que no corresponde a la evolución real y da la impresión de un enorme crecimiento real de los salarios. Aquí valen los señalamientos hechos en el párrafo anterior sobre la conveniencia del análisis mensual para determinar el nivel preciso de los salarios reales. Por ejemplo, si se calculan mensualmente, se tiene que en agosto de 1995, los salarios reales no agropecuarios tendrían un nivel de 85.36 y la tarifa general sería de 43.23, lo cual no alcanza a recuperar los niveles de julio de 1994, que fue de 86.31 y 44.39 respectivamente. Y si suponemos que la inflación persistirá en los siguientes meses de 1995 y que será similar a la de los respectivos meses de 1994, los salarios no agropecuarios reales (1995) serían de 62.40 y la tarifa general de 32.09, llegando a representar los niveles más bajos de las dos últimas décadas. Por lo tanto, la inflación de los siguientes meses será determinante en la evolución salarial.

Se puede apreciar igualmente que los salarios reales de la industria, el comercio y los servicios en 1995 son más altos con respecto a los salarios agropecuarios (1995), a pesar de que en 1979 algunos de estos últimos eran muy próximos e incluso superiores a los no agropecuarios, lo cual nos está reflejando claramente un sesgo negativo en contra de los trabajadores agropecuarios, pues la caída de sus salarios ha sido más drástica. A esto hay que agregar que los salarios y el empleo generados en el café y la caña de azúcar son temporales, lo cual hace más relevante la caída de estos salarios mínimos y da indicios de por qué los niveles de pobreza son mayores en las zonas rurales que en las urbanas.

Cuadro 4
Evolución de los salarios mínimos reales mensuales de la industria, el comercio,
los servicios y la agricultura
(En colones de 1978)

Años	Salarios de industria, comercio y servicios (en colones)	Tarifa agropecuaria general (en colones)	Jornal del café (en colones)	Jornal de la caña de azúcar (en colones)	IPC promedio anual base diciembre de 1978 (%)
1979	248.41	143.53	393.32	248.41	108.69
1980	258.72	122.30	335.16	270.48	127.55
1981	225.35	106.53	291.93	235.59	146.44
1982	201.71	95.35	261.31	210.88	163.60
1983	178.31	84.29	230.99	186.42	185.07
1984	188.64	75.46	206.78	166.88	206.74
1985	154.24	61.69	169.07	136.44	252.86
1986	134.88	71.93	128.13	103.40	333.64
1987	108.03	57.61	102.63	82.82	416.56
1988	108.24	60.13	97.71	81.18	498.91
1989	92.01	51.12	83.06	69.01	586.91
1990	86.57	47.41	80.38	66.78	727.75
1991	84.68	46.84	70.27	58.37	832.55
1992	87.48	42.12	63.18	52.49	925.95
1993	84.75	43.74	53.31	44.29	1,097.36
1994	86.53	44.50	53.15	44.99	1,213.51
1995	88.79	45.66	50.33	42.60	1,281.58

Nota: Se han deflactado los salarios nominales por el índice general de precios (base 1978) promedio de cada año. Sólo para 1995 se sacó el promedio anual usando los primeros siete meses (enero-julio). Para 1995 se utilizaron los nuevos salarios mínimos de la industria, el comercio, los servicios y la tarifa agropecuario, decretados el 1 de agosto de 1995, mientras que para las otras categorías se mantuvieron los de 1994.

Fuente: Elaboración propia basada en el Banco Central de Reserva. "Salarios mínimos nominales según rama de actividad económica". Sección de Cuentas Macroeconómicas. Mimeo. Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC). Índice de precios al consumidor. Varios números.

Esta caída de los salarios mínimos reales implica un impacto negativo en los niveles de vida de la población trabajadora, pues están perdiendo constantemente el poder adquisitivo de sus salarios, lo cual remite al grado de cobertura de la canasta básica alimenticia y ampliada. También muestra la erosión de la participación de los trabajadores en la distribución del valor agregado, sobre todo si los salarios reales están cayendo en mayor medida que la productividad o si en períodos de auge, los salarios crecen en menor medida que la productividad (esto se verá en el siguiente

literal), teniendo en cuenta que los salarios promedios también guardan esta tendencia.

Otra implicación importante es la reducción de la demanda interna o que ésta no crezca al nivel potencial, debido a que la mano de obra se considera solamente como costo y no como demanda. Esto es consecuencia de un modelo en el que poco importa el desarrollo del mercado interno y el poder adquisitivo de la población, pues parte importante de la producción se realiza en el exterior. Por lo tanto, lo que interesa es generar esa producción

tan sólo a base de una mano de obra barata, que se ha logrado más por pagar salarios (reales) bajos que por aumentos en la productividad en la rama de bienes-salarios. Si éste fuera el caso, se reduciría el costo de la mano de obra. Es decir, si se hubieran mantenido los salarios reales de 1979 más el crecimiento de los ocupados, el gasto de los asalariados sería mayor y, por lo tanto, existiría una mayor demanda interna. Un dato que ilustra más esta reducción del poder adquisitivo de los trabajadores es la baja relación de las remuneraciones con el consumo privado, que en la matriz insumo-producto de 1978 era del 47.93 por ciento y que para 1990 se había reducido al 35.98 por ciento.

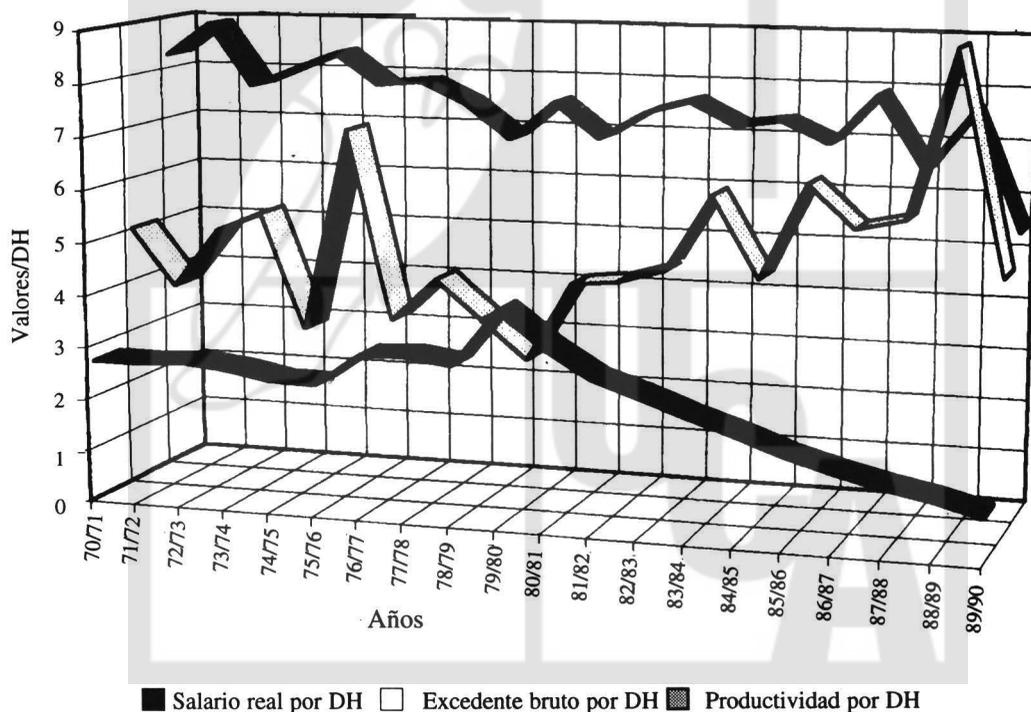
4.2. Productividad y salarios

Medir la productividad en El Salvador no es

una tarea sencilla, dada la poca información que este país posee acerca de los indicadores laborales. A pesar de ello hemos podido recabar información acerca de la productividad de los principales productos de exportación (café, caña y algodón) entre 1980-1990, gracias a un estudio realizado por Aguilar, Rodríguez y Callejas²⁹. Por otro lado, utilizando los datos del Ministerio de Planificación, hemos podido calcular la productividad³⁰ en los sectores manufacturero, agropecuario, no agropecuario y en la economía en su conjunto hasta 1993.

Para comenzar a analizar la exactitud de los supuestos gubernamentales, tomaremos primero los subsectores principales de la agricultura y del sector no agropecuario.

Figura 3
Café: productividad y salarios reales
(1970-71 - 1989-90)



Fuente: Aguilar et al., op. cit.

En el caso del café, la Figura 3 nos muestra que entre el ciclo 1970-1971 y el de 1989-1990 la tendencia a largo plazo de la productividad ha sido ligeramente decreciente; en cambio, los salarios reales, aunque también han disminuido, su caída ha sido más pronunciada. En estas condiciones, no resulta raro que el excedente bruto, en días hombre, presente una tendencia a crecer. En la figura se puede evidenciar también que el leve decrecimiento de la productividad se acentúa en la década de los ochenta, a la vez que se agudiza aún más la caída de los salarios reales.

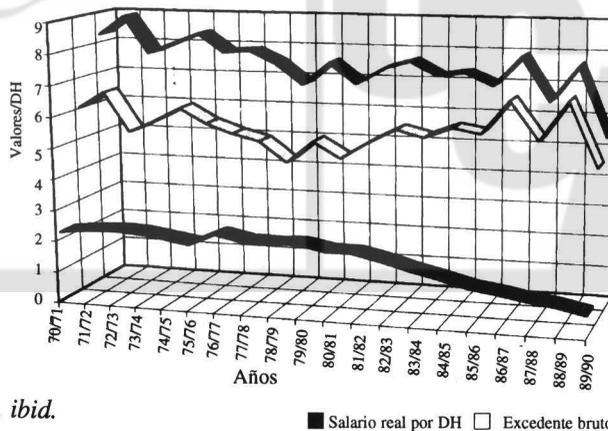
Analizando la conducta de las tasas de crecimiento promedio, podemos observar las dos fases que el gráfico muestra en relación a la dinámica de la productividad en días hombre (dh) y el salario real (dh) en el período comprendido entre 1970-1971 y 1989-1990. En una primera fase, los salarios reales crecieron ligeramente por encima de la productividad (1970-1971 y 1979-1980); de modo que los salarios reales aumentaron a un ritmo promedio del 4.7 por ciento, mientras que la productividad lo hizo a una tasa del -1.2 por ciento, más o menos. Con respecto a la distribución, este comportamiento tendió a reducir la participación de los empresarios cafetaleros en el producto neto, lo cual se reflejó en que la relación excedente bruto-salario real se redujo del 186.16 por ciento en 1970-1971 al 69.93 por ciento en 1989-1990.

La segunda fase que se puede observar es la

que va de 1979-1980 a 1989-1990. En este período, la situación se revierte. Por un lado, los salarios reales experimentaron una tasa de crecimiento del -16.2 por ciento, lo cual refleja una profunda caída en esta década. Por otra parte, la productividad tuvo un crecimiento promedio del -2.2 por ciento, muy superior al crecimiento presentado por el salario real (14 por ciento más). El resultado de esta combinación de ritmos de crecimiento en las variables del salario real y la productividad en el cultivo del café, desembocó en un considerable aumento de la relación excedente bruto-salarios reales. Esta pasó del 69.93 por ciento en el ciclo 1979-1980 al 584.49 por ciento en el de 1989-1990.

En el período de veinte años, el resultado de los distintos comportamientos de las dos fases ha consistido en una tasa de crecimiento del salario real del -6.0 por ciento, un ritmo de crecimiento promedio de la productividad del -1.6 por ciento y, como consecuencia, una relación excedente bruto-salarios reales del 584.49 por ciento (1989-1990) contra el 186.16 por ciento en 1970-1971. Estos resultados sólo pueden evidenciar que en lo que respecta a la producción de café, la participación de los empresarios en el valor agregado ha aumentado en detrimento de la participación de los trabajadores. La relativa mejoría experimentada en la primera década de 1970-1980 fue mermada con creces en la segunda de 1979-1990.

Figura 4
Algodón: productividad y salarios reales
(1970-71-1989-90)



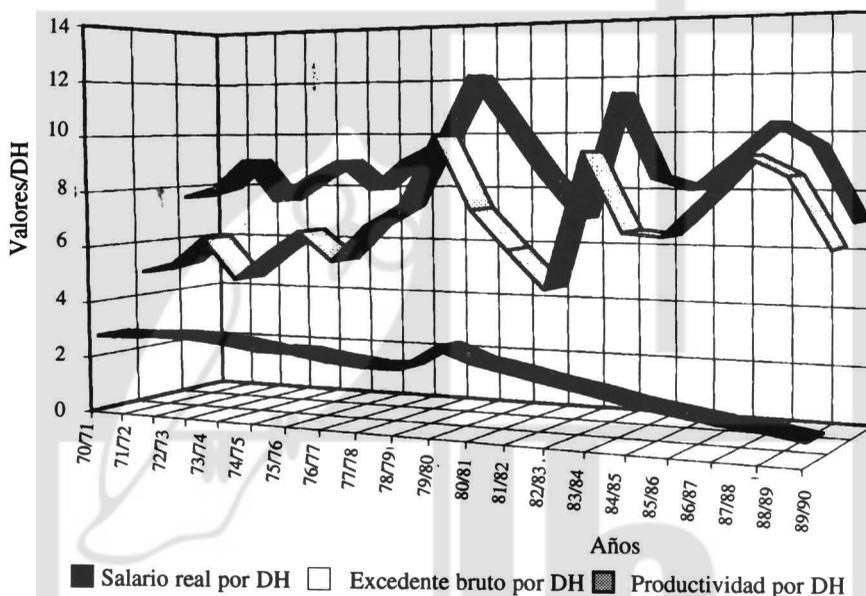
Fuente: Aguilar et al., *ibid.*

Tanto el algodón como la caña de azúcar muestran una situación similar. El comportamiento de la actividad algodonera se resume en la Figura 4. En la primera fase, 1970-1980, el salario real creció a una tasa del 0.3 por ciento, mientras que la productividad lo hizo en el -1 por ciento. Esta diferencia en los crecimientos se reflejó en la reducción de la relación excedente bruto-salario real que disminuyó del 269.99 por ciento en 1970-1971 al 226.02 por ciento en 1979-1980. Esta relación creció en la segunda fase, pasando del 226.02 por ciento (1979-1980) al 731.59 por ciento en 1989-1990, como consecuencia del

1989-1990. En otras palabras, también en este caso la caída de los salarios reales, en la segunda fase, fue tan considerable que absorbió la leve mejoría que el salario real experimentó en la primera fase, dejando a éste con un ritmo inferior al de la productividad, en todo el período.

En la Figura 5 se muestra la situación de la caña de azúcar. En la primera fase es evidente la tendencia creciente de la productividad, la cual correspondió a una tasa promedio de crecimiento del 5.3 por ciento; el salario real, al contrario, cayó a un ritmo promedio del 2.7 por ciento. En conse-

Figura 5
Caña de azúcar: productividad y salarios reales
(1970-71-1989-90)



Fuente: Aguilar, et al., *ibid.*

decrecimiento del 13 por ciento de los salarios reales contra un decrecimiento de la productividad de sólo el 3.6 por ciento. En los veinte años, los decrecimientos respectivos fueron del 6.3 y del 2.2 por ciento. Esta situación llevó a que la relación excedente bruto-salario real aumentara del 269.99 por ciento en 1970-1971 al 731.59 por ciento en

1989-1990. En otras palabras, también en este caso la caída de los salarios reales, en la segunda fase, fue tan considerable que absorbió la leve mejoría que el salario real experimentó en la primera fase, dejando a éste con un ritmo inferior al de la productividad, en todo el período.

mientras que la productividad cayó a una tasa del 0.4 por ciento. Como efecto, la relación excedente bruto-salario real aumentó del 177.66 en 1970-1971 al 862.36 por ciento en 1989-1990.

En el comportamiento de los cultivos de agroexportación cabe destacar tres aspectos: (a) los salarios reales, en general, estuvieron disminuyendo en las dos décadas; (b) la decisiva influencia del comportamiento de los salarios reales en la productividad y (c) el deterioro de la participación de los trabajadores en el valor agregado de los cultivos de agroexportación.

Por lo menos en lo que se refiere a los cultivos de agroexportación, la evidencia indica que los salarios no podían ser artificialmente altos al llegar la década de los noventa. Es completamente erróneo afirmar que los salarios deben "flexibilizarse" (bajar) cuando la tasa promedio de crecimiento en un período de veinte años es negativa.

Además, al analizar las tasas de crecimiento de la productividad de los tres cultivos de agroexportación, en comparación con los ritmos de crecimiento de los salarios reales en las dos fases en las que dividimos el período, surge la cuestión de cómo explicar que a pesar de que la productividad no ha experimentado profundas caídas, el salario real sí las ha sufrido. Esto sólo nos puede indicar que, contrariamente al supuesto de que los salarios reales aumentan cuando la productividad aumenta, lo que aquí en realidad ocurre es que cuando la productividad aumenta o cae levemente (casi manteniéndose constante), los salarios siempre disminuyen de forma acelerada, a tal grado que este comportamiento termina por detener el ascenso de la productividad o la hace caer más rápido. Aun con la tecnología fija, e incluso creciendo, la disminución persistente de los salarios reales deteriora la capacidad de trabajo de los empleados, debido a la merma de su estado físico y psicológico, lo cual tiene que hacer menos eficiente el trabajo del obrero.

Por lo tanto, la productividad en la agroexportación ha aumentado con una tasa de crecimiento promedio superior a la experimentada por los salarios reales, pero la participación de los trabajado-

res en el valor agregado ha sido cada vez menor. Esto, en lugar de evidenciar que a inicios de la década de los noventa el salario real era artificialmente alto, lo que comprueba es que en los cultivos de agroexportación los salarios reales eran excesivamente bajos.

Ahora bien, ¿es acaso este comportamiento característico sólo de los productos de agroexportación o también puede corroborarse en todo el sector agropecuario? Analizando, en el Cuadro 5, la tasa promedio de crecimiento de ambas variables (productividad y salarios reales) en los catorce años, se puede constatar que la productividad creció a un ritmo promedio del -1.63 por ciento, mientras que el salario real del área rural creció a una tasa del -7.60 por ciento. Aun calculando el crecimiento promedio en cada uno de los años, no existen indicios que señalen que el salario real en el sector agropecuario pudo crecer a una tasa igual o muy próxima a la de la productividad (ver el Cuadro 5). Por otro lado, si se consideran los cuatro años del primer gobierno de ARENA (1989-1993), incluidos en la serie, se constata que la productividad ha crecido a una tasa promedio del 3.37 por ciento, no así el salario real, que ha experimentado un decrecimiento del 3.8 por ciento.

Este comportamiento no refleja, como es obvio, una tendencia al acercamiento de las dos tasas. De modo que, según lo que se ha evidenciado, en el sector agropecuario, la llamada flexibilización de los salarios se ha traducido simplemente en el mantenimiento de la tasa de crecimiento del salario real por debajo del ritmo de aumento de la productividad, una brecha que históricamente ha existido. La dinámica económica del sector agropecuario tampoco refleja que sus salarios, tanto los medios como los mínimos, hayan podido ser artificialmente elevados ya que, en general, los salarios reales sólo han estado decreciendo en los catorce años (ver el Cuadro 5). La comparación de los ritmos de crecimiento de las dos variables durante el gobierno de Cristiani, prueba fehacientemente que en nuestra economía la productividad puede elevarse sin que ello se traduzca en aumentos en el salario real, lo cual finalmente repercute, mermando los crecimientos de aquélla.

Cuadro 5
Sector agropecuario: dinámica de la productividad (1962=100)
y los salarios reales (1978=100)

Año	Tasa de crecimiento promedio anual de la productividad agropecuaria	Tasa de crecimiento anual		
		Tarifa agropecuaria	Jornal del café (mínimo)	Salario medio agropecuario
1980				
1981	-2.53	-12.90	-12.90	
1982	-2.55	-10.49	-10.49	
1983	-3.80	-11.60	-11.60	
1984	-2.09	-10.48	-10.48	
1985	-2.46	-18.24	-18.24	
1986	-3.40	16.60	-24.21	
1987	-3.35	-19.91	-19.91	
1988	-3.67	4.37	-4.79	
1989	-3.78	-14.99	-14.99	
1990	-3.21	-7.26	-3.22	
1991	-3.38	-1.19	-12.59	-15.61
1992	-2.04	-10.09	-10.09	-17.93
1993	-1.63	3.85	-15.62	-3.89
<hr/>				
Tasa promedio 1980-89	-3.78	-9.24	-14.36	
Tasa promedio 1989-93	3.37	-3.82	-10.49	-12.69
Tasa promedio 1980-93	-1.63	-7.60	-13.19	

Fuente: Elaboración propia en base a los indicadores económicos del Ministerio de Planificación y "Encuesta de Hogares de propósitos múltiples".

Como se ha podido ver no es el sector agropecuario el que va a dar la razón a las aseveraciones de los hacedores de la política económica en El Salvador, en relación a la flexibilización del mercado laboral, pero quizás sea el sector no agropecuario el que ha creado las expectativas de éxito de esa política de flexibilización del mercado laboral. Para verificar si tal cosa es así, primero analizaremos, siguiendo el procedimiento que hemos venido utilizando, la industria manufacturera para luego abordar todo el sector no agropecuario.

En el Cuadro 6, se puede comparar la productividad hora-hombre (hh) con el salario real promedio en la industria manufacturera. Entre 1982 y 1993 (doce años), la tasa promedio de crecimiento de la productividad ha sido del 1.92 por ciento. En cambio, los salarios reales han estado cayendo, en

ese mismo período, a una tasa promedio de casi el 12 por ciento. Al observar el ritmo promedio de todos los años, se comprueba de nuevo que, independientemente del crecimiento de la productividad, los salarios reales medios caen de modo inexorable. Dividiendo el período en dos fases -1982-1989 y 1989-1993-, se puede verificar que en la primera, la productividad por hora-hombre creció a una tasa del 3.23 por ciento, mientras que el salario real por hora se hundía a un ritmo del 14.03 por ciento. Esta situación no se modificó en la segunda fase. Sin embargo, la productividad tuvo una tasa negativa de crecimiento (-0.34 por ciento), lo cual muestra que también en la manufactura salvadoreña la caída permanente de los salarios reales termina frenando el crecimiento de la productividad o agudizando su decrecimiento.

Cuadro 6
Tasas de crecimiento en la manufactura de la productividad (por hh y por hombre)
y dinámica de los salarios medios reales al mes por hombre
(En porcentajes)

Año	Producto (H/H)	Producto (Homb.)	Salario real
1983	-3.33	-3.55	-3.99
1984	-0.25	-0.51	-5.40
1985	1.67	1.56	-12.16
1986	3.32	3.24	-23.42
1987	2.94	2.87	-19.49
1988	2.97	2.91	-16.39
1989	3.23	2.80	-15.61
1990	1.80	2.03	6.30
1991	1.27	1.48	-12.76
1992	1.82	2.00	-8.23
1993	1.92	2.08	-14.36
Tasa promedio 1982-93	1.92	2.08	-11.75
Tasa promedio 1982-89	3.23	2.80	-14.03
Tasa promedio 1989-93	-0.34	0.83	-7.60

Fuente: Elaboración propia en base a los indicadores económicos del Ministerio de Planificación y "Encuesta de hogares de propósitos múltiples".

El efecto involutivo que el decrecimiento acelerado de los salarios reales (hh) genera en la productividad (hh) de la manufactura, lo destacan también las tasas de crecimiento anual de ambas variables. Por ejemplo, hasta 1986 el ritmo anual de la productividad se fue elevando (hasta el 8.44 por ciento), mientras que con los salarios reales ocurrió lo contrario, sus tasas de crecimiento descendieron hasta el -23.42 por ciento. De aquí en adelante, las tasas de la productividad empezaron a bajar hasta reducirse, en 1990, al -7.69 por ciento. Por su parte, el salario real pudo crecer en ese mismo año (en relación a 1989) en sólo un 6.30 por ciento, lo cual debió haber mejorado la productividad en 1991 y 1992 (sus tasas de crecimiento respectivas fueron del -2.84 y 6.85 por ciento), para volver a tener una tasa de crecimiento menor (2.94 por ciento) en 1993, año en que la caída del salario real fue del 14 por ciento.

Indiscutiblemente también en la industria manufacturera, la productividad no determina el salario real. Al contrario, al caer este último de mane-

ra persistente afecta negativamente el nivel de vida de los trabajadores, destruye su salud y sus habilidades hasta el punto que, cual si fuera una reducción en la tecnología, su productividad disminuye. Por lo tanto, aunque la productividad está determinada por el salario real, éste no depende de aquélla, sino que, seguramente, de la relación conflictiva entre los empleadores y los trabajadores.

Al igual que el sector agropecuario y los sub-sectores del café, del algodón y de la caña de azúcar, la producción manufacturera tampoco fundamenta las afirmaciones gubernamentales que aseguran que sus políticas laborales son exitosas.

Pero ¿cuál es el comportamiento del salario real y de la productividad en el sector no agropecuario? En general, si se analiza el Cuadro 7, se concluye que no son muy alentadores para los intereses del gobierno. Las tasas del crecimiento promedio de la productividad de todo el sector muestran comportamientos similares a las de la productividad en la industria manufacturera, lo

mismo se puede decir del comportamiento del salario real. Los años con los ritmos de decrecimientos más profundos del salario real son similares a las tasas menores de crecimiento de la productividad en todo el período. Entre 1989 y 1993, las tasas de las dos variables en estudio tienden a acercarse, sobre todo debido a la caída de la productividad, dado que el salario real sigue decreciendo a una tasa del 2.03 por ciento. Este último ritmo de crecimiento refleja una mejoría (dentro de lo peor), en relación a 1980 y 1989, cuando el ritmo promedio fue del -10.85 por ciento, empare-

jando con una tasa de crecimiento de la productividad del 0.78 por ciento, una de las menores tasas promedios entre 1981 y 1989.

Si después de haber analizado el sector agropecuario, el no agropecuario y algunos subsectores importantes de ambos, se evidencia que las apreciaciones del gobierno de ARENA sobre sus políticas para flexibilizar el mercado laboral son equivocadas, es difícil justificar dichas apreciaciones a partir de un análisis de la productividad global, que debe mostrar el comportamiento agregado de los subsectores y sectores.

Cuadro 7
Sector no agropecuario: dinámica de la productividad (1962=100)
y los salarios reales (1978=100)

Año	Tasa de crecimiento promedio de la producción no agropecuaria	Tasa de crecimiento anual del salario mínimo (Ind. Com. Ser.)	Tasa crecimiento anual del salario medio industrial
1980			
1981	2.19	-12.90	nd
1982	0.54	-10.49	nd
1983	2.31	-11.60	-3.99
1984	2.47	5.79	-5.40
1985	0.75	-18.24	-12.16
1986	0.30	-12.55	-23.42
1987	1.11	-19.91	-19.49
1988	1.55	0.19	-16.39
1989	0.78	-14.99	-15.61
1990	-0.31	-5.91	6.30
1991	-0.06	-2.18	-12.76
1992	0.29	3.30	-8.23
1993	0.32	-3.12	-14.36
Tasa promedio 1980-89	0.78	-10.85	-14.03
Tasa promedio 1989-93	-0.70	-2.03	-7.60
Tasa promedio 1980-93	0.32	-8.23	-11.75

Fuente: Elaboración propia en base a los indicadores económicos del Ministerio de Planificación; "Encuesta de hogares de propósitos múltiples"; J. Weeks, quien cita datos de la Comisión Económica para América Latina y del Banco Interamericano de Desarrollo, *Perspectivas para las economías centroamericanas hacia el 2000: crisis sin salida*; M. Lundahl; W. Pelupessy (eds.), *Crisis económica en Centroamérica y El Caribe*, San José, 1989, pp. 205-234.

La dinámica del salario real y de la productividad en la economía global se ha plasmado en el cuadro 8. Los resultados, aunque desalentadores para el gobierno, no son sorprendentes a la luz de los datos arrojados por los cuadros y las figuras anteriores. La productividad por hombre en los catorce años creció a una tasa promedio del 0.75 por ciento; pero los salarios, tanto urbanos como rura-

les, cayeron de forma alarmante. El período neoliberal evidencia, ahora de manera global, lo que ya habíamos señalado antes: la involución de la productividad como resultado de la destrucción de la capacidad productiva del trabajador y la tendencia a mermar en la caída de los salarios reales, lo cual en ningún momento puede ser explicado por los cambios en la productividad.

Cuadro 8
Economía global: dinámica de la productividad y salarios reales
urbanos y agropecuarios
(En porcentajes)

Año	Productividad por hombre	Salario mínimo Ind. Com. Serv.	Tarifa agropec. general
1980			
1981	4.16	-12.90	-12.90
1982	1.86	-10.49	-10.49
1983	3.16	-11.60	-11.60
1984	3.25	5.79	-10.48
1985	0.30	-18.24	-18.24
1986	1.78	-12.55	16.60
1987	1.64	-19.91	-19.91
1988	1.74	0.19	4.37
1989	-0.29	-14.99	-14.99
1990	-0.39	-5.91	-7.26
1991	-0.30	-2.18	-1.19
1992	0.38	3.30	-10.09
1993	0.75	-3.12	3.85
Tasa promedio 1980-93	0.75	-8.23	-7.60
Tasa promedio 1980-89	-0.29	-10.85	-9.24
Tasa promedio 1989-93	3.14	-2.03	-3.82

Fuente: Elaboración propia en base a los indicadores económicos de Ministerio de Planificación; "Encuesta de hogares de propósitos múltiples"; J. Weeks, quien cita datos de la Comisión Económica para América Latina y del Banco Interamericano de Desarrollo, *Perspectivas para las economías centroamericanas hacia el 2000: crisis sin salida*; M. Lundahl; W. Peluassy (eds.), *Crisis económica en Centroamérica y El Caribe*, San José, 1989, pp. 205-234.

Con todo lo que los datos nos han aportado acerca de la productividad y los salarios reales de la economía salvadoreña, podemos recapitular algunos elementos fundamentales que definen el comportamiento de la economía laboral en el país en el corto y largo plazo. En primer lugar, en el

largo plazo, veinte años más o menos, la productividad ha tenido tasas de crecimiento (positivas o negativas) superiores a las del salario real.

En segundo lugar, la productividad ha estado determinada por el comportamiento del salario real, el cual frena el crecimiento de la productivi-

dad o lo impulsa, según el resultado que se obtenga de la diferencia entre la potenciación de la capacidad productiva del trabajador, generada por la tecnología, y el deterioro de aquélla como efecto de su destrucción por la caída persistente del salario real. Cuando el salario real decrece persistentemente, esta diferencia puede ser positiva por un tiempo pero, al final, esa situación se invierte y la productividad comienza a crecer más lentamente y luego cae.

En tercer lugar, en estas condiciones, si el salario real comenzara a crecer, en principio, el decrecimiento de la productividad empezaría a revertirse por la mejora en el nivel de vida del obrero; si el salario real siguiera creciendo la productividad terminaría por crecer también, pero ¿hasta qué punto? Hasta que el ritmo del crecimiento de la productividad estuviera acorde con el nivel tecnológico incorporado al capital y al trabajo, y el salario real creciera también con la misma tasa.

En cuarto lugar, si llegados a este punto, los aumentos del salario real hicieran que su tasa de crecimiento fuera mayor que el ritmo de incremento de la productividad, esta última subiría, pero esta vez impulsada por las mejoras tecnológicas introducidas por los empresarios para mantener las tasas de ganancia, debido a que la fuerza de trabajo se vuelve relativamente más cara.

En quinto lugar, es necesario advertir que nada de lo que hemos explicado en los numerales anteriores ocurriría si tras los aumentos del salario nominal se diesen incrementos superiores en el nivel de los precios; permaneciendo de este modo la productividad, y, por ende, la economía, estancada por largos períodos.

En sexto lugar, en el corto plazo, entonces, es posible intuir (y no se puede decir más a falta de estudios específicos) que, en consecuencia con lo que se ha evidenciado en el período largo, el salario real (ya sea el mercado de trabajo keynesiano o el neoclásico) ha estado por debajo de la productividad marginal. No puede haber una igualdad entre ambas variables en condiciones de largo plazo, en las cuales el salario real siempre ha estado cayendo mientras la productividad aumenta. El afán de maximización de utilidades pudo haber

incrementado el nivel absoluto del empleo, pero la insuficiencia de las inversiones y la caída de la productividad no han permitido que aumente más, hasta modificar de modo significativo la tasa de desempleo³¹.

Tres factores implícitos en el análisis que hemos hecho pueden dar lugar a especulaciones. Uno de ellos es el efecto de la guerra, el segundo se relaciona con los efectos de la inflación y el tercero tiene que ver con los cambios experimentados por el salario nominal.

No existe la menor duda que la guerra ha debido impactar los comportamientos de la productividad; sin embargo, en lo que respecta al sector no agropecuario, este impacto no parecería muy claro, pues si se comparan las tasas de crecimiento promedio de la fase 1980-1989, el período más agudo del conflicto armado, con la del período 1989-1993, un tiempo básicamente de paz, se comprueba que en la primera el ritmo de crecimiento de la productividad resultó ser mayor que en la segunda, debido a que en el primer período todas las tasas promedios fueron positivas a diferencia de lo que ocurre en el segundo período (1989-1993). Lógicamente de aquí no se puede deducir que la guerra sea más favorable que la paz para la productividad (los ritmos de crecimiento, aunque positivos, fueron disminuyendo durante la guerra), pero tampoco se puede sostener que la guerra sea el factor más importante en su determinación. Por eso, el estudio de los salarios reales se vuelve necesario.

Parece evidente que el sector agropecuario fue el que se vio principalmente afectado por el conflicto armado. Entre 1980 y 1989, el ritmo de crecimiento promedio fue negativo. Esta situación se revirtió entre los años 1989 y 1993, es decir, el sector agropecuario tuvo una tasa promedio de crecimiento positiva. No obstante, este comportamiento no es razón suficiente para considerar los efectos del conflicto armado como el principal factor explicativo. Esto se hace más claro si observamos (en el Cuadro 5) que en algunos años del conflicto (1984 y 1987), la dinámica de la productividad experimentó mejoría, así como en ciertos años de la segunda fase (por ejemplo, en 1991),

los ritmos de crecimiento fueron tan bajos como los de la primera.

En este contexto también hay que considerar el comportamiento de los precios. Dado que el salario real se halla definido como el cociente de los salarios nominales y el índice de precios al consumidor, es posible argumentar que la relativa mejoría de la dinámica de los salarios reales, en el sector agropecuario y no agropecuario, en el período 1989-1993 contrapuesto al de 1980-1989, responde a reducciones en la tasa de inflación más que a la interacción conflictiva entre los capitalistas y los trabajadores. Empero, analizando las tasas de inflación promedio de los años comprendidos entre 1989 y 1993, nos damos cuenta que éstas son tan altas como las que se dieron entre 1980 y 1989. Incluso las tasas inflacionarias muestran una tendencia creciente. Por ejemplo, en 1989, la inflación fue del 17.64 por ciento, pero en 1993 fue del 18.51 por ciento. Por lo tanto, si la dinámica del salario real ha experimentado una relativa mejoría, ésta no puede deberse a la conducta de los precios.

Indiscutiblemente, esto significa que la reanimación experimentada por los salarios reales debe provenir del comportamiento de los salarios nominales y éstos no aumentan gratuitamente, sino que casi siempre su aumento va precedido por fuertes presiones del movimiento obrero. Los datos son elocuentes. Cuando la represión política era más intensa e inhumana (1980-1989), los salarios monetarios presentan una dinámica muy débil. Los salarios rurales sólo crecieron dos veces, pero los urbanos lo hicieron en cuatro ocasiones. Entre 1989 y 1993, los salarios urbanos y rurales comenzaron a mostrar una dinámica más favorable para los trabajadores, resultado de las arduas luchas, presiones y protestas del movimiento obrero. Un movimiento que es expresión de la necesidad de subsistencia de la clase trabajadora³² (ver el Cuadro 3).

Aún queda una cuestión por resolver, por qué surge una política de flexibilización del mercado laboral en una situación en la que el salario real no ha hecho más que caer. La única explicación plausible es que quienes diseñan la política económica

del gobierno han cedido a las presiones de los grupos empresariales; los cuales, cuando vieron aumentar la lucha sindical y disminuir un poco la caída real de los salarios al finalizar la década pasada, alegaron la inexistencia de flexibilidad en el mercado laboral, lo cual desincentivaba sus inversiones. Haciendo eco a estos argumentos de los empresarios, el gobierno recurre a una retórica que sostiene que las imperfecciones del mercado laboral, debidas a las influencias sindicales y a un Estado paternalista, explican los salarios artificialmente elevados, lo cual genera desempleo a causa de la falta de inversión. A partir de aquí, el gobierno concluye que es necesario impulsar una política para flexibilizar el mercado de trabajo.

No obstante, ateniéndonos a los resultados de nuestro análisis, el mercado laboral salvadoreño en los últimos veinte años no ha presentado "inflexibilidades", por lo menos del lado de los trabajadores. Más bien han sido los empresarios quienes, a la manera de un poderoso monopsonio, han podido, ejerciendo presión sobre el Estado, neutralizar los esfuerzos de los trabajadores para establecer un salario mínimo justo. Esto significa que si habría que eliminar inflexibilidades, se debería comenzar por el fuerte control que los empresarios tienen sobre el salario y sobre el control oligopólico que ejercen en la formación de los precios.

Las limitaciones teóricas y empíricas del enfoque neoclásico, tanto en su vieja como en su nueva versión (el neoliberalismo), nos han obligado a hacer uso de otras teorías (entre ellas la postkeynesiana); pero incluso desde aquél, especialmente su teoría del crecimiento, se puede sostener que los trabajadores salvadoreños son víctimas de la más cruel explotación. Y esto es así porque desde los propios precursores de la teoría neoclásica, como F. Von Wieser, hasta los más ortodoxos postkeynesianos, como J. Robinson y N. Kaldor, han coincidido en afirmar que la explotación se vuelve un hecho si los trabajadores reciben salarios reales menores que la productividad marginal (Wieser) o tienen una tasa de crecimiento inferior a los ritmos de aumento de la productividad media (Robinson y Kaldor)³³.

Puesto que el comportamiento de la productividad y de los salarios no deja lugar a dudas de lo que se ha expresado en el párrafo anterior, podemos decir, sin temor a equivocarnos, que la política gubernamental sobre el mercado laboral se encuentra encaminada, en realidad, a mantener la "flexibilidad" que el mercado de trabajo salvadoreño ha tenido desde hace más de veinte años. Como es de suponerse, este es un asunto que tiene que ver con la distribución del ingreso y con el interés de los empresarios en ir aumentando su participación en la renta nacional.

4.3. La distribución del ingreso y la "inversión en capital humano"

Si con la política de "flexibilización" del salario de los trabajadores se busca ir aumentando el proceso de acumulación de los capitalistas, de seguir adelante la distribución no equitativa del ingreso del país, como bien lo señalan los datos de nuestro análisis, estos resultados deben ser compatibles con los datos obtenidos en investigaciones acerca de la distribución de la renta nacional y con los que resultan de la matriz insumo producto.

En el Cuadro 9 se presenta la relación del excedente bruto con el salario real en días-hombre en la producción de café, algodón y caña de azúcar. Ahí se evidencia el deterioro de la participación de los trabajadores en el valor agregado de los tres cultivos. Entre 1970-1971 y 1989-1990 es imposible sostener que los salarios reales hallan estado por encima de la productividad en estos cultivos de agroexportación.

Cuadro 9
Relación del excedente bruto con el salario real
(En porcentajes)

Años	Café	Algodón	Caña de azúcar
1970-1971	186.16	269.99	177.66
1979-1980	69.93	229.02	464.57
1989-1990	584.49	731.59	862.36

Fuente: Aguilar, *et al.*, *ibid.*

A parte de la tasa de valorización de los tres subsectores del sector agropecuario, no se poseen datos desagregados de este último sector ni del sector no agropecuario. Sin embargo, se tienen datos globales que nos pueden permitir analizar la evolución de la distribución del ingreso en el largo plazo, los cuales permiten corroborar el crecimiento del salario real por debajo de la productividad.

En 1945-1946, un grupo de técnicos estadounidenses señaló que el 60 por ciento de la población percibía ingresos equivalentes al 32 por ciento de la renta nacional, mientras que el 5 por ciento de las familias con ingresos superiores percibía el 35 por ciento de la misma renta nacional. Treinta años después (1976), un estudio del Ministerio de Planificación constató que la situación había empeorado para las clases más pobres: el 62.9 por ciento de la población de menores ingresos disponía escasamente del 28.7 por ciento de la renta nacional, mientras que el 6.2 por ciento de la familias con mayores ingresos disponía del 28.3 por ciento de la misma³⁴.

En 1978, el Banco Central de Reserva presentó los resultados de la primera matriz insumo-producto. En el Cuadro 10 se muestra la distribución factorial del valor agregado. Si comparamos los datos que se resumen en el cuadro con las investigaciones de años anteriores comprobaremos, aproximadamente, que ha habido un incremento en la distribución desigual del ingreso nacional en detrimento de los trabajadores, quienes representan, más o menos, el 98 por ciento del total de trabajadores y empresarios juntos³⁵. Es interesante observar que, aunque entre 1970-1971 y 1979-1980 en los cultivos de agroexportación analizados la tasa de valorización tendió a disminuir, globalmente, la situación refleja lo contrario para el largo período de treinta años.

En 1990, los resultados obtenidos por el Banco Central de Reserva en el análisis de la matriz insumo-producto (ver el Cuadro 10) nos permiten comprobar que la participación de los trabajadores, el 98 por ciento de la suma de trabajadores y capitalistas, en los doce años que median entre 1978 y 1990, se ha visto reducida, permitiendo, por otra parte, que el excedente de explotación au-

Cuadro 10
Distribución factorial del ingreso nacional
1978 y 1990
(En porcentajes)

	1978	1990
Remuneraciones a empleados	36.12	32.53
Consumo de capital fijo	4.65	4.72
Impuestos indirectos netos de subsidios	6.18	6.37
Excedente de explotación	53.05	56.38
Valor bruto de la producción	100.00	100.00

Fuente: F. J. Ibisate, "Aportes económicos de las matrices 1978-1990 a los programas de desarrollo: 1994-1999".

mente. En otras palabras, estos datos corroboran que los ritmos de crecimiento de la productividad en el largo plazo han sido superiores a las tasas de crecimiento del salario real³⁶.

A pesar de esta desigual distribución del ingreso que tiende a ir creciendo, como bien lo demuestran los datos, el gobierno no ha elaborado una estrategia robusta para mejorar la capacitación de la mano de obra, aunque en su discurso plantea la necesidad de mejorar los niveles educativos de los salvadoreños. En el largo plazo, el gobierno ha expresado que su objetivo fundamental consiste en "la preparación de recursos humanos aptos para pensar y desarrollar métodos y técnicas que favorezcan el desarrollo integral de la persona, y alcanzar mayores niveles de productividad y competitividad" lo cual, continúa, tiene que repercutir "positivamente en el nivel de ingresos y la calidad de vida de la población".

No obstante, la política neoliberal de ARENA, desde sus propios inicios, ha venido reduciendo el presupuesto para educación, pensando ilusoriamente que el sector privado podría cubrir esa función que históricamente, bien o mal, ha desempeñado el Estado. En su programa quinquenal 1994-1999, el gobierno de Cristiani se refiere al crecimiento de la inversión en educación, pero en términos absolutos. Al compararla con el PIB se observa que el gobierno de Cristiani redujo la asignación para educación. La investigación de R.

Rivera Campos y M. Gallagher³⁷ demuestra que el gasto público en educación bajó, como porcentaje del PIB, de un poco más del 2 por ciento en 1989 a más o menos 1.7 por ciento en 1993.

En su afán por privatizar la educación, el gobierno no ha reparado en la calidad educativa que los centros privados pueden ofrecer ni en el acceso de los sectores populares a esta clase de educación. En el área laboral, no se analizó la disposición de los empresarios para colaborar en la capacitación de los trabajadores. Un reciente estudio, auspiciado por la Unión Europea, muestra que la respuesta de los empresarios no es unánime. Mientras casi el 84 por ciento de las empresas consultadas en una encuesta manifestó apoyar los programas de aprendizaje centro-empresa, ese porcentaje se redujo a casi el 48 por ciento cuando se preguntó a los empresarios sobre su disponibilidad para facilitar las instalaciones de su empresa para llevar a cabo los programas de formación profesional. Al preguntar por el tiempo que las empresas pondrían a disposición para la capacitación de los trabajadores, la respuesta es similar: casi el 49 por ciento de las empresas sólo ofrecen medio día o menos a la semana. Aproximadamente, el 20 por ciento pone a disposición un día a la semana. Esto significa que aproximadamente el 69 por ciento de los empresarios está dispuesto a colaborar con un día o menos a la semana para la formación profesional de los trabajadores³⁸. Acerca de los desempleados no se dice, aunque se puede prever que, dada la calidad decadente y la insuficiente cobertura estatal, su destino es sombrío.

La salud de las clases más pobres tampoco se ha visto favorecida por la dinámica del presupuesto gubernamental. A pesar de que en términos absolutos la inversión en salud experimentó crecimiento, en relación al PIB, la dinámica del gasto en salud y asistencia social ha tenido desde la década pasada una tendencia decreciente. En el estudio antes mencionado de Rivera Campos y Gallagher se muestra que en 1993, el gasto en salud como porcentaje del PIB solamente logró acercarse al que representó en 1985. Esto cobra mayor relevancia si se tiene presente que la dinámica del PIB en la década de los noventa ha sido mejor que en la década anterior³⁹.

El estado de la educación y la salud muestra que el deterioro de la fuerza de trabajo salvadoreña se ha profundizado aún más, debido a la reducción cada vez mayor de la importancia del presupuesto de salud y educación en el PIB. Las condiciones precarias del nivel de vida de los trabajadores y el desempleo, facilitan a los empresarios reducir el salario real y los induce a utilizar tecnologías que no requieren de una capacitación sofisticada por parte del obrero. Por lo general, las tecnologías que los empresarios adoptan exigen, en lo fundamental, la capacitación del personal administrativo, para asegurar que las mejoras o innovaciones tecnológicas sean eficientemente utilizadas por unos obreros mal pagados.

En la encuesta citada antes se preguntó a los empresarios cuáles eran las áreas prioritarias en las que su personal necesitaba capacitación. De las 2,741 empresas consultadas, un poco más del 67 por ciento respondió que en aspectos administrativos, tales como las relaciones humanas y públicas, las técnicas de venta, la motivación personal, la contabilidad, las técnicas de administración, la legislación laboral, etc. (ver el Cuadro 11).

Cuadro 11
Áreas prioritarias en las cuales los empresarios desean capacitar a los trabajadores

Cursos prioritarios	Cantidad	Porcentaje
Administrativos	1845	67.31
No administrativos	896	32.69
Total	2741	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a PRONAFORP, *ibid.*, pp. 80-82.

De esta forma, se puede concluir, sin lugar a dudas, que la política neoliberal de flexibilización del mercado de trabajo ha estado dirigida a establecer una dinámica de la productividad y los salarios que permita la persistencia de una distribución del ingreso desigual a favor de los sectores capitalistas minoritarios y en detrimento de las mayorías

de trabajadores, empleados y desempleados. Si el salario real ha mermado un poco su caída, ha sido como resultado de la lucha de los trabajadores en respuesta a su cada vez más precaria situación que no les permite ni tan siquiera cubrir lo más básico.

5. La canasta básica y los salarios

La política de "flexibilización" laboral ha continuado la tendencia a la caída de los salarios reales, lo que ha tenido consecuencias en términos de la productividad, por la merma en la capacidad física e intelectual del trabajador. Por lo tanto, es necesario ver qué efecto ha traído esto en la evolución del nivel de vida y en el poder adquisitivo de los asalariados.

La canasta básica alimentaria y ampliada en relación con los niveles salariales y de ingresos es un indicador del poder adquisitivo de los salarios (por lo tanto, de los salarios reales) y de las condiciones de vida de los trabajadores. Además, es importante por el mandato constitucional sobre el salario mínimo y la canasta básica ampliada⁴⁰.

Esta relación, pues, debe ser vista a lo largo del tiempo en ambos extremos, es decir, la evolución de los niveles salariales (promedios y mínimos) y los costos de la canasta básica y ampliada. De esta forma se podrá tener, entonces, un panorama de los efectos de la política de flexibilización salarial en el nivel de vida de los trabajadores.

Esta sección abordará dos puntos. El primero es ver la evolución de los salarios mínimos y de la canasta básica familiar y ampliada y el segundo consiste en una breve explicación de los factores que inciden en la tendencia a la caída de los salarios reales de los trabajadores y la menor cobertura de la canasta básica que poseen sus salarios.

5.1. Dinámica de los salarios y de la canasta básica

En los cálculos oficiales se utilizan dos canastas, una de ellas es la canasta básica alimentaria, que comprende la dieta usual de la familia salvadoreña para cubrir las necesidades energéticas del individuo. Esta canasta es calculada por el Ministerio de Planificación. La segunda canasta es la de mercado, utilizada para calcular el índice general

de precios al consumidor y el nivel de inflación de la economía. Esta canasta es estimada por la Dirección General de Estadística y Censo.

La canasta básica alimentaria (familiar) se utiliza para definir la línea de pobreza extrema, que en 1992-1993, según datos de la "Encuesta de hogares" (1,091,728), comprendía el 27 por ciento los de hogares. Esta canasta sólo incluye alimentos, entre los que tienen mayor peso están el maíz, el frijol y el arroz, que juntos representan el 21 por ciento del costo de la canasta básica urbana y el 47 por ciento de la rural. El Ministerio de Planificación estima otra canasta a partir de ésta, llamada "canasta básica ampliada" que, según la metodología del Banco Mundial se obtiene duplicando el valor de la alimentaria y es usada para medir la pobreza relativa, que en el país abarca al 30.5 por ciento de los hogares. Este dato habla por sí mismo de los niveles de vida de la población salvadoreña. Según el Ministerio de Planificación, el valor de la canasta ampliada incluye todas las necesidades (vivienda, salud, educación, etc.) de una familia promedio. Ambas canastas tienen una composición diferente en el área urbana y rural.

La canasta de mercado es representativa de la población urbana del país y se obtiene como un promedio del consumo de la población. En 1992, esta canasta experimentó un cambio de metodología y base. De esta forma se han incluido más artículos, establecimientos, precios y la población representada pertenece a todos los ingresos. La canasta se compone de subgrupos —alimentos, vivienda, vestuario y misceláneos—, que representan el 41.44, 22.95, 7.04 y 28.57 por ciento respectivamente.

En el Cuadro 12 se pueden ver los costos promedios anuales de diferentes canastas familiares. La tendencia que muestran es a aumentar los precios a lo largo de toda la década, aunque de manera diferenciada.

Al comparar los salarios mínimos con las canastas para analizar el nivel de vida de los asalariados, se ha optado por utilizar la canasta de mercado y la alimentaria promedio, usadas en el cálculo del IPC, pues se considera que éstas son las más por las siguientes razones. En primer lugar,

porque estas canastas son usadas para calcular el IPC con el cual se calcula el nivel general de inflación de la economía. En segundo lugar, porque ambas canastas reflejan los precios de un conjunto amplio de bienes (no se reducen sólo a artículos de primera necesidad). De ahí que sean un indicador más adecuado de la evolución del poder adquisitivo de los salarios y, por lo tanto, un buen parámetro del nivel de vida de los trabajadores. Como incluye una canasta de bienes obtenida en todos los niveles de ingresos, nos dice si éstos se encuentran más lejos o más cerca del alcance de la población asalariada. Si efectivamente existiera progreso, los salarios promedios o mínimos tenderían a aumentar su capacidad de compra y, por lo tanto, la cobertura de estas canastas.

En tercer lugar, la canasta básica alimentaria del Ministerio de Planificación es calculada sobre la base de las necesidades mínimas de calorías y los patrones de consumo de la familia salvadoreña (no olvidemos que existe un nivel de pobreza superior al 50 por ciento). Por eso, esta canasta no refleja con rigor el aumento o la pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores, ni la evolución del nivel de vida; más bien indica el nivel mínimo de subsistencia. En otras palabras, se constituye en la "frontera de la pobreza absoluta". Difícilmente puede considerarse como signo de progreso y desarrollo que los salarios (mínimos o medios) se limiten históricamente a cubrir tan sólo el mínimo de subsistencia de la familia salvadoreña o se determinen por ese nivel de subsistencia. Antes bien, esto sería una negación del progreso de los asalariados. Peor aún si tienden a estar alrededor del mínimo, pues sería una negación al progreso de los asalariados.

En cuarto lugar, el supuesto que la canasta básica ampliada es el doble de la alimentaria y refleja todos aquellos bienes y servicios que el trabajador y su familia necesitan, requeriría una mayor comprobación empírica. Para ello habría que observar la evolución de las canastas de mercado y alimentaria del IPC. Por eso, tampoco es un buen indicador del poder adquisitivo de la población.

Al comparar los salarios mínimos con la canasta de mercado promedio, tal como se ve en el Cuadro 13, se observa una tendencia a erosionar el

Cuadro 12
Costo promedio anual de diferentes canastas familiares mensuales
(En colones)

Años	Canasta básica alimentaria urbana (MIPLAN)	Canasta básica ampliada urbana (MIPLAN)	Canasta básica alimentaria rural (MIPLAN)	Canasta básica ampliada rural (MIPLAN)	Canasta alimentaria mensual promedio	Canasta de mercado mensual promedio
1979	285.00	570.00	203.40	406.80	106.97	335.83
1980	290.10	580.20	227.70	455.40	128.01	394.11
1981	314.70	629.40	234.00	468.00	150.61	452.48
1982	338.40	676.80	253.80	507.60	166.67	505.50
1983	377.70	755.40	286.50	573.00	188.97	571.84
1984	429.60	859.20	334.50	669.00	215.69	638.79
1985	473.10	946.20	363.60	727.20	256.40	781.30
1986	530.10	1,060.20	386.10	772.20	337.98	1,030.89
1987	597.60	1,195.20	440.70	881.40	423.85	1,287.10
1988	651.30	1,302.60	513.90	1,027.80	548.38	1,541.55
1989	721.80	1,443.60	570.00	1,140.00	696.02	1,813.45
1990	736.91	1,473.82	624.30	1,248.60	876.10	2,248.63
1991	887.66	1,775.32	622.89	1,245.79	1,032.60	2,572.44
1992	900.09	1,800.18	628.68	1,257.36	1,164.31	2,861.03
1993	993.43	1,986.85	733.05	1,466.09	1,464.13	3,390.65
1994	1,050.71	2,101.43	808.07	1,616.14	1,693.06	3,749.55
1995**	1,060.48	2,120.96	808.07	1,616.14	1,766.06	4,019.26

Notas: Las canastas básicas alimentarias rurales y urbanas del Ministerio de Planificación se obtuvieron directamente de los datos de dicho ministerio y la ampliada para ambas zonas se obtuvo duplicando la alimentaria. Las canastas de mercado y alimentaria promedio del IPC se obtuvieron usando el IPC general y de alimentos con base 1992 respectivamente, para lo cual se transformaron los índices con base en 1978 (correspondientes a 1979-1991) a índices base diciembre 1992.

** Para 1995, las canastas promedios (IPC) abarcan los primeros siete meses del año, mientras que las básicas (MIPLAN) sólo comprenden los primeros cuatro meses.

Fuente: Ministerio de Planificación, *La canasta básica de alimentos 1979-1990* y datos de 1990-1995, y Dirección General de Estadística y Censo, *Índice de Precios al Consumidor*, varios números.

poder adquisitivo de quienes dependen de ingresos fijos (salarios). Este es un efecto importante generado por la política salarial de los diferentes gobiernos, desde el demócrata cristiano hasta los de ARENA. En la actualidad, ese efecto se mantiene por la política de "flexibilización". En el mismo cuadro puede verse que, entre 1979 y 1988, en el

sector industria, servicios y comercio, en promedio, los salarios cubrieron el 58.47 por ciento de la canasta de mercado, mientras que en 1989-1995 tan sólo cubrieron el 28.24 por ciento de la misma. En el sector agropecuario se tienen niveles de cobertura del 28.44 por ciento para el primer período y del 14.86 por ciento para el segundo.

Cuadro 13
Cobertura de los salarios mínimos de la canasta de mercado promedio
(En porcentajes)

Años	Salarios de industria, comercio y servicios	Tarifa agropecuaria general	Jornal del café	Jornal de la caña de azúcar
1979	80.40	46.45	127.30	80.40%
1980	83.73	39.58	108.47	87.54%
1981	72.93	34.48	94.48	76.25%
1982	65.28	30.86	84.57	68.25%
1983	57.71	27.28	74.76	60.33%
1984	61.05	24.42	66.92	54.01%
1985	49.92	19.97	54.72	44.16%
1986	43.65	23.28	41.47	33.47%
1987	34.96	18.65	33.21	26.80%
1988	35.03	19.46	31.62	26.27%
1989	29.78	16.54	26.88	22.33%
1990	28.02	15.34	26.02	21.61%
1991	27.41	15.16	22.74	18.89%
1992	28.31	13.63	20.45	16.99%
1993	27.43	14.16	17.25	14.33%
1994	28.00	14.40	17.20	14.56%
1995	28.74	14.78	16.05	13.58%
Promedio 1979-1995	46.02	22.85	50.83	39.99%
Promedio 1979-1988	58.47	28.44	71.75	55.75%
Promedio 1989-1995	28.24	14.86	20.94	17.47%

Nota: Sólo para los salarios de la industria, comercio, servicios y la tarifa agropecuaria se tomaron los nuevos salarios mínimos del 1 de agosto de 1995.

Fuente: Elaboración propia en base al Cuadro 12.

Esta tendencia implica una desmejora en el nivel de vida del trabajador y su familia, debido a la menor capacidad adquisitiva de sus salarios, medido en términos de una canasta promedio de bienes y servicios. Si efectivamente existiera un progreso económico, los salarios aumentarían su cobertura o por lo menos la mantendrían en el largo plazo, pero como se ve en el cuadro, la tendencia clara es a la baja desde inicios de los ochenta. Es lógico esperar, entonces, que el sólo hecho que los salarios se alejen más de la canasta de mercado significa un deterioro de la capacidad intelectual de los trabajadores, pues mientras sectores minoritarios y privilegiados de la sociedad tienen acceso (y de

manera ostentosa) a lo último de la "modernidad", los trabajadores se deben conformar con adquirir menos con sus salarios.

El cuadro también muestra la tendencia a la distribución desigual del ingreso, que ya se abordó en el apartado anterior, pues la brecha entre los salarios (mínimos y medios) y la canasta promedio de mercado se está ampliando, lo que significa que, en términos reales, la clase asalariada tiene menor acceso a la riqueza generada.

Asimismo refleja una demanda interna reducida o bien que ésta crece por debajo del potencial, pues aunque los trabajadores logran cubrir sus

necesidades alimentarias básicas, son cada vez menos capaces de adquirir otros bienes y servicios con sus salarios. Por lo tanto, el fenómeno se constituye en una limitante para el desarrollo de un mercado interno fuerte.

En el caso de la canasta alimentaria, la tendencia que presenta la cobertura de los salarios mínimos también es decreciente. Estos se limitan a cubrir parcialmente la canasta alimentaria. En la cobertura de esta canasta es más drástica la diferencia de los promedios entre los años 1979-1988 y 1989-1995, ya que en el primer período los salarios mínimos cubrían la mayor parte de la canasta

alimentaria; pero en el segundo período, el promedio se encuentra por debajo del 100 por ciento, lo que refuerza las afirmaciones hechas en relación al cuadro anterior. Ante este panorama, es muy posible que el trabajador se vea forzado a desmejorar la calidad de su alimentación y, por lo tanto, sufra deterioro en su capacidad física e intelectual.

Esto es igualmente preocupante, porque si el trabajador se limita a cubrir parcialmente la canasta alimentaria, significa que existen otras necesidades materiales y espirituales (salud, vivienda, recreación, etc.) que no están siendo atendidas y su tendencia es más bien a empeorar.

Cuadro 14
Cobertura de los salarios mínimos de
la canasta alimentaria promedio
(En porcentajes)

Años	Salarios de industria, comercio y servicios	Tarifa agropecuaria general	Jornal del café	Jornal de la caña de azúcar
1979	252.41	145.83	399.64	252.41%
1980	257.80	121.87	333.97	269.52%
1981	219.11	103.58	283.85	229.07%
1982	198.00	93.60	256.49	207.00%
1983	174.63	82.55	226.22	182.56%
1984	180.81	72.33	198.20	159.95%
1985	152.11	60.84	166.73	134.56%
1986	133.14	71.01	126.49	102.08%
1987	106.17	56.62	100.86	81.40%
1988	98.47	54.71	88.90	73.85%
1989	77.58	43.10	70.04	58.19%
1990	71.91	39.38	66.77	55.47%
1991	68.27	37.77	56.65	47.07%
1992	69.57	33.50	50.24	41.74%
1993	63.52	32.78	39.96	33.19%
1994	62.02	31.89	38.10	32.25%
1995	65.40	33.63	36.52	30.92%
Promedio 1979-1995	132.41	65.59	149.39	117.13%
Promedio 1979-1988	177.26	86.29	218.14	169.24%
Promedio 1989-1995	68.32	36.01	51.18	42.69%

Nota: Sólo para los salarios de la industria, comercio, servicios y la tarifa agropecuaria se tomaron los nuevos salarios mínimos del 1 de agosto de 1995.

Fuente: Elaboración propia en base a Cuadro 12.

El análisis de estas dos canastas está mostrando el fuerte rezago que existe entre los salarios y la variación de los precios generales de la economía, lo que tiene, entre otras consecuencias, la erosión del poder adquisitivo, la desmejora del nivel de vida y la pérdida de participación en la distribución del valor agregado. Como se ve en ambas comparaciones, los trabajadores agropecuarios son los más golpeados, debido principalmente a menores variaciones en sus salarios nominales con respecto a los no agropecuarios. Por lo tanto, si bien todos los trabajadores han visto caer su nivel de vida, éste tiene un efecto diferenciado para los trabajadores agropecuarios y no agropecuarios.

En el Cuadro 15 se comparan los salarios con la canasta básica del Ministerio de Planificación,

que como se mencionó, constituye la línea de la pobreza extrema. En todas las categorías salariales, la tendencia de la canasta alimentaria ha sido a disminuir por debajo del 100 por ciento en la década de los ochenta, es decir, con los salarios mínimos no se lograba cubrir lo más indispensable para la sobrevivencia. En los noventa se observan tendencias a aumentar la cobertura, según los datos del Ministerio de Planificación. Sin embargo, en 1989-1995, el promedio muestra que los mínimos han sido insuficientes para cubrir la canasta básica, sobre todo para los trabajadores agropecuarios. Tan sólo en los trabajadores de la industria, el comercio y los servicios se percibe una recuperación significativa en los últimos años, cuando llegan a cubrir casi en su totalidad (99 por ciento) esta canasta.

Cuadro 15
Cobertura de los salarios mínimos de la canasta básica alimentaria familiar
urbana y rural (MIPLAN)
(En porcentajes)

Años	Salarios de industria, comercio y servicios	Tarifa agropecuaria general	Jornal del café	Jornal de la caña de azúcar
1979	94.74	76.70	210.18	132.74
1980	113.75	68.51	187.75	151.52
1981	104.86	66.67	182.69	147.44
1982	97.52	61.47	168.44	135.93
1983	87.37	54.45	149.21	120.42
1984	90.78	46.64	127.80	103.14
1985	82.44	42.90	117.57	94.88
1986	84.89	62.16	110.72	89.36
1987	75.30	54.46	97.00	78.28
1988	82.91	58.38	94.86	78.81
1989	74.81	52.63	85.53	71.05
1990	85.49	55.26	93.70	77.85
1991	79.42	62.61	93.92	78.02
1992	89.99	62.03	93.05	77.30
1993	93.62	65.48	79.80	66.30
1994	99.93	66.83	79.82	67.57
1995	99.01	66.83	79.82	67.57
Promedio 1979-1995	90.40	60.24	120.70	96.36
Promedio 1979-1988	91.46	59.23	144.62	113.25
Promedio 1989-1995	88.90	61.67	86.52	72.24

Nota: Los salarios mínimos de la industria, los servicios y el comercio se dividieron entre la canasta urbana; la tarifa general, el jornal del café y de la caña de azúcar se dividieron entre la canasta rural. Para 1995, la comparación está hecha hasta abril y no incluye, por lo tanto, las nuevas tarifas de salario mínimo del 1 de agosto de 1995).

Fuente: Elaboración propia basada en el Cuadro 12.

Tenemos, pues, que los salarios mínimos, aunque no han logrado cubrir la canasta básica alimentaria, se han acercado más a ésta que a las canastas ampliadas, por lo que se puede afirmar que éstos se han limitado a cubrir tan sólo lo mínimo de la subsistencia, y por lo tanto, la determinación de los mínimos pareciera haber estado más en función del precio de los alimentos básicos que del conjunto de "necesidades materiales, morales y culturales", que según la Constitución deberían considerarse en su determinación, ya no se diga de los crecimientos de la productividad, como ya se ha visto.

Qué pueden esperar los trabajadores del supuesto "progreso económico" si sus salarios se debaten en la cobertura de una canasta básica de alimentos y no pueden acceder a los frutos de ese progreso. Observemos que hubo años en los cuales esa cobertura fue significativamente mayor. Precisamente, cuando comenzó el conflicto armado. Sobre los trabajadores ha recaído, pues, el sacrificio de la guerra. Durante los gobiernos de ARENA, su situación se ha agravado aún más con el impuesto al valor agregado, la subida de las tarifas de agua, electricidad y teléfono. Con frecuencia, estas medidas se justifican alegando la "necesidad de más sacrificios por la reconstrucción del país".

La insatisfacción de las necesidades básicas de gran parte de la población se refleja en el país (1993) en el 27 por ciento de los hogares que se encuentran en pobreza extrema, es decir, que no logran cubrir con sus ingresos lo más básico para sobrevivir y en el 30.5 por ciento que se encuentra viviendo en pobreza relativa, que, según la definición oficial, no logran cubrir todas sus necesidades materiales y espirituales. Al analizar la dinámica de la fijación de los salarios mínimos (urbanos y rurales) se evidencia que la política salarial del gobierno poco ha contribuido a mejorar efectivamente el nivel de vida de los trabajadores.

5.2. Mecanismos que permiten la reducción de los salarios reales

Si en la década de los ochenta y en lo que va de la de los noventa la caída de los salarios reales y la disminución de la cobertura de las diferentes

canastas han sido constantes, sería lógico pensar en un proceso de extinción de la población asalariada.

Pero esto no ocurre porque existen otros factores que ayudan a la sobrevivencia de la población, atenuando el deterioro físico y psíquico o la muerte por inanición. Estos factores, a su vez, se convierten en elementos posibilitantes de esa continua caída de los salarios reales, ya que permiten a los capitalistas pagar salarios bajos (bajos con respecto a la cobertura de las necesidades materiales y espirituales del trabajador), porque gran parte de la población tiene otras fuentes de ingresos directos o indirectos que le permiten cubrir al menos sus necesidades más básicas.

La caída de los salarios reales ha sido posible debido a la llamada sobrepoblación relativa, lo cual significa que el excedente de población con respecto a las necesidades medias de acumulación del capital, propio del modelo económico, se basaba precisamente en el uso intensivo de mano de obra abundante y barata⁴¹, y en un bajo nivel de incorporación de innovaciones tecnológicas. O dicho de otro modo, parafraseando el análisis del tipo de cambio que hacen los exportadores, se podría decir que ha existido una "sobreabundancia de mano de obra", debido fundamentalmente al modelo económico, que produce, en este caso, una "subvaluación" de su precio (salario) y condena a los trabajadores a conformarse con salarios deprimidos. Esta situación se mantiene en el nuevo modelo económico neoliberal, tal como lo evidencia el análisis sobre la productividad y las distintas canastas.

Si al exceso relativo le sumamos los bajos niveles de organización sindical (urbana y rural), tenemos las condiciones propicias para la dispersión de los trabajadores, para el poco poder negociador y, por lo tanto, para la aceptación de bajos salarios. La sobreabundancia de mano de obra, entonces, proviene de la insuficiente capacidad histórica del sector privado y público para absorber a la PEA, pero a la vez esta sobreabundancia ha sido funcional al capital, pues ha servido para deprimir los salarios, posibilitando a los empresarios elevados niveles de ganancia y mantener así su competitividad.

Desde la perspectiva de la subsunción indirecta del trabajo al capital, las formas no capitalistas, conformadas principalmente por los pequeños productores agropecuarios (granos básicos) y el llamado sector informal urbano, proveen de bienes-salarios a bajos precios (incluso por debajo de sus costos) y son, además, una fuente de empleo y de ingreso extra para las familias, complementando así los salarios bajos.

El caso de los productores de granos básicos es el más estudiado. Aunque el fenómeno se explica desde distintos enfoques teóricos, todos los analistas coinciden en que los productores de granos básicos proporcionan alimentos baratos (importantes en la dieta del salvadoreño) a los trabajadores. Prueba de ello es el rezago de los precios de la canasta básica alimentaria del Ministerio de Planificación, que tiene una fuerte componente de granos básicos, frente a mayores variaciones de los precios de la canasta de mercado (IPC). Esto permite que al menos gran parte de la población logre satisfacer sus necesidades alimentarias mínimas con los granos básicos. Los análisis también coinciden en señalar que la producción de granos básicos ha servido de refugio (empleo) para la "sobreabundancia de mano de obra". Esta actividad absorbe temporalmente a los trabajadores de los cultivos de agroexportación, cuando éstos no se encuentran ocupados en éstos.

Se trata de una especie de subsidio de los pequeños productores y de otras formas de producción no capitalistas a los empresarios (incluyendo a la maquila), que alcanzan así elevados niveles de ganancia y mantienen de esta manera su competitividad⁴².

Por otra parte está el trabajo de otros miembros del grupo familiar o incluso que algunos trabajadores tengan dos trabajos. Esto ayuda a cubrir al menos parcialmente el nivel mínimo de subsistencia. Prueba de esto la encontramos en las encuestas de hogares, que muestra que los ingresos son un tanto mayores que los salarios devengados en las distintas ramas. La incorporación de otros miembros del grupo familiar refuerza el crecimiento de la sobrepoblación relativa. Por ejemplo, en los últimos años ha habido una mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo, un sector

que, precisamente, percibe salarios menores.

Las remesas provenientes del exterior son un complemento para los salarios bajos de la población, lo cual, además, permite reducirlos, puesto que la gente acepta tal reducción dado que cuenta con una fuente adicional de ingreso relativamente estable. En 1992-1993, la encuesta de hogares registró 88,532 familias receptoras de remesas.

Por último tenemos que, debido a la "sobreabundancia" de mano de obra y a los bajos salarios mínimos, los trabajadores recurren, "están dispuestos" o son obligados a trabajar horas extras, alargando la jornada de trabajo para alcanzar un nivel mayor de remuneración. En la encuesta de hogares de 1992-1993 se registró que el 46.98 por ciento de los ocupados urbanos trabaja más de 45 horas semanales, de los cuales el grupo más importante es el de los asalariados temporales.

6. Conclusiones y recomendaciones

El marco conceptual que ha servido como base al gobierno para establecer su política laboral ha sido, principalmente, la teoría neoclásica. En este sentido, busca hacer imperar en el mercado laboral el principio de la maximización del beneficio, pagando salarios iguales a la productividad marginal. En el largo plazo, esto tendría que asociarse con una tasa de crecimiento del salario real igual o muy próxima al ritmo de crecimiento de la productividad.

Un análisis somero de los resultados de la política laboral en las zonas francas muestra una profunda contradicción entre lo que el gobierno expresa y lo que ahí ocurre. Tanto las declaraciones oficiales como las de los empresarios extranjeros señalan que El Salvador es atractivo porque sus trabajadores son tan productivos como los estadounidenses, pero sus salarios son menores. El estudio de J. Arriola demuestra que el problema no es sólo de bajos salarios, sino también de condiciones de higiene laboral deplorables, de maltrato a los trabajadores por parte de los empresarios, de falta de prestaciones sociales y de violaciones al derecho de sindicalización y de otros derechos laborales.

Tanto sectorial como globalmente, los tecnócratas del gobierno de ARENA, siguiendo orienta-

ciones empresariales, partieron del supuesto de que los salarios reales de los trabajadores se encontraban artificialmente altos. Esto dio origen a una política de flexibilización del mercado laboral, manifiesta en una débil dinámica de salarios mínimos frente al alza persistente de los precios. En este sentido, la inflación se ha convertido en un aliado silencioso de la política salarial gubernamental y de los empresarios durante las décadas de los ochenta y los noventa. De esta manera, los salarios y beneficios se han reajustado sin reducir los salarios nominales. Se busca aumentar la tasa de ganancia reduciendo el salario real con la inflación. Por lo tanto, se puede afirmar que se busca disminuir la inflación hasta alcanzar niveles que eviten distorsiones en la actividad empresarial y no para detener el deterioro real de los rígidos salarios mínimos.

La evidencia empírica comprueba que, en el largo plazo, los salarios reales siempre han crecido por debajo (o han decrecido más) que la productividad; lo cual, a su vez, demuestra que, en el corto plazo, los salarios reales no pueden ser mayores que la productividad, ni tan siquiera iguales, únicamente pueden ser menores. Por otra parte, el salario promedio nacional, que se aproxima a los salarios mínimos, ha caído en términos reales —en algunas ocasiones también ha bajado el salario nominal promedio.

La caída de los salarios reales fue una de las características del modelo económico anterior y al parecer, por las tendencias que presenta esta variable, también es típico del programa de ajuste de corte neoliberal, impulsado por el gobierno de ARENA.

Los datos sobre el comportamiento de la productividad y los salarios en la economía global y en sus sectores, hacen posible afirmar que mientras la conducta de la productividad no ha tenido ninguna influencia en los salarios reales, éstos sí determinan el comportamiento de aquélla. Cuando el ritmo del salario real se reduce en relación a la tasa de crecimiento de la productividad, el perjuicio causado sobre la capacidad productiva del trabajador termina por hacer caer la tasa de crecimiento de la productividad.

Los resultados obtenidos del análisis de la productividad y los salarios en la economía global y en sus sectores, son coherentes con las estadísticas sobre la distribución del ingreso, provenientes de la matriz insumo producto y de las investigaciones sobre la estratificación del ingreso. Esos datos reflejan una tendencia a la reducción de los trabajadores en la distribución de la renta nacional, mientras que, por otra parte, los empresarios han visto aumentar, con el tiempo, el porcentaje en el PIB del excedente de explotación.

Aunque el discurso gubernamental afirma la voluntad de mejorar el nivel de vida de los sectores sociales más vulnerables, la información disponible acerca de la importancia que representa el gasto en salud y educación en el PIB muestra que la dinámica de este indicador es muy débil, al grado que, en el caso de la educación, la tendencia decreciente que viene desde la década pasada no ha experimentado cambios sustanciales aún.

Ante esa situación, las innovaciones tecnológicas no se van a traducir en mejoras de la productividad si las condiciones de pobreza en las que están sumidos los trabajadores (tanto empleados como no empleados) no son erradicadas, pues el aumento de la productividad, generado por la tecnología, es socavado por la destrucción de la capacidad productiva y de la vida del trabajador.

La cobertura de la canasta promedio de mercado y de la alimentaria por parte de los salarios mínimos ha tendido a decrecer, lo cual refuerza la aseveración de la caída de los salarios reales y, por lo tanto, el deterioro de los niveles de vida de los trabajadores. La evidencia encontrada en esta comparación nos indica además que la mano de obra ha sido y es considerada sólo por su importancia como costo de producción y no como demanda. La fijación de los salarios mínimos ha guardado una mayor cercanía con la canasta alimentaria básica que con las otras canastas, lo que muestra que no se está cumpliendo el mandato constitucional de que su fijación debería considerar no sólo las necesidades materiales, sino también las morales y cultural.

Visto todo lo anterior, en el corto plazo, el salario nominal debe experimentar un alza que per-

mita al trabajador mantener su capacidad productiva a través del aumento del salario real y de una mayor cobertura de la canasta promedio de mercado⁴³. Se puede argumentar el carácter inflacionario de esta medida. Un estudio sobre las causas de inflación de R. Rivera Campos descarta esta variable como causa fundamental del comportamiento inflacionario⁴⁴. Según este estudio, si el salario nominal no crece y la productividad cae, se puede dar una situación inflacionaria similar a la que resultaría del aumento de los salarios nominales sin incrementar la productividad.

En el largo plazo, las tasas de crecimiento del salario real deben elevarse hasta llegar a ser iguales a los ritmos de crecimiento de la productividad, por dos razones: para detener el proceso de deterioro de la capacidad productiva de los trabajadores y para provocar la elevación de la productividad.

Dado que la relación conflictiva entre los trabajadores y los empresarios es fundamental en la dinámica de la productividad y los salarios, el gobierno debiera diseñar políticas concertadas entre ambos de modo que los últimos flexibilicen sus acciones oligopólicas sobre los precios, para poder recuperar el salario real y el nivel de vida de los trabajadores y con ello la productividad.

Ya que es probable que los empresarios no se encuentren dispuestos a colaborar con la reanimación económica del país (en el sentido de mejorar el bienestar de las mayorías populares), la política económica del gobierno tiene que establecer medidas que frenen el crecimiento de los precios, pero no a costa de la depresión salarial, sino con medidas que ataquen el control oligopólico de las empresas, además de las políticas antiinflacionarias tradicionales. El diseño de las políticas contra la inflación debe tomar en cuenta el efecto inflacionario de la caída de la productividad del trabajo y, en consecuencia, la necesidad de aumentar los salarios reales, dado el efecto que pueden tener sobre aquella, después de largos períodos de disminución constante.

La nueva tecnología debe llevar aparejada la capacitación de la fuerza de trabajo, tanto de la que está empleada como de la desempleada. El

gobierno debe promover la participación de los empresarios en la capacitación de los trabajadores, para lo cual hasta ahora no han mostrado voluntad y, además, debe incrementar sus gastos en salud y educación.

Si en realidad se quiere distribuir de manera más justa el ingreso, es necesario, entonces, estructurar una política económica laboral que permita que, por un tiempo, el salario real crezca por sobre la productividad media, de manera que la participación de los trabajadores en la renta nacional aumente. Esto no sólo elevaría el nivel de vida de los trabajadores, sino también la productividad⁴⁵.

Bibliografía

- Aguilar G., J. V.; Rodríguez T., C. A.; Callejas L., E. "Capacidad redistributiva de los salarios mínimos y estructura salarial en el sector agropecuario". Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas": Trabajo de graduación. San Salvador, 1992.
- Arriagada, P.; Cruz, M. *Hacia una regulación económica eficiente en El Salvador*. San Salvador: FUSADES, 1990.
- Arriola, Joaquín. *El proceso de trabajo en la zona franca de San Bartolo*. San Salvador, 1993.
- Banco Central de Reserva. "Salarios Mínimos Nominales según Rama de Actividad Económica". Mimeo.
- Banco Central de Reserva. *Conferencias conmemorativas. Quincuagésimo aniversario*. San Salvador, 1984.
- Dirección General de Estadística y Censo. *Índice de precios al consumidor*. Varios números. San Salvador, Ministerio de Economía.
- FUSADES. *Necesidad de un nuevo modelo económico*. San Salvador.
- FUSADES. "Empleo, ingreso y pobreza rural". *Boletín Económico y Social*, 1993, 91.
- Gallardo; María E. *Centroamérica, la crisis en cifras*. San José, FLACSO, 1986.
- Ibiate, F. J. "El modelo económico salvadoreño en la matriz insumo-producto: 1978". *Boletín de Ciencias Económicas y Sociales*, 1986, 5.
- Ibiate, F. J. "Aportes económicos de las matrices 1978-1990 a los programas de desarrollo:

- 1994-1999". *Revista Realidad*, 1994, 39.
- Ministerio de Planificación. *Encuesta de hogares de propósitos múltiples*. Varios números.
- Ministerio de Planificación. *La canasta básica de alimentos 1979-1990 y datos para 1990-1995*.
- Ministerio de Planificación. *Indicadores económicos y sociales, 1990-1991*.
- Ministerio de Planificación. *Plan de desarrollo económico y social 1989-1994*.
- Ministerio de Planificación. *Plan de desarrollo económico y social 1989-1994. Borrador para discusión*.
- Ministerio de Planificación. *Propuesta de desarrollo económico y social 1994-1999 (Propuesta)*. Volumen II, *Texto principal*.
- Organización Internacional del Trabajo. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. *Ingresos y Salarios en El Salvador*. 1988.
- PREALC. *Cambio y polarización en Centroamérica*. EDUCA, 1985.
- PRONAFORP. *República de El Salvador: su realidad social y económica. El sistema nacional de formación profesional y el proceso de desarrollo económico y social*. San Salvador, 1994.
- Rivera Campos, R.; Gallagher, M. *El gasto público y el Estado moderno*. El Salvador, USAID,
- Rivera Campos, R. "La inflación en El Salvador". *Realidad Económico-social*, 1988, 1.
- Robinson, Joan. *La acumulación del capital*. México.
- Representantes del Sector Laboral en el Consejo Nacional del Salario mínimo. "Propuesta de los trabajadores para el ajuste del salario mínimo en la industria, comercio y servicios, ante el Consejo Nacional del Salario Mínimo", San Salvador, 1994 y 1995.
- Weeks, J. "Perspectivas para las economías centroamericanas hacia el 2000: crisis sin salida", en M. Lundahl y W. Peluassy (eds.), *Crisis económica en Centroamérica y El Caribe*. Costa Rica, 1989.
- Notas**
1. Existe otras teorías igualmente importantes para analizar el mercado de trabajo, como la keynesiana, la marxista y la institucionalista, todas ellas con sus múltiples variantes.
 2. P. Arriagada; M. Cruz, *Hacia una regulación económica eficiente en El Salvador*. San Salvador: FUSADES, 1990, p. 39.
 3. FUSADES, *Necesidad de un nuevo modelo económico*. San Salvador, p. 51.
 4. Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social (MIPLAN), *Plan de desarrollo económico y social 1989-1994*. San Salvador, p. 34.
 5. MIPLAN, *op. cit.*
 6. MIPLAN, *ibid.*, p. 75.
 7. Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social (MIPLAN), *Plan de desarrollo económico y social 1989-1994*. Borrador para discusión, p. 28.
 8. MIPLAN, *ibid.*, (versión final) p. 56.
 9. Ministerio de Planificación (MIPLAN), *Propuesta de Desarrollo Económico y Social 1994-1999 (propuesta)*. Volumen II. *Texto principal*, "Apartado B.4. Aumento del empleo y la productividad".
 10. MIPLAN, *op. cit.*, (*Propuesta*).
 11. MIPLAN, *op. cit.*, (*Propuesta*).
 12. "Mensaje del Señor Presidente de la República, doctor Armando Calderón Sol, en ocasión de presentar a la nación la plataforma económica para el desarrollo social". *El Diario de Hoy*, 3 de febrero de 1995.
 13. Mensaje del Señor Presidente..."
 14. "Mensaje del Señor Presidente..."
 15. "Mensaje del Señor Presidente..."
 16. "De gran beneficio son inversionista asiáticos", *La Prensa Gráfica*, 17 de julio de 1993, p. 6.
 17. *Ibid.*
 18. *Ibid.*
 19. Joaquín Arriola, *El proceso de trabajo en la zona franca de San Bartolo*. San Salvador, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Documento 93-2, 1993, p. 29-30.
 20. *Ibid.*
 21. *Ibid.*, p. 30.
 22. *Ibid.*, p. 31.
 23. En un caso, comprobamos que mientras el coste salarial en dólares era de 58 centavos, el precio de venta de dicha pieza en el mercado norteamericano es de 57 dólares. Cualquiera que sea el coste de los insumos diferente a la fuerza de trabajo, la realidad es que la tasa de explotación es [...] enorme" (*Ibid.*, p. 78).
 24. *Ibid.* Ver Anexo 1, Tabla 42, p. 122.
 25. *Ibid.*, pp. 80-93.
 26. Se utilizó este salario a pesar que existían diferencias entre el área metropolitana de San Salvador y otras zonas urbanas; sin embargo, como estos últimos han tendido a igualarse con el salario vigente en el área metropolitana, se considera que éste es el más representativo.

27. En todo caso, los ajustes salariales además de considerar la inflación pasada, deberían considerar la inflación esperada o al menos mecanismos que permitan ajustarlos continuamente, pues mientras los sectores empresariales ajustan periódicamente sus precios a la inflación para mantener su rentabilidad, los sectores trabajadores tienen que conformarse con perder su poder adquisitivo hasta el siguiente ajuste salarial, en el cual muchas veces ni tan siquiera recuperan el nivel del salario real inicial.
28. Estos salarios reales fueron calculados deflactando los salarios nominales por el promedio anual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) base 1978.
29. Aguilar, Rodríguez, Callejas, "Capacidad redistributiva de los salarios mínimos y estructura salarial en el sector agropecuario". Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", tesis de graduación, enero de 1992.
30. El método que hemos utilizado para calcular la productividad ha consistido en dividir la producción (subsectorial, sectorial o PIB a precios constantes) entre las horas hombre o a falta de este indicador,
31. Nuestros cálculos, basados en datos del Ministerio de Planificación, señalan que mientras en 1989 la tasa de desempleo total (urbana abierta y equivalente más la rural abierta) fue del 34.3 por ciento. En 1993 esa tasa llegó a ser de casi del 37 por ciento. Ver las "Encuestas de hogares de propósitos múltiples" y los indicadores económico-sociales del Ministerio de Planificación.
32. En relación con esto, J. Robinson dice: "El principal escollo que puede oponerse al estancamiento es la lucha de los sindicatos por el aumento del salario. Si gracias a ello se logra elevar el salario real en la misma medida que crece la producción por habitante, se destruye la raíz del mal, la economía puede acumular capital y aumentar la producción general en un ritmo que corresponde al ritmo del progreso técnico, igual que si todavía rigiera la competencia" (*La acumulación del capital*, p. 94).
33. Obviamente, estas definiciones de explotación no coinciden plenamente con la del enfoque marxista. Para éste, la explotación es, en rigor, resultado de que al obrero no se le retribuya todo el valor que genera en el proceso de trabajo, sino que solamente se le paga un salario que cubre el conjunto de aquellos medios de vida, materiales y espirituales, necesarios para su reproducción. Ahora bien, si al obrero se le paga un salario por debajo de este conjunto de bienes (valor de la fuerza de trabajo), se trata de una sobre-explotación.
34. F. J. Ibisate, "El modelo económico salvadoreño en la matriz insumo-producto: 1978", *Boletín de Ciencias Económico y Sociales*, 1986, 5, p. 282.
35. "Resulta muy significativo que siendo el número de trabajadores (1,377,746) 54 veces superior al número de capitalistas (25,254), la remuneración de los primeros... alcance escasamente una tercera parte del valor agregado" (F. J. Ibisate, *ibid.*, p. 311).
36. Los datos de la relación entre la formación bruta de capital fijo (FBCF) y el PIB, como indicador del coeficiente capital-producto, y de la relación FBCF con la PEA, como indicador de la relación capital-trabajo, muestran una tendencia decreciente primero (1980-1987) y luego creciente (1987-1993), lo cual significa que los salarios han disminuido por imperfecciones del mercado laboral, resultantes del control monopsonico de los capitalistas sobre el salario. Esto también puede observarse en el mencionado estudio de la zona franca de J. Arriola (pp. 62-69).
37. R. Rivera Campos y M. Gallagher, *El gasto público y el Estado moderno*. USAID, pp. 32-33.
38. PRONAFORP. *República de El Salvador: su realidad social y económica. El sistema nacional de formación profesional y el proceso de desarrollo económico y social*. INSAFORP, Unión Europea, noviembre de 1994, pp. 63-91.
39. R. Rivera Campos y M. Gallagher, *ibid.*, pp. 39-40.
40. En la Constitución se señala lo siguiente: "Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo, que se fijara periódicamente. Para fijar este salario se atenderá sobre todo al costo de la vida, a la índole de la labor, a los diferentes sistemas de remuneración, a las distintas zonas de producción y a otros criterios similares. Este salario deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales del hogar del trabajador en el orden material, moral y cultural" (Artículo 38, inciso segundo).
41. Los ejes de acumulación han sido los cultivos de café, algodón y caña de azúcar, que se caracterizaban por un uso intensivo de mano de obra en la fase de recolección.
42. Conviene enfatizar este dato, porque, comúnmente, se afirma que se trata de un subsidio para los trabajadores urbanos; pero tal como se ha visto en este artículo, la caída de los salarios reales ha beneficiado directamente al capitalista, permitiéndole una tasa de ganancia mayor.
43. "Un salario más alto es posible sin un aumento de la productividad (a condición de que los ritmos de acumulación se lentifiquen), pero si hay competencia sería imposible obtener una productividad más elevada sin aumentar los salarios, pues un nivel bajo de mecanización es síntoma de que ciertas

causas determinan un bajo nivel del salario real, pero no son la causa de ese bajo nivel" (J. Robinson, *ibid.*, pp. 130-131).

44. R. Rivera Campos, "La inflación en El Salvador", *Realidad Económico-social*, 1988, 1, p. 7.
45. Costa Rica es un caso concreto de cómo una diná-

mica creciente de los salarios reales ha estado vinculada con el crecimiento de la productividad (María E. Gallardo, *Centroamérica, la crisis en cifras*. FLACSO. San José, 1986, p. 168. PREALC, *Cambio y polarización en Centroamérica*. EDUCA, 1985, pp. 109-111 y 159.

