



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
POSGRADO EN ECONOMÍA  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS  
CAMPO DE CONOCIMIENTO ECONOMÍA POLÍTICA

LA OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL  
SALVADOR 1990-2011. UN ANÁLISIS DESDE LA TEORÍA DE LA  
REGULACIÓN

TESIS  
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:  
MAESTRO (A) EN ECONOMÍA

PRESENTA:  
SAIRA JOHANNA BARRERA

TUTOR PRINCIPAL:  
Dr GERARDO GONZÁLEZ CHÁVEZ  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS  
IIEc-UNAM

TUTOR HONORARIO:  
Dr JULIO CÉSAR NEFFA  
POSGRADO EN ECONOMÍA

MÉXICO, D.F. ENERO 2015



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## Agradecimientos

Agradezco profundamente a las personas e instituciones que hicieron posible mi estadía en la que ahora reconozco como mi casa de estudios: la Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM. Entre estas personas quiero destacar a amistades y familiares, en especial a mi mamá, que me animaron y apoyaron para enfrentar y superar los temores y trámites, con lo que finalmente se me abrieron las puertas a esta maravillosa experiencia académica y personal.

De entre las instituciones quiero destacar a la UCA, por la formación, los ejemplos y las oportunidades de crecimiento académico y laboral que me brinda; a la Fundación Heinrich Böll, que me brindó apoyo económico; y al Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, que me albergó en sus aulas.

Quiero dedicar especial agradecimiento a las personas que me acompañaron en este proceso; a mis amistades muy queridas de todas partes de Latinoamérica, a mis profesores y profesoras; al Dr. Gerardo González, mi tutor; al Dr. Julio César Neffa, mi otro tutor; y a mis compañeros y compañeras de estudios con quienes aprendí mucho. Incluyo aquí a las amistades que, en la distancia, me animaron y ayudaron en los más variados menesteres.

Finalmente, hago explícito mi agradecimiento hacia personas que, aunque ya no están físicamente, dejaron en mí la huella de su cariño, sus enseñanzas y su compromiso de solidaridad: Aquiles Montoya, Salvador Aragón, Dean Brackley y Efraín Molina.

## Índice

Índice de Cuadros y Gráficos.....	5
Introducción.....	11
Capítulo I: Marco Teórico: Aportes de la Teoría de la Regulación .....	12
1.1 <i>Algunas generalidades de la Teoría de la Regulación.</i> .....	13
1.1.1    Origen de la Teoría de la Regulación.....	13
1.1.2    Las categorías Regulacionistas .....	15
1.2 <i>Para comprender el empleo y la ocupación: la Relación Salarial (RS) y el Régimen de Acumulación (RA)</i> .....	22
1.2.1    La categoría Relación Salarial .....	24
1.2.2    La relación salarial en los países no desarrollados.....	28
1.2.3    El Régimen de acumulación: Extensivo o Intensivo. ....	30
1.2.4    Los regímenes de acumulación en países capitalistas no desarrollados .....	34
1.3 <i>Del Modo de Desarrollo a la ocupación en el Sector de la Industria Manufacturera</i> .....	36
1.3.1    De la visión macro a la visión sectorial.....	38
Capítulo II: A manera de contexto, El Salvador antes y durante la industrialización.....	42
2.1 <i>El Salvador, antes de 1950</i> .....	43
2.2 <i>El Salvador, 1950-1979</i> .....	47
2.2.1    Sobre el Régimen de Acumulación.....	47
2.2.2    Sobre las formas institucionales.....	55
2.3 <i>Síntesis del capítulo.</i> .....	71
Capítulo III: El Modo de desarrollo de El Salvador 1990-2011, ¿Abandono del proyecto de industrialización?.....	74
3.1 <i>La década de los ochentas: Más que una Guerra Civil</i> .....	75
3.1.1    Debilitamiento [deliberado] Del Sector Agroexportador.....	78

3.1.2	Presiones internas y externas frente al manejo de la economía salvadoreña. ....	81
3.2	<i>Un nuevo Modo de Desarrollo en El Salvador a partir de 1989</i> .....	84
3.2.1	Caracterización del Régimen de Acumulación ¿Extensivo o intensivo? .....	87
3.2.2	Las formas institucionales y el Modo de regulación. Una aproximación a la jerarquía institucional.....	98
3.2.3	Énfasis especial: la posición de la Relación salarial en la jerarquía institucional y el modo de regulación. Implicaciones respecto a la ocupación. ....	113
3.3	<i>Síntesis del Capítulo</i> .....	115
<b>Capítulo IV: Caracterización de la ocupación en la Industria Manufacturera salvadoreña</b>		
.....		118
4.1	<i>Rasgos de la Industria Manufacturera Salvadoreña.</i> .....	119
4.1.1	Caracterización del Sector Industria Manufacturera de El Salvador.....	119
4.1.2	Importancia de la Industria manufacturera para la Economía Salvadoreña. ....	129
4.2	<i>La evolución de la Ocupación en la industria manufacturera</i> .....	138
4.2.1	Aspectos generales de la ocupación en El Salvador en los últimos años.....	138
4.2.2	La ocupación en la Industria frente a la ocupación nacional .....	143
4.2.3	Características internas de la ocupación en la Industria Manufacturera .....	146
4.3	<i>Síntesis del capítulo</i> .....	155
<b>Reflexiones sobre la Ocupación en la Industria Manufacturera en el Modo de Desarrollo de El Salvador 1990-2011</b> .....		1589
<b>Bibliografía</b> .....		1623
<b>ANEXOS</b> .....		1734

## Índice de Cuadros y Gráficos

Cuadro 2.1 Crecimiento del PIB total y de algunos sectores en El Salvador 1950-80, promedio anual por década.....	48
Cuadro 2.2 El Salvador: Sector Industrial, Cuadro resumen de la evolución de sus principales subsectores 1961-1971.....	49
<b>Cuadro 3.1</b> El Salvador: Tasa de crecimiento promedio del PIB total y del Sector Agrícola e Industrial. Porcentaje .....	<a href="#">77</a>
<b>Cuadro 3.2</b> Estrategia de los Programas de Ajuste Estructural en El Salvador.....	85
<b>Cuadro 3.3</b> El Salvador: Crecimiento del PIB total de dos sectores 1991-2011. Promedio anual por década (porcentajes) .....	<a href="#">88</a>
<b>Cuadro 3.4</b> Caracterización de tres sectores económicos de El Salvador a partir de VI y VII Censo Económico.....	<a href="#">108</a>
<b>Cuadro 4.1:</b> El Salvador: Composición del PIB Industrial a precios constantes de 1990.....	121
<b>Cuadro 4.2:</b> Composición de la ocupación industrial según tamaño del establecimiento. Variación según datos censales.....	126
<b>Cuadro 4.3:</b> El Salvador: Proporción promedio de participación de los establecimientos de 5 y más personas en las actividades de la Industria Manufacturera. Comparación Intercensal.....	127
<b>Cuadro 4.4:</b> El Salvador: Consumo intermedio como proporción del monto de salarios pagados en la industria manufacturera en el total de establecimientos. Datos Censales.....	128
<b>Cuadro 4.5:</b> Tasa promedio de desempleo en El Salvador.....	139
<b>Cuadro 4.6:</b> Distribución de la población ocupada urbana por sexo y afiliación a una sistema de seguridad social. 1998 y 2011.....	142
<b>Cuadro 4.7:</b> Total de población asalariada por nivel de precariedad del empleo.....	142
<b>Cuadro 4.8:</b> Número de personas cotizantes al ISSS que laboran en la Industria Manufacturera en El Salvador 2003-2011.....	151
<b>Cuadro 4.9:</b> Salario Mensual Cotizable en Dólares en la Industria Manufacturera desagregado a dos dígitos de CIU Rev.2. Promedio ponderado por peso en ocupación.....	152
<b>Gráfico 2.1</b> El Salvador: Índice de PIB real 1950-1970. Precios constantes de 1970.....	51

<b>Gráfico 2.2</b> El Salvador: Índice de productividad total e industrial 1950-1970.....	52
<b>Gráfico 2.3</b> El Salvador,: Índice de productividad y de salarios medios cotizables en Agricultura.....	52
<b>Gráfico 2.4</b> El Salvador: Evolución de la productividad industrial y del salario medio real cotizables del sector industria.....	53
<b>Gráfico 3.1</b> El Salvador: Índice de PIB real 1970-1990. Precios constantes de 1980.....	<a href="#">76</a>
<b>Gráfico 3.2</b> El Salvador: Tasa de crecimiento del PIB total, agrícola e Industrial. Porcentaje.....	<a href="#">77</a>
<b>Gráfico 3.3</b> Evolución de las Exportaciones, 1970-1990. En millones de dólares.....	<a href="#">80</a>
<b>Gráfico 3.4</b> El Salvador: PIB real en millones de USD. Base 1990.....	<a href="#">87</a>
<b>Gráfico 3.5a</b> El Salvador: Participación de algunos sectores en el PIB real en 1990.....	<a href="#">89</a>
<b>Gráfico 3.5b</b> El Salvador: Participación de algunos sectores en el PIB real en 2011.....	<a href="#">89</a>
<b>Gráfico 3.6</b> El Salvador: Índice del PIB de algunas ramas Industriales .....	90
<b>Gráfico 3.7</b> Participación de los sectores más dinámicos de la Industria respecto al PIB Industrial . .....	<a href="#">90</a>
<b>Gráfico 3.8</b> El Salvador: Producto real por persona ocupada. Dólares constantes de 1990.....	<a href="#">91</a>
<b>Gráfico 3.9</b> Producto por persona ocupada según sector económico. Dólares constantes de 1990. .....	<a href="#">92</a>
<b>Gráfico 3.10</b> Distribución de Personas Ocupadas según sector económico. Porcentajes respecto al total.....	93
<b>Gráfico 3.11a</b> Evolución de Salarios Medios Cotizables y Producto medio por ocupado. Indices. 1993=100.....	<a href="#">95</a>
<b>Gráfico 3.11b</b> El Salvador: Relación Productividad-Salario Medio Real 1993-2011.....	<a href="#">95</a>
<b>Gráfico 3.12</b> El Salvador: Monto anual de Remesas 1991-2011. En millones de USD.....	<a href="#">96</a>
<b>Gráfico 3.13</b> El Salvador: Monto anual de Remesas como porcentaje del Consumo de los Hogares. .....	<a href="#">96</a>
<b>Gráfico 3.14</b> El Salvador: Impuestos como porcentaje de los Ingresos corrientes.....	<a href="#">100</a>
<b>Gráfico 3.15</b> El Salvador: Tipo de cambio nominal Colones-dólar previo a la Ley de Integración Monetaria (2001) .....	<a href="#">102</a>

<b>Gráfico 3.16a</b> Composición de Exportaciones de El Salvador. Porcentaje del total.....	<a href="#">105</a>
<b>Gráfico 3.16b</b> Composición de Importaciones de El Salvador. Porcentaje del total .....	<a href="#">106</a>
<b>Gráfico 3.17a</b> Exportaciones, Importaciones y Saldo Comercial de El Salvador. Millones de Dólares. .....	<a href="#">106</a>
<b>Gráfico 3.17b</b> Déficit comercial de El Salvador considerando las Remesas. Millones de Dólares..... .....	<a href="#">107</a>
<b>Gráfico 3.18</b> El Salvador: Ocupados y Cotizantes al ISSS. Número de personas. ....	111
<b>Gráfico 4.1:</b> El Salvador: Porcentaje de establecimientos con 5 y más personas ocupadas respecto del total en Actividades Industriales.....	122
<b>Gráfico 4.2:</b> El Salvador: Porcentaje del Valor Agregado de establecimientos con 5 y más personas respecto del total de actividades industriales.....	123
<b>Gráfico 4.3:</b> El Salvador: Porcentaje de personas ocupadas en actividades industriales, en establecimientos de 5 y más personas.....	124
<b>Gráfico 4.4:</b> El Salvador: PIB de la Industria Manufacturera. Precios constantes de 1990.....	129
<b>Gráfico 4.5a:</b> Evolución del Índice de Volumen de Producción Industrial. Tasa de crecimiento promedio anual.....	129
<b>Gráfico 4.5b:</b> El Salvador: Participación del PIB Industrial en el PIB total.....	130
<b>Gráfico 4.6a:</b> El Salvador: Monto de exportaciones manufactureras y exportaciones totales sin considerar Maquila. En millones de USD.....	131
<b>Gráfico 4.6b:</b> Evolución del monto de remesas y de exportaciones de maquila. En millones de USD.....	132
<b>Gráfico 4.6c:</b> Participación de las manufacturas no provenientes de maquila en las exportaciones totales.....	132
<b>Gráfico 4.7:</b> Composición de las exportaciones de la Industria Manufacturera salvadoreña. Excluye Maquila.....	133
<b>Gráfico 4.8:</b> Tasas de subempleo nacional, urbana y rural, varios años.....	139
<b>Gráfico 4.9:</b> El Salvador: Distribución porcentual de la ocupación urbana por sector de ocupación.....	140
<b>Gráfico 4.10:</b> El Salvador: Ocupación en la Industria como proporción de la ocupación total.....	143



<b>Gráfico 4.11:</b> Proporción de cotizantes al ISSS de la Industria manufacturera respecto al total de cotizantes del Sector Privado. Con y sin Maquila.....	144
<b>Gráfico 4.12:</b> Participación de la ocupación en la Manufactura por Sector de Ocupación.....	145
<b>Gráfico 4.13:</b> Composición de la ocupación en la Industria Manufacturera según Categoría Ocupacional.....	146
<b>Gráfico 4.14:</b> Evolución de número de mujeres y hombres asalariados permanentes en la Industria Manufacturera salvadoreña. Índices.....	147
<b>Gráfico 4.15:</b> Porcentaje de cotizantes respecto al total de ocupados en Industria Manufacturera salvadoreña.....	147
<b>Gráfico 4.16:</b> Composición de la ocupación en la industria manufacturera según Grupo Ocupacional. Promedio quinquenal.....	148
<b>Gráfico 4.17:</b> Índice de Salario Promedio Real Cotizable en las principales actividades manufactureras.....	152
<b>Gráfico 4.18:</b> PIB real por cotizante en los principales rubros industriales. Precios constantes de 1990.....	153
<b>Gráfico 4.19:</b> Proporción del salario real anual por cotizante respecto al PIB real por cotizante.....	154

# Siglas y abreviaturas utilizadas

---

ARENA: Alianza Republicana Nacionalista

BADECEL: Base de datos Estadísticos de Comercio Exterior

BCR: Banco Central de Reserva de El Salvador

CEPAL: Comisión Económica para América Latina

EEUU ó EUA: Estados Unidos de América

EHPM: Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples

EIR: Ejército Industrial de Reserva

FAES: Fuerzas Armadas de El Salvador

FMI: Fondo Monetario Internacional

FMLN: Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional

FUSADES: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social

INAZUCAR: Instituto Nacional del Azúcar

INCAFE: Instituto Nacional del Café

ISSS: Instituto Salvadoreño del Seguro Social

MNR: Movimiento Nacional Revolucionario

OIT: Organización Internacional del Trabajo

ONU: Organización de las Naciones Unidas

PCI: Países Capitalistas Industrializados

PDC: Partido Demócrata Cristiano

PEA: Población Económicamente Activa

PEI: Población en edad de Trabajar

PREALC: Programa Regional del Empleo para América Latina.

RA: Régimen de Acumulación

RS: Relación Salarial.

TR: Teoría de la Regulación

UCA: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

USAID: United States Agency for International Development

# Introducción

La temática general en la que se ubica la presente investigación es la ocupación en la industria manufacturera salvadoreña. La inquietud frente a este tema, más allá de un señalamiento de las características de la ocupación en este sector económico y de su evolución; se ubica en la búsqueda de elementos explicativos de esas características, en el modo de desarrollo seguido por El Salvador desde inicios de la década de los noventa. Por esta razón, esta investigación arranca con un esfuerzo propio de relectura de los acontecimientos económicos, sociales y políticos en El Salvador a partir de categorías de la Teoría de la Regulación, especialmente en su vertiente parisina.

La hipótesis de partida de este trabajo es que la evolución de la ocupación en el sector de la Industria manufacturera en El Salvador responde a las características de un modo de desarrollo sesgado hacia el sector terciario y en particular al hecho de que la relación salarial ocupa un lugar subordinado en la jerarquía de las formas institucionales. Específicamente, el interés es mostrar con elementos históricos, institucionales y económicos; que el perfil y dinámica de la ocupación industrial actual se nutre de un modo de desarrollo que no ha expandido las posibilidades de desarrollo de las actividades manufactureras salvadoreñas. Así, el objetivo último de este trabajo es aportar elementos para la comprensión de la dinámica ocupacional en la manufactura a partir de una relectura del modo de desarrollo salvadoreño.

Para lograr este objetivo se usó una metodología que consistió en establecer conexiones lógicas entre diferentes decisiones y procesos económicos en El Salvador, a partir de una revisión amplia de trabajos especializados y de la consulta de indicadores estadísticos que ilustraran tales procesos.

La exposición de la investigación se organizó en cuatro capítulos. El primero de ellos expone las categorías regulacionistas relevantes para los fines de este trabajo. El segundo capítulo incluye una *revisita* al período de Industrialización por sustitución de importaciones, lo cual se consideró importante dado el interés de esta investigación en las actividades manufactureras y su desarrollo. En un tercer capítulo se establecen las características del modo de desarrollo para el período de interés de este trabajo (1990-2011) y, por último, en el Capítulo cuatro, se mostrará la evolución y dinámica de la ocupación en la manufactura salvadoreña, en el contexto del modo de desarrollo previamente descrito.

Finalmente se presentan unas reflexiones finales a las que condujo la realización tanto de la investigación como de este reporte escrito.

# Capítulo I: Marco Teórico: Aportes de la Teoría de la Regulación

En este apartado se exponen las categorías teóricas que se usarán en el análisis de la ocupación en la Industria de la manufactura en El Salvador en el período 1990-2011.

En primera instancia, dado que el análisis de esta investigación no corresponde a un análisis de la ocupación general sino más bien se centra en un sector de la economía en particular; no se abordan las distintas visiones sobre el comportamiento del mercado de trabajo. El objetivo de este apartado es más bien proponer herramientas teóricas para explicar/interpretar las características de la ocupación en la industria manufacturera a partir del señalamiento de las particularidades en el Modo de desarrollo de El Salvador en el período de estudio.

Estas particularidades se identificarán utilizando el marco teórico regulacionista, que centra su atención en la tipificación del régimen de acumulación y del modo de regulación particular con el cual se desarrolla el capitalismo en determinados países; en este sentido, el aporte de esta visión teórica es precisamente identificar las particularidades estructurales e institucionales que marcan la dinámica capitalista, para el caso de esta investigación, de El Salvador.

Por otra parte, el señalamiento de las especificidades del capitalismo en un país como El Salvador en determinado momento del tiempo, se utilizará como marco explicativo para la dinámica de la ocupación en el sector económico de la Industria de la Manufactura, ya que la premisa de este trabajo es que, precisamente en esas especificidades se encuentran elementos estructurales de la dinámica laboral en ese sector de la economía, en el marco del modo de desarrollo adoptado por el país en el período de estudio.

El desarrollo del capítulo se realiza de la siguiente manera: en un primer inciso se exponen algunas generalidades sobre la Teoría de la Regulación, ya que se trata de una propuesta teórica relativamente joven, que nace en un momento y contexto particular y, que aún está en crecimiento con los aportes de teóricos fundadores y otros teóricos que amplían el horizonte con las discusiones, propuestas teóricas o metodológicas y/o aplicación concreta de este marco a

realidades en las que no existen estudios precedentes, como es el caso de los países de América Latina (Argentina es un ejemplo de esos países).

Posteriormente, un segundo inciso aborda más en profundidad las categorías centrales para el análisis en la presente investigación, en particular Relación Salarial (RS) y Régimen de Acumulación (RA).

En el tercer apartado se abordará el tema de la ocupación en un sector económico, en este caso, la Industria de la manufactura, con la premisa de la caracterización teórica previa del Régimen de Acumulación y la Relación Salarial en el Modo de Regulación; interesa aquí adelantar algunos elementos a considerar para vincular la dinámica de la ocupación en este sector con el modo de desarrollo de la economía.

Finalmente, se presenta una síntesis del capítulo. Con ella se pretende ofrecer una visión concisa y puntual de las categorías en uso en esta investigación.

## ***1.1 Algunas generalidades de la Teoría de la Regulación.***

“Toda sociedad tiene la coyuntura que corresponden a su estructura.”  
(Labrousse citado en Clio, 1996:19)

La Teoría de la Regulación es “una teoría alternativa, más respetuosa de los límites de la racionalidad, de la inclusión de los fenómenos económicos en otras relaciones sociales, en las sociedades ricas, inmersas en las transformaciones que no han dejado de marcar el auge y las crisis del capitalismo.” Boyer y Saillard (1996:9)

### **1.1.1 Origen de la Teoría de la Regulación.**

La Teoría de la Regulación (TR) nació en los años 70's en Francia como una crítica severa y radical frente a la teoría neoclásica y también como un desacuerdo frente al *marxismo estructuralista*. El primero de estos es rechazado debido a su individualismo metodológico, la hiperracionalidad, la fe en la interacción de los mercados y la idea de un equilibrio posible y estable; respecto al segundo, el desacuerdo viene de que, según los regulacionistas, no dan la importancia necesaria a

las transformaciones que explican la resistencia del capitalismo a las crisis y a los conflictos. La postura regulacionista es que dichas transformaciones se ubican en el ámbito de la regulación<sup>1</sup>.

Cabe aclarar, no obstante, que la *regulación* de un modo de producción a la que aquí se hace referencia, no corresponde necesariamente a la noción quizá más cotidiana que la equipara con *intervención estatal*. De hecho, el estudio de la regulación del capitalismo “Es el estudio de la transformación de las relaciones sociales que da lugar a nuevas formas económicas y no económicas simultáneamente; dichas formas están organizadas en estructuras y reproducen una estructura dominante, el modo de producción.” (Aglietta, 1979: 8)

Además, esta regulación no es un acto volitivo de un individuo ni tampoco el fruto de una intrincada ingeniería institucional externa al proceso económico<sup>2</sup>.

Otro elemento importante es que la TR se nutre de distintas corrientes teóricas dentro de la economía y de los aportes de otras ciencias sociales:

“La Teoría de la Regulación tiene su origen y dinamismo en una cultura extensiva en los márgenes de diversas disciplinas de las ciencias sociales, aún cuando la economía siga siendo la disciplina dominante.” (Boyer, 1996:21).

Algunas de las influencias más importantes en la TR son las siguientes:

- a) **El marxismo:** del cual retoman, entre otras cosas, el interés por los movimientos de largo alcance (Boyer, 1996). También parten de los aportes marxistas sobre los esquemas de reproducción ampliada para abordar el tema de los distintos Regímenes de Acumulación (Talha, 1998:103; Juillard, 1997:33). Su visión sobre las instituciones como cristalización de

---

<sup>1</sup> “La noción de *regulación* permite estudiar precisamente la dinámica contradictoria de transformación y de permanencia de un modo de producción.” (Boyer, 1996:17)

<sup>2</sup> “En su origen, el modo de regulación en un determinado país no es intencional, aún cuando si se lo analiza ex post pareciera sugerir la existencia de una compleja ingeniería institucional, producto del comportamiento de agentes que actúan según una estrategia deliberada. Se lo explica más bien como el resultado de los procesos de producción y de los conflictos que surgen entre los actores y grupos sociales organizados. El modo de regulación asegura, ex post, la compatibilidad de un conjunto de compromisos entre los agentes económicos que, por su naturaleza parciales y sectoriales, implican la codificación de las relaciones sociales fundamentales, o sea la existencia del poder político en el nivel del Estado que las institucionaliza.” (Neffa, Panigo y López, 2010: 49).

Relaciones Sociales también se vincula fuertemente a esta corriente, aunque diverge con la visión determinista que supedita estas relaciones al desarrollo de las fuerzas productivas. Su divergencia es más marcada respecto a las interpretaciones *estructuralistas* de la obra de Marx y no tanto a los planteos originales de este autor (Nadel, 1996:35).

- b) **La macroeconomía heterodoxa:** en particular es grande la influencia de John Maynard Keynes y Michel Kalecki. Asumen sus planteamientos de que el pleno empleo y el crecimiento estable son más bien la excepción y no la regla. Utilizan herramientas estadísticas y econométricas para obtener evidencia empírica de sus modelos teóricos, cuya principal característica –y simultáneamente principal reto- es considerar a las formas institucionales y sus cambios como un elemento endógeno al proceso económico.
- c) **Escuela de los Anales franceses:** de ellos retoman sus métodos y sus enseñanzas al analizar de qué manera las diversas etapas del capitalismo industrial afectan los ciclos económicos y las grandes crisis.
- d) **El derecho y la Ciencia Política:** retoman su consideración de que las formas institucionales son algo intermedio entre dos fuerzas, que “(...) las reglas e instituciones jurídicas no serían un simple ropaje de las relaciones económicas preexistentes, sino que permiten concebirlas y desarrollarlas.” (Boyer, 1996:20). Nuevamente se resalta la visión regulacionista de una relación dinámica entre los cambios en las formas institucionales y las exigencias del Régimen de Acumulación, donde las primeras no necesariamente dan respuestas automáticas a las segundas, y donde además, este régimen puede avanzar o mutar de acuerdo a cambios en las primeras.

### **1.1.2 Las categorías Regulacionistas**

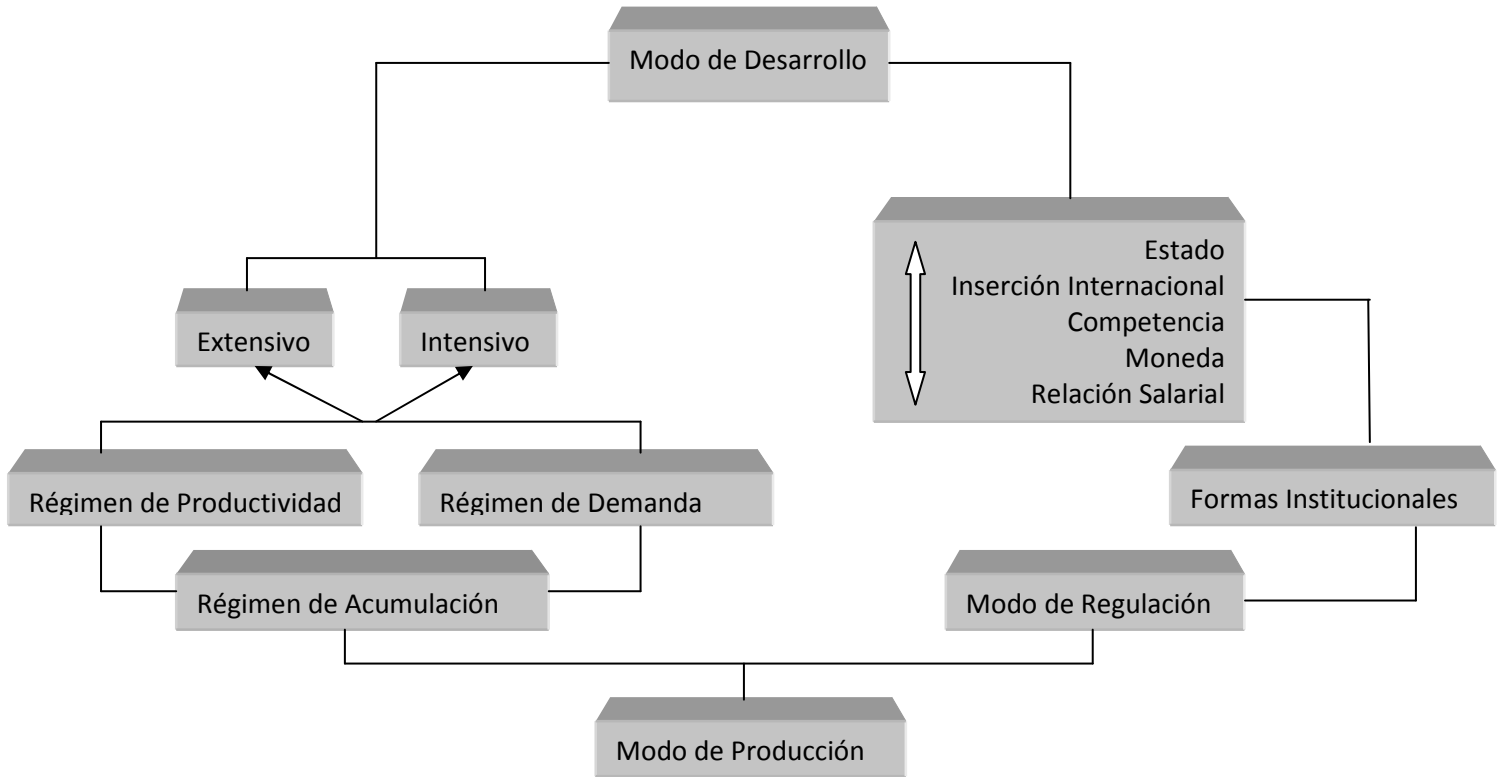
El marco categorial regulacionista tiene muchas convergencias con categorías marxistas. De hecho “en la tradición de los enfoques marxianos, la TR toma como punto de partida la codificación de las relaciones sociales que definen un modo de producción, es decir, las formas institucionales...” (Boyer y Saillard, 1996:56).

Además, el análisis de las categorías se desarrolla en tres niveles de abstracción: Modo de producción, que sería la categoría más abstracta; Régimen de acumulación, y modo de regulación,



que estarían en un nivel intermedio; y modo de desarrollo, a nivel más concreto. Ésta visión de modo de desarrollo da paso a la visión de las crisis en distintos niveles.

**ESQUEMA N° 1: VISIÓN REGULACIONISTA DEL MODO DE DESARROLLO**



Fuente: Elaboración propia a partir de Boyer y Saillard (1996).

La categoría de *Modo de Producción* mantiene la visión de Relaciones Sociales de Producción de Marx, pero abandona la correspondencia entre estas relaciones sociales y las fuerzas productivas en tanto dicotomía marcadamente unidireccional entre estructura económica y superestructura (en el sentido determinista de que es la estructura la que marca la dinámica de la superestructura<sup>3</sup>).

<sup>3</sup> “Las lecturas ortodoxas del marxismo previamente comentadas, asignan un papel determinante, unívoco y casi mecánico al desarrollo de las fuerzas productivas por sobre las relaciones sociales de producción. Para los regulacionistas ambos conjuntos de elementos operan con un relativo margen de autonomía y esas relaciones no tienen en absoluto un carácter unívoco ni determinista, sino propiamente dialéctico.” (Neffa, Panigo y López, 2010: 26)

Así pues, aún con la proximidad de las categorías usadas, “(...) la TR considera que las nociones abstractas, teóricas y de carácter general derivadas del concepto de modo de producción tal como es concebido por la teoría marxista *tradicional* son insuficientes para llevar a cabo una investigación sobre la evolución histórica de una *formación económico-social concreta*.” (Neffa, Panigo y López, 2010:26-27).

No obstante, en este punto es conveniente señalar que existen esfuerzos teóricos importantes, cuyo objetivo es aportar elementos que, partiendo del análisis general propuesto por Marx en *El Capital*, conducen a comprender las particularidades que adopta el capitalismo como modo de producción dominante en determinados contextos espaciales y temporales<sup>4</sup>.

En un nivel intermedio de abstracción, los regulacionistas ubican las categorías de Modo de Regulación y Régimen de Acumulación.

La primera de estas categorías, *Modo de Regulación*, hace referencia a un conjunto de procedimientos y comportamientos individuales y colectivos que reproducen las relaciones sociales fundamentales, sostienen y conducen el régimen de acumulación vigente y aseguran la compatibilidad dinámica de un conjunto de decisiones descentralizadas (Boyer y Saillard, 1996:209). De esta manera, el modo de regulación se manifiesta en las particularidades de las formas institucionales y en la jerarquía que se establece entre ellas. Esta categoría se ubicaría en el ámbito de lo que Marx (1980) señaló como *Superestructura*<sup>5</sup>, sin agotarlo, por supuesto.

---

<sup>4</sup> Aquí pueden citarse los trabajos de Montoya (1998) para el caso de El Salvador

<sup>5</sup> “En la producción social de su existencia, los hombres [sic] establecen determinadas relaciones, necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a un determinado estadio evolutivo de sus fuerzas productivas materiales. La totalidad de esas relaciones de producción constituye **la estructura económica** de la sociedad, la base real sobre la cual se alza un **edificio [Uberbau]**\* jurídico y político, y a la cual corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material determina [*bedingen*] el proceso social, político e intelectual de la vida en general.” (Marx, 1980:4-5).

\*En una nota al pie, el traductor aclara que este término [Uberbau] también se ha traducido como **Superestructura**. Véase para ello la nota al pie [8] en Marx (1980:348-349).

Las formas institucionales consideradas en el análisis regulacionista (aunque no son las únicas existentes) son: la moneda, el Estado, la Inserción Internacional, las formas de la competencia y la Relación Salarial.

La forma institucional Moneda o Régimen Monetario comprende “La gestión por el Banco Central de la creación de dinero (*política monetaria*), los mecanismos de préstamo en última instancia para contener crisis financieras y, finalmente, las reglas de transferencias financieras entre países” (Guttman, 1996: 78). La importancia de esta forma institucional radica en que “las modalidades de creación y circulación [de dinero] contribuyen a determinar el modelo de crecimiento de una economía” (Ibíd.)

Por su parte, la forma institucional Estado o estatal se trata más bien de “la instancia suprema donde se codifican e institucionalizan los compromisos que aseguran la reproducción y la cohesión de las demás formas estructurales.” (Neffa, 1998:51-52). Desde esta perspectiva, el Estado no es el responsable de la forma específica de la relación salarial, aún cuando su accionar esté vinculado con ello y sea el responsable de legislar tales situaciones. Tampoco puede decretar que el régimen de acumulación sea intensivo o extensivo; o desconectarse de las luchas de poder para establecer una determinada jerarquía institucional, aún cuando aparece como el encargado de tomar las decisiones que la configuran. El Estado no tiene, pues, poder demiúrgico sobre el modo de regulación, aún cuando a veces así *aparece*.

La forma de la inserción internacional -que también es denominada como Regulación Internacional por Vidal (1996: 168)- “traduce los principios del régimen internacional en normas y en instituciones que orientan las decisiones de los agentes privados y fijan reglas para las intervenciones estatales.” Es decir, esta forma institucional recoge aquéllos elementos que vinculan a cada país con resto del mundo de una determinada manera. Entre estos elementos están: regímenes monetarios internacionales, redes comerciales y financieras, tratados comerciales, por ejemplo.

Y, la forma de la Competencia “describe las modalidades de puesta en relación de los centros de acumulación” (Boyer, 1986 citado en Hollard, 1996: 155). Por tanto, la existencia de estructuras monopólicas, las condiciones técnicas e institucionales que permiten su existencia y permanencia; los cambios en las formas de competencia y su relación con otras formas institucionales,

especialmente la moneda y la relación salarial; son algunos aspectos concretos incluidos en esa forma institucional.

Cada una de estas formas tiene características particulares y un determinado rango en el modo de regulación. De esta manera, todas ellas están presentes en diferentes países y en distintos momentos, pero adoptan características especiales en cada caso específico. Estudiar esas características brinda elementos para comprender la continuidad o la crisis de los modos de desarrollo.

En cuanto al Régimen de Acumulación, este es “un conjunto de regularidades que aseguran un progreso general y relativamente coherente en la acumulación del capital, es decir, que permite reabsorber o postergar en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del propio proceso.” (Boyer y Saillard, 1996:210).

Esta última categoría se aproximaría a lo que Marx (1980: 4-5) denominó como *estructura*. Centra la atención en elementos como: la evolución de la organización del trabajo y la relación de las personas asalariadas con los medios de producción; un horizonte temporal de la valorización del capital; una distribución del valor que permite la distribución dinámica de las diferentes clases y grupos sociales; una composición de demanda social y una modalidad de articulación con formas no capitalistas (Boyer y Saillard, 1996:210).

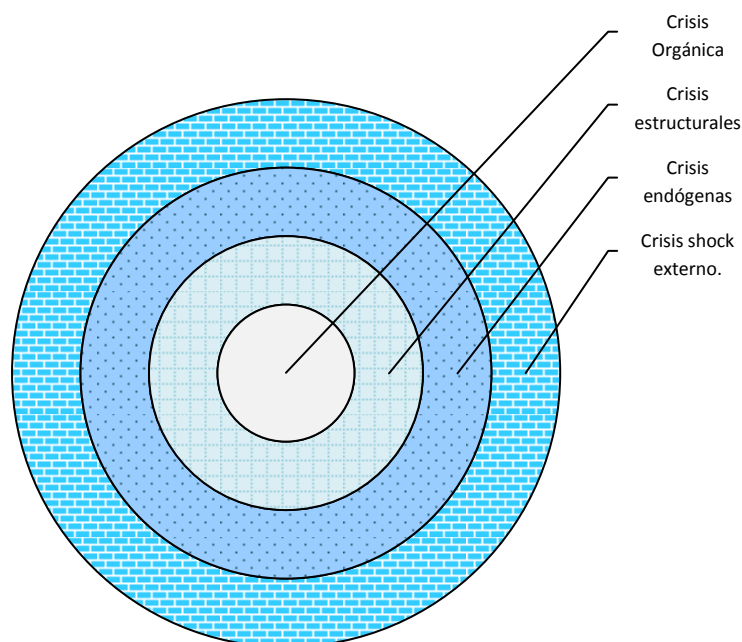
De ahí que sean relevantes para la caracterización del Régimen de Acumulación, las categorías de Régimen de Productividad (que incluye el aspecto de organización del trabajo y relación de asalariados con medios de producción) y Régimen de Demanda (que abarca el aspecto de la distribución de lo producido y su relación con el consumo obrero y la realización de las mercancías producidas). A través del análisis de ambos regímenes se puede establecer la predominancia del carácter intensivo o extensivo de un régimen de acumulación. (Neffa, Panigo y López, 2010: 56)

Esto último, más allá de limitarse a un esfuerzo taxonómico de los regímenes de acumulación; es útil para una comprensión más precisa del capitalismo en determinado contexto temporal y espacial; y de sus crisis reales y potenciales.

Finalmente, en el nivel de menor abstracción se ubica la categoría Modo de Desarrollo. Como bien lo muestra el Esquema N°1 presentado previamente, el modo de desarrollo “Es la conjunción de

un régimen de acumulación y de un modo de regulación” (Boyer y Saillard, 1996:208). Así, el modo de desarrollo se refiere al *desarrollo del capitalismo* en un lugar y tiempo particular; a la manera como se *desenvuelve* y opera este modo de producción en circunstancias específicas. No debe confundirse entonces esta categoría, con las diversas acepciones de *desarrollo* surgidas, criticadas y re conceptualizadas en los debates sobre el binomio Desarrollo-Subdesarrollo.

Por otra parte, la visión regulacionista sobre el modo de desarrollo conduce a una visión de las Crisis en distintos niveles. Su postura es que éstas pueden tener su origen fuera del modo de desarrollo (crisis como perturbación externa) o dentro de él. Y en el segundo de los casos, estas pueden tener sus raíces en el modo de regulación (crisis endógena) y/o en el régimen de acumulación (crisis estructural). Finalmente, señala la crisis originada en la esencia misma de un modo de producción; lo que constituiría una crisis orgánica (Boyer y Saillard, 1996:62-63)<sup>6</sup>.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boyer y Saillard (1996:62-63)

<sup>6</sup> Neffa, Panigo y López (2010:61) aclaran este punto: “Es útil distinguir entre una crisis del modo de regulación y una crisis del régimen de acumulación. En el primer caso, los encadenamientos coyunturales pueden ser desfavorables pero el régimen de acumulación puede seguir siendo viable. En cambio, en el segundo caso es el mismo principio del régimen de acumulación lo que está en cuestión y esto significa un escalón de gravedad superior. Estas crisis ocasionarían el cambio del modo de desarrollo. Finalmente, es posible que debido al fracaso de la recomposición de las formas institucionales, las relaciones sociales fundamentales del modo de producción sean cuestionadas. Se puede hablar entonces de crisis del modo de producción.”

## Recuadro N°1

### Un punto de interés: la Teoría de la Regulación y la Política económica

Tal como se mencionó previamente, la palabra *regulación* remite de manera inmediata a una actividad deliberada por parte de una entidad para incidir o administrar la dinámica de un proceso, en este caso, la dinámica económica y social de un país. Pero no es ese el sentido del término *regulación* en esta teoría. De hecho, el modo de regulación aparece como un proceso no intencional, fruto de conflictos entre agentes. Por esta razón es necesario desarrollar un apartado sobre cuál es la postura de la TR frente a la política económica.

“Nada parece tentar más a los regulacionistas que tomar parte en el debate de la política económica y proponer un proyecto. Sin embargo, en el orden de la teoría, es forzoso constatar que el acto inaugural de la escuela de la regulación fue precisamente un acto de exclusión de la política económica. De donde surge la contradicción manifiesta y dificultades mayores para reintegrar las cuestiones de política económica en un corpus teórico que no ha sido concebido para acogerlas.” (Lordon, 1996:189).

La TR adopta una perspectiva histórica porque busca, entre otras cosas, “otorgar todo su espacio a las tendencias profundas de la dinámica de largo plazo” (Ibíd.). Y por ello, en el marco de la crisis régimen fordista la TR cuestiona el papel de la política económica:

“En efecto, en un mismo movimiento, la regulación va a mostrar que la salida de la crisis es tan poco accesible a un mejor ajuste de la *policy mix*, como que el crecimiento anterior se debe escasamente a una supuesta conducta esclarecida de la política económica.” (Ibíd.).

Este escepticismo de la TR respecto al poder de la política económica en ese contexto se debe a que identifica a la configuración estructural de largo plazo que se instauró desde los años treinta y que siguió su dinámica y rindió frutos en las siguientes décadas como el catalizador y soporte de la bonanza, no tanto así una serie de *buenas* políticas. Pero,

“Hacer prevalecer esta tesis, tan contraria a la idea preestablecida de una conducción demiúrgica del crecimiento por la acción pública, exige una estrategia tanto teórica como retórica de fuerte depreciación de la política económica. La crítica de la *ilusión voluntarista*, pasa entonces por la demostración del carácter anecdótico o superficial de la política económica en relación con las fuerzas de la dinámica de largo plazo que modelan, en lo esencial, las trayectorias de crecimiento.” (Lordon, 1996:190).

En períodos de acumulación activa, la política económica es una forma institucional que ocupa su lugar dentro del modo de regulación de ese momento, junto con otras formas institucionales; que funcionan dentro del marco establecido por la regulación que hace que las cosas se *articulen* y permitan la valorización del capital. Aparecería pues, cierto tipo de *predeterminación* ya que si el modo de desarrollo muestra resultados favorables “la política económica está conducida, en lo

esencial, por el funcionamiento de los compromisos que se le imponen o por formas institucionales conexas con las que está relacionada” (Ibid.).

Pero, si la predeterminación es característica en períodos de valorización activa del capital, la *indeterminación* sería la característica en los períodos de crisis. Ello se debe a que en esos momentos, las estructuras e instituciones a la base del modo de desarrollo se deslegitiman, se desarticulan y dejan a la política económica enfrentada con las innovaciones y con una dinámica social inasequible. Dejan frente a ella la tarea de la recomposición y el tanteo institucional; la dejan desorientada, sin rumbo claro.

Así pues, la palabra *regulación* no debe generar un prejuicio frente a esta teoría y su relación con la política económica, ya que si bien no la considera ineficaz per sé, tampoco ve en ella la panacea frente a los descalabros y las tendencias de largo plazo del capitalismo.

## ***1.2 Para comprender el empleo y la ocupación: la Relación Salarial (RS) y el Régimen de Acumulación (RA)***

Como se señaló previamente, una de las características de la teoría de la regulación es que otorga especial importancia a los estudios de largo plazo y al abordaje de las trayectorias históricas de los países. Ello con el fin de identificar las particularidades de sus modos de desarrollo y el régimen de acumulación y de regulación asociado; ya que a través de este estudio se pueden ubicar crisis reales o potenciales de los modos de desarrollo.

Sin embargo, para los fines de esta investigación, interesa centrar la atención en las categorías más cercanas al empleo y la ocupación<sup>7</sup>. Estas categorías son, precisamente, aquéllas vinculadas con las condiciones materiales y sociales de la producción capitalista, que es el punto de partida para el análisis de una formación económica social capitalista<sup>8</sup>. Esas categorías son el Régimen de

---

<sup>7</sup> En este aspecto es importante considerar las diferencias señaladas por Neffa (1999) entre la ocupación y el empleo, ya que mientras la primera de ellas remite a la realización de trabajo que implica o no una remuneración en dinero, la segunda hace referencia a una relación laboral inserta en un marco institucional y jurídico que le precede: “[El empleo] Es una relación que vincula el trabajo de una persona con una organización dentro de un marco institucional y jurídico que está definido independientemente de aquélla, y que se constituyó antes de su ingreso en la empresa [...] Es una relación laboral que permanece en el tiempo y es de carácter mercantil, pues se intercambia por un salario asignado individualmente; goza de ciertas garantías jurídicas y de protección social y está normatizado mediante una clasificación resultante de reglas codificadas en los estatutos profesionales o en los convenios colectivos de trabajo.” (Neffa, 1999:12)

<sup>8</sup> “Cualquier estudio científico del desarrollo del capitalismo ha de partir necesariamente de la producción de las condiciones materiales de la vida social.” (Aglietta, 1979:19)

Acumulación y la Relación Salarial. Debe explicitarse además, que la categoría Fuerza de trabajo se comprende en esta investigación, en el sentido planteado por Marx (1999: 121).

Aglietta (1979), uno de los autores referentes en la teoría de la regulación, otorga especial relevancia a estas dos categorías en tanto van a la base misma de la producción capitalista. Su análisis está influenciado por los aportes de Marx<sup>9</sup>, principalmente los contenidos en la Ley General de Acumulación Capitalista<sup>10</sup>. Sin embargo, debe aclararse que, a pesar de la gran influencia de Marx en los autores regulacionistas, algunos de ellos se ubican más cercanos a los planteamientos de Marx que otros. De hecho, Neffa (1998) tipifica dos grandes corrientes dentro de la teoría de la regulación: la versión *marxista* y la versión *parisina* de la regulación. Para esta investigación en particular, se ha consultado principalmente a los autores correspondientes a la versión parisina<sup>11</sup>.

Como punto de partida es necesario acotar los términos empleo y ocupación. **Empleo**, es aquella situación que implica una relación contractual de dependencia entre la fuerza de trabajo y un empleador. Correspondería a una situación en la que la persona trabajadora tiene ciertas garantías sociales, jurídicas, respaldadas –al menos teóricamente- por el Estado y las instituciones diseñadas para ello.

Por otra parte, la **ocupación** se refiere a una situación en la que las personas realizan actividades económicas que pueden o no reportarles ingresos monetarios. Así, la condición de ocupación implica que *no necesariamente* se establece una relación de dependencia entre dos o más personas, y en algunos casos aunque la hay, no está amparada por contratos escritos con validez jurídica. Esta última situación restringe las posibilidades de las personas trabajadoras de

---

<sup>9</sup> De hecho, Aglietta (1979) plantea como eje de análisis y núcleo de la teoría de la regulación: La articulación de las *leyes de acumulación de capital* y de *las leyes de la competencia* y “(...) estudiar esta articulación es plantear el problema de qué determina la jerarquía de las relaciones sociales, el problema del modo de unificación de la sociedad generado por la acumulación de capital...” (Aglietta, 1979:10).

<sup>10</sup> El contenido de esta ley es expuesto en el capítulo XXIII del tomo I de *El Capital* de Karl Marx, en cualquiera de sus ediciones.

<sup>11</sup> Para una ampliación sobre las convergencias y divergencias de ambas versiones de la teoría de la regulación y sus principales exponentes, véase Neffa (1998:30-84).



beneficiarse de los derechos sociales y económicos amparados por la ley y las instituciones públicas asociadas al Trabajo.

Para efectos de esta investigación, se tomará la variable ocupación como variable de análisis, ya que en un país con una fuerte presencia de personas ocupadas en el llamado Sector Informal, la variable *empleo* restringe los alcances del análisis. Además, la inclusión de las personas no empleadas pero si ocupadas, permite tener una perspectiva más certera de las particularidades de la Relación Salarial para el caso de un país capitalista no desarrollado.

Por otra parte, es cierto que el análisis regulacionista de los modos de desarrollo aporta elementos para comprender una dinámica social y económica más amplia que la que se restringe al ámbito laboral; su insistencia en el estudio de la naturaleza de un régimen de acumulación y el modo de regulación asociado a él, en particular la relación salarial y su rango frente a otras formas institucionales; ofrece una vía para señalar aspectos o componentes de los modos de desarrollo, que trastocan los temas laborales.

Se propone entonces como punto de partida desarrollar algunos elementos relevantes de la categoría Relación Salarial y, posteriormente, la de Régimen de Acumulación.

### **1.2.1 La categoría Relación Salarial**

La postura regulacionista frente al vínculo de las Relaciones sociales de Producción con las Fuerzas Productivas es que la relación entre ambas es propiamente *dialéctica* y existe entre ellas cierto nivel de autonomía que les permite actuar e incidir sobre la otra esfera. Muestra de esta relación de doble influencia es la existencia misma del capitalismo que, después de varias crisis y descalabros, ha logrado permanecer como sistema dominante:

“Los regulacionistas consideran que lo que cambia es, por lo menos, tan importante como lo que no cambia y que ambas cosas deben estudiarse simultáneamente. Las relaciones capitalistas han manifestado su permanencia y su difusión a nuevos espacios, por haberles encontrado nuevas *formas* [...] Todo el aparato conceptual en términos de formas institucionales, régimen de acumulación y modo de regulación, apunta precisamente a superar la incapacidad, por un lado, del individualismo metodológico para tratar las instituciones económicas básicas del capitalismo reduciéndolas a formas de intercambio mercantil y, por otro, del estructuralismo marxista para analizar los cambios, especialmente en ocasión de las grandes crisis.” (Boyer y Saillard, 1996:57)

En este punto relacionado con el tipo de vínculo que guardan la estructura y la superestructura, los planteamientos regulacionistas están más cercanos a las inquietudes de Gramsci, quien hizo su aporte en esta *zona gris* de la obra de Marx, lo que le llevó a plantear la existencia de distintas *fases del capitalismo* (Ordóñez, 2010:1).

Para el caso de los regulacionistas, consideran que precisamente los cambios en el ámbito de la regulación y, en particular sobre la forma institucional Relación Salarial<sup>12</sup>, son los que están a la base de la continuidad del capitalismo y de sus cambios. Así pues, la esencia capitalista en las relaciones de producción se mantiene, pero cambian sus formas y con ello, el sistema mismo cambia de forma.

Esta Relación Salarial puede entenderse desde el punto de vista de que el salario es el que media en el proceso de compra-venta de esa mercancía particular que es la fuerza de trabajo (Marx, 1999:450-451). Así, la relación que se establece entre capitalistas (propietarios de medios de producción) y obreros (propietarios *solo* de su fuerza de trabajo), constituye una Relación Salarial.

Ahora bien, esta relación salarial o relación de explotación puede entenderse en un sentido individual, pero no es esa la acepción que interesa en esta investigación, sino más bien la acepción social, agregada, de esa forma de relación<sup>13</sup>.

La Relación Salarial es definida por Aglietta (1979:88) como “la apropiación de la fuerza de trabajo en tanto mercancía, como relación de producción fundamental”. Esta relación de producción fundamental a nivel social tiene además, su propia manera de existencia en el ámbito institucional, jurídico, político de una sociedad capitalista en un momento y lugar determinados. Se podría afirmar pues, que la relación salarial que deviene de un proceso económico capitalista

---

<sup>12</sup> “El aporte de la teoría de la regulación es haber llevado a un primer plano la idea de que la notable resistencia de este modo de producción –particularmente contradictorio- se debería, sin embargo, a la adaptación y transformación del régimen monetario y de la competencia, así como de la relación salarial.” (Boyer, 1996c: 97-98)

<sup>13</sup> “La relación capital/trabajo es para Marx una relación social y no individual o interindividual. No puede ser reducida a una relación contractual entre empleador y asalariado, ni a una simple relación de dominio jerárquico. La belleza de la forma salarial, fetiche del precio del trabajo, da una ilusión de la medida y de la igualdad entre la prestación y su remuneración.” (Nadel, 1996:40).

tiene, a nivel de *superestructura*, una manera de existencia que guarda una relación dialéctica con su equivalente en el ámbito de la *estructura*.

Este último punto es el que otros autores regulacionistas destacan: “La forma institucional Relación Salarial es la configuración que adopta el antagonismo capital/trabajo, en lo que respecta a las relaciones entre la organización del trabajo, el modo de vida y las modalidades de reproducción de los asalariados.” (Neffa, Panigo y López, 2010:36). Y, en esta misma línea, Boyer afirma que “Una forma de la relación salarial se define por el conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que rigen el uso del trabajo asalariado así como el modo de existencia de los trabajadores.” (Boyer, 1996c:98).

La definición de estos últimos autores pone en evidencia otros elementos que son centrales en la teoría regulacionista, a saber, el elemento de la organización del trabajo y el modo de vida y de consumo de la fuerza de trabajo. Según esta visión, estos elementos tienen un lugar especial en el análisis de la Relación Salarial y también del Régimen de Acumulación (como se verá más adelante); porque ponen en perspectiva que esta categoría no solo corresponde a una armadura institucional y jurídica de la relación que se establece en el ámbito de la producción, donde se contrata a la fuerza de trabajo bajo determinadas condiciones de remuneración; sino también de otros aspectos como la organización del trabajo, las relaciones de distribución y el nivel y modo de consumo asalariado resultante de ello.

Además, es importante considerar que cada forma de Relación Salarial<sup>14</sup> implica una determinada **Jerarquía institucional**, en el sentido de que la posición de la Relación Salarial frente a otras formas institucionales como la moneda, el régimen de inserción internacional, el régimen de competencia o el mismo Estado, incide en la forma final que ésta toma.

El término jerarquía institucional al que se hace referencia, tiene vigencia en contextos en los cuales existen marcadas desigualdades en el acceso al poder y por tanto en la forma final que toma un modo de regulación.

---

<sup>14</sup> Neffa, Panigo y López (2010) proponen al menos cinco formas de relación salarial a partir de los trabajos de Michel Aglietta y Robert Boyer: Tradicional, Competitiva, Monopólica o Fordista, Mesocorporativista y Socialdemócrata. Para ampliación al respecto puede consultarse Neffa, Panigo y López (2010:40).

Boyer (2012) destaca que es importante distinguir entre la **complementariedad** de las formas institucionales, que opera de tal forma que se logra eficiencia en el modo de regulación para un régimen de acumulación determinado y ello se refleja en un relativo éxito en los indicadores macroeconómicos; y el establecimiento de una determinada **jerarquía** de estas formas institucionales fruto de la imposición de un determinado grupo de poder, que si bien es cierto puede ser coherente con el régimen de acumulación y puede favorecer (exclusiva o mayoritariamente) a los intereses de ese grupo, también puede operar en detrimento del desempeño económico.

En el caso latinoamericano, dada las asimetrías de poder, las grandes desigualdades sociales y económicas y la dominación de la inserción internacional sobre los regímenes nacionales; el análisis a través de la categoría *Jerarquía institucional*, es el más conveniente (Boyer, 2012).

Referirse a una Jerarquía implica niveles distintos de importancia e influencia de una forma institucional respecto de otras en el modo de regulación y por tanto en el modo de desarrollo de un país en un momento determinado de su historia.

Cabe recordar en este momento que, como se mencionó previamente, el modo de regulación no es resultado de una intrincada ingeniería institucional pensada desde fuera del modo de producción. Por esa razón, autores como Lordon (1996) se muestran escépticos frente al poder de la política económica como *principal origen* de las épocas doradas o como *salvavidas* en los momentos de crisis (Ver Recuadro N°1, en páginas previas).

Lo que interesa destacar aquí es que la relación salarial está fuertemente vinculada con el régimen de acumulación y que su posición en la jerarquía institucional de determinado modo de regulación es central para analizar el tema de la ocupación y el empleo en determinados momentos del tiempo y el espacio. Ello es así porque enfatiza en que la manera como se rige el uso de la fuerza de trabajo social no es ajena a otras formas institucionales, especialmente aquéllas frente a las cuales la Relación Salarial está relegada. Por lo tanto, ubicar a esta relación salarial en un modo de regulación contribuye a dimensionar mejor los resultados de cambios en la armazón jurídico-institucional en materia laboral dado un modo de regulación y el régimen de acumulación de una determinada formación social.

Precisamente por esta última razón, se debe ubicar los aportes de esta perspectiva teórica para países no industrializados. Hacerlo permite extraer los elementos que más contribuyan a comprender otras realidades y evitar el ejercicio de “Calcomanía” que denunció en su momento Boyer (1986) y que caracterizó los primeros trabajos regulacionistas en las economías dominadas (Talha, 1996:104).

### **1.2.2 La relación salarial en los países no desarrollados**

Los aportes regulacionistas suelen estar vinculados a los Países Capitalistas Industrializados (PCI), sin embargo existen esfuerzos importantes desde los países subdesarrollados. Autores como Talha (1998) y Aboites, Miotti y Quenán (1998) se han planteado cuestiones relativas al uso del marco regulacionista en el análisis en países no desarrollados.

En primera instancia, al tocar el tema del desarrollo, la teoría de regulación allana campos abordados desde otras perspectivas teóricas como la Teoría de la Dependencia o el estructuralismo de CEPAL. Sin embargo, la TR muestra una actitud crítica frente a ellas, ya que estas centran su atención en la influencia del contexto internacional y, por su parte, la TR enfatiza el estudio del modo de regulación y los cambios en los regímenes de acumulación en las economías *nacionales*, es decir, se centra la atención en la *dinámica interna*, la cual obviamente está vinculada de una determinada manera con el exterior. (Aboites, Miotti y Quenán, 1998).

En segundo lugar, las especificidades de las formaciones sociales de los países subdesarrollados en general y la de cada uno de ellos en particular, obliga a centrar la atención en el uso de los elementos metodológicos sugeridos por la TR, y no tanto en los resultados que han sido obtenidos a partir del uso de esta metodología en otras realidades, en particular la de los PCI<sup>15</sup>.

Como punto de partida en el caso específico del estudio de la forma institucional Relación Salarial, interesa destacar la importancia que autores como Ominami, dan al estudio de esta categoría en el abordaje del subdesarrollo, ya que precisamente lo concibe como una “Situación específica en

---

<sup>15</sup> “Es inútil tratar de calcar cualquier formación social sobre la grilla de un régimen de acumulación adaptado a una situación típica (como lo que nosotros llamamos fordismo)” (Lipietz citado en Talha, 1998:105). Además Boyer (citado en El Aoufi, 1998:114) establece que hay que “Utilizar los métodos y no los resultados para analizar y definir otros modos de regulación y de desarrollo.”

la cual factores de orden estructural impiden el desarrollo sistemático de la relación salarial” (Ominami citado en Talha, 1998:107).

Desde esta perspectiva, la situación de subdesarrollo estaría directamente vinculada con un pobre desarrollo de la Relación Salarial y con las particularidades que ello supone en términos de todo el modo de desarrollo.

Ahora, ¿Es aplicable el criterio según el cual una sociedad es o no capitalista en la medida que la relación salarial está más o menos extendida? Desde el punto de vista de esta investigación, la relación salarial puede ser la dominante no tanto por su extensión (más personas incluidas en el esquema salarial) sino por la importancia de las actividades y la racionalidad capitalista en la reproducción de una formación social. Ese sería el caso, por ejemplo, de muchos países latinoamericanos. Con ello se establece que el carácter capitalista de esas formaciones sociales sería vigente aún con la importante cantidad de personas que trabajan fuera del circuito “jurídico-institucional” que norma el uso capitalista de la fuerza de trabajo social.

Los países capitalistas no desarrollados destacan por la existencia de una importante cantidad de personas que trabajan por fuera del ámbito *institucionalizado* o de los registros formales. En otras palabras, una importante presencia de personas en la Informalidad<sup>16</sup>. Por esta razón “el estudio de los regímenes de acumulación en América Latina plantea con precisión la cuestión de la relación con la dinámica global de las formas no capitalistas de producción.” (Aboites, Miotti y Quenán, 1998:121)

Esto es particularmente relevante para comprender el modo de vida y de reproducción de la fuerza de trabajo, que como se acaba de mencionar, se encuentra en parte fuera de los márgenes de las instituciones que norman el uso de la fuerza de trabajo. Además, es importante plantear cómo se vincula esta dinámica con el ámbito de valorización del capital y el devenir del régimen de acumulación.

Es válido entonces preguntarse qué sentido tiene abordar la relación salarial como categoría de análisis en países donde la informalidad es tan amplia. A criterio de la autora de la presente

---

<sup>16</sup> Se considerará como Informalidad aquella situación que deja las actividades económicas realizadas por las personas, fuera de los registros formales para efectos de seguridad social, salarios, pago de impuestos y tasas y otros derechos jurídicamente normados.

investigación, precisamente el aporte de la TR al estudio de los modos de desarrollos es la metodología usada, que implica una revisión de la trayectoria histórica para identificar en ella particularidades de los modos de regulación, los regímenes de acumulación y así, los modos de desarrollo.

De esta manera, aún con el precedente de estudios sobre la relación salarial en países no desarrollados, el uso de este marco teórico a una realidad distinta aún no abordada desde esta perspectiva, es un ejercicio que busca aportar elementos para comprender la dinámica de la ocupación, en este caso, en un sector económico en particular.

### **1.2.3 El Régimen de acumulación: Extensivo o Intensivo.**

El Régimen de Acumulación ha sido definido con anterioridad y remite a la manera como se genera, apropia y utiliza el plusvalor (Neffa, Panigo y López, 2010).

El análisis de un régimen, además de incluir elementos materiales y técnicos de las fuerzas productivas (materiales y humanas), que son propios de las condiciones materiales imprescindibles para la producción; implica considerar también –y sobre todo- aspectos sociales, ya que como asegura Aglietta (1979:89): “La división *técnica* del trabajo está sujeta a la división *social* del trabajo.”

Según algunos autores como Juillard (1997) y Talha (1998), el análisis de los regímenes de acumulación se apoya en los aportes de Marx sobre los esquemas de reproducción<sup>17</sup>, en los cuales plantea la existencia de dos grandes sectores en la economía: el Sector I, que produce medios de producción y el Sector II, productor de bienes de consumo (Marx, 2000).

La riqueza de análisis que se deriva tanto de los esquemas de reproducción de Marx como de la categoría Régimen de Acumulación planteada por los regulacionistas, es que permite adentrarse en el qué y cómo se produce en una formación económico social, evidenciando el vínculo que ello guarda con la distribución del valor social, la realización de las mercancías y el consumo de las

---

<sup>17</sup> Estos planteamientos sobre *La reproducción y circulación del capital social en su conjunto* han sido desarrollados por Marx en la sección tercera de Tomo II de su obra *El Capital*, en los capítulos XX y XXI; en cualquiera de sus ediciones.

clases sociales; todos aspectos necesarios para la continuidad del proceso de acumulación de capital y la reproducción social.

Ahora, se parte de la premisa de que un Régimen de acumulación puede tener carácter **extensivo** o **intensivo** atendiendo al principal mecanismo de obtención de plusvalor que impere a nivel social<sup>18</sup>. Así, “Mientras el capitalismo transforma decisivamente el proceso de trabajo, por medio de la creación de medios colectivos de producción, *sin remodelar el modo de consumo*, la acumulación progresa a saltos. Se trata de un régimen de acumulación principalmente **extensivo**, basado en la edificación por oleadas de la industria pesada.” (Aglietta, 1979:57).

Se establece entonces que el elemento clave para caracterizar a un régimen de acumulación como *predominantemente extensivo*<sup>19</sup>, es **su débil incidencia en el modo de consumo de la fuerza de trabajo**. Esta débil incidencia se da, ya sea por: *el poco alcance de la Relación Salarial* (y la importante presencia, por tanto, de formas económicas no capitalistas como fuente de absorción de fuerza de trabajo); o *porque la producción capitalista no ha desarrollado métodos y procesos de trabajo que permitan incrementar la productividad y abaratar por medio de ello, el costo de los bienes necesarios para el consumo asalariado*, es decir, el nivel de la productividad no se traduce en reducción del valor de la fuerza de trabajo.

Esto concuerda con lo planteado por Marx sobre el mecanismo de Plusvalía absoluta como fuente de plusvalía extraordinaria, ya que ésta implica una prolongación *absoluta* de la jornada de trabajo o de la intensidad del trabajo, que finalmente resulta en un mayor desgaste de la fuerza de trabajo que no se traduce, por tanto, en un abaratamiento auténtico del valor de la fuerza de trabajo, sino en su agotamiento acelerado (Marx, 1999: 179).

---

<sup>18</sup> Estos mecanismos de obtención de plusvalor (que puede ser el mecanismo de Plusvalía Absoluta o el de Plusvalía Relativa) son desarrollados por Marx en la Sección Quinta, Capítulo XIV del Tomo I de su obra *El Capital*.

<sup>19</sup> El término *predominante* que acompaña al carácter de un Régimen de Acumulación (sea extensivo o intensivo) enfatiza el hecho de que pueden existir, a nivel de determinadas formaciones económico sociales, sectores económicos en los que impere un carácter intensivo –por ejemplo- dado el uso de tecnologías que reducen el costo unitario de los productos, pero que no trastocan el modo de consumo de la fuerza de trabajo de esa formación económico social y, por tanto, no tiene el impacto de reducir el valor del trabajo necesario por la vía de la productividad.



De la misma manera, una sociedad donde persistieran formas no capitalistas o pre-capitalistas que satisficieran una parte importante del consumo de la fuerza de trabajo, tendría un régimen de acumulación de carácter **extensivo**. Ello sería así porque el capital, al estar inserto en este tipo de formación económica social (ya sea de manera temporal o definitiva), se vale de estas formas no capitalistas para ahorrarse costos de reproducción de la fuerza de trabajo y mantener/incrementar la valorización.

De hecho, Aglietta lo reconoce cuando afirma que: “El capitalismo puede implantarse durante un largo período histórico sin destruir para ello el modo de vida tradicional, beneficiándose, por el contrario, de la reconstrucción de la fuerza de trabajo a través de la inserción de los nuevos asalariados en un entorno social no capitalista. Eso permite pagar salarios muy bajos e imponer largas jornadas de trabajo.” (Aglietta, 1979:58).

Una razón más por la cual el carácter extensivo del régimen predomina en estas formaciones es que, si el capital encuentra en estas otras formas económicas un elemento funcional a sus intereses de valorización y le permiten existir sin la acuciante necesidad de innovar procesos e incrementar la productividad para enfrentar la competencia de otros capitales; la posibilidad reducir el valor de la fuerza de trabajo vía reducción de costos unitarios en los medios de vida, disminuye.

Por esta razón, Montoya (1998: 164) tipifica este hecho como un proceso de *Subsunición Indirecta del trabajo en el Capital*, ya que las actividades capitalistas incluyen y subordinan estas formas económicas no capitalistas en el proceso de valorización, de tal manera que logran ahorrar costos de reproducción de la fuerza de trabajo y además, extraer valor por vías no salariales a través del intercambio con productores independientes, por ejemplo<sup>20</sup>.

Vale la pena además, resaltar cómo un régimen de acumulación extensivo es compatible con –y requiere de– una Relación Salarial *competitiva*, en tanto el Ejército Industrial de Reserva que sobrevive en las periferias de las actividades capitalistas, influye de manera inversa en las remuneraciones de las personas asalariadas (mayor EIR, menores remuneraciones) y de manera directa en sus jornadas laborales (mayor EIR, mayores jornadas laborales).

---

<sup>20</sup> Para ampliar sobre esta categoría, consúltese Montoya (1998: 164), en particular el Capítulo 8, apartado 2: *La Subsunición indirecta del trabajo en el capital*.

Por otra parte, el carácter más **intensivo** de un régimen de acumulación está asociado no solamente con la ampliación de la Relación Salarial a nivel social y la utilización del mecanismo de plusvalía relativa, sino sobre todo con un cambio estructural en dos aspectos: el primero, en el proceso de disociación de quienes producen directamente y de sus medios de producción, y el segundo, la transformación del modo de consumo de la fuerza de trabajo:

“Cuando las relaciones de producción capitalistas se extienden por la producción de medios de producción colectivos, la creación y extensión del trabajo asalariado –que tienen lugar en ese mismo movimiento- producen un doble cambio estructural: por un lado la separación de la fuerza de trabajo de los medios de producción (...) y, por otra parte, la destrucción del universo espaciotemporal configurado por las formas de producción precapitalistas.” (Aglietta, 1979:57).

Desde esta perspectiva, el modo de consumo de la fuerza de trabajo ocupa un lugar relevante en tanto es indicativo del carácter del régimen de acumulación: si una parte cada vez mayor de la fuerza de trabajo es absorbida por las actividades capitalistas y el consumo obrero se realiza a través del mercado y, a su vez, es modificado por las nuevas técnicas de producción y organización del trabajo social, entonces se asiste a una *intensificación*<sup>21</sup> del régimen de acumulación.

Para comprender lo anterior también son útiles otras dos categorías planteadas desde la TR: el Régimen de productividad y el Régimen de demanda. Estas categorías clarifican dos aspectos importantes de un régimen de acumulación, como se verá a continuación.

El **Régimen de Productividad** se refiere “la relación que se establece entre las tasas de crecimiento de la productividad aparente del trabajo y del producto” como podría derivarse de la *Ley de Causación acumulativa*<sup>22</sup> (Neffa, 1998:70).

Así, desde la perspectiva del régimen de productividad, los incrementos en ésta última pueden provenir del logro de economías de escala; de innovación en la organización o los procesos de

---

<sup>21</sup> Con *intensificación* se hace referencia a un proceso de transición hacia un régimen de acumulación intensivo.

<sup>22</sup> “Cuando Kaldor (1966) se refirió por primera vez a la causación acumulativa, destacó especialmente el rol de los rendimientos que crecen dinámicamente con la escala. El crecimiento económico tiene efectos de auto estimulación y, a la inversa, el crecimiento lento es por sí mismo un factor inhibitor.” (Neffa, Panigo y López, 2010:74)

trabajo; de innovaciones tecnológicas o cambios en la gestión de la fuerza de trabajo, entre otros aspectos (Neffa, 1998). Y, de acuerdo al tipo de mecanismo al que se recurra para incrementar la productividad, este régimen puede ser *clásico* (mecanismo de plusvalía absoluta) o *fordista* (mecanismo de plusvalía relativa).

Esta categoría remite más al ámbito de la producción, es decir, al cómo se fabrican los productos, que es uno de los aspectos que recoge el régimen de acumulación.

El vínculo del proceso de producción con la distribución de lo producido, la realización de las mercancías y el consumo realizado por la fuerza de trabajo, se hace con la categoría Régimen de demanda.

El **Régimen de Demanda** es el que vincula la evolución de la demanda agregada con la evolución de la productividad, en el entendido de que esta última tiene efectos sobre la primera por la vía de los ingresos y su distribución (Neffa, Panigo y López, 2010:76).

Así, esta última categoría recoge el otro aspecto del régimen de acumulación: la distribución y el consumo de lo producido.

Autores como Michel Aglietta y Robert Boyer centraron su estudio en los casos estadounidense y francés, y por esa razón abordaron situaciones en las que existía una extensión bastante amplia [si no casi total] de la relación salarial y un desarrollo relativamente avanzado en la Industria, lo cual dio un carácter particular a los modos de desarrollo. No obstante, ambos autores reconocen que hay situaciones en las que el capitalismo puede –y de hecho lo hace- convivir con otras formas no capitalistas y ello, por supuesto, incide en la naturaleza del modo de desarrollo. En este último caso se insertarían los países subdesarrollados.

#### **1.2.4 Los regímenes de acumulación en países capitalistas no desarrollados**

Como ya se planteó previamente, fordismo no es un término que en la presente investigación se considere aplicable a los países capitalistas no desarrollados, en particular aquéllos de pequeñas dimensiones (por tamaño, población, etc.), con economías abiertas y con poco desarrollo del sector industrial.

Por otra parte, el planteamiento de la existencia de dos sectores (Sector I y Sector II), es un esfuerzo de abstracción que deja por fuera particularidades espacio-temporales en tanto su aspiración es más holística. Sin embargo, para el análisis de realidades específicas en tiempo y espacio, hay muchos aspectos a considerar.

Por ejemplo, según Talha (1998) el bajo o nulo desarrollo del Sector I —el de Medios de Producción- y la necesidad de importar estos bienes derivada de esta situación; conforma una arista de la explicación del subdesarrollo desde la visión regulacionista. La otra arista, como se presentó supra, la constituyen las trabas para la expansión de la Relación Salarial (Ominami citado en Talha, 1998: 107).

Según la primera de estas visiones, en algunos países subdesarrollados<sup>23</sup> puede encontrarse lo que Lanza (1992) denominó como *tres secciones productivas*, que implicaría agregar al análisis del sector de medios de producción (Sector I) y el de medios de consumo (Sector II); un sector cuya producción es destinada a la exportación (Sector III). Integrar estos tres sectores contribuyó en el análisis del régimen de acumulación en un país como Corea del Sur, por ejemplo. (Talha, 1998).

Por otro lado, la visión del subdesarrollo que enfatiza la atrofia de la relación salarial, ha presentado algunas imprecisiones teóricas, a saber: la de centrarse en una de las formas institucionales en detrimento de las otras y, además, caer en la ambigüedad de que esta aparezca tanto en el lugar del factor *explicativo* como también en el de factor a *explicar*. Esta visión ha sido más utilizada para el análisis en países como México, Chile, Argentina y Brasil<sup>24</sup>.

Sin embargo, la concepción regulacionista sobre el subdesarrollo está aún poco elaborada y “es posible una síntesis eventual entre los dos tipos de enfoque del subdesarrollo” (Talha, 1998:108).

Pero hay elementos a considerar que son de utilidad en el análisis de los regímenes de acumulación. Uno de ellos es que, es posible que un país transite de un régimen de carácter

---

<sup>23</sup> El término *País Subdesarrollado* es aún muy general respecto a las varias realidades que el término puede englobar. Esto se reconoce y por tanto, su uso no supone un desconocimiento de la heterogeneidad existente entre los países categorizados como tales; sino que remite a los países que han sido objeto de los estudios a los que se hace referencia.

<sup>24</sup> Talha (1998:107) referencia los trabajos de Gutiérrez Garza (1983) y Aboites (1987) para el caso de México; Ominami (1980) para Chile; Hillcoat (1986) para Argentina y Saboia (1987) para el caso de Brasil.

*extensivo* a uno *intensivo*, incluso tratándose de países que no son PCI, como Argentina. De hecho, el trabajo de Neffa (1998) muestra cómo se dio esa transición de un régimen extensivo a uno intensivo en ese país.

El otro elemento a considerar es que:

“En un país dado y en una misma época, es posible incluso que aspectos parciales de los dos regímenes de acumulación mencionados anteriormente, puedan estar juntos durante un largo tiempo –coexistiendo de manera complementaria, combinada, o incluso contradictoria- dentro de una rama de actividad, debido a la heterogeneidad estructural y la segmentación de los mercados.” (Neffa, 1998:72)

Así pues, en lo referente a los países no desarrollados, las categorías previas son herramientas que requieren además, de un estudio particular de las condiciones de cada economía nacional para tipificar su régimen de acumulación y modo de regulación, incluyendo períodos de transición mediados por crisis.

### ***1.3 Del Modo de Desarrollo a la ocupación en el Sector de la Industria Manufacturera***

Tal como se planteó previamente, tanto la caracterización del régimen de acumulación como del modo de regulación conducen a tipificar el modo de desarrollo de un país en un momento determinado.

Las categorías presentadas hasta este punto, permiten establecer una red de influencias que son útiles para vincular el modo de regulación (las cinco formas institucionales abordadas por la TR) con el régimen de acumulación y el empleo.

El siguiente esquema muestra precisamente la influencia de las formas institucionales en los componentes del régimen de acumulación, de tal manera que ofrece una mirada de conjunto a toda una compleja red de relaciones.

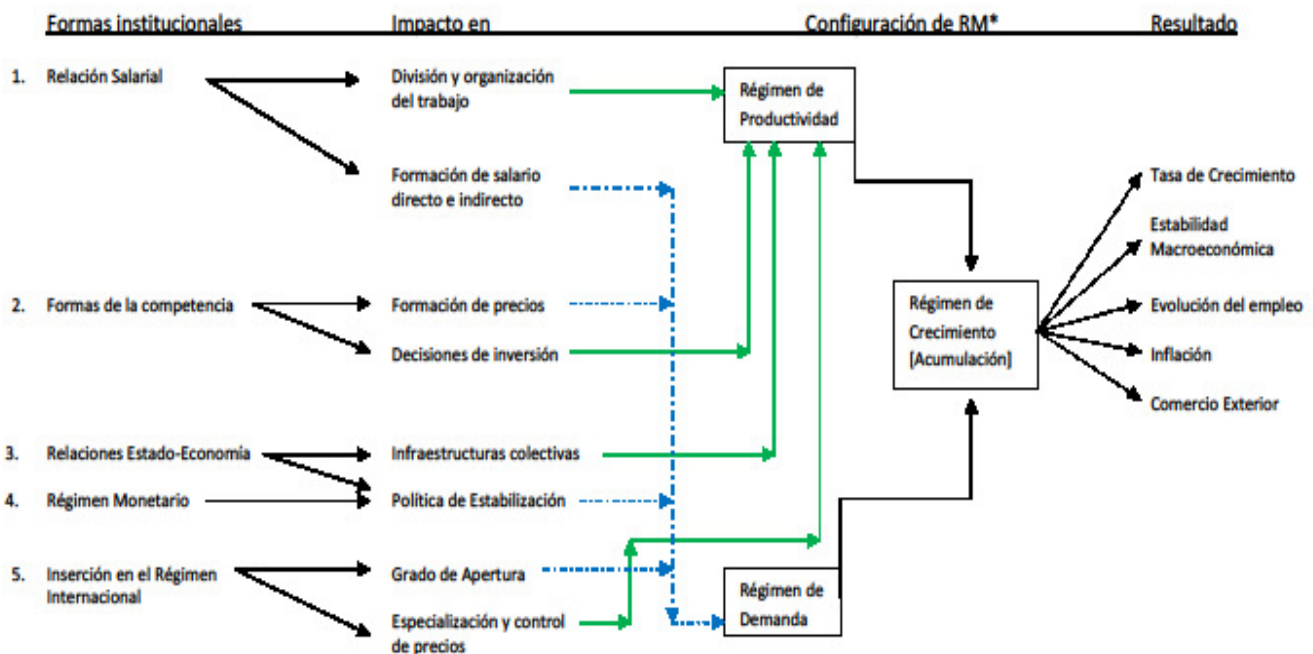
Como lo muestra la Figura 2, todas las formas institucionales influyen tanto en el régimen de productividad como en el régimen de demanda que recogen, como ya se ha mencionado, los elementos del régimen de acumulación. Y, este a su vez, está a la base del desempeño económico (resultados) entre cuyos indicadores se encuentra el nivel de empleo. Por esa razón, Boyer (1998a)

sostiene que la relación salario-empleo no es inmediata, sino que está mediada por la red de influencias ilustradas.

Ahora bien, el esquema presentado es una abstracción de la relación que guardan las distintas formas institucionales con el régimen de acumulación en cualquier caso. Por tal razón, puede servir de guía para plantear el tipo de relaciones que pueden establecerse en un país con las características del que constituye el marco espacial y temporal del presente trabajo.

En esta investigación interesa centrar la atención, no en una explicación del subdesarrollo a través de la caracterización del régimen de acumulación y el modo de desarrollo de un país; sino más bien, en identificar rasgos del modo de desarrollo del país en estudio (El Salvador) en un momento

**Figura 2. La Relación Salarial es un componente importante del régimen de crecimiento [Acumulación], por lo tanto, del empleo.**



\*Relaciones Macroeconómicas.

Fuente: Traducción propia a partir de Boyer (1998a: 22)

de la historia, que abonen elementos para el análisis del empleo en el sector industrial de ese país pequeño, abierto y con débil desarrollo de este sector.

Se reconoce, no obstante, que la dinámica seguida por el empleo en el sector de la Industria y la configuración tanto del régimen de acumulación como de la relación salarial en ese sector no pueden ser aisladas en el tiempo y el espacio para establecer una dirección de causa-efecto *unidireccional*, es decir, no se puede ubicar al modo de desarrollo actual como causante unilateral de la situación del empleo en el sector en cuestión; o bien, a las modalidades particulares del empleo en el sector industrial actual como causante de la forma adoptada por el modo de desarrollo.

Lo que se busca entonces, es aproximarse a las características de modo de desarrollo que se vinculen de manera más cercana con la situación del empleo en el sector de la industria manufacturera, reconociendo que la relación entre unas características y otras es más bien compleja.

Por tanto, como punto de partida es pertinente exponer cómo se da el paso desde una visión macroeconómica a una visión sectorial.

### **1.3.1 De la visión macro a la visión sectorial**

Según Tertre (1997a) los abordajes regulacionistas a nivel sectorial se basan en dos aristas principales: por un lado, las particularidades de la relación capital/trabajo a nivel de sectores -que está vinculada con la naturaleza misma de la producción en cada sector<sup>25</sup>- y por otra parte, la regulación a nivel sectorial y la relación que ésta guarda con la regulación macroeconómica<sup>26</sup>.

En el primero de los casos (relación capital/trabajo), el interés proviene de que, como se aclaró previamente, el modo de desarrollo más estudiado por los regulacionistas es el fordista, que tiene a la base un régimen de acumulación intensivo en el que, en su momento, ocupó un lugar central

---

<sup>25</sup> “[...] el trabajo ha conservado una especificidad orden mesoeconómico [*sectorial*] claramente marcada por las características de los procesos de trabajo o de las configuraciones productivas, y por el lugar de las diversas esferas de producción en la dinámica macroeconómica.” (Tertre, 1997b: 141).

<sup>26</sup> “La teoría de la regulación se presenta, en primer lugar, como una teoría macroeconómica” (Tertre, 1997a: 125).

el análisis de la industria automotriz y, dada la importancia de ese sector para las formaciones sociales estudiadas (Francia y Estados Unidos), se extendió el análisis a otros sectores:

“La expresión *Relación Salarial Fordista* se utiliza a veces en dos diferentes niveles de análisis que, si no están claramente establecidos, llevan a confusiones importantes. Por un lado, este concepto designa la relación salarial que aparece con el régimen de acumulación intensiva [...] Por otro lado, esta expresión está a veces restringida (equivocadamente) a las formas de organización del trabajo y de gestión de la mano de obra exclusivamente en los sectores que producen en serie, cuyo arquetipo es la industria automotriz.” (Tertre, 1997b:139).

Esta afirmación de Tertre (1997a) cobra más sentido cuando el interés de estudio son los sectores denominados por él como *No fordistas*, en los que él incluyó al sector de la Construcción, los Servicios, la Agricultura y el de Obras públicas. Según este autor, en estos sectores la relación capital/trabajo no necesariamente operaba como lo hacía en otro sector, así este fuera el dominante (por ejemplo, el sector automotriz).

En el otro caso, el de la regulación sectorial y su vínculo con la regulación macroeconómica; Tertre (1997a) señala que los sectores tienen una *regulación propia*, aunque esta no se independiza de la regulación macroeconómica, por ello es importante vincularlas, para comprender tanto la regulación sectorial en tanto es afectada por el nivel macroeconómico; como la regulación macroeconómica en tanto es afectada también por las regulaciones sectoriales, en particular cuando existen sectores que tienen un peso mayor en la dinámica social y económica.

Nuevamente, Tertre señala el caso del fordismo y la industria automotriz como ejemplos de la influencia de la regulación a nivel macroeconómico y sectorial:

“En la medida en que las investigaciones sobre el sector automotriz hicieron aparecer, en el período de crecimiento, una cierta *homología* entre la dinámica de este sector y la del nivel macroeconómico [Coriat, 1979], uno podría considerarse con derecho a extender esta *homología* a los otros sectores. El fordismo se percibía entonces no sólo como dominante, sino también como hegemónico, representando el futuro obligado de toda organización productiva.” (Tertre, 1997a: 129-130).

Los planteamientos de Tertre (1997a; 1997b) se ubican en un momento histórico en el que el fordismo como modo de desarrollo en los PCI estaba en crisis y por tanto, el análisis de las relaciones salariales y la regulación más allá de los sectores hasta entonces dominantes (en



particular el automotriz) se presentó como una necesidad ante la crisis y todos los cambios que esta implicaría<sup>27</sup>.

De lo anterior se pueden señalar lecciones desde la perspectiva sectorial señaladas por Tertre, que son pertinentes para considerar en la presente investigación. Entre estos señalamientos están:

En lo referente a la relación salarial a nivel sectorial, ésta categoría debe considerar (Tertre, 1997b: 140):

- ✘ Un cierto tipo de configuración productiva (técnicas utilizadas, formas de organización del trabajo, calidad del trabajo requerido).
- ✘ Un cierto dispositivo institucional
- ✘ Algunas condiciones para la formación del ingreso directo.

Por otra parte, en el vínculo de una regulación sectorial con la de nivel macroeconómico se puede considerar lo siguiente (Tertre, 1997a: 131):

- ✘ La dinámica de los sectores está marcada por las características sectoriales de la *relación social del trabajo*<sup>28</sup>.
- ✘ El sistema macroeconómico de conjunto también tiene influencia. Crea restricciones y oportunidades que dependen del lugar que ocupa el sector en el régimen de acumulación.
- ✘ Algunas actividades experimentan un debilitamiento, mientras que otras prosperan. Así operan reestructuraciones y reclasificaciones dentro del dispositivo macroeconómico.
- ✘ A modo de devolución, estas transformaciones pueden tener influencia sobre la dinámica del dispositivo macroeconómico de conjunto.

---

<sup>27</sup> “El análisis de esas especificidades es particularmente importante de realizar hoy, cuando la relación salarial fordista está desestabilizada y el lugar y el papel de los diferentes sectores cambia. La instauración de una nueva relación salarial vinculada con una salida de la crisis, adoptará algunas de las dimensiones de las diferentes relaciones de trabajo, según el nuevo lugar de los sectores en la dinámica de conjunto.” (Tertre, 1997b: 141)

<sup>28</sup> Este nombre fue planteado por Tertre a partir del estudio de un sector en particular, el agrícola; ya que en él, la acotación de relación salarial presentaba limitantes importantes, entre ellas, la de referirse a un población minoritaria en este sector, a saber, la población asalariada. Por lo tanto plantea que “El conjunto de resultados de esa investigación llevan a proponer el concepto de *relación social de trabajo* que, por un lado tiene en cuenta las diferentes maneras en que la actividad de trabajo se une no solamente a las tecnologías, sino también a los recursos vivos y al *espacio rural*, y por tanto, extiende el enfoque a los no asalariados.” (Tertre, 1997b: 138).

Así pues, la relación entre la regulación sectorial o los *dispositivos institucionales*<sup>29</sup> a nivel de sector; y la regulación macroeconómica, se presenta como de doble dirección, y la mayor influencia en una dirección o en otra depende de la importancia del sector del que se trate, además de la madurez del régimen de acumulación (Tertre, 1997a).

Estos elementos expuestos son esclarecedores en el caso del estudio propuesto por esta investigación, en tanto señalan elementos a considerar para centrar el análisis de la ocupación en un sector sin perder de vista los vínculos bidireccionales de la dinámica de ese sector y la dinámica macroeconómico del modo de desarrollo.

---

<sup>29</sup> Este término resulta de la necesidad señalada por Tertre (1997a) de diferenciar la regulación macroeconómica (que es el sentido por antonomasia de la regulación) de aquella que tiene sentido a nivel sectorial o mesoeconómico. Un trabajo importante a este respecto lo constituye el artículo de Robert Boyer titulado “Les problèmes de la régulation face aux spécificités sectorielles. Perspectives ouvertes par la thèse de Pierre Bartoli et Daniel Boulet” basado en la tesis doctoral de Pierre Bartoli y Daniel Boulet, quienes propusieron un análisis desde la regulación para un sector vinícola francés. No ha sido posible tener acceso al texto de este artículo, pero aparece referenciado muchas veces en el trabajo de Tertre (1997a; 1997b).

# Capítulo II: A manera de contexto, El Salvador antes y durante la industrialización

*“Modificar el pasado no es modificar un solo hecho; es anular sus consecuencias, que tienden a ser infinitas.”*  
Borges (1996; 123)

## Introducción

Uno de los énfasis de la Teoría de la Regulación, es el de *resaltar* el carácter *social* de los estudios económicos y su necesaria vinculación con otras ciencias sociales, en particular la historia.

Al recurrir a la historia no como una serie de hechos fortuitos y aislados, sino como un espacio que contiene configuraciones particulares de modos de desarrollo y sus crisis, bajo las cuales se dan los procesos de reproducción social y económica; se puede tener una comprensión más cabal de realidades ubicadas en tiempo y espacio en las que, aún teniendo al capitalismo como el eje transversal de la reproducción en el período y lugar en cuestión, se encuentran especificidades que hacen que las recetas universales se evidencien inútiles o contraproducentes cuando se trata de resolver problemas específicos.

Esta sección presenta una sucinta mirada a elementos históricos que se consideran relevantes en el estudio del modo de desarrollo actual de El Salvador. Además, con este capítulo se pretende dar un contexto en el marco del segundo de los objetivos planteados en esta investigación, a saber, el de proponer una relectura del modo de desarrollo de El Salvador en el período 1990-2011.

Esta relectura se realizará a partir de las categorías teóricas desarrolladas en el capítulo anterior, de las cuales interesa enfatizar sobre el carácter del régimen de acumulación y el modo de desarrollo conformado por cinco formas institucionales principales: Estado, Moneda, Inserción Internacional, Régimen de Competencia y Relación Salarial.

Para ello, se desarrollará este capítulo en los siguientes apartados: el primero de ellos ofrecerá un panorama general de la economía salvadoreña en los primeros años del siglo XX. En él se resaltarán algunas características de la economía salvadoreña basada en la producción y exportación de productos agrícolas.

En el segundo apartado se señalarán algunos rasgos de la economía en el período 1950-1980, en el que tuvo lugar un proceso de Industrialización y varios cambios importantes asociados a éste; centrando la atención en el régimen de acumulación y las cinco formas institucionales. Se destaca en este momento que, tanto los elementos de análisis tanto para el Régimen de Acumulación como para las formas institucionales; pondrán especial atención a aquéllos relacionados con el sector económico de interés en esta investigación, es decir, con la Industria Manufacturera.

Finalmente se presenta una síntesis del capítulo.

## ***2.1 El Salvador, antes de 1950***

Desde su constitución como Estado Soberano, El Salvador dependió de los productos de origen agrícola para la exportación. Primero fue la producción y exportación de añil<sup>30</sup> y, hacia finales del siglo XIX, fue la producción, beneficiado y exportación de Café lo que se consolidó como eje de la actividad económica<sup>31</sup>.

La actividad cafetalera era la que más mano de obra ocupaba, aunque de manera temporal; la que más recursos reportaba al fisco; y alrededor de la cual giraba la vida económica, social y política de El Salvador. La inserción de El Salvador en el comercio internacional estaba marcada por la mono exportación de productos primarios, principalmente café.

Las actividades de agroexportación, si bien incluían a pequeños productores que cultivaban el grano; concentraban en pocas manos las riquezas provenientes tanto del beneficiado como de la exportación del producto. Y, por la vía del crédito, paulatinamente el control de muchas tierras pasó a manos de esta oligarquía cafetalera (Barrera et al, 2008). Además, la relevancia del café en

---

<sup>30</sup> También conocido como Índigo o planta de Jiquilite. Sus hojas y tallos son sometidos a un proceso de fermentación a través del cual se obtiene colorante natural que se utiliza en la industria textil. Es una planta que se da en tierras cálidas y su producción y exportación fueron importantes para El Salvador en la primera y segunda mitad del Siglo XIX, hasta que el descubrimiento de colorantes sintéticos a finales de ese siglo y los menores costos de transporte de otros productos (como café, por ejemplo), marcara su decadencia como producto rentable para exportar.

<sup>31</sup> En el año 1892, las exportaciones de añil tenían únicamente el 6.5% de su valor en 1871. Por el contrario, en el caso del café, el valor en 1892 era 834% de su valor 21 años atrás (Barrera et al, 2008: 26).

la vida nacional y el poder económico de las élites que lo controlaban, incluso les permitió hacerse del control directo del aparato estatal a través del control del Órgano Ejecutivo<sup>32</sup>.

El Estado concentraba sus actividades en el desarrollo de infraestructura y en gastos de Represión (gastos en guerra, aviación, marina y justicia)<sup>33</sup>. Así, En 1929, por ejemplo, ambos rubros concentraban el 64% del total de gastos (Barrera et al, 2008:37).

Por otra parte, sectores económicos como la Industria Manufacturera, por ejemplo, tenían una participación más bien marginal en la producción nacional y más insignificante aún en las exportaciones del país. Las personas ocupadas en actividades no agrícolas eran mayoritariamente artesanas o profesionales<sup>34</sup>. Y las otras actividades agrícolas, como la cosechas de alimentos como maíz, frijol, sorgo, etc. estaban a cargo de familias productoras en pequeña escala.

Existía una relativamente alta monetización de las actividades económicas en relación con el resto de países de Centroamérica (Dada, 1983:27). El Banco Central de Reserva de El Salvador fue creado como Sociedad Anónima en 1934<sup>35</sup> y, partir de entonces, detentó el monopolio de la emisión monetaria. No obstante, la élite cafetalera tenía el control sobre los ingresos que percibían como fruto de la agroexportación y decidían qué tanto de ese ingreso iba hacia el sector bancario-financiero. Y, además, de la parte del crédito que controlaban, una parte se usaba en inversión especulativa, o se colocaba en el exterior<sup>36</sup>.

---

<sup>32</sup> Muestra de ello es el Período conocido como *La Dinastía de los Meléndez-Quiñónez*, una familia con mucho poder económico basado en el café, cuyos miembros detentaron la presidencia de la República en el período 1913-1927.

<sup>33</sup> Cfr. Guidos (1980) citado en Barrera et al (2008:36)

<sup>34</sup> “Es interesante resaltar el hecho, que hasta el año 1930, tanto los comerciantes como los industriales, tenían una participación muy ínfima dentro de la PET [*Población en Edad de Trabajar*]. Los comerciantes representaban un poco más del uno por ciento de la PET total, mientras que los industriales eran prácticamente inexistentes.” (Barrera et al, 2008: 46)

<sup>35</sup> La constitución del Banco Central de Reserva como institución pública se realizó hasta en 1961 (BCR, 2012)

<sup>36</sup> Cfr. Dada (1983: 44-46)

La población era mayoritariamente rural (61.7%) y se dedicaba a labores agrícolas de subsistencia y, en temporada de cosecha de café, comunidades enteras se desplazaban hasta las fincas para trabajar ahí en la colección del grano (Barrera et al, 2008). La legislación en materia laboral no estaba muy desarrollada, más allá de la ley que obligaba al trabajo y prohibía la vagancia<sup>37</sup>, la Ley sobre accidentes de trabajo de 1911; la Ley de la Jornada Laboral de 8 horas en 1925 (no aplicable a trabajadores agrícolas) y la Ley de protección a empleados del Comercio, en 1927 (Chávez, Pablo y Huezco, 2006).

No existía legislación relativa a las remuneraciones. De hecho, hasta poco más de mediados del Siglo XX, las labores en la colección del café eran pagadas con algunos centavos de la moneda corriente (colón) y con la comida, que fundamentalmente consistía en tortillas y frijoles<sup>38</sup>.

También se debe destacar que la drástica disminución en el precio del quintal de café en el mercado internacional durante la Gran crisis capitalista que inició en 1929<sup>39</sup> y, dada la importancia de esta actividad como fuente de trabajo –así fuera temporal- para el campesinado salvadoreño; las condiciones de miles de familias campesinas desmejoraron drásticamente. Esta es una de las causas por las que se dio en el año 1932, un levantamiento indígena y campesino<sup>40</sup> que fue reprimido por las fuerzas estatales a cargo del General Maximiliano Hernández Martínez, quien

---

<sup>37</sup> Esta ley se aprobó en 1881 y se denominaba Ley “Jornaleros y Creación de Jueces agrarios”. También se la conocía como Ley contra la vagancia. En ella se establecía la potestad para detener a los hombres en edad de trabajar que no estuvieran realizando tales actividades en el horario establecido. Si eran sorprendidos fuera de las labores, las autoridades debían reportarlo a su lugar de trabajo o asignarlo a un lugar donde se necesitara. (Barrera et al, 2008:29)

<sup>38</sup> “Y a pesar del margen enorme que realiza el finquero centroamericano, el jornal de los trabajadores de las plantaciones, es el mismo mísero de siempre: 8 a 20 centavos oro (16 a 40 centavos de colón) endulzados con una puñada de frijol.” [Montoya (1984) a partir de *Revista Económica* de 1924; citado en Barrera et al, 2008:49]

<sup>39</sup> Según Barrera et al (2008:31) el precio del quintal de café en 1932 era de 14.92 colones. Esto corresponde solamente al 39% de su precio en 1928, (39.39 colones el quintal). Es decir, en esos cuatro años, el precio del principal producto de exportación salvadoreño decayó 71%.

<sup>40</sup> Algunos autores se refieren a este episodio como un levantamiento *Comunista*. De hecho, el exterminio de buena parte de la población indígena salvadoreña y su posterior persecución, se justificaba con el argumento de que se trataba de *comunistas*. La investigación realizada por el historiador Erick Chin, sostiene que el Partido Comunista se *sumó* a la rebelión, no la concibió.

presidió la República en el período 1932-1944. Algunos datos estimados proponen un saldo de entre 15 mil y 30 mil víctimas, de los cuales una parte importante era indígena (Barrera et al, 2008).

Este acontecimiento es importante porque según algunas estimaciones, el 2% de la población total de El Salvador fue asesinada en ese hecho y además, la posibilidad de enfrentar otra convulsión social de tales dimensiones, tuvo impactos importantes en la dinámica económica y política posterior a 1932: en el primero de los casos porque se realizó una política económica de explícita prohibición de los procesos de industrialización (como una medida de prevención de desempleo urbano del artesanado que sería sustituido por la mecanización) y en el segundo, porque quedó instaurado el militarismo en el gobierno, el cual se prolongó hasta finales de la década de los setentas (Dada, 1983: 28-29).

Por otra parte, en esta etapa de desarrollo del país, el excedente se obtenía fundamentalmente de las actividades de agroexportación y éstas, al depender del poder de compra del exterior (principalmente Europa y Estados Unidos) no requerían de un circuito de consumo interno para mantener y/o incrementar su rentabilidad. Además, la siembra y colección del grano de café, por las particularidades del terreno de cultivo y de su cosecha, impedía la introducción de maquinaria que sustituyera a la fuerza de trabajo en la siembra y recolección del grano.

Así, el excedente que se obtenía en las actividades de agroexportación dependía del uso *intensivo* de gran cantidad de fuerza de trabajo en los momentos de cosecha del grano de café, lo cual fue particularmente cierto para el período posterior a la Segunda Guerra Mundial:

“Estos aumentos de la producción de café fueron logrados primordialmente por un incremento de la cantidad de fuerza de trabajo utilizada en su cultivo, junto a la fertilización de la tierra con abonos [...] una mano de obra barata y abundante era el medio adecuado para mejorar la producción de las fincas cafetaleras, en un tipo de cultivo que no es posible mecanizar ni en la siembra ni en la recolección.” (Dada, 1983:39)

Esa característica de la dinámica económica, explica la coexistencia de un sector muy adinerado y de una gran mayoría de la población rural sobreviviendo en condiciones en muchos casos, inhumanas. La realización del excedente no dependía de condiciones de vida internas (más allá de las condiciones naturales o las trabas que pudieran introducirse a través del Estado) y tampoco

era utilizado para incidir sobre ellas de manera significativa a través del desarrollo de ámbitos como la salud o la educación.

Dado lo anterior se considera que este Régimen de Acumulación basado en el uso intensivo de fuerza de trabajo y en las inversiones en la calidad del suelo cultivable, tuvo un carácter *extensivo* y ajeno a las condiciones de la economía nacional, en tanto la realización del capital productor y exportador de bienes agrícolas, no dependía de ellas.

Autores como Menjívar (1980) sostienen que a partir de la abolición de tierras ejidales y comunales a finales del Siglo XIX (1882) y la extensión de la plantación, cosecha y mono exportación de café; se inició en El Salvador un proceso de *Acumulación Originaria* con el cual el capitalismo se instauró como régimen económico dominante.

La postura de la autora de la presente investigación es que el proceso de instauración y profundización de las relaciones propiamente capitalistas de explotación asalariada, se prolongó hasta poco más de la mitad del Siglo XX, momento en el que se emprendió en El Salvador un intento de desarrollo de la industria Manufacturera.

## **2.2 El Salvador, 1950-1979**

Muchos cambios importantes ocurrieron en El Salvador a partir del golpe de Estado que terminó con la presidencia del General Salvador Castaneda Castro y en su lugar dejó un Junta Revolucionaria de Gobierno, en 1948.

Sin embargo, con el afán de centrar la atención en los puntos de interés útiles para los fines del presente trabajo, se presentará información que permita caracterizar el régimen de acumulación en este momento de la trayectoria del país y se destacarán algunos cambios que atañen a las cinco formas institucionales expuestas en el primer capítulo.

### **2.2.1 Sobre el Régimen de Acumulación**

Entre las regularidades económicas características de este período se destaca que se trató de un período relativamente dinámico en términos de crecimiento económico. Este crecimiento estuvo relacionado con el importante proceso de inversión en infraestructura (particularmente inversión pública) como de inversión en otros sectores de la economía, entre ellos la industria manufacturera, en la cual ganó importancia la inversión extranjera (Dada, 1983: 73-76).



El consumo privado, aún cuando representó la mayor parte del consumo total en todo el período (en promedio el 90% del total de consumo), presentó un crecimiento ligeramente por debajo del consumo gubernamental: mientras el consumo privado creció en promedio 6.0% en el período 1962-70, el consumo gubernamental creció, en promedio, 6.2% en el mismo período. (Ver Cuadro 2A en Anexos)

Sin embargo, debe destacarse que este período de mayor dinamismo económico no fue homogéneo, ello se muestra en el siguiente cuadro resumen:

**Cuadro 2.1**  
**Crecimiento del PIB total y de algunos sectores en El Salvador 1950-80.**  
**Promedio anual por década.**

	PIB Total	PIB Agricultura	PIB Industria
1950-60 <sup>a/</sup>	4.3%	3.1%	5.1%
1961-70 <sup>a/</sup>	5.6%	4.1%	8.2%
1971-80 <sup>b/</sup>	3.7%	3.1%	2.7%

a/ Precios constantes de 1950

b/ Precios constantes de 1980

*Fuente: Elaboración propia a partir de Naciones Unidas (2001)*

Como lo muestra el Cuadro 2.1, en la década de los sesentas tanto el PIB agrícola como el Industrial mostraron mayor dinamismo que en la década anterior (en promedio), pero en la Industria, el crecimiento duplicó al de la Agricultura. Sin embargo, la Agricultura siguió detentando la mayor participación que la Industria en el producto total. (Ver Cuadro 2B en Anexos)

Más adelante se verá la fuerte importancia que tuvo el Tratado de Integración Centroamericana para el desarrollo del Sector de industria de la Manufactura en El Salvador.

Por otra parte, la base económica de las exportaciones, de la cual dependía la obtención de divisas para importar otros bienes y servicios; estaba sustentada fuertemente en el sector agrícola, en productos como el café, el algodón y la caña de azúcar (Barrera et al, 2008). Sin embargo, la producción y exportación de bienes de consumo, intermedios y de capital; tomó mayor importancia en la producción y en el comercio internacional.

Así, por ejemplo, el crecimiento promedio de la proporción del PIB total que representaba el Producto manufacturero creció 0.6% en la década 1950-60, mientras la del comercio creció a un 1.1%. En la década posterior (1961-70), el crecimiento promedio de la proporción industrial fue de 2.2%, mientras la del Comercio se había estancado en 1.1%<sup>41</sup>.

La producción de bienes manufacturados, en especial vestuario y calzado; que al inicio del período era realizada en mayor medida por personas artesanas (Barrera et al, 2008), pasó a ser realizada por empresas de mayor tamaño y ello tuvo implicaciones importantes en la evolución de la ocupación, la productividad y la producción en la industria manufacturera.

**Cuadro 2.2**  
**El Salvador: Sector Industrial, Cuadro Resumen de la evolución de sus principales subsectores, 1961-1971.**

	1961		Tasas de crecimiento promedio anual 1961-71				1971		Nivel de productividad	
	Part. en V.A.	Part. en ocupación	PPHO* en colones	PEA	Ocupación	V.A.	PPHO	Part. En V.A.		Part. En ocupación
<b>Sector manufacturero informal</b>	14.8	46.3	822.0	n.d.	1.8	4.3	2.5	11.7	46.9	1052.0
<b>Sector pequeña empresa</b>	20.5	24.1	2191.0	n.d.	0.7	4.2	3.4	16.0	22.1	3050.0
<b>Sector mediana y gran empresa</b>	64.7	29.6	5621.0	n.d.	2.1	8.1	5.9	72.3	31.0	9872.0
<b>Sector Industrial</b>	100.0	100.0	2574.0	2.1	1.7	6.8	5.1	100.0	100.0	4278.0

NOTA: (n.d.) Información no disponible. (V.A.) Valor Agregado.

\*PPHO= Productividad por hombre [sic] ocupado.

*Fuente: Tomado de PREALC (1977; cuadro 63 en apartado estadístico)*

Como lo muestra el Cuadro 2.2, en la década intercensal 1961-1971, el sector industrial experimentó cambios importantes en cuanto a su productividad y su composición interna. En el primero de los casos -el de la productividad- los datos presentados por PREALC (1977) indican un incremento en la productividad por hombre ocupado, no obstante se trata de un incremento

<sup>41</sup> Esta tasa de crecimiento representa cuánto creció cada año, en promedio, la parte del PIB total que se producía en el Sector de la Industria manufacturera (o en cualquier otro sector que se desee); pero no indica necesariamente que este sector tenga mayor participación en relación con otros. Por ejemplo, en Sector Comercio, Restaurantes y Hoteles tuvo, en todo el período, una participación mayor que la Industria (19.8% promedio el primero, frente a 14.8% promedio el segundo); sin embargo, su tasa de crecimiento muestra que su participación creció a menor ritmo que la Industrial. Cálculos con base en Naciones Unidas (2001).

desigual, que es mayor en los establecimientos de la mediana y gran empresa respecto a la pequeña empresa o el sector informal. Ello es indicativo de la *heterogeneidad estructural* que persistió durante y después del proceso de industrialización (Alfaro, Escoto y Sánchez, 2006).

En el segundo caso, es decir, en lo concerniente a la composición interna del sector, se verifica el incremento de la participación de las medianas y grandes empresas en el Valor Agregado y en la ocupación, pero este incremento no impide que, aún así, el 69% de las personas ocupadas del sector, lo estén en el sector informal y en las pequeñas empresas.

Lo anterior ilustra lo que Tedesco (1978) planteó: la incapacidad del sector moderno de la Industria salvadoreña para incrementar el empleo en el sector. Sin embargo, hay que recalcar que no sólo en la Industria de mediana y gran empresa (más modernos en relación con los otros sectores) se manifestó un lento crecimiento de la ocupación; también en el sector informal y la pequeña empresa, la ocupación creció menos que la participación de cada uno en el Valor Agregado y que sus respectiva productividad.

Según Dada (1983: 28), ello se explica porque en El Salvador, en lugar de tratarse de una *Industria de Sustitución de Importaciones*, como ocurrió en otros países de Latinoamérica<sup>42</sup>; se trató en buena parte de una *Industria sustitutiva*, es decir, una industria que sustituía los procesos previamente realizados de manera artesanal; y no necesariamente que producía bienes que previamente no existieran en territorio Nacional.

Tedesco (1978) señala además, que por esta razón, las personas desplazadas del sector artesanal, no siempre encontraban ubicación en las nuevas industrias.

Así pues, la fuerza de trabajo salvadoreña, tanto la que era rural y trabajaba temporalmente en las actividades de agroexportación y la que se dedicaba a las labores agrícolas cada vez más difíciles de realizar por la concentración en la propiedad de la tierra; como la fuerza de trabajo en las zonas urbanas (nativas o migrantes); vio limitada la posibilidad de acceder a un empleo en la industria en desarrollo, tanto por la naturaleza misma de la nueva producción y sus exigencias en cuanto al

---

<sup>42</sup> Ese es el caso de Argentina, por ejemplo; donde la producción industrial para el consumo interno fue un imperativo frente a las restricciones para las importaciones; frente al crecimiento de la demanda interna de estos bienes; y también frente a un proteccionismo que favorecía que ello ocurriera. Para mayor detalle consultar Neffa (1998)

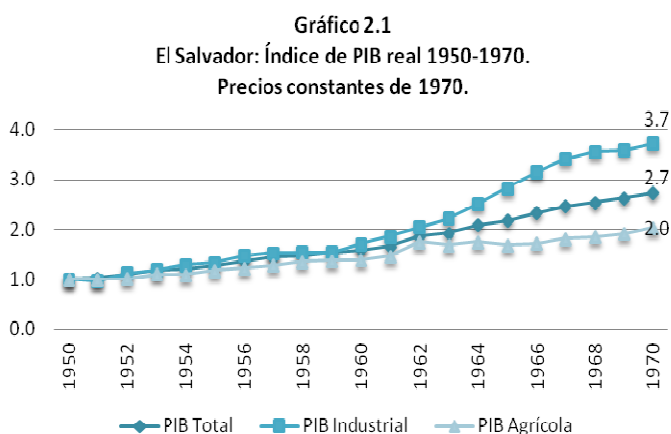
perfil educativo y etario (Tedesco, 1978); como por el crecimiento absoluto de la fuerza de trabajo no agrícola y la reducida capacidad de absorción en las nuevas industrias.

En ese contexto, la absorción de la fuerza de trabajo fue importante en los sectores como el Comercio, la Construcción y los servicios (Barrera et al, 2008; Tedesco, 1978).

En este período, las fuerzas productivas materiales y humanas cambiaron. Las primeras debido a los cambios cuantitativos y cualitativos traídos por la incipiente producción industrial y las segundas, como fruto del incremento en los niveles de escolaridad y las modificaciones cualitativas en la formación de la fuerza de trabajo<sup>43</sup>.

Los elementos anteriores remiten al ámbito de la *producción* del capital y, en este sentido, se puede hablar de un Régimen de Productividad (a través del cual se establece una relación entre la evolución del producto y la de la productividad del trabajo) que posibilitó el crecimiento del producto por la vía del incremento en la productividad del trabajo<sup>44</sup>, en un contexto de crecimiento más lento de la ocupación, sobre todo en el Sector de la Industria.

Los Gráficos 2.1 y 2.2 ilustran cómo evolucionó el producto nacional y el producto promedio por persona ocupada a nivel nacional y también en dos sectores clave: la Agricultura y la Industria<sup>45</sup>.



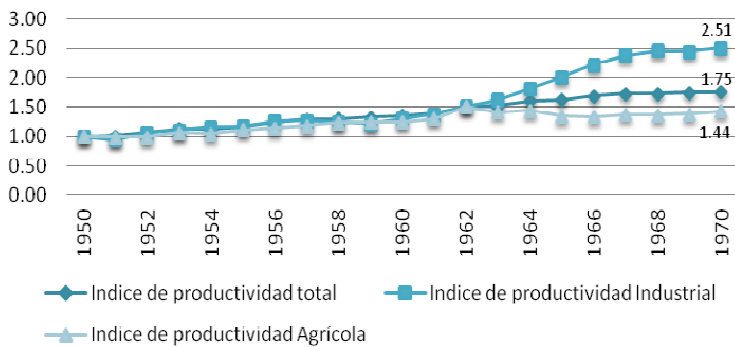
*Fuente: Elaboración propia a partir de Naciones Unidas*

<sup>43</sup> Más detalles en Barrera et al (2008) y Tedesco (1978)

<sup>44</sup> Se utilizará como indicador de la productividad del trabajo el Producto por persona ocupada, aunque acotando la debilidad de este indicador para recoger cambios cualitativos en los procesos productivos.

<sup>45</sup> Para la estimación de la productividad se consideró el Valor Agregado con precios base de 1970 (total o sectorial, según sea el caso) y el total de personas ocupadas para cada año. Éste último se calculó utilizando la fórmula  $P_t = P_0 e^{rt}$ , donde  $P_t$  representa la población a calcular en los años siguientes a la población

**Gráfico 2.2**  
El Salvador: Índice de Productividad total e Industrial.  
1950-1970



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos censales 1950, 1961 y 1971 y de Naciones Unidas (2001)*

Lo anterior muestra cómo el Sector de la Industria tuvo incrementos importantes en su producción por persona ocupada, especialmente a partir de 1960; y ello está a la base del incremento en el PIB industrial.

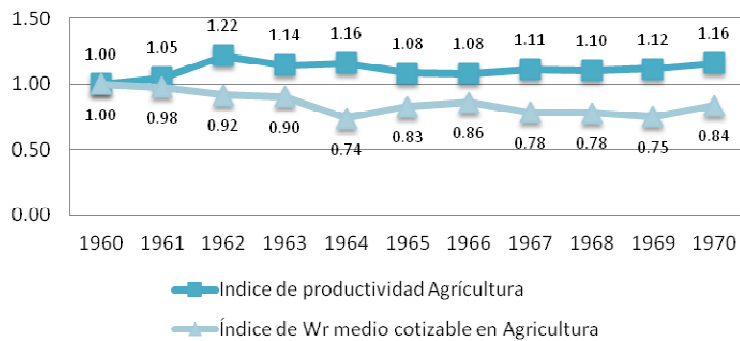
Por su parte, el PIB agrícola muestra un crecimiento menos dinámico, lo cual es congruente

con la evolución de su producto por persona ocupada.

Sin embargo, para que el circuito de valorización se realizara sin mayores dificultades, se requería de la realización de las mercancías producidas.

Para el caso de los productos de agroexportación como café, caña de azúcar y algodón; su realización estaba más vinculada con la evolución de economías externas – principalmente Estados Unidos para el caso del café y el azúcar; y Japón para el algodón<sup>46</sup> – que con la evolución de la demanda interna. Esta

**Gráfico 2.3**  
El Salvador: Índice de productividad y de Salarios medios cotizables en Agricultura



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ISSS sistematizados por Góchez y Hernández (2008) y de*

registrada en el año censal, la cual se representa con  $P_0$ ;  $r$  es la tasa de crecimiento estimada entre dos datos poblacionales censales y  $t$  es el correlativo del año de la población a calcular.

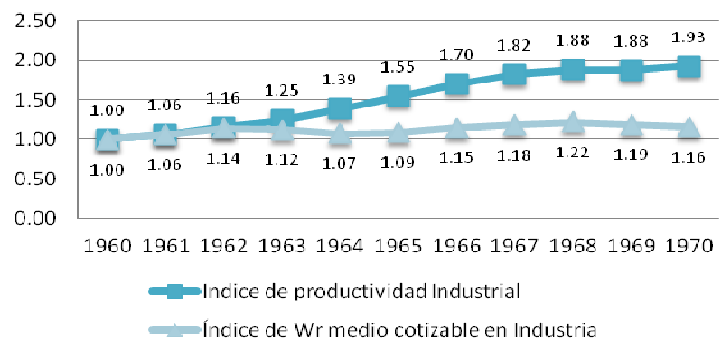
<sup>46</sup> Para mayor detalle consultar Dada (1983) y Barrera et al (2008).

característica del modo de desarrollo salvadoreño estaba a la base de la gran desigualdad económica y la estrechez del mercado con la que se enfrentó la industrialización.

De hecho, la evolución del salario medio real cotizante en la agricultura mostró tendencia decreciente en ese período, aún cuando el producto por persona ocupada incrementó en las labores agrícolas. Ello puede apreciarse en el Gráfico 2.3.

Es importante destacar que la evolución de estos salarios medio real cotizante no son representativas del poder de compra de los salarios que ganaba la población en actividades agrícolas, dado que el salario mínimo para el sector fue aprobado hasta 1965 y, además, el Seguro Social solamente registraba al personal administrativo de empresas agrícolas. No obstante, no se dispone de datos confiables sobre remuneraciones en este sector en este período.

**Gráfico 2.4**  
**El Salvador: Evolución de la productividad industrial y del salario medio real cotizante del Sector Industria.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ISSS sistematizados por Góchez y Hernández (2008) y de Naciones Unidas (2001)*

Por otro lado, en las actividades industriales, la evolución del salario medio real cotizante tuvo un comportamiento creciente, aunque menor que el de la productividad en el sector. Así se constata en el Gráfico 2.4.

Por otra parte, el desarrollo de la Industria también implicó cambios en el modo de consumo de la fuerza de trabajo (Tedesco, 1978), ya que el desplazamiento de artesanos y artesanas de la

provisión de ciertos bienes de consumo no durable (textiles, calzado y algunos alimentos, por ejemplo) implicó un mayor consumo de artículos producidos por establecimientos industriales.

El ritmo de crecimiento del Consumo privado, como se mencionó supra, fue ligeramente menor que el del consumo gubernamental. Considérese además, que la estrategia de ampliación de mercados para la Industria estuvo más bien ligada a una *agregación* de los mercados centroamericanos, particularmente a través del Tratado de Integración Centroamericana; que a un esfuerzo deliberado de un incremento en la capacidad de compra de la población salvadoreña, que aún era mayoritariamente rural.

Dados los elementos anteriores se propone la siguiente lectura del Régimen de Acumulación de este período: durante el período 1950-1979 el régimen de acumulación de El Salvador experimentó cambios cuantitativos y cualitativos –particularmente en el Sector Industrial- que apuntarían a una cierta transición del mismo hacia un Régimen de acumulación más *intensivo*; sin embargo, a pesar de que sí hubo un impacto de la nueva industria en el tipo y la cantidad de bienes de consumo de la fuerza de trabajo y en los procesos de producción; la valorización tanto del capital agrícola como del industrial, no estuvo supeditado a la evolución del poder de compra interno sino más bien al devenir de los mercados externos (Centroamérica de manera particular).

De esta manera, la valorización del capital producido de manera relativamente más intensiva se realizaba en un contexto de amplia desigualdad económica y social; y las formas institucionales con rasgos heredados del período previo –como se verá en el siguiente apartado-, aún con los cambios que experimentaron, no rompieron con ese entramado que hacía permanecer una situación tan dispar en términos económicos, políticos y sociales.

Así, un Régimen de acumulación de capital más *intensivo* que el del período previo (basado fundamentalmente en la producción exportación de productos agrícolas) operó con un modo de regulación que a la larga, socavó las condiciones de vida de la población salvadoreña y las bases del proceso de valorización de capital. Ello fue así porque la permanencia de amplias desigualdades económicas y sociales, así como la represión política y la desatención deliberada y permanente de demandas sociales y económicas con las que operaba el régimen de acumulación; no vieron ni solución ni atenuante y, por lo tanto, la nueva base productiva más intensiva que la de

años previos, no se consolidó en un entorno de conflictividad social alimentado por las condiciones internas y por factores de carácter internacional.

Vale aclarar no obstante, que el análisis exhaustivo de los factores internos y externos que llevaron al agotamiento del régimen de acumulación de este período, excede los alcances de esta investigación.

## 2.2.2 Sobre las formas institucionales

### El Estado promotor del desarrollo

La aprobación misma de la Constitución de 1950 contemplaba en su cuerpo jurídico una visión del Estado como *promotor del desarrollo*, en tanto le reconoce el deber “de garantizar a los habitantes de la República, el goce de la libertad, la salud, la cultura, el bienestar económico y la justicia social (Art. Nº 2). Y además, prescribe que el régimen económico debe responder a principios de justicia social (Art. Nº 135) y que debe reconocerse y garantizarse la propiedad privada en función social (Art. Nº 137).” (Barrera et al, 2008: 60).

Durante todo este período histórico, el **Estado** salvadoreño estuvo presidido por militares<sup>47</sup> y ganó particular relevancia en un contexto industrializador que buscaba modernizar al país.

Su participación en la conducción del proceso de industrialización estuvo más bien relacionada con la lo que Dada (1983) denominó *características anti-industrializantes* de la economía salvadoreña: la estrechez del mercado interno (tanto por sus dimensiones como por la desigualdad en la distribución de la riqueza); estancamiento en la inversión proveniente de los excedentes de agroexportación; crecimiento de la producción más dinámico que el crecimiento del capital reproducible; y, una dependencia respecto a unos términos de intercambio fuertemente influenciados por los precios de los productos de agroexportación, que generaba fluctuaciones en

---

<sup>47</sup> Dos golpes de Estado marcan tanto el inicio como el fin del período 1948-1979. En el primero de ellos, en 1948, se derroca al *General Salvador Castaneda Castro* y es sustituido por una Junta Revolucionaria de Gobierno constituida por el Teniente Coronel Manuel de J. Córdoba, Mayor Oscar Osorio, Mayor Oscar A. Bolaños, Dr. Humberto Costa y Dr. Infieri Reinaldo Galindo Pohl. Con el segundo golpe de Estado, sale de la presidencia el *General Humberto Romero* y es sustituido por una junta de gobierno conformada por los Coroneles Jaime Abdul Gutiérrez y Adolfo Arnoldo Majano y tres representantes civiles: Guillermo Manuel Ungo (Secretario general del MNR), el Ing. Román Mayorga Quirós (Rector de la UCA en ese entonces) y el Ing. Mario Andino como representante de la empresa privada (Barrera et al, 2008:51).



la disponibilidad de excedentes privados internos para invertir, así como también en la capacidad del Estado para financiar la estrategia de industrialización<sup>48</sup>.

Cáceres et al (1988) citado en Barrera et al (2008:60) también señala entre uno de los factores determinantes para el rol del Estado en el proceso de industrialización, el desinterés de la burguesía agroexportadora.

Además, el poder económico que concentraba la élite vinculada a las actividades de agroexportación<sup>49</sup>, representaba una restricción para la posibilidad de expansión de un sector económico (La industria de la manufactura) que requería de acceso al crédito y de ciertas condiciones de desarrollo de infraestructura vial, energética, de fuerza trabajo calificada, etc.

Así, fue el Estado a través de la política fiscal, el que redistribuyó parte de los excedentes del sector agroexportador<sup>50</sup> hacia la consecución de obras públicas y hacia la política de fomento de la Industria<sup>51</sup>.

El Estado salvadoreño en este momento –posterior al golpe de Estado de 1948- se evidenció impotente ante las estructuras básicas que sostenían a la formación social salvadoreña (oligarquía cafetalera, particularmente); pero simultáneamente, enfrentaba la necesidad de dar pasos en

---

<sup>48</sup> Para mayor detalle sobre las características anti-industrializantes señaladas por este autor, consultar Dada (1983: 52-60).

<sup>49</sup> Aquí se incluye el café, el algodón -cuyo auge fue mayor en la primera mitad de la década de los sesentas- y la caña de azúcar, aunque su importancia fue relativamente menor en las cuentas macroeconómicas y duró unos pocos años. (Barrera et al, 2008).

<sup>50</sup> Según Dada (1983:48), la proporción de los impuestos al comercio exterior (la suma de los impuestos a la exportación más los de importación) sobre los ingresos tributarios pasaron de 53.2% en 1946 a 63.6% en 1954. De estos, los de mayor dinamismo fueron los impuestos a la exportación, que pasaron de representar 12.3% en 1949 a 29.7% en 1954. Hacia finales de los sesentas y durante la década de los setentas, el promedio de participación de los impuestos al comercio exterior fue de 43% sobre los ingresos tributarios (CEPAL, 2001). Además, del total de impuestos a la exportación, en promedio, el 88% eran impuestos sobre la exportación de café (Lemus et al [2007] citado en Barrera et al [2008]).

<sup>51</sup> Según Lemus et al (2007) citado en Barrera et al (2008:135), en la década de los setentas, el sacrificio fiscal producto de las exenciones impositivas a la industria manufacturera, representaron en promedio 8.4% del gasto público.

dirección a la industrialización para soslayar la extrema dependencia del mercado exterior que tenía implicaciones económicas y sociales serias, como lo mostraron los hechos de 1932.

El Estado, ahora bajo el control de militares, debía responder en alguna medida a las presiones internas y a las influencias externas respecto a una modernización de la economía (industrialización), pero solo lo hizo en la medida en que la élite agroexportadora vio en ello oportunidades de mantener/ampliar la órbita de valorización del capital que amasaban a partir de las actividades de agroexportación<sup>52</sup>:

“El Estado protegía una actitud de la burguesía que no podía durar por ser contraria a los intereses a más largo plazo de ella misma, y a las transformaciones que el proceso de desarrollo mundial del capitalismo imponía a la periferia.” (Dada, 1983:46)

Además, el Estado debía garantizar cierta estabilidad social y política para evitar que sucesos como el de 1932 se repitieran (es decir, evitar que se repitiera una rebelión, no que se repitiera la reacción oficial con la que se respondió, que como se verá posteriormente, recrudesció durante la guerra civil, incluso antes).

Por otra parte, la dinámica misma de la formación social salvadoreña generaba condiciones que favorecían y hacían imperativo el desarrollo de la industria; así como también condiciones que limitaban los alcances de este sector. Esta es otra razón por la que el Estado tuvo un papel muy importante en la potenciación de lo que Dada (1983) denominó *condiciones industrializantes* y en la superación de las condiciones *anti-industrializantes*. Este papel importante del Estado implicó también su incidencia directa sobre otras formas institucionales como la inserción internacional, la moneda, el régimen de competencia y la Relación Salarial.

Sin embargo, el Estado no concibió –en el sentido de inventar- estas formas institucionales, sino que realizó la modelización o amoldamiento de éstas al nuevo proceso de industrialización, tal como éste se desenvolvía: como un proceso no preconcebido por el Estado, sino que se definía

---

<sup>52</sup> El entrampamiento al que llega continuamente la economía salvadoreña implicaba hacer reformas (transformaciones) que tocaban una estructura de privilegio y poder de larga data – que es en gran medida resultado y causa de un modelo agroexportador-; o bien, buscar mecanismos alternativos para postergar o soslayar estas reformas: “ninguna burguesía se suicida conscientemente.” (Dada, 1983:95).

sobre la marcha, como fruto del ejercicio de hegemonía de la burguesía agroexportadora y otros grupos sociales (fracciones del capital nacional y extranjero, sobre todo).

Así, aún cuando autores como Ordóñez (2011) sostienen que en las principales economías latinoamericanas (México, Brasil y Argentina) operó una *Sustitución de la Clase por el Estado*<sup>53</sup> en sus respectivos procesos de industrialización; en El Salvador, los episodios en los que el Estado planteó algo sin contar con los asideros políticos (de los grupos dominantes, principalmente) que le sustentaran, desembocaron en procesos fallidos que, finalmente, mutaron hasta perder su forma original.

Ejemplo de estos episodios lo constituye el proyecto de Integración Centroamericana trabajado por técnicos de la CEPAL y ministros de Economía de la región centroamericana –en el cual participó el Estado salvadoreño a través de su propio ministro de Economía- que finalmente fue suscrito en diciembre de 1960, pero tomó una forma distanciada en muchos aspectos de su planteamiento original, una vez que las burguesías regionales se incorporan al proceso de formulación y ejecución del proyecto<sup>54</sup>.

Otro ejemplo lo constituye la creación de la *Ley del Instituto Salvadoreño de Reforma Agraria* (ISTA) en 1975 y el *Proyecto de Reforma Agraria* de 1976, que fueron modificados hasta desaparecer su esencia, evitando así tocar uno de los elementos señalados por el mismo gobierno como generador de gran injusticia social y una demanda legítima de la población campesina: la necesaria redistribución de la tierra<sup>55</sup>.

---

<sup>53</sup> “Se trata de una situación en que el Estado sustituye a la clase en el cometido de la industrialización, con lo que el atraso económico es compensado con un impulso hacia delante de lo político, que se traduce en una conquista de soberanía en relación particularmente con EEUU, país con el cual las clases y grupos hegemónicos son sumamente dependientes comercial y diplomáticamente, y en la obtención de una gran autonomía relativa en relación con las propias clases y grupos hegemónicos, por parte del Estado.” (Ordóñez, 2011:23)

<sup>54</sup> Para mayor detalle consultar (Dada, 1983 y también Dada y Guerra, 1987). Léase también la interesante columna de Víctor Urquidi: “Incidentes de Integración en Centroamérica y Panamá 1952-1958” publicada por el Diario Digital Contrapunto El Salvador (Referencia completa en la bibliografía de este apartado).

<sup>55</sup> Se recomienda ampliamente consultar el artículo “A sus órdenes, mi capital” escrito por el sacerdote jesuita y entonces rector de la UCA, Ignacio Ellacuría, con motivo de esta batalla en la que *ganó la clase dominante y perdió el Estado*.

Sin embargo, por el papel tan importante del Estado como *coordinador* del proceso económico (particularmente en la industrialización) y como garante de las condiciones sociales para su desarrollo; se sostiene que esta forma institucional estaba ubicada en un puesto relativamente alto en la jerarquía institucional, asumiendo con esta afirmación, la preexistencia de una sociedad muy polarizada en el control de la riqueza y el poder y en la que, por tanto, existen grupos que tienen interés en ubicar a ciertas formas institucionales por sobre otras, o no impiden ese proceso; no por sus mejores resultados en términos del desempeño económico general (o macroeconómico), sino por la mayor convergencia con sus propios intereses (Boyer, 2012: párrafos 18 y 19)

### **La [mayor] monetarización de la economía salvadoreña**

La forma institucional de la **moneda**, por su parte, fue uno de los instrumentos usados por el Estado para promover la industrialización, aún cuando la circulación monetaria era relativamente más baja en la zona rural, dadas las remuneraciones en especie o con fichas<sup>56</sup>.

Dada (1983: 47-48) destaca que la construcción de infraestructura vial con fines de expansión de la actividad agroexportadora, en particular la de algodón; posibilitó también una mayor monetarización de la economía. Esta era, según Salama citado por Dada (1983), una condición necesaria, más no suficiente, para el desarrollo del proyecto de industrialización; dada la necesidad de incrementar los flujos comerciales con el exterior, en particular en lo referente a importación de insumos, maquinaria, etc.

Además, esta mayor monetarización estuvo relacionada con la mayor incorporación de la población a las relaciones asalariadas y por tanto, con el incremento en el uso de la moneda de curso legal<sup>57</sup>. El sector agroexportador, dueño de los excedentes de agroexportación, y algunos grandes propietarios que devengaban rentas por el arriendo de tierras para el cultivo de

---

<sup>56</sup> Según Dada, luego de que la crisis capitalista de 1930 generara graves problemas para El Salvador, “Las grandes unidades de producción agrícola redujeron grandemente la monetarización de la economía al incrementar el pago de los salarios en especie, para paliar sus problemas de falta de medios de pago.” (Dada, 1983:28)

<sup>57</sup> Particularmente a partir de 1965, año en que se aprobó el Salario Mínimo Agrícola.

algodón<sup>58</sup>; tenían un control importante sobre el crédito y su destino, usando de esta manera, la circulación monetaria como mecanismo de mantenimiento de las condiciones favorables al desarrollo de sus actividades.

Por otra parte, el manejo de la cuestión monetaria y de la política cambiaria, respondió también a la dinámica del proceso de industrialización de la manera peculiar que ésta se estaba realizando, en el marco del proceso de integración económica centroamericana. Así, un factor importante en relación con la actuación monetaria y cambiaria de este período histórico, lo constituyó el marco jurídico del Tratado General de Integración Centroamericana; el cual fue suscrito por El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua el 13 de diciembre de 1960<sup>59</sup> y entró en vigencia el 4 de junio de 1961:

“Los bancos centrales de los Estados signatarios cooperarán estrechamente para evitar las especulaciones monetarias que puedan afectar los tipos de cambio y para mantener la convertibilidad de las monedas de los respectivos países sobre una base que garantice, dentro de un régimen normal, la libertad, la uniformidad y la estabilidad cambiaria.”

Fragmento del Artículo X del Tratado General de Integración Centroamericana  
(Cita textual en Dada y Guerra, 1987:20)

Además, otro elemento que apunta al Tratado General de Integración como una influencia importante en el quehacer monetario de los países implicados, es el Acuerdo para el establecimiento de la Unión Monetaria Centroamericana, el 25 de febrero de 1964:

“El presente Acuerdo tiene por objeto promover la coordinación y armonización de las políticas monetarias, cambiarias y crediticias de los países centroamericanos, y crear progresivamente las bases de la Unión Monetaria Centroamericana.”

Fragmento del Artículo I del mencionado Acuerdo  
(Cita textual en Dada y Guerra, 1987:23)

---

<sup>58</sup> En el período de mayor auge del algodón, 1961-1965, del total de propiedades cultivadas, el 70.8% eran arrendadas. Sin embargo, el 55.3% del área cultivada correspondía a los terrenos de 100 ó más hectáreas, en los cuales la distribución entre arrendados y propios cambia a 50% cada una de estas modalidades. (Dada, 1983:42)

<sup>59</sup> Costa Rica se adhirió el 23 de Julio de 1962.

De esta manera, a pesar del duro golpe que fue la guerra entre El Salvador y Honduras en 1969 para el proceso de integración centroamericana, el proceso siguió, aún con la ruptura de relaciones entre estos dos países y algunas subsecuentes decisiones unilaterales violatorias de los acuerdos<sup>60</sup>.

Pero, si bien es cierto hubo intentos de armonización de política económica que tuvieron una aplicación más extendida (como el Convenio de Incentivos Fiscales, por ejemplo), este no fue el caso de la política monetaria:

“No obstante los logros alcanzados en materia de cooperación monetaria [...] La armonización de los sistemas cambiarios o de la legislación monetaria, cambiaria y crediticia [...] no se pudo alcanzar” (Dada y Guerra, 1987:39).

Sin embargo, en lo referente al manejo del tipo de cambio nominal, datos presentados por Naciones Unidas (2001) sugieren cierta homogeneidad respecto al manejo de la paridad de las monedas centroamericanas en relación al dólar de Estados Unidos: Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, mantuvieron un tipo de cambio nominal muy poco flexible durante toda la década de los setentas y parte de los ochenta<sup>61</sup>.

Así pues, el manejo de la cuestión monetaria ocupó un lugar de relativa importancia en este período, pero supeditada a un proyecto de inserción internacional a través de la integración centroamericana.

### **El régimen de la [no] competencia**

Por su parte, la forma institucional de la **competencia** tenía matices de acuerdo al sector del se tratara.

---

<sup>60</sup> Para mayor detalle consultar Dada y Guerra (1987).

<sup>61</sup> No se dispone de datos previos a 1970 sobre el tipo de cambio en todos los países de la región. Se conoce únicamente el caso de El Salvador, que devaluó su moneda a inicios de 1930, pasando de 2 colones por dólar, a 2.5 ¢/\$. Y ese tipo de cambio nominal prevaleció hasta 1986. Para el resto de países los tipos de cambio nominal durante toda la década de los setentas fueron: 1 Q/\$ (Guatemala); 2 L/\$ (Honduras) y 7 C\$/ (Nicaragua) según Naciones Unidas (2001).

En el sector agroexportador, una de las principales características era la concentración de la producción y el área cultivada en relativamente pocas explotaciones<sup>62</sup>. Un ejemplo lo constituye el caso del algodón: en la década que va de 1961 a 1971, la superficie ocupada por explotaciones de 100 ha. ó más, se mantuvo en 74%, pero su participación en la producción total de ese producto, creció de 69% a 75% (Barrera et al, 2008: 53).

En el caso del sector industrial en la década de los cincuenta, también había una concentración de la producción y de la fuerza de trabajo ocupada en el sector, aunque no en el mismo sentido; es decir, la mayor participación en el valor de producción correspondía a las empresas más grandes (con más personas empleadas cada una), pero la mayor proporción de personas ocupadas corresponde a las empresas más pequeñas (con menos personas ocupadas cada una)<sup>63</sup>.

Este régimen de competencia entre capitales era resultado de –y a la vez daba continuidad a– una estructura económica muy desigual en cuanto a la distribución del valor producido. Ello se puede constatar en los resultados que presenta Dada (1983) según los cuales, la participación de los salarios en el total de valor creado de las diferentes ramas económicas, era menor en tanto menor era la competencia entre establecimientos de dicha rama<sup>64</sup>: “Las proporciones más bajas de las remuneraciones corresponden a las ramas más monopólicas, lo cual no constituye una sorpresa.” (Dada, 1983:93).

---

<sup>62</sup> Colindres (1976) citado en Barrera (2008:53) destaca que no puede deducirse del Censo Agrícola atributos de concentración de la riqueza en tanto el Censo registra extensión y número de explotaciones agrícolas, pero no personas propietarias. Así, una persona puede poseer muchas explotaciones, pero eso no podía deducirse del Censo.

<sup>63</sup> Según Dada (1983:78), en el año 1956, las empresas con 100 ó más empleados concentraban el 55.6% del valor bruto de producción, el 46.8% del valor agregado y el 25.7% de las personas ocupadas. Mientras las empresas con 9 ó menos empleados concentraban el 13.8% del valor bruto de producción, el 20.6% del valor agregado y el 45.3% de las personas ocupadas.

<sup>64</sup> Para el año 1956, las empresas de textiles y calzado con más de 50 personas ocupadas, tenían una distribución del ingreso promedio igual a 52.7% para remuneraciones y 47.3% para beneficios. Por otra parte, las empresas beneficiadoras de algodón con un rango de personas ocupadas de 50-499; tenían una distribución promedio de 4.7% para remuneraciones y 95.3% para beneficios. Y, en las industrias alimenticias de más de 50 personas (en las que figuran los beneficios de café y los ingenios de azúcar) la proporción era de 14.2% remuneraciones y 85.8% beneficios. (Dada, 1983:92)

Así, las actividades industriales que implicaban la transformación de los productos agrícolas de exportación (beneficiado de café, algodón e ingenios azucareros), estaban más concentradas en menos establecimientos y en ellos, el beneficio (la ganancia capitalista) tenía la mayor proporción respecto al nuevo valor creado.

Esa “estructura de mercado” centralizada y centralizadora a su vez, prevalecía en cuanto a la distribución de la tierra y se extendía hacia los sectores que eran impulsados por la política económica del período, en particular la industria manufacturera, aunque no todas las ramas de la industria por igual (Dada, 1983:77).

Ahora bien, es de esperarse que hayan ocurrido algunos cambios con la llegada de más industrias en las décadas que van de 1960-1979. Algunos de estos cambios son señalados por Tedesco (1978) y se refieren tanto a los cambios en los procesos de producción, el perfil educativo de la fuerza de trabajo que accedía al empleo en ese sector, como en el consumo de bienes industriales de la población.

Por otra parte, la legislación diseñada para fomentar la industria, así como la legislación respecto a la integración centroamericana –aún cuando esta no siempre fue aplicada y/o se irrespetaba unilateralmente por algunos países- también posibilitaba la continuidad de una estructura concentrada de la propiedad y el ingreso, por ejemplo, los incentivos para Sociedades Anónimas en el caso de la Ley de Fomento a la Industria (Barrera et al, 2008); y también la ampliación de beneficios que implicaba la legislación en materia de incentivos a la industria en el tratado de integración (Dada y Guerra, 1987).

Se puede proponer entonces que este régimen de competencia entre capitales industriales, caracterizado por la concentración tanto del valor de producción como de la fuerza de trabajo; resulta y se reproduce a partir de una armadura institucional que posibilita la concentración de riqueza social en pocos y grandes capitales.

### **La inserción Internacional: El Salvador frente a la región Centroamericana y frente al resto del mundo.**

Por otra parte, la Segunda Guerra Mundial coincidió con una política deliberada de anti-industrialización realizada por el Gral. Maximiliano Hernández Martínez (1932-1944). En ese período la economía salvadoreña continuó su dependencia de los ingresos por la exportación del



Café, aún frente a los deprimidos precios internacionales de ese producto. Sin embargo, al finalizar esta guerra, los precios para ese producto de exportación mejoraron y ello provocó también una mejora considerable en los términos de intercambio, que además incrementaron la posibilidad –y necesidad- de ampliar la órbita de valorización del capital obtenido por la vía de la agroexportación.

Por esa razón, la **inserción internacional** de El Salvador estuvo marcada por la exportación de productos primarios (fuera de Centroamérica) y por la mayor producción e intercambio de productos industriales en la región centroamericana (véase Cuadro 2B en Anexos).

Además, fue el momento de las posturas críticas frente a la división internacional del trabajo y el deterioro de los términos de intercambio planteado desde CEPAL. Por esta razón, se propuso una estrategia de sustitución de importaciones como una alternativa a las transferencias de valor resultantes de la dependencia de la exportación de materias primas.

En el caso centroamericano, estas intenciones de cambio se manifestaron en la formulación de un proyecto de integración centroamericana que finalmente tomó una forma y dirección distinta a la planificada<sup>65</sup>. Este giro tuvo repercusiones importantes en el proceso y, finalmente, en las causas que minaron sus bases, entre las cuales estaba la persistencia de diferencias en la capacidad productiva y de comercio de los países (Dada y Guerra, 1987).

Este Tratado de Integración Centroamericana merece particular atención porque contenía un marco jurídico-institucional que en sus planteamientos originales<sup>66</sup> buscaba, más que ser un

---

<sup>65</sup> Dada (1983) sostiene que el planteamiento inicial de la integración centroamericana y del proceso de industrialización de la región, fue desarrollado por los ministros de Economías de los países (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica) y por funcionarios de la CEPAL. No obstante, al integrar al empresariado de cada país al proceso, el proyecto tal cual estaba propuesto, no respondía a los intereses de este sector y, finalmente fue reformulado hasta perder su esencia en muchos de los puntos.

También se puede consultar Urquidi (2012), quien destaca la falta de *asideros políticos* del proyecto planteado por la *tecnocracia* de CEPAL y los distintos ministros.

<sup>66</sup> Con el término *originales* se hace referencia al proyecto formulado por CEPAL y los ministros de Economía de la región.

instrumento prioritariamente comercial; ser un elemento de integración económica regional y de desarrollo para cada país de la región<sup>67</sup>.

No obstante, intereses de la burguesía de El Salvador y Guatemala –coincidentes además con intereses de Estados Unidos- dieron al Tratado un matiz diferente: enfatizando el aspecto del libre cambio y la mayor participación de la inversión extranjera en el proceso. Por ello Dada y Guerra (1987) sostienen que lo que se logró fue una Unión Aduanera, aún cuando lo planteado originalmente, haya incluido la constitución de un mercado común.

Así, a partir de los años cincuenta, particularmente con la suscripción de tratados bilaterales de comercio con países de Centroamérica y, posteriormente, con el Tratado de Integración Centroamericana en 1960 y con la provisión de una serie de incentivos y políticas favorables para el establecimiento de ciertas industrias; la participación de los productos manufacturados en las exportaciones aumentó (véase Gráfico 2D en Anexos) y también el comercio con la región centroamericana<sup>68</sup>.

Se debe destacar, no obstante, que frente al resto del mundo, El Salvador siguió siendo un proveedor de productor primarios: café, algodón y azúcar. Por esas razones, el dinamismo generado al interior de la economía salvadoreña, producto del desarrollo de algunas industrias, de infraestructura vial y energética; y del dinamismo en otras actividades como construcción y servicios; no se desvinculó de la evolución de los ingresos del sector agroexportador. Ello es así porque éste último constituía una parte importante de los ingresos tributarios con los que se financiaba la estrategia de promoción de la industria; y porque muchos servicios y materiales usados para la construcción, dependían de los ingresos provenientes de la agroexportación para su mayor dinamismo.

---

<sup>67</sup> “Recordemos, de paso, que el artículo I del Tratado General enuncia el compromiso de constituir un mercado común y una unión aduanera sin establecer la debida relación existente entre ambos conceptos.” (Dada y Guerra, 1987:38)

<sup>68</sup> Según Dada (1983:75) para el año 1960, del total de exportaciones de la industria manufacturera, el 46.3% tenía como destino la región centroamericana. El resto era destinado a otros países, pero se debe tener en cuenta que una parte [que no es posible cuantificar en el presente trabajo] de esas exportaciones manufactureras fuera de Centroamérica, constituía Café soluble destinada al mercado estadounidense.

Así, la forma particular de la inserción internacional en este momento, se presenta como un factor importante en el devenir de la dinámica de la formación social salvadoreña. De hecho, Dada y Guerra afirman que:

“Centroamérica ha registrado en este período cambios sustanciales en muchos aspectos. No podría decirse que todos esos cambios hayan sido consecuencia de la Integración, pero en más de un aspecto la evolución económica y social de la Centroamérica debe a la Integración su principal impulso.” (Dada y Guerra, 1987:38)

### **La Relación Salarial, el largo recorrido de la sobreexplotación.**

Finalmente, la forma institucional de la **relación salarial** experimentó cambios importantes en este período: se amplió el alcance de las relaciones asalariadas, tanto por la construcción de carreteras que conectaron a distintas zonas del país y permitieron la penetración del capital agroexportador, como en el caso de la zona costera y el cultivo del algodón; como por la mayor monetarización de la economía y la potenciación de las actividades industriales capitalistas<sup>69</sup>.

Por su parte, el proceso de desarrollo de la industria manufacturera trajo consigo cambios en la composición interna de este sector y “modificó algunas pautas de consumo del mercado interno, que se estaría desplazando hacia bienes y servicios importados o producidos por el sector moderno.” (Tedesco, 1978:11). Estos cambios en la composición interna del sector Industria, se refieren a que:

“Desde el punto de vista del tipo de empresas que lo componen, parece evidente que la expansión basada en la utilización de las ventajas proporcionadas por la apertura de mercados externos fue aprovechada principalmente por el sector de empresas medianas y grandes, que aumentaron su participación en el producto como en el empleo, las empresas pequeñas (5-20 personas) y el conjunto del sector no fabril (establecimientos de menos de 5 personas) perdieron peso en ambos sentidos.” (Tedesco, 1978:11)

---

<sup>69</sup> No obstante, estas relaciones nacieron en un contexto en el que la producción, el comercio y el consumo no capitalista tenían una notable importancia. Esta es una característica que permanecerá a lo largo del tiempo en la formación social salvadoreña, aunque con otros matices.

También se consolidó la legislación en materia laboral<sup>70</sup>. Entre los cambios en la legislación de las relaciones capital-trabajo se puede mencionar, a manera de antecedente importante, la *Ley de Sindicatos* aprobada en 1950, la cual autorizaba la formación de sindicatos en el área urbana [no aplicable a las labores agrícolas]. No obstante es hasta en junio de 1963 que se promulgó el primer Código de Trabajo, “el que derogó todas las leyes existentes hasta esa época, que sumaban treinta y cinco leyes dispersas y que regulaban la actividad laboral.” (Martínez, 2001:9). Posteriormente este código fue reformado, en 1971.

Estos últimos cambios mencionados, son algunos de los que corresponden al ámbito jurídico-legal de la relación salarial y, como se mencionó supra, mucha de esta nueva legislación era únicamente aplicable a la población ocupada en la zona urbana que, aunque en crecimiento, aún constituía la parte menor de la población (Barrera et al, 2008: 65)<sup>71</sup>.

Además, un acontecimiento clave en materia de legislación laboral, fue la aprobación del Salario Mínimo Agrícola, en 1965. Este se plantea como un hecho relevante porque, tratándose de una población mayoritariamente rural y de un régimen económico centrado en los ingresos provenientes de la agroexportación; el establecimiento de un salario mínimo para las actividades agrícolas, aún con lo cuestionable de su suficiencia para garantizar una vida digna a la población asalariada agrícola<sup>72</sup>; sentaba un precedente –al menos de *jure*- respecto a la regulación de las relaciones de trabajo en el campo.

---

<sup>70</sup> “Desde la Constitución de 1950, se plasmó la necesidad de crear un cuerpo ordenado y armónico de leyes que regulasen las relaciones entre patronos y trabajadores y que además estableciera sus derechos y obligaciones. Antes existían leyes aisladas y en ocasiones hasta contradictorias.” (Martínez, 2001:9)

<sup>71</sup> En 1951, la proporción de población rural nacional era del 64% del total y la urbana del 36%. Para 1971, la proporción rural era de 60% y la urbana, 40%. Como se ve, en efecto la población urbana está creciendo como fruto tanto del crecimiento vegetativo como de las migraciones del campo a las ciudades; no obstante, a nivel nacional, la población urbana sigue teniendo una proporción menor respecto de la rural. (Barrera et al, 2008:65)

<sup>72</sup> Según Laure (1993), en el período comprendido entre 1961 y 1979, solo hubo 3 años *buenos* en cuanto al poder de compra de los salarios mínimos urbanos en alimentos de primera necesidad: 1974-1976. Solo en estos años, el jornalero urbano podía acceder, con su salario mínimo, a una gama de 3 ó 4 alimentos calóricos baratos. En el resto de años, solamente el maíz podía considerarse un alimento calórico barato; y a veces el frijol. Téngase en cuenta además, que estos cálculos corresponden al salario mínimo urbano; y el salario mínimo agrícola fue, en sus mejores momentos, el 75% del salario mínimo urbano. Ello explicaría los

Por otra parte, en 1953 se crearon instituciones como el *Instituto Regulador de Abastecimiento* (IRA) y el *Instituto de Vivienda Urbana* (IVU), con el objetivo de facilitar el acceso de las personas asalariadas [urbanas] a los alimentos y a la vivienda. Estas instituciones, de manera más o menos inmediata, más allá de solventar una necesidad legítima y urgente de la población asalariada (la de alimentos y viviendas); lograban mantener a raya las presiones por aumentos salariales, por la vía del control del precio de los alimentos. Ello era importante en el contexto de fomento a las actividades industriales y de la garantía de su *rentabilidad y competitividad* para las exportaciones.

El impulso dado a las actividades industriales, la migración rural-urbana y otras actividades económicas que se desarrollaron más a partir del proceso de crecimiento de las urbes (particularmente en los sectores de Comercio y Servicios); generaron cambios en la composición de la PEA y las actividades económicas en las que esta se desempeñaba (véase Cuadro 2C en Anexos).

Un elemento destacable respecto a los cambios en cuanto a la ocupación de la PEA es que, aún con el proceso de industrialización y las políticas de fomento al sector, la capacidad de generación de empleos en el sector fue limitada y, en este sentido, fue más destacado el papel del Sector Terciario y aún del Sector Agrícola<sup>73</sup>.

“De acuerdo a lo expuesto hasta aquí, queda claro que uno de los rasgos más destacados del patrón de crecimiento industrial de El Salvador ha sido su incapacidad para generar puestos de trabajo productivos al ritmo de expansión de la PEA no agropecuaria [...] En términos globales puede adelantarse que la expansión del sector moderno de la industria

---

resultados presentados por PREALC (1977:87), según el cual “entre los niños menores de 5 años, el 73% muestra pérdida de peso de más del 10% [...] indicando desnutrición de por lo menos primer grado en la escala de Gómez [...] y el 26% muestra pérdida de peso de más del 25%, que indica peligro de muerte si el niño contrae una enfermedad contagiosa o parasitaria.” Estos datos corresponden a un estudio urbano, donde los centros de salud eran más asequibles. Es esperable pues, que en las zonas rurales y en especial las más aisladas, la situación fuera más crítica.

<sup>73</sup> Tedesco (1978:13) destaca que la PEA creció en un 40% en el período de 1961 a 1971 y que el peso mayor de la absorción de esta fuerza de trabajo cayó sobre el Sector Terciario y, en menor medida, sobre la decadente agricultura. Además señala que en el período en cuestión, la subutilización en el sector industrial, creció del 13.6% al 14.9%.

salvadoreña no implicó una mayor posibilidad de acceso al empleo industrial.” (Tedesco, 1978:13)

Según Tedesco (1978) las industrias modernas trajeron nuevas tecnologías que hicieron que el elemento de la experiencia en el trabajo fuera menos importante para el acceso al mismo, en comparación con otros aspectos como la edad y el nivel educativo. Esta situación –que no es exclusivo para el caso de El Salvador- generó que las personas desplazadas de las actividades realizadas previamente de manera artesanal (zapatos, vestuario, etc.), no necesariamente encontraran empleo en las nuevas industrias que paulatinamente sustituyeron a esas actividades.

Por otra parte, en aquéllas industrias cuyos procesos o productos no existían en el país, el elemento de la edad y una base educativa formal de más años, eran factores más valorados al momento de contratar fuerza de trabajo. Ello se debía a que algunas empresas preferían fuerza de trabajo que pudiera adiestrar sobre la premisa de ciertos conocimientos generales básicos<sup>74</sup>.

El aspecto tecnológico de la Industrialización constituye un importante elemento en la explicación de la limitada capacidad de generación de empleos y de la concentración de la fuerza de trabajo y el valor de producción en determinados establecimientos.

Además, destaca que la productividad creció en ese período y eso puede ser indicativo de una relación capital-trabajo mayor<sup>75</sup>, en tanto la generación del empleo no iba a la misma velocidad (véase Cuadro 2D en Anexos). Esto sucedió particularmente para las empresas con mayor cantidad de fuerza de trabajo contratada.

La población rural, ocupada en actividades de agricultura de subsistencia cada vez más difíciles de realizar dada la presión sobre la tierra (fruto de una estructura concentrada de la propiedad y la

---

<sup>74</sup> Según Tedesco (1978:54), en un documento elaborado en 1960 por un comité ad hoc para Gobierno de El Salvador se destaca que “No existe información suficiente con relación a la oferta de mano de obra calificada [...] La experiencia adquirida en algunas industrias tradicionales, tales como la de alimentos y las ramas textiles, indica que los obreros de fábrica se reclutan generalmente en las poblaciones más cercanas, a edades tempranas, y son entrenados directamente en las mismas plantas.”

<sup>75</sup> Esto puede asociarse con un incremento en la Composición Orgánica del Capital (Marx, 1999)

producción para la exportación)<sup>76</sup>; y con trabajo solo temporal en las actividades más dinámicas para agroexportación; enfrentaba condiciones muy precarias de trabajo y de vida.

Las condiciones precarias de trabajo, eran fruto, entre otras cosas, de las características de la actividad realizada, de las relaciones laborales asimétricas patrono-trabajador, de la hostilidad por parte de autoridades del orden público<sup>77</sup>; y de la existencia de un gran EIR que presionaba sobre el empleo; lo segundo –condiciones precarias de vida-, fruto de la insuficiencia de los salarios para garantizar el acceso a alimentación y otros bienes y servicios; y de los magros resultados de una agricultura de subsistencia en los reducidos o poco productivos espacios para cultivar resultantes de una gran concentración en la propiedad de la tierra. Ello lo ilustra PREALC (1977) y Laure (1993).

Es importante mencionar que en ese momento histórico, en el polo capitalista de referencia (Estados Unidos); tuvo lugar lo que algunos autores han denominado como *Fordismo*. Ello es importante de considerar, porque precisamente este es un período en el cual la Relación Salarial como forma institucional, ocupó un lugar relevante frente a otras formas institucionales (Neffa, 1996) en esos países; y además, ello era compatible con el régimen de acumulación intensivo dado que el consumo asalariado permitía en parte, cerrar el circuito de valorización del capital a través de la realización de las mercancías resultantes de la mayor productividad.

Por su parte, los países no desarrollados llevaban a cabo procesos de desarrollo en el marco de lo que Amsden (2007) denominó *Primer Imperio Americano*. Muchos de estos procesos –sobre todo en las principales economías latinoamericanas (Ordóñez, 2011)- tuvieron a la base una *Revolución Pasiva* que implicaba ciertas concesiones a los grupos subordinados (conformado en gran medida por la clase trabajadora), sobre todo en la primera mitad del Siglo XX.

---

<sup>76</sup> Según PREALC (1977), con la población de El Salvador en el año de su estudio, “existen apenas 0.19 hectáreas de tierra agrícola (de labranza y cultivos) por habitante; en otros términos, cada hectárea debe alimentar a 5.2 personas [...] Ciertamente, éste es solo uno de los ejemplos posibles del efecto de la sobrepoblación en El Salvador. Tales ejemplos podrían multiplicarse extendiéndose al dominio de la asignación de recursos, los niveles de ahorro e inversión, etc.” (PREALC, 1977:4)

<sup>77</sup> Guardia Nacional y Policía de Hacienda.

Posteriormente se instauraron dictaduras que limitaron muchas de estas conquistas y, en el marco de la crisis de los años setenta, fueron seriamente limitadas y/o eliminadas.

En el caso de El Salvador, aún en un entorno en el que la relación salarial pareció enfrentar un buen momento en el marco del capitalismo internacional; las condiciones para la fuerza de trabajo total, pero sobre todo para la rural; no cambiaron en lo fundamental. Las demandas respecto a la distribución de la tierra, las mejoras en los salarios agrícolas, las condiciones de trabajo en las labores agrícolas y de agroexportación, entre otras; solo obtuvieron como respuesta represión política.

Así pues, aún en este período de relativa mejora para la clase trabajadora de los países capitalistas industrializados, en El Salvador esta forma institucional estuvo supeditada a otras (la inserción internacional, la competencia, el Estado, por ejemplo). Su posición en la jerarquía institucional estaba muy relegada.

### ***2.3 Síntesis del capítulo.***

El Salvador dependió del cultivo y la exportación de Café al mercado internacional durante buena parte del Siglo XX, pero de manera más amplia en los primeros cincuenta años. Este cultivo se realizaba con un uso intensivo de fuerza de trabajo y por sus particularidades no permitía la introducción de maquinarias o elementos que apuntaran a tecnificar más el proceso. Por ello se sostiene que el Régimen de Acumulación de Capital en este período tuvo carácter *extensivo* y era ajeno a la dinámica del mercado interno.

A partir de la década de 1950 –un par de años antes, incluso- tuvo lugar un proceso de industrialización que trajo consigo cambios importantes en el Régimen de Acumulación de capital y en el modo de regulación. Estos cambios se manifestaron en la composición interna de la Industria y en los cambios en sus procesos productivos, así como también en la importancia de la Industria en las cuentas nacionales.

Por estos cambios se plantea que el Régimen de acumulación transitó de un carácter fuertemente *extensivo* a uno de carácter relativamente más *intensivo* respecto al período previo; de ello es indicativa la evolución de la productividad total y particularmente la correspondiente al Sector Industrial.



No obstante, el circuito de valorización de las mercancías industriales producidas de manera más *intensiva* dependía, al igual que en el período previo, del exterior; pero en este caso particular, de los mercados centroamericanos a los cuales tuvo acceso como resultado de la suscripción del Tratado General de Integración Centroamericana, suscrito en diciembre de 1960.

Además, el régimen de productividad (relación producto-productividad) muestra incrementos en ésta última, pero el régimen de demanda (consumo-salarios-producto) muestra un cierto divorcio de esta dinámica, particularmente si se estima a partir de la evolución de los salarios reales.

En las formas institucionales también ocurrieron cambios que posibilitaron los cambios ocurridos en el régimen de acumulación: el Estado asumió un papel como promotor del desarrollo y canalizó recursos para fomentar la Industria a través de la política económica; la monetarización de la economía fue mayor, aunque los grupos agroexportadores controlaban el excedente de sus exportaciones y el crédito era fuertemente canalizado a actividades de agroexportación; no obstante, el manejo de la cuestión monetaria y cambiaria no fue ajeno al proceso de industrialización y de integración centroamericana.

La inserción internacional fue elemento central en este período. En los mercados fuera de la región centroamericana se realizaban los productos de agroexportación que eran muy importantes para la economía salvadoreña. Y, la inserción en la región centroamericana fue vital para la realización de las mercancías producidas por la Industria Manufacturera, tanto así que el debilitamiento de este proceso constituyó una seria limitante a la realización de las mercancías y para el crecimiento de ese sector.

Por su parte, el régimen de la Competencia -que recoge las relaciones entre capitales- se caracteriza por una concentración de la producción de los bienes de agroexportación (café, caña de azúcar y algodón); y en la Industria manufacturera, apunta a una concentración del valor de producción, el empleo y el valor agregado en establecimientos medianos y grandes. No obstante, los establecimientos industriales pequeños daban ocupación a buena parte de la población ocupada en actividades industriales.

La relación salarial tuvo cambios importantes a nivel de legislación, pero también de su alcance. Se creó el Código del Trabajo en 1963 y se decretó el Salario Mínimo Agrícola en 1965. La participación de sectores económicos distintos de la Agricultura como fuente de ocupación

incrementó, entre ellos la Industria y en mayor medida, el sector Servicios. Por ello, autores como Tedesco (1978) sostienen que la Industria fue incapaz de dar ocupación a una PEA no agrícola en constante crecimiento.

En términos de la jerarquía entre las formas institucionales, se plantea que la Inserción Internacional y el Estado, ocuparon lugares muy importantes. Por debajo de ellos se ubicaría la forma institucional de la moneda y el Régimen de competencia. Finalmente, relegada respecto a las demás formas institucionales, se ubicaría la Relación Salarial.

No obstante, se propone que la Relación salarial en el sector de la Industria de la Manufactura gozó de una posición relativamente más favorable que en el caso del Sector Agrícola, dado que al ser un sector económico que recibió especial impulso desde la política pública y estar ubicado en su mayor parte en las zonas urbanas; la fuerza de trabajo ubicada en él –particularmente la que laboraba en medianas y grandes empresas fuera de la rama de alimentos o de textiles- trabajaba en un contexto más regulado desde la perspectiva jurídica y, por ello, con algunas garantías sociales y económicas.

# Capítulo III: El Modo de desarrollo de El Salvador 1990-2011, ¿Abandono del proyecto de industrialización?

El período de la Guerra Civil (1980-1992) y el período sucesivo, implicaron para El Salvador cambios políticos, económicos y sociales muy importantes. Estos cambios internos se dieron en un contexto en el que el Capitalismo Internacional enfrentó también un momento de rupturas respecto al rumbo adoptado previamente, en el que el Estado ocupaba un lugar importante.

Sin embargo, tal como se planteó en el primer capítulo de este trabajo, es importante estudiar lo que *cambia* y también lo que *no cambia*, porque ello da pistas sobre las mutaciones que han llevado al capitalismo a sobrevivir bajo nuevas formas en distintos contextos espaciales y temporales; y sobre las implicaciones que estas mutaciones tienen, especialmente sobre las condiciones de vida y de trabajo de las personas.

En ese sentido, el presente capítulo busca señalar los elementos de cambio en el manejo de lo económico en El Salvador de la posguerra; y también los elementos de continuidad que, con mayores o menores matices, persisten hasta la actualidad. Con lo anterior se busca responder al segundo objetivo de esta investigación, que es proponer una relectura del modo de desarrollo seguido por El Salvador en el período 1990-2011.

Esta relectura implica partir de elementos señalados por diversas personas en investigaciones previas sobre este período; pero abordándolos a la luz del marco teórico base de este trabajo.

Como punto de partida se presenta una exposición de los aspectos económicos y políticos que caracterizaron al período de la Guerra Civil (1980-1990), ya que el énfasis mediático dio mayor cobertura a los aspectos militares y sociales del conflicto armado y eso dejó en segundo plano, relativamente, lo que sucedió a nivel económico y político; aún cuando en este período se adoptaron medidas económicas que influyeron en el rumbo que tomó El Salvador en los años sucesivos.

Posteriormente se retomarán los aspectos económicos relevantes que sucedieron a la Guerra Civil en El Salvador, específicamente aquéllos concernientes a la reforma estructural que se implementó desde la toma de posesión de Alfredo Cristiani en 1989; y que se profundizó una vez firmados los Acuerdos de Paz (1992) y dada la permanencia de un mismo partido político (Alianza Republicana Nacionalista, ARENA) en el control del órgano Ejecutivo por al menos 20 años más.

Estas medidas, ya puntualizadas por otras personas en diversos trabajos; serán presentadas desde la perspectiva de la Teoría de la Regulación, es decir, enfatizando el carácter del Régimen de Acumulación, el modo de regulación asociado y la jerarquía de las formas institucionales que constituyen el marco general de explicación del objeto particular de esta investigación, que es la ocupación en el Sector de la Industria de la Manufactura.

Finalmente se presenta la síntesis de este capítulo, en la que se puntualizarán los elementos del modo de desarrollo que constituyen el telón de fondo de la ocupación en la Industria en El Salvador.

### ***3.1 La década de los ochentas: Más que una Guerra Civil***

Los años que van desde 1980 hasta 1992 fueron momentos álgidos para El Salvador. La efervescencia social característica no solo de esta década, sino incluso de la década previa; fue alimentada con la decadencia de un modo de desarrollo que combinaba un régimen de acumulación de capital que tímidamente amplió sus dominios al Sector de la Industria, pero que seguía valorizándose principalmente a través de la producción y exportación de productos primarios; y un modo de regulación en el que la Relación Salarial estaba relegada frente a otras formas institucionales, aún cuando experimentó cambios respecto a sí misma en períodos previos.

Así, ese modo de desarrollo generador de exclusión y amplias desigualdades, condimentado además con represión violenta a las demandas sociales y económicas de la población trabajadora; aunado con las escisiones políticas, tanto de la clase dominante con los militares en el poder, como al interior de las fuerzas castrenses<sup>78</sup>; son el telón de fondo de la Guerra Civil salvadoreña que inició en 1980 y finalizó en 1992.

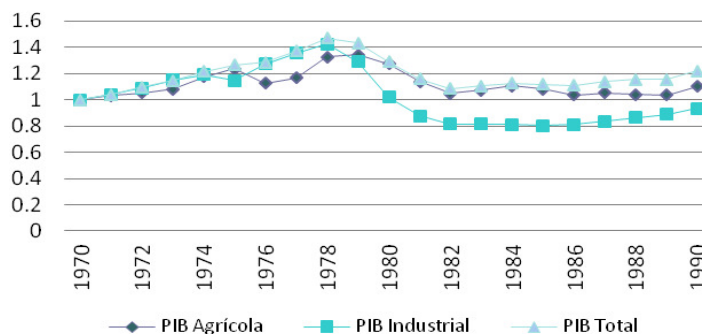
---

<sup>78</sup> Lungo (2008: 53-57) presenta la década de los setentas como el preámbulo de la crisis de hegemonía del período de la Guerra Civil.

Por otra parte, adicional a los sufrimientos humanos que implicó el conflicto armado, también hubo importante destrucción de infraestructura productiva, de transportes y de energía; y retroceso en cuanto al crecimiento económico presentado en décadas previas, debido el declive de la actividad económica<sup>79</sup>.

Como lo muestra el Gráfico 3.1, en el período la década de 1980-1990 ocurrió un descenso en toda la actividad económica; pero este descenso fue más pronunciado para el Sector Industria que para el Agrícola. Además, fueron los

**Gráfico 3.1**  
El Salvador: índice de PIB real 1970-1990. Precios constantes de 1980



Fuente: Elaboración propia a partir de Naciones Unidas (2001)

primeros años del conflicto los que muestran una disminución más marcada en la actividad, en gran parte por la fuga de capitales de cara al inicio de la guerra<sup>80</sup>.

---

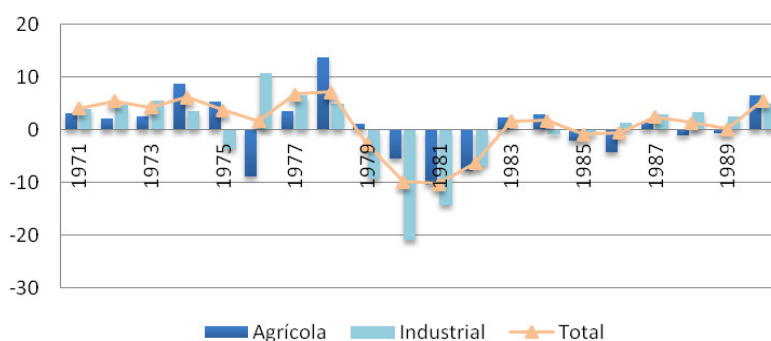
La autora destaca que la propuesta de Reforma Agraria que abanderó el Ejecutivo –en manos de la Fuerza Armada de El Salvador (FAES)- fue un parteaguas en la relación de la institución castrense con los grupos económicos dominantes –oligarquía-. Esta reforma finalmente no se realizó. Ello reflejó la influencia de la clase dominante sobre el gobierno militar (al detener la reforma), pero también la relativa exclusión de la que fue objeto la oligarquía del terreno político por parte del gobierno militar (que se atrevió a proponer la reforma).

<sup>79</sup> Según Segovia (1999a:55) la guerra civil “cobró alrededor de 75,000 vidas, dejando un reguero de miles de heridos, huérfanos y discapacitados y provocando una emigración en masa que a la larga privó al país de alrededor del 20% de su población [...] Se calcula que los daños relacionados con la guerra ascendieron a US\$1,500 millones en infraestructura solamente, mientras que los costos de reposición llegaron a unos US\$1,630 millones.”

<sup>80</sup> “Como la fuga de capitales tomó diversas formas (subvaluación de exportaciones, sobrevaluación de importaciones, sobrevaluación del servicio de las inversiones extranjeras, etc.), es sumamente difícil determinar la cantidad exacta que salió del país. Sin embargo, usando como indicador indirecto el método tradicional de calcular la fuga de capitales sobre la base de los movimientos de capitales a corto plazo más los errores y omisiones netos, se obtiene una cifra de US\$840 millones para el período 1979- 1983.” (Boyce, 1992:19 citado en Segovia, 1999a:58)

Como lo muestra el Gráfico 3.2, el primer año de la guerra civil, la contracción económica fue más significativa y supuso, para el caso de la Industria, la reducción de un 20% en su producto. A partir la segunda mitad de la década de los ochenta, las tasas de crecimiento fueron cercanas a cero y en algunos casos, positivas. Por esa razón, promediar el crecimiento económico de toda la década, ocultaría estos dos subperíodos señalados en el Cuadro 3.1 y que tienen diferencias entre sí asociadas al contexto político cambiante<sup>81</sup>.

**Gráfico 3.2**  
El Salvador: Tasa de crecimiento del PIB total, agrícola e Industrial. Porcentaje.



Fuente: Elaboración propia a partir de Naciones Unidas (2001)

**Cuadro 3.1**  
El Salvador: Tasa de crecimiento promedio del PIB total y del Sector Agrícola e Industrial. Porcentaje.

Período/Rubro	Total	Agricultura	Industria
<b>1970-1980</b>	3.70	3.15	2.74
<b>1980-1990</b>	-1.31	-1.67	-2.58
<b>1980-1985</b>	-3.93	-3.40	-7.26
<b>1986-1990</b>	1.83	0.40	3.05

Fuente: Elaboración propia a partir de Naciones Unidas (2001)

Pero la Guerra Civil no detuvo la intervención de las autoridades en materia económica, aunque esta se matizó por la coyuntura bélica. De hecho, en estos años tuvieron lugar cambios importantes que constituyeron el preámbulo del proceso de liberalización que siguió El Salvador al finalizar la guerra. Uno de estos cambios es el que se aborda a continuación.

<sup>81</sup> Según Lungo (2008:58) "A lo largo de la década en cuestión se pueden diferenciar dos momentos en relación al devenir de la estrategia insurgente y contrainsurgente. En primer lugar, se da un período caracterizado por amplio despliegue militar, seguido por un momento en el que se establecen mecanismo de búsqueda de soluciones políticas al conflicto [Vazquez, 1997:220-221]. El corte se ubica alrededor del año 1984."

### 3.1.1 Debilitamiento [deliberado] Del Sector Agroexportador

La primacía del Sector Agroexportador no fue puesta en duda en ningún momento de la historia de El Salvador previo a la guerra civil, ni siquiera en el momento de la *Industrialización*<sup>82</sup>.

Sin embargo, la dinámica económica y social generada por el modo de desarrollo seguido hasta entonces (en el que el sector agroexportador jugaba un papel crucial en el proceso de acumulación de capital), socavó las bases del proceso mismo de acumulación de capital ya que la jerarquía institucional que mantenía a la Relación Salarial relegada y un régimen de acumulación que funcionaba no a *pesar de eso*, sino *precisamente por eso*; minaron una efímera cohesión social y llevaron a las autoridades a utilizar cada vez más la represión como medida de contención ante la pérdida de vigencia de un proyecto político y económico en el que habían permanecido juntos la Fuerza Armada de El Salvador y la clase dominante (Lungo, 2008:48).

De hecho, Segovia afirma que: “En esa época Estados Unidos y el PDC compartieron explícitamente la necesidad de debilitar política y económicamente a los sectores vinculados al modelo agroexportador, por considerar que eran en buena medida responsables directos de la crisis política que vivía el país en ese momento.” (Segovia, 2002:13)

Es por ello que a partir de 1980, con la primera Junta Revolucionaria de Gobierno; se llevaron a cabo medidas económicas que buscaban precisamente debilitar a la clase dominante ligada al Sector Agroexportador, particularmente a partir del segundo gobierno de la Democracia Cristiana en el período 1984-1989<sup>83</sup>.

---

<sup>82</sup> Como se ilustra en el Capítulo II de este trabajo, a pesar del dinamismo de la industria en cuanto a su participación en el producto, en las exportaciones o en su productividad; en términos absolutos, la rama de la Agricultura siguió siendo la que tenía un peso mayor (aunque su dinamismo decayera en ciertos períodos).

<sup>83</sup> Dada la importancia que la Democracia Cristiana tuvo en la Junta Cívico Militar de 1979 -una vez que renunciaron los civiles que la integraban a inicios de 1980-, Segovia (2002:10-19) considera a este como un primer gobierno de la Democracia Cristiana. Así, la victoria del Ing. Napoleón Duarte sobre el Mayor Roberto D'Abuisson en la segunda vuelta de las elecciones en 1984, dio inicio al Segundo período de gobierno demócrata-cristiano.

Entre estas medidas se pueden señalar la Reforma Agraria, que se planteó para ser realizada en tres fases y que quedó finalmente trunca<sup>84</sup>; la Nacionalización del comercio exterior del café y del azúcar, a través de la creación del Instituto Nacional del Café (INCAFE) y el Instituto Nacional del azúcar (INAZUCAR); y la Nacionalización del sistema bancario (Martínez y Montoya, 1991:39-43).

Las medidas anteriores buscaban socavar las bases que sostenían el poder de la élite económica ligada a la agroexportación en tanto limitaban su propiedad sobre la tierra (aún con las deficiencias del proceso de Reforma Agraria); la excluía de los beneficios de controlar la exportación de los productos agrícolas; y limitaba su incidencia en el manejo del capital a través del sistema bancario.

El manejo macroeconómico también tuvo un sesgo anti-agroexportador. En este aspecto, Segovia destaca lo pernicioso que fue para los exportadores de café la política cambiaria, porque las divisas provenientes de las exportaciones tradicionales (Café, Algodón, Azúcar) se liquidaban a un tipo oficial de 2.5 colones/dólar<sup>85</sup>, mientras el resto se liquidaba al tipo de cambio de mercado paralelo, que en algunos casos fue de 3.91 colones/dólar en el 1982, y de 4.3 a finales de 1985 (nota al pie n° 20 en Segovia, 2002:18).

El Gráfico 3.3 muestra el declive que presentaron las exportaciones de Café a partir de 1980 y, tal como se observa, las exportaciones totales tienen un comportamiento similar. Ello es así porque en la mayor parte del período (todos los años entre 1976-1988) las exportaciones de Café representaron más del 50% del total de exportaciones. No obstante, luego de mostrar su máxima

---

<sup>84</sup> Según Barrera et al (2008:81) las fases estaban comprendidas en tres decretos: el Decreto 153 (06/03/80) que limitaba las propiedades rurales privadas a un máximo de 100-150 Has. de acuerdo a la calidad de la tierra. Con este primer decreto se expropiaron 224,083 Has. Por su parte, el Decreto 207 (18/04/80) eliminó las formas de cultivo compartido y arrendamiento compartido y una tercera fase comprendía el apoyo directo a minifundios en el país. Sin embargo, el artículo 105 de la Constitución de la República aprobada en 1983, impidió la implementación de la segunda etapa de la Reforma y el Decreto N°6 de la Asamblea Nacional, suspendió la Fase III.

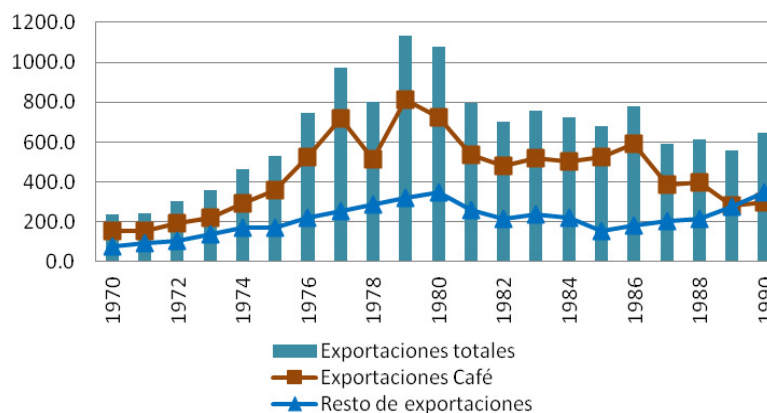
<sup>85</sup> Según Saca (s/f: 60): “A partir de julio de 1982 se decidió legalizar [...] lo que se llama Mercado Paralelo y desde entonces tenemos un sistema de tipo de cambio dual [...] La tasa oficial (\$1=¢2.5) es aplicada a las exportaciones tradicionales, a las importaciones esenciales [...] y a las importaciones del gobierno y de instituciones oficiales; mientras que la tasa paralela (\$1=¢3.9) se le aplica a exportaciones a mercados no tradicionales, transferencias unilaterales como Remesas familiares, comercio de servicios y movimientos de capital privado.”



importancia relativa en 1986 (70% del total) inicia un vertiginoso descenso hasta llegar su nivel mínimo de este período en 1990 (40%) (Véase Gráfico 3A en Anexo). En años posteriores no logrará superar este nivel y, por el contrario, su participación relativa decaerá aún más, como se verá posteriormente.

Ahora bien, las posiciones respecto a la responsabilidad de las reformas y del contexto bélico en la disminución de la actividad cafetalera, indican que no se puede establecer una única razón. Al respecto, Pérez afirma que:

**Gráfico 3.3**  
El Salvador: Evolución de las Exportaciones, 1970-1990. En millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia a partir de Naciones Unidas (2001)

“Algunos [voceros de la Industria del Café] han denunciado que la reforma ha producido como resultado desempleo y reducción de los ingresos para la clase trabajadora [...] Otros argumentan que la recesión del café no es necesariamente, una consecuencia de la reforma, pero puede atribuirse, entre otros factores, a la guerra civil y a una estructura económica desigual.” (López, 1986 citado en Pérez, s/f: 345).

Sin embargo, en lo que respecta a la influencia de las reformas en el sector, los señalamientos de algunos empresarios cafetaleros de ese momento, son ilustrativos:

“Le aseguro que el Incafé [*Instituto Nacional del Café*] le hizo más daño a la caficultura de El Salvador que la misma guerra. La Reforma agraria también hizo un gran daño porque alguna de las propiedades cafetaleras se convirtieron en cooperativas que nunca fueron trabajadas con eficiencia. La Reforma agraria y la reforma de Comercio Exterior le pusieron la cruz de la muerte a la agricultura de El Salvador.” (Entrevista a Miguel Ángel Salaverría en Galeas, 2004).

Para Pérez (s/f: 345) se pueden adicionar las dificultades financieras de algunas empresas, el desempleo rural y la disminución de los ingresos fiscales provenientes de las exportaciones.

Así pues, el impacto tanto de la política económica como el de las condiciones e incertidumbres propiamente generadas con el conflicto armado, minaron la producción, la exportación, la contribución fiscal, la productividad, el empleo y los salarios reales en el sector<sup>86</sup>. Pero al descenso de la actividad agroexportadora también le acompañó el descenso en otros sectores, particularmente el Sector Industria, que también vio descender su actividad como fruto del contexto bélico y de las pérdidas de inversión en el sector (Véase nuevamente Gráfico 3.1).

Ahora bien, el debilitamiento del sector agroexportador que, como se mencionó supra, era la principal fuente de valorización de capital del régimen de acumulación; llevó a plantear como una necesidad, la búsqueda de modelos económicos alternativos.

### **3.1.2 Presiones internas y externas frente al manejo de la economía salvadoreña.**

Desde el interior de El Salvador, eran los grupos con poder económico (empresariado), la Democracia Cristiana y las fuerzas insurgentes aglutinadas en el FMLN quienes tenían visiones diferentes sobre el rumbo a seguir.

Los grupos con poder económico, particularmente su facción más reaccionaria ligada a la agroexportación, se resistía a los cambios que amenazaban el *orden* de cosas que había hecho florecer sus negocios. No obstante, una parte de este grupo con poder económico veía con buenos ojos las propuestas que llegaban de fuera (EUA) y se mostraban más dispuestas a estos cambios.<sup>87</sup>

El partido en el gobierno (Democracia Cristiana) tenía una agenda más reformista, con una visión de Economía Social de Mercado. Buscaba generar mayor crecimiento, distribuir mejor ese crecimiento económico y lograr cierta estabilidad de precios (Segovia, 2002: 21).

---

<sup>86</sup> “Específicamente, la producción anual de café ha decaído 21.2%, el área sembrada de café ha disminuido en 10.1%, la productividad ha decrecido 5%, las exportaciones se han reducido en 36.6%, los impuestos de exportación han caído 43.9% y los salarios reales establecidos para la cosecha de café han experimentado una baja de 28.4%, durante el período 1979-85.” (López, 1986 citado en Pérez, s/f: 346)

<sup>87</sup> Según Lungo (2008: 63) ello está relacionado con un cambio generacional al interior de la burguesía.

El FMLN tuvo al menos tres proyectos a lo largo del Conflicto armado<sup>88</sup>. Según Lungo, al inicio de la década de los ochentas, la estrategia insurgente del FMLN se enfocó más en el componente militar, esperando una victoria armada como en el caso nicaragüense y luego, el planteamiento de un proyecto hegemónico de corte marxista-leninista (Lungo, 2008:58).

En cuanto a las presiones externas, destaca particularmente la influencia de Estados Unidos a través de la United States Agency for International Development (USAID). Esta última institución presionaba al gobierno de Napoleón Duarte para tomar medidas más profundas que enrumbaran el país hacia un modelo más liberalizado, en consonancia con lo impuesto para otros países de América Latina (Segovia, 2002; Escobar y Zepeda, 2003).

La creación de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) en 1983, como centro de pensamiento ligado al sector empresarial y con el apoyo de Estados Unidos, se sumó a esta búsqueda de un nuevo modelo y presentó los que, a su juicio, serían los lineamientos que guiarían ese nuevo modelo. Estos elementos están recogidos en un documento titulado *La necesidad de un nuevo modelo económico para El Salvador*, en 1985 (Segovia 2002:28).

En su propuesta, el sector exportador no tradicional ligado a la Industria Manufacturera jugaría un papel relevante y el sector terciario perdería importancia relativa en producto nacional. Por esta razón, Paige afirma que en ese contexto “FUSADES representaba a la fracción manufacturera más que al sector agrario de la élite cafetalera” (Paige, 2007 citado en Segovia 2002:27).

Segovia (2002: 19-20) destaca que las propuestas para el Nuevo Modelo Económico que venían de USAID y de FUSADES, no fueron incluidas en la agenda del gobierno de Duarte, en tanto este consideraba que era más apremiante enfrentar el conflicto armado que realizar las reformas que le *sugerían* o ir más allá de las ya realizadas por el primer gobierno demócrata. También debe adicionarse que el planteamiento liberalizador de USAID y FUSADES chocaba con los principios doctrinarios de la Democracia Cristiana.

---

<sup>88</sup> “El tránsito va desde el *Plan de Gobierno Democrático Revolucionario*, planteado en 1980; hacia el *Gobierno de amplia Participación Popular* en 1984; para culminar en 1989 con el *Proyecto de la Revolución Democrática*.” (Ortiz y Sánchez, 1993 citado en Lungo, 2008:58)

Sin embargo, la USAID consideraba que las reformas liberalizadoras podían realizarse aún en medio de la guerra, y condicionó su ayuda para presionar más; particularmente en la segunda mitad de la década de los ochenta (Segovia, 2002: 25-26).

Por otra parte, el sector empresarial aún no estaba consolidado en torno a un proyecto político y económico definido, aunque su politización fue creciendo hasta aglutinarse en el partido Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) y ello, junto con elementos del entorno internacional y de la propia dinámica insurgente, contribuyó para que este partido ganara las elecciones de 1989 y se hiciera con el control del órgano Ejecutivo (Lungo, 2008: 73).

Una vez que el partido ARENA llega a la presidencia (después de la victoria en las elecciones legislativas en el año previo, 1988), las reformas liberalizadoras se ponen como el primer punto de agenda, sobre todo ante las mayores presiones para una salida negociada a la lucha armada y ante el entorno internacional que apuntaba a la disolución de importantes proyectos *alternativos al capitalismo*.<sup>89</sup>

FUSADES jugó un papel clave en la construcción del proyecto hegemónico de la derecha<sup>90</sup>. Sin embargo, aún cuando previamente se asoció a esta institución con la fracción manufacturera de los grupos de poder; el rumbo que fue tomando el proceso de reforma ya desde los primeros años de la década de los noventa, evidencia que, tal como lo señala Lungo (2008:116-117) y Segovia (2002:42), la fracción que lideró el proceso de reformas y el rumbo de éstas, fue la fracción ligada a la burguesía financiera.

Lo anterior tiene especial relevancia como antesala para caracterizar el Régimen de Acumulación y el Modo de Regulación que se ha consolidado desde 1989 y, con más fuerza, a partir de la firma de los Acuerdos de Paz, firmados en Chapultepec, México, en 1992.

---

<sup>89</sup> El entorno internacional está marcado por la caída del muro de Berlín, en 1989; la derrota electoral del Sandinismo en Nicaragua, en 1990 y la disolución de la Unión de República Socialistas Soviéticas (URSS), en 1991.

<sup>90</sup> De hecho, según Lungo (2008:63) FUSADES “constituye el principal centro de producción de conocimiento de la élite empresarial, cumpliendo el papel de lo Gramsci denomina *Intelectual Orgánico*.”

### ***3.2 Un nuevo Modo de Desarrollo en El Salvador a partir de 1989***

El período de la guerra civil fue un período de crisis social por la lucha armada; de crisis hegemónica, por la inoperancia de proyectos económicos y políticos (Lungo, 2008: 53-57); y de crisis económica, por un régimen de acumulación ampliamente excluyente y en crecientes dificultades.

A partir del inicio de la presidencia de José Alfredo Cristiani en 1989; las reformas económicas se tornaron un punto central en la agenda del gobierno. De hecho su primer discurso como presidente de El Salvador reflejó su convicción (la del partido en el poder y la de todos los participantes de ese proyecto hegemónico de derecha, como lo denomina Lungo, 2008) con la visión Neoliberal:

“Nuestro gobierno tiene la responsabilidad de enfrentar de inmediato el reto de estabilizar y reajustar nuestra economía (...) Estructuraremos un plan concreto de todos los órdenes de la actividad gubernamental, especialmente en el económico, para que todos los agentes productivos sepan a qué atenerse, y puedan empezar a trabajar con la mayor claridad y seguridad posible, buscamos propiciar, en este campo, un gran acuerdo histórico entre los sectores fundamentales que intervienen en la productividad económica: Los trabajadores y empresarios como fuerzas directamente productivas, y el gobierno como regulador de las normas indispensables para que la economía funcione, reduciendo el papel del Estado a lo estrictamente necesario, bajo el principio de subsidiariedad, para que se garantice la armonía y el desarrollo social” (Fragmento del Discurso Presidencial del 1° de junio de 1989. Tomado de Barrera y Flores, 2007: 8)

De hecho, ya en los primeros meses de la gestión de Cristiani se llevaron a cabo medidas en sintonía con la liberalización propia de la reforma estructural<sup>91</sup>. Lo anterior permitió al gobierno disipar los temores de las instituciones financieras internacionales y éstas a su vez condicionaron el financiamiento y se encargaron de supervisar el cumplimiento de la reforma (Ver Cuadro 3A en Anexos).

Los grandes componentes de Reforma estructural “según el plan económico gubernamental 1989-1994, descansaría en cuatro pilares fundamentales: la apertura externa, la liberalización de

---

<sup>91</sup> “En junio de 1989 se liberalizaron los precios de más de 200 productos; en Julio se liberó parcialmente el tipo de cambio; en agosto se incrementaron las tarifas de los servicios públicos; y en septiembre se aplicó la primera desgravación arancelaria.” (Segovia, 2002: 32. Nota al pie n° 45).

la economía, la privatización de las empresas públicas y la disminución de la intervención estatal dentro del quehacer económico.” (Martínez y Montoya, 1991: 45).

Numerosos trabajos han desarrollado con mayor detalle las medidas específicas que se realizaron en sintonía con este ajuste estructural (Boyce, 1999; Segovia, 2002; Escobar y Zepeda, 2003; Moreno, 2004: 19-37; Villalona, 2005: 15-20; Barrera et al, 2008: 85-98, Durán et al, 2010: 51-90 entre otros).

El Cuadro 3.2 presenta un resumen de algunas medidas que fueron implementadas en el marco de la reforma estructural<sup>92</sup> en El Salvador.

**Cuadro 3.2**  
**Estrategia de los Programas de Ajuste Estructural en El Salvador**

<b>Objetivo</b>	<b>Medidas Propuestas</b>	<b>Acciones realizadas</b>
<b>Equilibrio Interno</b>	a) Disciplina Fiscal	En la visión de las Instituciones Financieras Internacionales, los déficits fiscales son fuente de inestabilidad macroeconómica y afectan el buen desempeño de la Balanza de pagos por la vía del endeudamiento. Por esta razón, “la administración Cristiani asume que la forma más eficiente de reducir los déficits es por la vía del gasto, y se decanta por los recortes en gasto público” (Moreno, 2004:29). Por otra parte, por la vía de los ingresos, se decanta por la simplificación de la estructura tributaria y el mayor peso de los impuestos indirectos.
	b) Reorientación del gasto público hacia educación y salud.	“Se tomaron medidas para formular un programa con el propósito de reestructurar al sector público, cuyo componente básico era una reforma de los ministerios vinculados al sector social, particularmente los de Educación y Salud.” (Segovia, 1999b:87).
	c) Reforma Tributaria	Según Moreno (2004:28) las acciones específicas en materia fiscal estaban circunscritas en las siguientes tres medidas: la reorganización del sistema tributario, un mayor control y fiscalización y el Endeudamiento.
<b>Equilibrio externo</b>	d) Liberalización financiera	“El elemento central del programa de privatización era el sistema financiero. A fin de complementar la transferencia de bancos a manos privadas, se realizó una reforma financiera en cuyo marco se convirtió en una institución autónoma, se creó una bolsa de valores y se fortalecieron

<sup>92</sup> Puede consultarse una interesante sistematización sobre las medidas del ajuste y las acciones de los gobiernos de El Salvador en Escobar y Zepeda (2003: 40-41) y en Villalona (2005)

		los mecanismos de supervisión y control.” (Segovia, 1999b:88).
	e) Tipo de cambio unificado y competitivo	<p>“A mediados de 1990 se adoptó un tipo de cambio único y se implantó un sistema de flotación sucia con el propósito de mantener un tipo de cambio flexible y acorde con la realidad.” (Segovia, 1999b:86).</p> <p>Sin embargo, a partir de 1993 el tipo de cambio se mantuvo estable en un rango de 8.72-8.75 colones por dólar. En 2001 entró en vigencia la Ley de Integración Monetaria, que fijó el tipo de cambio en 8.75 colones por dólar [Dolarización].</p>
	f) Liberalización comercial	<p>“Entre 1992 y 1994 se dio una reducción arancelaria de la gama de 0-290% a la gama del 5-20%.” (Segovia, 1999b:86)</p> <p>“En 1999 culminó un programa de desgravación que llevó a que los aranceles para los bienes de capital y materias primas fueran del 0%, y los bienes intermedios entre 5-15%.” (Moreno, 2004:25-26 citado en Bolaños, Góchez y Salgado, 2010:25).</p> <p>Suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC) con México, Chile, República Dominicana, Taiwán, Estados Unidos y Centroamérica (MINEC, s/f).</p>
	g) Apertura a la Inversión Extranjera Directa	<p>Se adoptaron medidas tendientes a fomentar las exportaciones y las inversiones extranjeras, entre ellas: eliminación de impuesto a las exportaciones (en 1992), tasa cero del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el 6% de reintegro sobre el valor de exportaciones no tradicionales. También se incluyen beneficios a través del régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales; y adicionalmente, el esquema de flexibilización laboral de <i>jure</i> y de <i>facto</i> (Moreno, 2004: 26-27, 31-32).</p>
<b>Reasignación de roles del Estado</b>	h) Privatización	<p>Reprivatización del Comercio Exterior (Eliminación del INCAFÉ e INAZUCAR) y de la banca.</p> <p>Privatización de Hotel Presidente, Ingenios Azucareros, Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL), distribución de energía eléctrica, sistema de entrega de placas vehiculares y licencias de conducir, Fondos de Pensiones; Concesión de consultas externas del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), privatización de la generación térmica de energía eléctrica. (Villalona, 2005: 17-18).</p>
	i) Desregulación	<p>Desregulación de precios de productos y de la tasa de interés; eliminación del Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social (1989).</p>
	j) Seguridad de los derechos de	<p>En este aspecto tiene particular relevancia la suscripción de Tratados de Libre Comercio, los cuales van mucho más allá de las negociaciones de comercio de bienes y son</p>

	propiedad	especialmente vinculantes en lo referente a la protección de los derechos de Propiedad Intelectual <sup>93</sup> .
--	-----------	--

Fuente: Ampliación propia del esquema de Durán et al (2010:10). El esquema original contiene únicamente las primeras dos columnas.

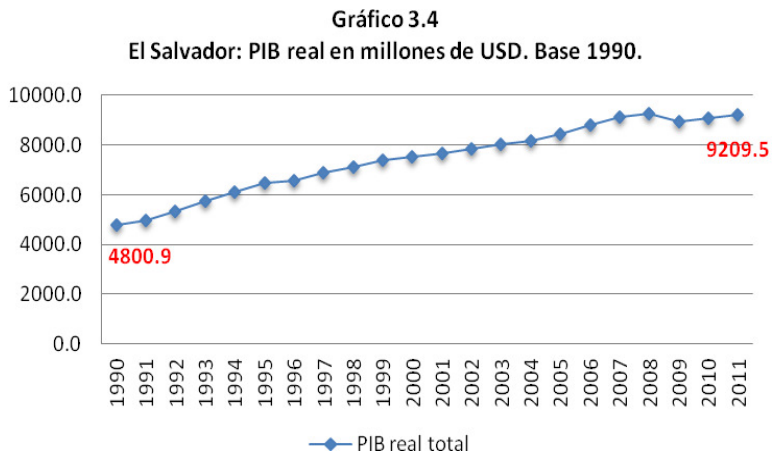
Los efectos de estas medidas sobre distintos ámbitos del quehacer económico salvadoreño han sido abordados de manera profunda en diversos trabajos, por esa razón, esta investigación retoma los hallazgos de algunas de esos trabajos para realizar la relectura del desenvolvimiento de la economía salvadoreña desde la perspectiva aquí adoptada, de tal manera que se señalen elementos explicativos para el objeto de estudio de esta investigación, es decir, la ocupación en la Industria Manufacturera.

Así, el siguiente apartado se ocupa de caracterizar el Régimen de Acumulación de El Salvador a partir de 1990, haciendo particular énfasis en el desempeño de la Industria Manufacturera, ya que éste sector es “el eje de una acumulación intensiva, basado en ganancias de productividad.” (Arriola, 1991: 818).

### 3.2.1 Caracterización del Régimen de Acumulación ¿Extensivo o intensivo?

En lo referente a las regularidades económicas de este período se debe destacar el bajo crecimiento económico, en especial después de los primeros años de la reconstrucción posteriores a la guerra civil. El Gráfico 3.4 es ilustrativo al respecto.

El Gráfico 3.4 muestra la evolución del PIB de El Salvador medido en millones de dólares. Ahora bien, más allá del nivel absoluto del PIB, interesa señalar la dinámica que ha seguido este indicador a lo largo



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BCR

<sup>93</sup> Para mayor detalle puede consultarse el trabajo de Moreno (2004: 47 y 50) y CEICOM et al (2007:4-8)



del período en estudio.

Como se observa en el Cuadro 3.3, la primera mitad de la década de los noventa fue más dinámica en términos de crecimiento económico en relación con el período posterior.

**Cuadro 3.3**

**El Salvador: Crecimiento del PIB total y de dos sectores 1991-2011.  
Promedio anual por década (Porcentajes).**

Período	PIB total	PIB Agricultura	PIB Industria Manufacturera
1991-2000	4.62	1.28	5.27
2001-2011	1.86	1.83	1.81

*Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR).*

Llama la atención el contraste del ritmo del crecimiento agregado, frente al de la actividad agrícola. Ello fue resultado de la manera particular en la que se reactivó la economía salvadoreña luego de la guerra civil: al debilitamiento del Sector Agroexportador en la década de los ochenta hay que agregar el cambio de modelo económico y del contexto internacional; y el sistemático abandono del sector bancario reprivatizado hacia este sector<sup>94</sup>. Estos fueron, entre otros, algunos factores que influyeron en esa situación de amplio rezago del sector Agrícola en El Salvador de la posguerra.

Por otra parte, inicialmente, el Nuevo Modelo Económico para El Salvador, tal cual había sido recomendado por FUSADES y presentado por el primer gobierno de ARENA, tendría a la base un esquema de fomento a las exportaciones no tradicionales como eje de producción y como fuente de divisas a través del comercio internacional (Segovia, 2002:38).

Desde esta perspectiva, parecía esperable que las líneas generales de la política económica del período respondieran a este horizonte y ello se manifestara en una evolución favorable del sector vinculado a las exportaciones no tradicionales (particularmente la Industria Manufacturera, aunque no únicamente) que fuera acorde con ese planteamiento inicial.

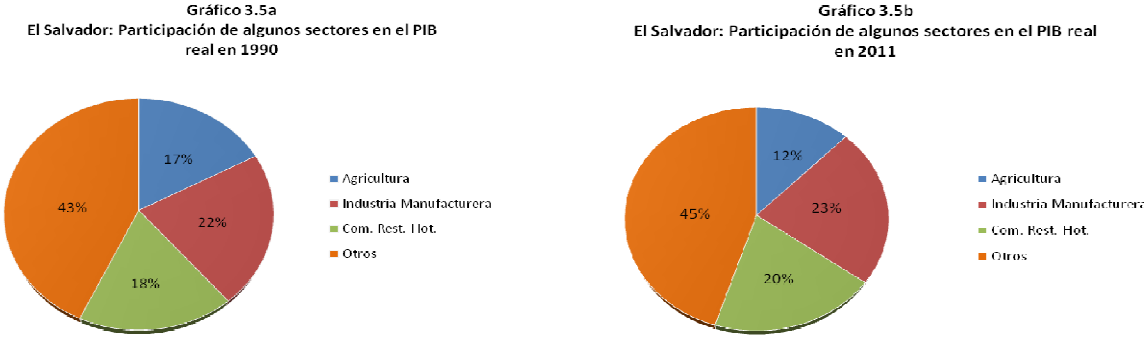
---

<sup>94</sup> Puede consultarse Barrera et al (2008:92) y Naciones Unidas (2010: 18) para ampliar sobre la distribución de crédito entre distintos sectores económicos a partir de 1990.

Pero a partir de 1993, año en que se adoptó una política de estabilidad del tipo de cambio frente al dólar; las líneas de política económica -particularmente la política cambiaria- indicaron un cierto abandono del modelo de fomento de exportaciones no tradicionales (Segovia, 2002:39-43), aún cuando estas hayan logrado mayor participación en el total exportado, como se verá posteriormente.

De esta manera, la política económica se mostró más favorable para la expansión de las actividades terciarias (Comercio, Finanzas, Servicios, etc.).

Los Gráficos 3.5a y 3.5b muestran la participación porcentual de algunos sectores económicos en el PIB de El Salvador en dos puntos del tiempo, en 1990 y en 2011. Tal como se presenta, el sector de la Agricultura perdió importancia relativa en el producto total; mientras que la Industria Manufacturera y el Sector de Comercio, Restaurantes y Hoteles y *Otros*<sup>95</sup> aumentaron su participación.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR

Sin embargo, es muy importante destacar que el incremento de la participación del Sector de la Industria Manufacturera, aunque modesto, está fuertemente influenciado por la dinámica de una rama especial: los Servicios Industriales de Maquila<sup>96</sup>. Esta actividad económica no solo es

<sup>95</sup> Puede verse el Anexo 3a para mayor detalle sobre las ramas económicas que componen el PIB en El Salvador.

<sup>96</sup> “La maquila se puede entender como aquéllas empresas –nacionales o extranjeras- que procesan, ensamblan, reparan, o producen bienes, que deben exportar o reexportar directa o indirectamente a otros países (de origen o a un tercer país específico), y/o que prestan servicios ligados al comercio internacional.” (Álvarez y Góchez, 2009: 5)

importante por su marcado dinamismo (medido a través de su tasa de crecimiento), sino también por la creciente importancia relativa que ganó, especialmente a lo largo de la década de los noventa.

Como se muestra en el Gráfico 3.6, la dinámica de los Servicios Industriales de Maquila (SIM) ha estado muy alejada y por encima de la de otros sectores industriales. Sin embargo, hay que matizar el impacto que tiene esta actividad particular sobre el desempeño del PIB de toda la Industria Manufacturera, ya que

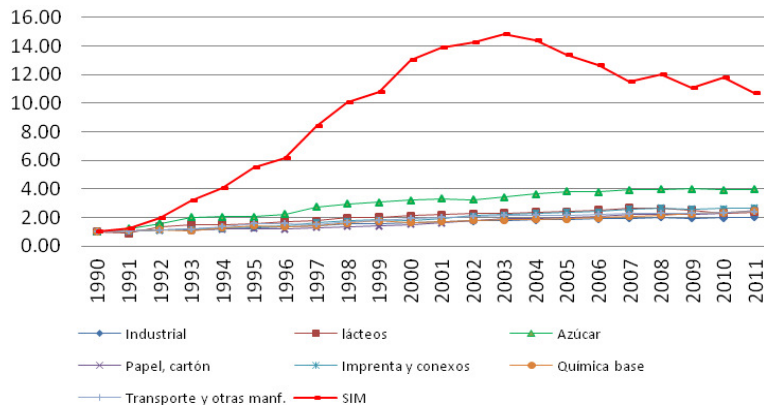
aún con un crecimiento tan significativo del Valor Agregado registrado en este rubro en el período (974% de crecimiento acumulado de 1990 a 2011), el PIB Industrial tuvo un crecimiento acumulado mucho menor; de 105.7%

en los últimos 21 años.

Ello se explica porque la proporción que representan las actividades industriales más dinámicas (que crecen igual o más que el PIB Industrial total) respecto al PIB industrial es inferior a la mitad; y es más pequeña aún si se descuentan

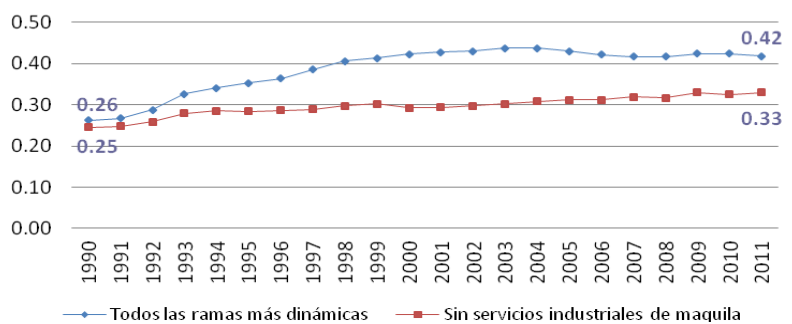
las actividades de la maquila.

**Gráfico 3.6**  
El Salvador: Índice del PIB de algunas ramas Industriales



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR

**Gráfico 3.7**  
Participación de los sectores más dinámicos de la Industria respecto al PIB industrial



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR

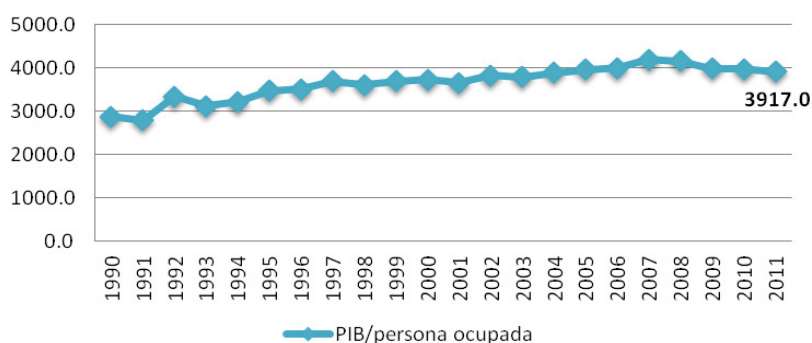
El gráfico 3.7 ilustra esa situación: las actividades más dinámicas<sup>97</sup> producen solamente la tercera parte del total producido por la Industria en 2011, pero si se agregan los Servicios Industriales de Maquila, esta proporción sube al 42%. Por esta razón, el bajo dinamismo, estancamiento y desaparición en algunos casos (como la Producción de Tabaco) en más de la mitad de actividades de la Industria Manufacturera están la base del desempeño de todo el sector.

Así pues, si se deduce esta actividad de maquila tanto del cálculo del PIB Industrial como del Total; todo el sector Industria Manufacturera tiene una participación del 21% en 1990 y ésta se mantiene en ese mismo valor para el año 2011.

Sin embargo, aún con el relativo estancamiento de la participación de la Industria manufacturera en relación a la producción total; esta ha sido una de las actividades que han impulsado el crecimiento económico en el período 1990-2011. El otro sector ha sido el de los Servicios (Amaya y Cabrera, 2012: 14).

Por otra parte, si se utiliza el Producto Real por persona ocupada como un indicador, aunque imperfecto<sup>98</sup>, de productividad laboral de la economía salvadoreña; los datos presentados en el Gráfico 3.8 ofrecen un

**Gráfico 3.8**  
El Salvador: Producto real por persona ocupada. Dólares constantes de 1990.



Ver nota metodológica n° 1 y Cuadro 3B en Anexos  
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EHPM y BCR.

<sup>97</sup> Las actividades industriales más dinámicas son aquéllas cuyo crecimiento ha superado el crecimiento del PIB Industrial, estas son: Productos Lácteos, Azúcar, Papel, cartón y sus productos: Imprenta e industrias conexas, Químicos de base y elaborados, Material de transporte y manufacturas diversas; y Servicios Industriales de Maquila.

<sup>98</sup> La productividad del trabajo se considera una categoría compleja que debería recoger los cambios *cualitativos* que ocurren en el proceso de producción. Sin embargo, los indicadores agregados disponibles para estimarla, no recogen este aspecto cualitativo –ya que solo muestran producto por persona-. Por eso se aclara que, bajo el reconocimiento de esa limitante, se asume al producto por persona ocupada como indicativo de la productividad.

panorama al respecto.

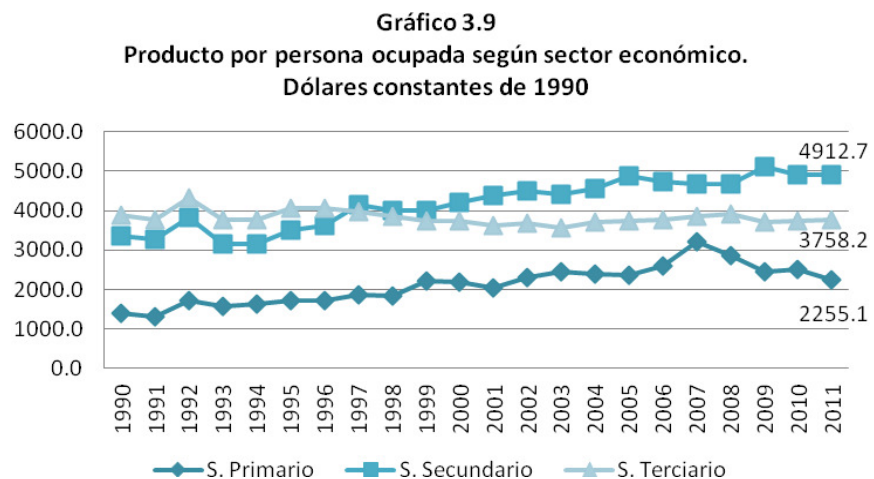
Según lo indica el Gráfico 3.8 el producto real por persona ocupada es de \$3917.0 en 2011, superior respecto en 36% a su valor en 1990 (\$2875.7 aprox.). Este dato suele utilizarse como indicativo del avance modesto, pero positivo, de la productividad laboral de la economía salvadoreña<sup>99</sup>.

Sin embargo, si bien es cierto el Sector Servicios ha sido uno de los sectores que ha estado a la base del crecimiento económico en las últimas décadas (Amaya y Cabrera, 2012:14), en términos más generales son las actividades del Sector Primario y Secundario las que han impulsado el incremento en la productividad, tal como lo muestra el Gráfico 3.9.

En esta investigación se verifica que, al igual que como lo afirma Alvarado (2010:25); el sector Servicios –y el Sector Terciario en general- ha tenido un desempeño muy pobre en términos de productividad, de tal manera que aunque su monto total superaba tanto al sector primario como al secundario en 1990; a partir de 1997 aproximadamente, el sector secundario le superó en términos absolutos y también en términos de su ritmo de crecimiento, de tal manera que para el

año 2011, el Producto por persona ocupada en el sector terciario fue de \$3,758.19; inferior a los \$4,912.64 del secundario y superior a los \$2,255.10 del primario.

Así, mientras el producto por persona



Ver nota metodológica # 2 en Anexos  
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EHPM y BCR.

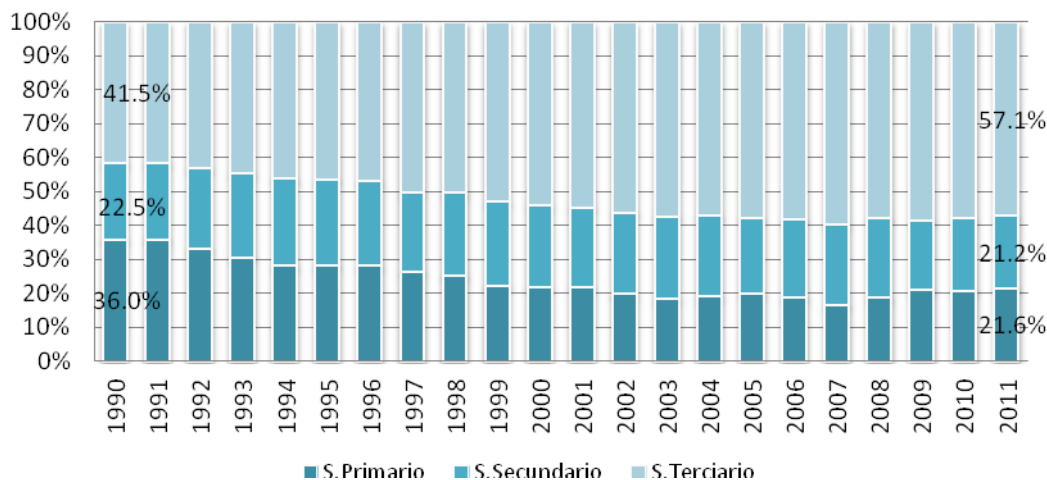
<sup>99</sup> Véase también Alvarado (2010) y Amaya y Cabrera (2012).

ocupada en el Sector Secundario es 46% superior en relación a su valor en 1990; el mismo indicador para el Sector Terciario muestra que su valor es, en 2011, 3.1% inferior al que tenía en 1990. (Ver Gráfico 3B en Anexos)

Cabrera (2012:14-15) señala que este comportamiento se explica por un *cambio estructural* ocurrido en dirección opuesta al cambio estructural de otros países ahora más dinámicos (v.gr. Corea del Sur y Singapur). En esos países la fuerza de trabajo desplazada de las actividades agrícolas, migró hacia actividades con mayor productividad, especialmente a la Industria (Amaya y Cabrera, 2012: 15). En el caso salvadoreño, la migración de fuerza de trabajo ha ocurrido en sentido contrario: de los sectores con una productividad más dinámica se han dirigido hacia a las actividades terciarias donde la presencia de informalidad y autoempleo es mayor y son, en consecuencia, menos productivas (actividades del Sector Terciario).

El Gráfico 3.10 muestra el importante incremento en la proporción de la población ocupada ubicada en actividades terciarias (15 pts porcentuales) en contraste con la pérdida de los sectores Primario y Secundario (14 pts y 1 pt porcentual respectivamente).

**Gráfico 3. 10**  
**Distribución de Personas Ocupadas según sector económico.**  
**Porcentajes respecto al total.**



Fuente: Elaboración propia a partir de EHPM, varios años.

Por lo antes desarrollado, la propuesta analítica de esta investigación es que en El Salvador domina un Régimen de Productividad con un sesgo **Extensivo** ya que, aunque los indicadores

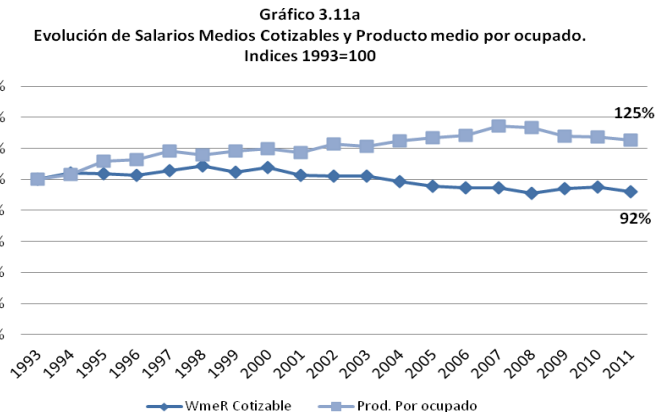
usados para estimar la productividad no recogen los aspectos cualitativos que permitirían afirmar esto de manera más contundente; se pueden señalar los siguientes elementos:

- a) El impacto del Sector Terciario sobre la actividad económica nacional, tanto desde el punto de vista de la ocupación como desde la producción generada, opacan los desarrollos en productividad en el Sector Primario y Secundario; y, además están muy ligados a la dinámica de la ocupación de la fuerza de trabajo pues en su interior hay un componente fuerte de autoempleo y de empresas con 4 ó menos trabajadores, tipificadas oficialmente como establecimientos informales.
- b) Si bien es cierto las actividades Secundarias han tenido una trayectoria más dinámica respecto al producto por persona ocupada, esto puede atribuirse –sobre todo en algunas actividades industriales específicas- tanto a mejoras técnicas en los procesos productivos como a los volúmenes de ocupación y la intensidad del trabajo realizado por operarios/as; ello es especialmente cierto en el rubro de Servicios Industriales de Maquila que, como se mostró supra, ha crecido mucho en el período de estudio. Sobre esto se ahondará en siguiente capítulo.
- c) Por otra parte, es necesario destacar que el indicador utilizado para estimar la productividad no recoge *directamente* los efectos del problema de empleabilidad salvadoreño, patente en el alto porcentaje de subempleo e informalidad que se evidenciará en lo sucesivo.
- d) Otras investigaciones señalan que la mayor parte de los productos elaborados en El Salvador son poco competitivos y tienden a serlo cada vez menos por cuestiones ligadas a diferenciales de inflación y la consecuente apreciación del Tipo de Cambio Real (Amaya y Cabrera, 2012; Bolaños, Góchez y Salgado, 2010); por estructuras de costos que encarecen sistemáticamente el producto local frente al extranjero, aún con el estancamiento-disminución de los salarios reales de las personas trabajadoras (Alvarado, 2010); y por grandes brechas de productividad en relación a nuestros socios comerciales (lo cual es indicativo del rezago de las fuerzas productivas nacionales frente a las extranjeras).

Por otra parte, en cuanto al ámbito de valorización del capital por la vía de la realización de las mercancías producidas, es decir, el **Régimen de Demanda**; es pertinente destacar la dinámica

conjunta de los salarios reales y de la productividad del trabajo, en el entendido de que es esperable que estas guarden una relación directa: en la medida que la productividad del trabajo crece, la producción de bienes y servicios crece y, ello debe acompañarse de un incremento en la capacidad del gasto interno para absorber esa producción adicional; o bien, como es el caso de El Salvador, se deben identificar las fuentes que posibilitan el gasto de consumo interno y la procedencia de los bienes que lo satisfacen.

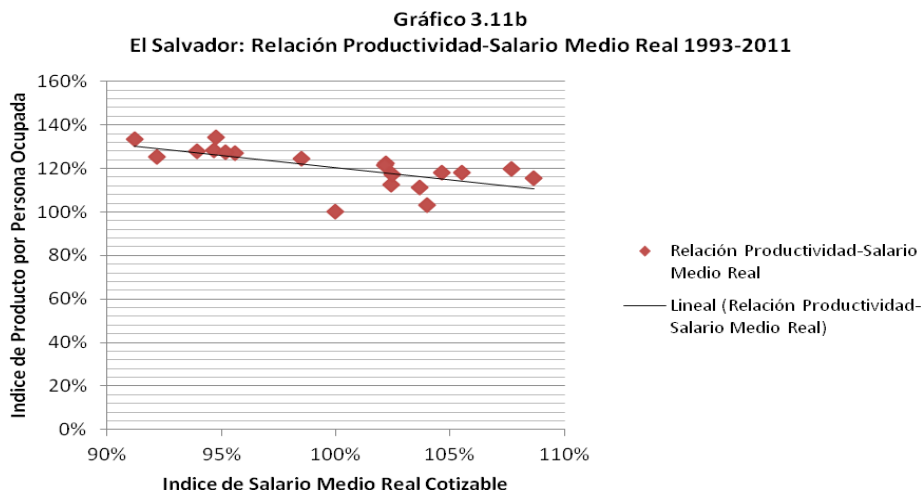
Tal como lo muestran los Gráficos 3.11a y 3.11b, en la economía salvadoreña la evolución de los salarios reales no se ha correspondido de manera directa con la de la productividad y más bien sugieren una relación inversa:



mientras el Producto por Ocupado creció 25% en relación a su valor en

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EHPM, BCR e ISSS.*

el año 1993; los Salarios Medios Reales tienen, en 2011, solamente el 92% de su valor en 1993. Ello contradice los argumentos dominantes respecto a la correspondencia que deben guardar los salarios con la productividad (Alvarado, 2010; Amaya y Cabrera, 2012; PNUD, 2008).



*Fuente: Elaboración propia a partir de Góchez y Hernández (2010), datos de ISSS,BCR y EHPM.*



Además, MINEC y DIGESTYC (2008) a través de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2006, sostienen que los ingresos provenientes de salarios y otras remuneraciones al trabajo que reciben los hogares, han crecido 31% en relación a su valor en la misma encuesta en 1992; mientras que los ingresos por negocios por trabajos por cuenta propia han crecido 193% y las remesas recibidas por los hogares, un 829%. La misma encuesta afirma que:

Las remesas constituyen una fuente importante de ingresos, en crecimiento continuo, para los hogares urbanos como rurales; más para estos últimos donde el flujo de remesas alcanza una representación dentro de los ingresos con los que cuenta para afrontar sus gastos del 19%; y de 11% para los hogares urbanos. (MINEC y DIGESTYC, 2008: 15)

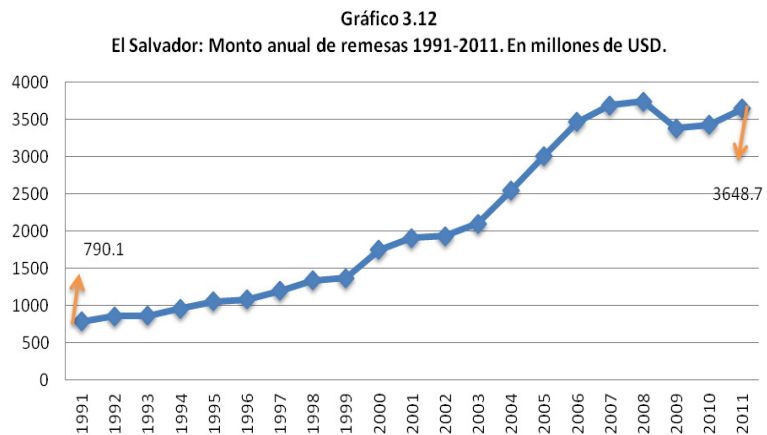
Así, aún con la pérdida de poder adquisitivo de los Salarios, el Consumo de los Hogares ha crecido a lo largo del período de estudio y, por otra parte, también lo han hecho las importaciones de bienes y servicios.

Por esa razón, y en sintonía con Segovia (2003), en esta investigación se sostiene que los cambios en el volumen de consumo de la población han estado asociados, en parte, a un elemento externo al territorio que complementa –o sustituye, en algunos casos- las remuneraciones pagadas localmente: la recepción de remesas familiares.

Las remesas son un factor insoslayable en la explicación de la economía salvadoreña.

El Gráfico 3.12 ilustra la dinámica que han seguido las remesas en los últimos años y su marcado crecimiento respecto al inicio del período en estudio.

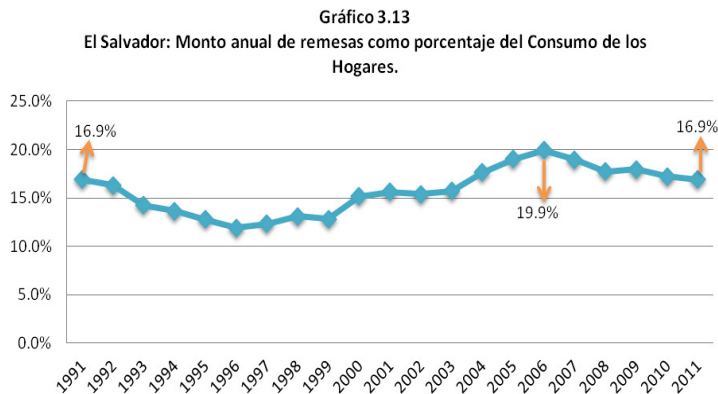
Así, el hecho de que hay una parte de la demanda interna que no depende directamente del nivel de las remuneraciones percibidas por las familias a nivel nacional, puede observarse a continuación.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR

Tal como se muestra en el Gráfico 3.13, en la actualidad el monto de remesas representa cerca del 17% del total de consumo de los hogares; aunque en otros años ha representado cerca del 20% -la quinta parte- del mismo (v.g. 2007).

Por otro lado, si bien es cierto las familias no consumen íntegramente su ingreso, según MINEC y DIGESTYC (2008: 10) los hogares gastan el 96.6% de sus ingresos en Gasto de Consumo.



*Fuente: Elaboración propia con datos de BCR*

Puede proponerse entonces que esa parte de la demanda interna (17% aproximadamente) está ligada al ingreso de recursos resultantes a su vez, del fuerte proceso migratorio (sobre todo de manera indocumentada) que se acentuó en la década previa a la guerra y durante la misma; pero que continuó y se consolidó en las décadas posteriores (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, 2005).

Por lo tanto, en lo concerniente al régimen de demanda salvadoreño, la presente investigación sostiene que se trata de una demanda interna cuyo dinamismo ha estado influenciado por el crecimiento en componentes no salariales de los ingresos de los hogares, en especial, el componente de Remesas familiares; y, además, esta demanda se ha satisfecho con productos extranjeros provenientes de las importaciones, lo cual se ilustrará más adelante. Así, la valorización del capital ligado a las actividades terciarias, particularmente Comercio, Finanzas y Servicios; se ha facilitado a través del esquema de liberalización comercial, dolarización y recepción de remesas.

En síntesis, el Régimen de Acumulación salvadoreño para el período 1990-2011 se plantea como un régimen basado en una productividad con un sesgo **extensivo**, con amplio desarrollo de las actividades terciarias; y un régimen de demanda alimentado por la recepción de remesas y satisfecho a partir de importaciones. Por lo tanto, es un régimen de acumulación cuya dinámica intrínseca está muy ligada a la dinámica exterior, principalmente de Estados Unidos.

### 3.2.2 Las formas institucionales y el Modo de regulación. Una aproximación a la jerarquía institucional.

#### **El Estado como órgano “hipertrofiado”**

*“Por más derechos de libertad y permisos y menos normas obligatorias que contenga y garantice un orden jurídico, en su consecuencia real puede contribuir a un incremento cuantitativamente muy significativo no sólo de la coerción en sí, sino a un incremento del carácter autoritario de los poderes de coerción”*

*(Weber, 1959 citado en Burchardt, 2006:127)*

La Constitución de la República de El Salvador aprobada en 1983 contiene cambios importantes tanto en lo relativo al Sistema Político como en las obligaciones del Estado frente al desarrollo económico y social.

En lo relativo al sistema político, el artículo 248 inc. 4 establece que “No podrán reformarse en ningún caso los artículos de esta Constitución que se refieren a la forma y sistema de gobierno, al territorio de la República y a la alternabilidad en el ejercicio de la Presidencia de la República.”

Para Valladares (2011:54), el hecho de que se incluya una cláusula pétrea que impide reformas esenciales futuras en los aspectos antedichos, muestra el esfuerzo del legislador constituyente por “garantizar la reproducción de una forma de convivencia considerada aceptable en un conglomerado social.” Esto es importante si se recuerda el convulsionado contexto político salvadoreño de los inicios de la década de 1980.

Además, Valladares sugiere la posible reducción de la categoría *Sistema Político* de la cláusula, a la *Actividad Estatal* por parte del Constituyente; hecho que advierte como perjudicial ya que “[*El Estado*] no es una entidad propia e independiente de las fuerzas sociales, sino un vehículo para que se despliegue un proyecto de sociedad” (Valladares, 2011:66). Esto se destaca en esta investigación porque la posterior apropiación de los términos *Democracia* y *Libertad* por parte del partido político de la Presidencia en el período posbélico salvadoreño buscaba, más que la defensa de un sistema político, la legitimación de un ordenamiento económico; de tal manera que se asociara un determinado sistema político (democracia) a un ordenamiento económico (capitalismo en su fase neoliberal) y se proscribían así proyectos económicos alternativos bajo el argumento de que se atentaba contra el sistema político democrático.

Por otra parte, en lo concerniente al Desarrollo económico y social, la Constitución de 1983 en su artículo 101 establece que: “El Estado promoverá el desarrollo económico y social mediante el incremento en la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos”. En este sentido, constitucionalmente el Estado queda obligado a promover el desarrollo económico y social. Sin embargo, la actuación del Estado se concibe en ese momento, de una manera muy diferente en relación a períodos previos<sup>100</sup>. De hecho, la implementación de las medidas neoliberales en diferentes países, puso de manifiesto lo que Kahler citado en Evans (1996: 530) señaló como *la paradoja de necesitar más Estado para tener menos Estado*<sup>101</sup>.

Así, el papel del Estado en general -y del salvadoreño en particular- fue redefinido; y las acciones realizadas desde el aparato estatal respondieron a las exigencias de la vía de crecimiento adoptada: el neoliberalismo recogido en el decálogo del Consenso de Washington.

En El Salvador, en el año 1989, “la oligarquía salvadoreña asumió el papel que en 1931 le había delegado a los militares, al ejército” (Molina, 2006:170); es decir, las élites económicas recobraron el control directo del aparato estatal con la llegada de Alfredo Cristini a la presidencia (1989-1994); poder que, dicho sea de paso, mantuvieron hasta el año 2009.

Con la firma de los Acuerdos de Paz en 1992, se puso fin a un desgastante conflicto armado y ocurrieron importantes cambios en el espectro político-electoral del país (particularmente con la participación del FMLN en el sistema de partidos políticos); pero paradójicamente, en esos acuerdos no se incorporó ni se discutió un proyecto consensuado de *desarrollo nacional*. Desde esta última perspectiva, hubo un solo proyecto económico ganador: el de los Planes de Ajuste Estructural, Planes de Estabilización Económica y las medidas del Consenso de Washington.

Además, el contexto internacional marcado por la descomposición de URSS y el estigma globalmente difundido sobre el Estado como un organismo hipertrofiado y demasiado pesado propiciaron que se abanderara una defensa de las funciones *naturales* y *legítimas* del Estado<sup>102</sup>,

---

<sup>100</sup> Puede consultarse González (2008:43) y Lungo, (2008:62).

<sup>101</sup> Esta paradoja expresa la necesidad de un tejido estatal fuerte y consolidado para llevar a cabo un ajuste estructural, aún cuando este ajuste apunte hacia una redefinición del papel del Estado que busca anularlo como agente económico activo (Evans, 1996: 529-530).

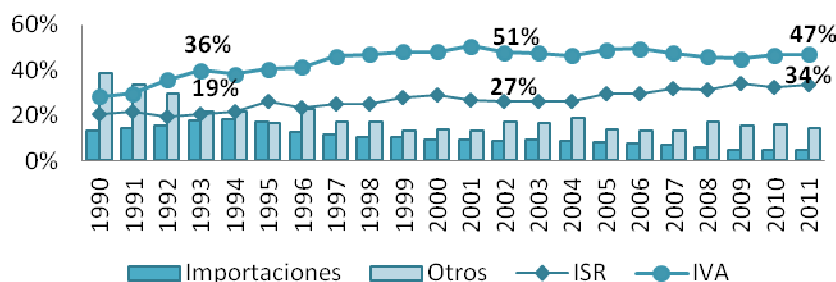
<sup>102</sup> “Las funciones del Estado son dar seguridad a los ciudadanos, garantizar una administración de justicia neutral en la que no haya privilegios para nadie y actuar solidariamente en la atención de los más necesitados de la población” (ARENA citado en Lungo, 2008: 111).

particularmente a partir de 1989 (Lungo, 2008: 110). Ello a pesar de que *Estado Keynesiano* no era un término apropiado para el Estado salvadoreño del período 1950-1989<sup>103</sup>.

De entre las acciones realizadas por el *aparato gubernamental* en el marco del Ajuste Estructural descritas previamente en este trabajo; es particularmente pertinente la referencia a los procesos de privatización y de apertura comercial, ya que privaron al Estado salvadoreño de ingresos y de activos en su poder; con lo cual se debilitó su capacidad redistributiva a través de la captación de riqueza y de su utilización a través del gasto y la inversión pública.

También es importante hacer referencia a los cambios en materia tributaria ya que “El poder tributario del Estado define su alcance y característica en el sistema político” (Molina, 2006:193). Entre las características más sobresalientes de las reformas en materia de tributos está su carácter regresivo ya que, en los últimos años, la recaudación tributaria ha descansado mayoritariamente en impuestos indirectos que gravan el consumo, principalmente el Impuesto sobre el Valor Agregado, IVA; tal como lo muestra el Gráfico 3.14.

**Gráfico 3.14**  
El Salvador: Impuestos como proporción de los ingresos corrientes del Gobierno Central.



Nota: Para los años 1990 y 1991 no existía el IVA, sino el Impuesto al Timbre. Se consideró ese como el impuesto indirecto.  
Fuente: Elaboración propia con datos de BCR.

<sup>103</sup> Este giro en la visión sobre el Estado y su papel en el desarrollo de los países, queda muy bien recogido en la afirmación que hiciera Evans:

“Se suponía que la principal responsabilidad del Estado era acelerar la industrialización, pero también que cumpliría un papel en la modernización de la agricultura y que suministraría la infraestructura indispensable para la urbanización. La experiencia de las décadas posteriores socavó esta imagen del Estado como agente preeminente del cambio, generando por contrapartida otra imagen en la que el Estado aparecía como obstáculo fundamental del desarrollo.” (Evans, 1996: 529).

La idea que subyace al mantenimiento de la estructura tributaria regresiva es que las imputaciones directas, particularmente al capital o al patrimonio, constituyen un desincentivo a la acumulación y a la inversión privada cuya razón de ser es la rentabilidad. Y, en un contexto donde se asume al mercado como el asignador más eficiente de los recursos, la dinámica económica depende en mayor medida de la acumulación privada.

Por otra parte, si bien es cierto la carga tributaria ha crecido (13.8% en 2011 frente a 9.1% en 1990); aún está por debajo del promedio para América Latina (18.1% en el quinquenio 2005-2011) (Naciones Unidas, 2013:12). (Ver Gráfico 3C en Anexos).

Lungo (2008) sostiene que la derecha política, a través del partido ARENA logró *construir hegemonía* alrededor de un proyecto político-económico que aglutinaba no solo al sector empresarial, sino a otros grupos subordinados de la sociedad. Y, a pesar de la existencia de un proyecto de derecha bajo la hegemonía de ARENA, este partido no respondió a los intereses de un bloque homogéneo de la burguesía del país. La fracción de la burguesía que se colocó como dirigente del proyecto fue la *burguesía financiera*<sup>104</sup>.

Con ello se comprende la actuación de un Estado salvadoreño de Posguerra que, con el Presidente Alfredo Cristiani en el Ejecutivo y con mayoría del partido ARENA en la Asamblea Legislativa; planteó un modelo que tendría a las exportaciones no tradicionales como punta de lanza pero que, ya desde 1993 adoptó un esquema de tipo de cambio estable que tuvo repercusiones importantes (y negativas) en la competitividad de las exportaciones y, por tanto, mostraban un cierto abandono del proyecto originalmente planteado (Segovia, 2003: 39-41).

También se destaca el papel del Estado en la modificación de las otras formas institucionales y del modo de regulación en general. Fue desde la forma institucional del Estado que se trastocó de manera importante el régimen Monetario, como se verá posteriormente. La inserción internacional también enfrentó modificaciones importantes dado el esquema de apertura comercial que es medular en el modelo neoliberal. La Relación salarial enfrentó modificaciones de facto y también hubo cambios en el Régimen de la Competencia.

---

<sup>104</sup> Puede consultarse Lungo (2008:113-117).

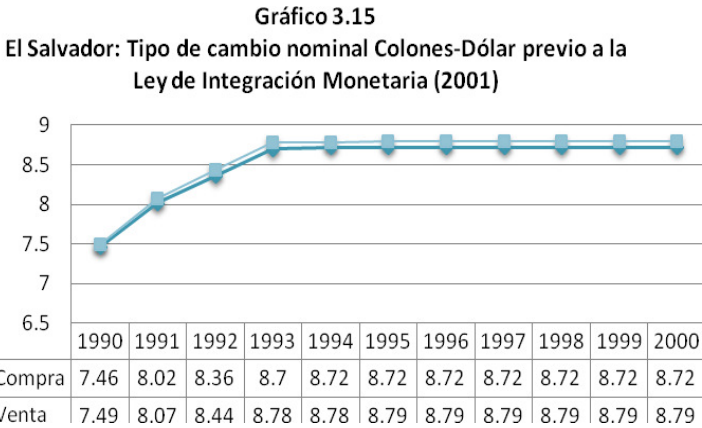
Pero, como ya se mencionó previamente, el hecho de que el Estado salvadoreño haya participado activamente de la implementación de un modelo económico que lo debilita como agente activo; no lo ubica en la cúspide de la jerarquía institucional. De hecho, el nuevo orden se plantea como exitoso en la medida en que la forma institucional del Estado queda relegada respecto a otras formas, particularmente la Moneda y la Inserción Internacional.

**La moneda de Estados Unidos como moneda nacional.**

El control de la base monetaria y de su paridad respecto al dólar constituyó una de las principales preocupaciones en período posbélico salvadoreño; aún cuando al revisar el historial de la paridad colón-dólar, la moneda salvadoreña se muestra estable a lo largo del siglo XX (Glower, 2009: 7).

Tal como lo muestra el Gráfico 3.15, con excepción del período 1990-1993 donde existió un manejo relativamente flexible del tipo de cambio nominal; la mayor parte de la década de los noventa el tipo de cambio colón-dólar se mantuvo estable y con muy pequeñas fluctuaciones en un valor de 8.72 colones por dólar.

Sánchez (2005) señala a la creciente recepción de Remesas familiares como un evento que favoreció el manejo rígido de la política cambiaria salvadoreña en ese período: “la abundancia relativa de divisas



*Fuente: Elaboración propia con datos de BCR*

provenientes de las remesas permitió al gobierno salvadoreño mantener un tipo de cambio fijo (pero apreciado) durante varios años, y posteriormente dolarizar la economía.” (Sánchez, 2005: 37).

Este manejo rígido de la cuestión cambiaria tuvo repercusiones en la posibilidad de expansión y consolidación del Sector Productivo, ya que la rigidez en el tipo de cambio nominal se ha acompañado de una persistente apreciación del Tipo de Cambio Real.

Desde la década de los noventa, La economía salvadoreña ha Presentado pérdidas de competitividad (apreciación) del 38% respecto a los USA y del 31% respecto a todos los socios comerciales (Cabrera, 2005) y (Alas de Franco, 2011) según las estimaciones del tipo de cambio real. Sin embargo, si evaluamos el tipo de cambio real desde la década de los cincuenta, la apreciación real alcanza un 35%. (Cabrera, s/f: 1).

Al respecto, algunos autores manejan la hipótesis de que El Salvador experimenta el *mal holandés* como resultado de la recepción de un volumen importante de remesas (v.g. Sánchez, 2005: 37). Sin embargo, Cabrera (s/f; 1) sostiene que: “Las apreciaciones reales son el resultado de factores endógenos por encima de los enfoques que sugieren que la afluencia de remesas incidió en el incremento de precios de los bienes no transables (Dutch Disease).”

Lo cierto es que, entre las causas de la apreciación cambiaria se cuentan diferencias tecnológicas y de costos, tanto absolutas como relativas, de El Salvador con respecto a sus socios comerciales, especialmente Estados Unidos. Así, la ineficiencia productiva del sector de los bienes transables tanto frente a los No Transables como frente a sus pares en el extranjero, debe contarse como factor a la base de la baja competitividad de la producción salvadoreña (Cabrera, s/f: 4 ; Bolaños, Góchez y Salgado, 2010: 64).

Por otra parte, las actividades de la Maquila si prosperaron en el contexto del manejo rígido del tipo de cambio nominal, que fue conveniente para su expansión dado que una parte importante de sus insumos son importados (Álvarez y Góchez, 2009:24).

Finalmente, en el año 2001, con una celeridad sorprendente y a través de mecanismos cuestionados<sup>105</sup>, la Asamblea Legislativa salvadoreña aprobó la Ley de Integración Monetaria (LIM) según la cual, El Salvador adoptaba el dólar de Estados Unidos como moneda de curso legal, con una paridad fija de 8.75 colones por dólar. Así, en el papel, El Salvador sería una economía bimonetaria; pero lo que en realidad sucedió fue una dolarización oficial de la economía.

Los argumentos para implementar la dolarización fueron que: eliminaría el riesgo cambiario, disminuiría las tasas de interés y con ello reactivaría la economía; y bajaría la tasa de inflación. En estos aspectos, particularmente el descenso de la tasa de interés y la estabilidad de la tasa de

---

<sup>105</sup> Así lo expresa Acevedo (2012). También puede consultarse Segovia (2003) y Glower (2009)



inflación y del producto, Swiston (2011) sostiene que, la dolarización como régimen monetario “ha generado sustanciales beneficios para El Salvador.”

También las calificadoras de riesgo consideran a la dolarización como una situación *beneficiosa* para la estabilidad macroeconómica por la baja inflación y la eliminación del riesgo de devaluación nominal, aunque hay un reconocimiento de que el régimen dolarizado traslada el golpe del ajuste al sector real y hace a la economía más dependiente frente a la dinámica de la economía de Estados Unidos.

“La estabilidad monetaria con baja a moderada inflación está apoyada en la dolarización oficial. El arreglo monetario y financiero de El Salvador también limita las posibilidades de una tradicional crisis monetaria y un incremento en la devaluación inducida en la relación de deuda, ***aún cuando eso cambia el golpe del ajuste económico al Sector Real***” (Fitch, 2009: 1. Lo resaltado es propio).

Por otra parte, Glower es enfático en destacar el carácter eminentemente político de esta medida: “La decisión de dolarizar es de hecho una medida de política económica que no es de carácter técnico aunque sus bases o argumentos si lo sean o pretendan serlo.” (Glower, 2009: 2).

Además, la dolarización implicó restricciones importantes en cuanto a Política Económica, porque dejó al Estado salvadoreño solamente con la política fiscal como instrumento de incidencia en el quehacer económico y social; y ello es especialmente preocupante para un país que tiene muy poco margen de acción por esa vía debido a las rigideces derivadas de compromisos de deuda, baja carga tributaria y grandes pendientes en lo concerniente a inversión social y redistribución por la vía del gasto público.

La forma institucional de la moneda en este caso, puede ser tomada como indicativo de la supremacía de un proyecto económico-político de una fracción de la burguesía del país: la burguesía ligada a las finanzas y actividades conexas, especialmente las ligadas con el exterior vía importaciones.

Así, la dolarización supone muchas restricciones para el manejo de la economía del país. La actuación del Estado, el impulso a los sectores productivos y las necesidades de la población se ven supeditadas al mantenimiento de un régimen monetario extremo y todo lo que ello supone en

términos fiscales (por tanto, sociales) y de margen de acción pública. Por esa razón, esa forma institucional se ubica en un lugar privilegiado en la jerarquía institucional, ubicándose por encima incluso, de la forma del Estado, en tanto la dolarización representa una rigidez para la acción de aquél.

Glower lo plantea así:

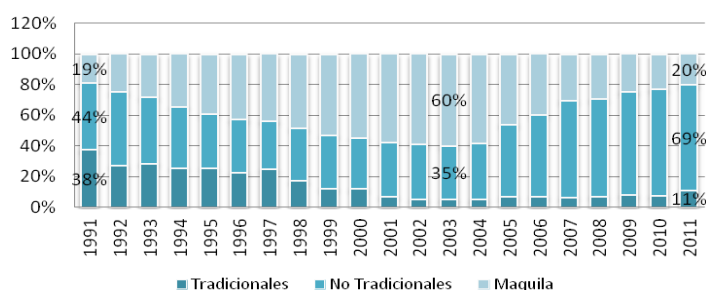
La dolarización de la economía es básicamente una propuesta de rehacer y hasta revolucionar el marco institucional del país en base a una ideología en particular [...] Con la dolarización no solo se está implantando una reforma monetaria, se está implantando un fardo de reformas profundas que involucran el lado fiscal, el lado legislativo, el lado laboral, el jurídico y hasta los más pedestres, como podría ser el de cambiar los sistemas de computación y contabilidad para acoger el dólar. (Glower, 2009: 4).

### La inserción internacional, ¿a través de qué actividades?

A nivel global, tanto desde la academia como desde la palestra política, se difundía el planteamiento de que la *especialización* –y no la diversificación- productiva era la clave para encajar en el comercio mundial y para beneficiarse de él; siempre y cuando se adoptara un esquema liberalizado. De ahí las presiones para liberalizar<sup>106</sup> no solamente –ni principalmente- el comercio de bienes, sino también el ámbito de Inversiones; y para adoptar los marcos legales necesarios para la protección de la Propiedad Intelectual.

En este contexto, y dada la parálisis del proceso de integración centroamericana fruto de conflictos entre los países y al interior de los mismos; el gobierno de El Salvador inició *unilateralmente* un proceso de apertura comercial con la reducción del nivel de aranceles de las

Gráfico 3.16a  
Composición de Exportaciones de El Salvador.  
Porcentaje del total



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR.

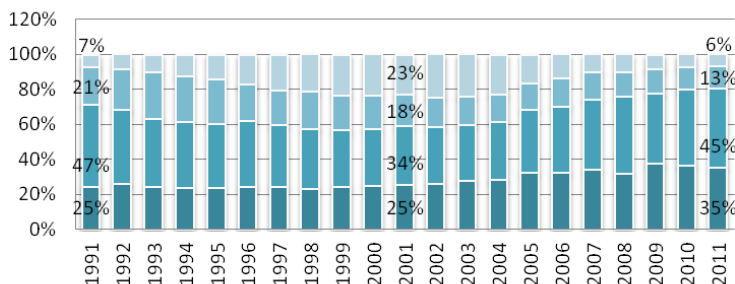
<sup>106</sup> La agencia de cooperación Estadounidense (AID) tenía particular interés en impulsar este proceso de apertura desde la primera mitad de la década de los ochenta, no obstante, el gobierno socialdemócrata de Napoleón Duarte (1984-1989), soslayó las presiones de mayor apertura centrando la atención en el contexto bélico y en medidas económicas contrainsurgentes (Segovia, 2002).

importaciones y, posteriormente, profundizó este proceso con el establecimiento de acuerdos comerciales bajo la forma de Tratados de Libre Comercio (TLC) con diferentes países entre los que se cuentan México, Colombia, Centroamérica, República Dominicana, Panamá, Chile, Estados Unidos, Taiwán y más recientemente, la Unión Europea (Salgado, 2009; Álvarez y Góchez, 2009; Moreno, 2004).

Por otra parte, el debilitamiento del sector agroexportador salvadoreño -principalmente del sector cafetalero- en la década de los ochenta y el esquema liberalizador trajeron cambios importantes en los vínculos comerciales de El Salvador con el resto del mundo. Estos cambios operaron tanto en las Exportaciones como en las Importaciones, como lo muestran los Gráficos 3.16a y 3.16b.

En términos de las exportaciones, el Gráfico 3.16a es muy ilustrativo respecto a la importancia que ganaron las Exportaciones No Tradicionales y, principalmente, las exportaciones de la Maquila, especialmente en el período 1991-2004. A partir del año 2005, claramente el panorama cambió, debido en gran parte a la ruptura del Acuerdo Multifibras<sup>107</sup>.

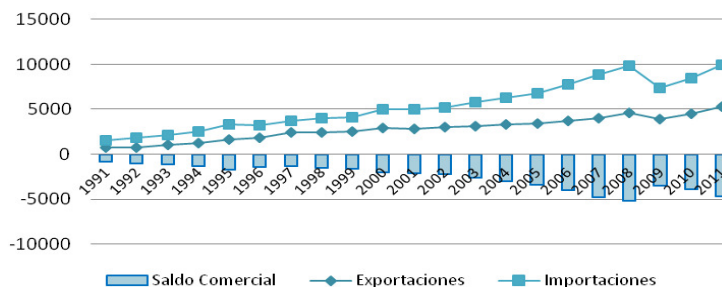
**Gráfico 3.16b**  
Composición de Importaciones de El Salvador. Porcentajes del total.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR.

Además, como se mencionó previamente, la actividad de la Maquila tiene un fuerte componente importado; eso se refleja en la estructura de las importaciones ilustrada en el Gráfico 3.16b, al igual que se aprecia el creciente peso que han

**Gráfico 3.17a**  
Exportaciones, Importaciones y Saldo Comercial de El Salvador. Millones de Dólares.



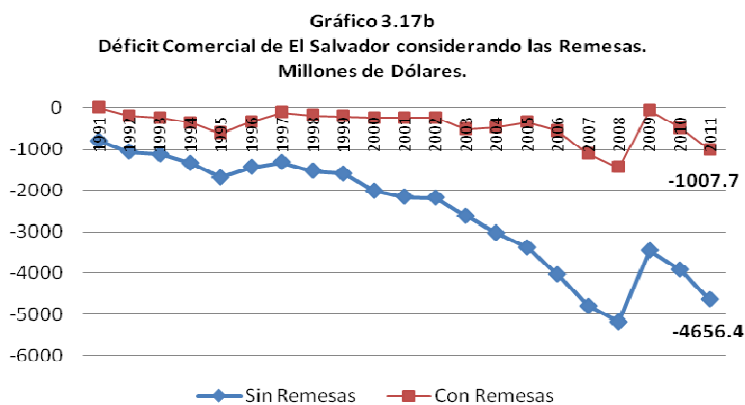
Fuente: Elaboración propia con datos de BCR.

<sup>107</sup> Para mayores detalles sobre este acuerdo, puede consultarse la explicación de la Organización Mundial del Comercio, disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/texti\\_s/texintro\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texintro_s.htm)

adquirido las importaciones de bienes de consumo, que han ganado 10 punto porcentuales de participación.

Así, el proceso de liberalización, profundizado a partir de la suscripción de Tratados de Libre Comercio, ha supuesto para El Salvador un empeoramiento sistemático de la balanza comercial, como lo muestra el Gráfico 3.17a.

Esa situación ha implicado un desmejoramiento de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, aún cuando este efecto negativo del déficit comercial ha sido contrarrestado por el ingreso de las remesas familiares, como lo muestra el Gráfico 3.17b.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR.

Según Salgado (2009) el esquema de apertura comercial salvadoreño, ha socavado las posibilidades de generación de más empleos formales y supone dificultades para el desarrollo del sector de los transables; en particular la industria manufacturera, que está sometida a una fuerte competencia de productos extranjeros y que enfrenta una persistente pérdida de competitividad manifiesta en una apreciación del Tipo de Cambio Real, tal como se presentó previamente.

Por esa razón, en esta investigación se sostiene que la migración indocumentada hacia Estados Unidos debe considerarse como un elemento sin el cual la obtención de divisas para mantener un régimen dolarizado y un nivel de consumo como el existente, no sería posible. Y además, a través del esquema de migración indocumentada, la dolarización, los tratados comerciales y otros acuerdos, la economía salvadoreña se vincula más a la dinámica –e influencia- de Estados Unidos.

Así, se afirma que la actual forma de inserción internacional salvadoreña condiciona a otras formas institucionales como el Estado, por ejemplo, a través de una nueva redefinición de sus ámbitos de acción por medio de las normativas de los Acuerdos Comerciales y otros tipos de acuerdo<sup>108</sup>.

<sup>108</sup> Asocios para el Crecimiento; FOMILENIO I y II; Asocios Público-Privados; Acuerdo de Asociación con Unión Europea, entre otros.

También influye en la Relación Salarial en tanto los procesos de competencia capitalista por acaparar y mantener mercados para exportaciones, colocan a la competitividad como un imperativo más inmediatamente –aunque de manera espuria- alcanzable con precarias condiciones de trabajo y remuneración a la fuerza de trabajo.

### El Régimen de la competencia

La forma institucional del Régimen de la competencia recoge la estructura más o menos desconcentrada del capital en las diferentes ramas productivas de la economía. Ello tiene influencia en la mayor o menor concentración de poder y en la influencia sectorial en la jerarquía institucional y en el desenvolvimiento total del modo de regulación; por tanto, del modo de desarrollo.

En El Salvador de la posguerra, algunos autores han señalado la concentración de la riqueza y de cuotas de mercados en sectores como el financiero, el comercio y la industria<sup>109</sup>. Una buena parte de establecimientos en estos sectores son pequeños, pero su control sobre los activos, la fuerza de trabajo o el valor agregado, está en relación inversa con su número.

**Cuadro 3.4**  
**Caracterización de tres sectores económicos de El Salvador a partir de VI y VII Censo Económico**

Industria Manufacturera incluyendo Agroindustria								
Clasificación de establecimientos por núm. de ocupados	# de Establecimientos		Personal Ocupado		VA Censal		% Remun./VA <sup>a)</sup>	
	1993	2005	1993	2005	1993	2005	1993	2005
5 y más ocupados	20%	10%	87%	83%	98%	96%	27%	40%
4 y menos ocupados	80%	90%	13%	17%	2%	4%	27%	22%
Comercio								
	# de Establecimientos		Personal Ocupado		VA Censal		% Remun./VA <sup>a)</sup>	
	1993	2005	1993	2005	1993	2005	1993	2005
5 y más ocupados	3%	5%	28%	38%	61%	75%	25%	30%
4 y menos ocupados	97%	95%	72%	62%	39%	25%	11%	14%
Servicios, Restaurantes y Hoteles								
	# de Establecimientos		Personal Ocupado		VA Censal		% Remun./VA <sup>a)</sup>	

<sup>109</sup> Para ampliar sobre la concentración en el Sector Industrial puede consultarse Montoya (1998); para bloques hegemónicos de poder empresarial véase (Paniagua, 2002); para control empresarial y su impacto sobre mercado laboral véase Duke y Godoy (2006); para la concentración sectorial de la Inversión Extranjera Directa, véase UNCTAD (2010).

	1993	2005	1993	2005	1993	2005	1993	2005
5 y más ocupados	9%	15%	52%	72%	82%	88%	26%	40%
4 y menos ocupados	91%	85%	48%	28%	18%	12%	20%	18%

NOTA: VA = Valor Agregado.

<sup>a)</sup> Esta columna no suma 100% porque se calculó respecto al valor agregado (VA) de cada clasificación y no respecto al total del Sector.

Fuente: *Elaboración propia a partir de datos de VI y VII Censo Económico, 1993 y 2005 respectivamente.*

Del Cuadro 3.4 interesa destacar los siguientes elementos:

En primer lugar, el Sector de la Industria Manufacturera es el único de los tres presentados, en el que los establecimientos con 4 y menos personas ocupadas han ganado peso dentro del total de establecimientos, dentro del personal ocupado y del Valor agregado censal. Ello es resultado de un crecimiento mayor de estos últimos establecimientos en relación a los de 5 y más ocupados. Además, vale resaltar el aumento de la participación porcentual de las remuneraciones respecto al Valor Agregado generado en establecimientos de 5 o más personas.

En segundo lugar, en el caso del Sector Comercio que, como ya se mencionó, se ha expandido gracias a ciertas características del régimen de acumulación y a las directrices de la forma de inserción internacional y del manejo de la moneda; se muestra que existe una alta participación de establecimientos de 4 o menos personas (95% de establecimientos). Por su parte, la participación de estos últimos establecimientos en el total de ocupados disminuyó, pero aún es mayoritaria (62%). Y, en cuanto al valor agregado, se registra un incremento importante de la distribución a favor de establecimientos con 5 y más personas: su participación aumentó 14 puntos porcentuales, pasando de 61% a 75%.

De hecho, para el año 2005, el 0.8% de los establecimientos (924), dedicados al Comercio al por Mayor con 5 y más personas ocupadas; se agenció un 10.8% de la ocupación y un 38% del valor agregado total del Sector Comercio.

Para el caso del Sector Servicios, el Cuadro 3.5 muestra que ocurrido un aumento de establecimientos con 5 y más personas que ha absorbido una parte mayoritaria de las personas ocupadas en el Sector: 72% y que genera también la mayor parte de Valor Agregado, 88%.

En el Sector Servicios merece especial referencia el Sector Financiero, ya que este fue sometido a un proceso de re-privatización al inicio de los noventa; y de transnacionalización en la década de dos mil.

Según UNCTAD (2010:17-19) el 80.7% del mercado bancario salvadoreño está en manos de cuatro Bancos privados: Banco Agrícola (29%); Citibank (20.3%); HSBC (15.7%); Scotiabank (15.7%). Y, aunque el mercado de seguros es aún pequeño y está ligado a grandes conglomerados financieros, “las diez principales aseguradoras acaparan casi el 90% del Mercado.”

Además, otra situación que ha acompañado al proceso de re privatización y transnacionalización de la banca es el mayor dinamismo de los créditos al consumo<sup>110</sup>, mientras que, por otra parte, “varios empresarios locales indican que desde que inversionistas extranjeros tomaron el control del sistema bancario, ha sido más difícil obtener financiamiento para invertir.” (UNCTAD, 2010: 17-18).

De esta manera, como se ilustró a través del Cuadro 3.5, los sectores económicos que más han incrementado su participación en la producción total en El Salvador (Comercio y Servicios) son sectores con grandes disparidades en cuanto a la distribución de los establecimientos que los componen y a la generación y apropiación de Valor Agregado.

Así, en esta investigación se concluye que el Régimen de la Competencia ha permitido –o no ha impedido- que se concentren recursos económicos importantes en las actividades comerciales y financieras, especialmente en aquéllas de mayor tamaño. Ello puede derivar en mayor poder político para incidir en las directrices de conducción del país, de tal manera que el sesgo hacia actividades terciarias se mantenga o se profundice. Hay quienes sostienen que eso ya ha ocurrido, v.g. Paniagua (2002) y Lungo (2008).

### **Sobre la Relación Salarial en un contexto de abundante informalidad.**

Quizá resulte contrastante y, hasta cierto punto, *impropio* -para algunas personas- referirse a la Relación Salarial como una relación social fundamental en los procesos de producción y distribución, en una sociedad con fuerte presencia de relaciones *no estrictamente salariales* en los procesos de producción y generación de excedentes; como por ejemplo las relaciones que se originan en el ámbito de la informalidad. Este es un debate que desde la postura regulacionista ha sido planteado por algunos autores que escriben sobre dinámicas de países subdesarrollados, particularmente Latinoamérica (Véase Tahla, 1998:107).

---

<sup>110</sup> “(...) la tasa relativa de créditos al consumo se incrementó al 50.5% de todos los préstamos bancarios durante el primer trimestre de 2009, cuando seis años antes era solo el 31.9%” (UNCTAD, 2010:18).

En esta investigación, las reflexiones sobre la forma institucional de la Relación Salarial se consideran *pertinentes*, en tanto que el pivote alrededor del cual circundan los análisis sobre las diferentes formas de generación de producto, ocupación, ingresos y excedente; es el correspondiente a las relaciones que se establecen en el sector más moderno y con mayor dinamismo en cuanto a acumulación de capital, es decir, las relaciones en el sector capitalista.

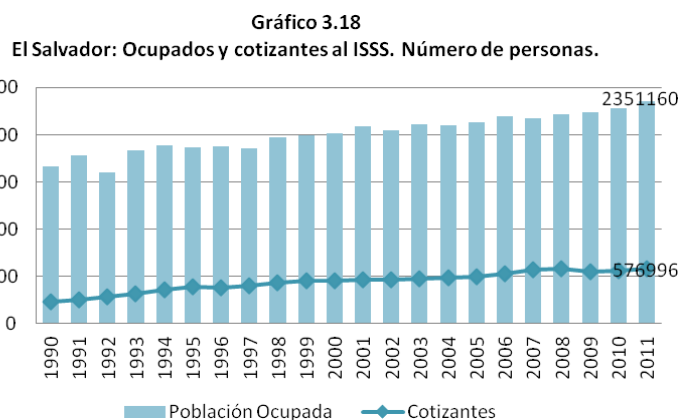
Dicho de otra manera: las concepciones económicas, las instituciones y normativas jurídicas y sociales que rigen la relación de propietarios de medios de producción y no propietarios; son las que por inclusión o exclusión, se utilizan para analizar el uso de las fuerzas productivas humanas sociales.

Para el caso de El Salvador de la posguerra, las relaciones laborales siguieron bajo la reglamentación del Código de Trabajo sistematizado en los años sesenta. En su artículo 1, este código establece su objeto es “armonizar las relaciones entre patronos y trabajadores, estableciendo sus derechos, obligaciones y se funda en principios que tiendan al mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores [...]”.

Si se toma la cotización<sup>111</sup> al Instituto Salvadoreño de Seguro Social (ISSS) como un indicador de relación laboral de dependencia; se verifica que, ciertamente, ha aumentado la cantidad de personas asalariadas que están directamente bajo la tutela del

marco jurídico que ampara las relaciones laborales; ya que según

datos del ISSS, el número de cotizantes es en 2011, 150% superior a su número en 1990. Aún así,



Fuente: Elaboración a partir de datos de EHPM, Góchez y Hernández (2010) e ISSS.

<sup>111</sup> Las personas afiliadas (inscritas, que pueden cotizar o no); no son un indicador muy preciso de la situación de seguridad social de la población trabajadora, porque una persona puede afiliarse al ISSS y no cotizar más cuando se queda sin trabajo o se dedica a otras actividades que le reportan ingreso y no implican contrato laboral, como el autoempleo, por ejemplo.



en la actualidad, solamente el **25%** del total de personas ocupadas cotiza al Seguro Social. Como lo muestra el Gráfico 3.18, las personas ocupadas que cotizan al ISSS son apenas la cuarta parte de toda la población ocupada. Ello indica que tres cuartas partes de la población trabajadora no forma parte del Sistema Público de seguridad Social<sup>112</sup>.

En términos generales, en El Salvador no hubo cambios radicales en el marco *escrito* que rige las relaciones laborales, aunque si hubo modificaciones al Código de trabajo<sup>113</sup>. No obstante, ha sucedido *de facto* un debilitamiento de los derechos laborales colectivos y un proceso de precarización del empleo vinculado a la forma particular de la Inserción Internacional, del Régimen de la Competencia y del Estado.

En lo referente a los derechos laborales colectivos, UNCTAD sostiene que El Salvador tiene un índice de *derechos laborales colectivos de jure* de 78.6 (siendo el 100 la mejor situación); pero por otro lado, tiene un índice de *derechos laborales colectivos de facto*, de 55.5. De esta manera, UNCTAD afirma que “La región [Latinoamérica] está lejos de poder contar con relaciones laborales que ofrecen una adecuada representación a los intereses de los trabajadores” (UNCTAD, 2010:32).

Para el caso específico de El Salvador, Arrivillaga et al (2005:121) sostiene que: “El ajuste estructural y la doctrina neoliberal reforzó el discurso y las actuaciones antisindicales tanto del gobierno como de las empresas, pues con ello se trata de demostrar que el mercado es el mejor distribuidor no sólo de mercancías, sino de riqueza nacional y que, las relaciones laborales en tanto que legislación debería ser inexistente y caer sobre la lógica del mercado.”

Además, la divergencia entre derechos laborales *de jure* y *de facto*, es indicativo de la fuerte incidencia que tiene un gran Ejército Industrial de Reserva sobre el incumplimiento de lo establecido en las leyes: la discrecionalidad en la aplicación de derechos prolifera en un contexto de debilidad económica y desinterés político de las instituciones estatales; competitividad basada en malas condiciones laborales; y déficit crónico de empleos, en calidad y cantidad.

---

<sup>112</sup> Hay una parte de las personas ocupadas que cotizan a sistemas de protección privados. Según estimaciones de Guerrero et al (2013), la seguridad privada podría absorber a otro 15% de población, de tal manera que la población no afiliada a un sistema de seguridad sería aún mayoritario: 60%.

<sup>113</sup> Puede verse una compilación de estas modificaciones en Arrivillaga et al (2005: 96, 101 y 117-121).

Por otra parte, en lo tocante a la precarización del trabajo, se señalan los hallazgos de otras investigaciones que han ligado el empeoramiento en las condiciones de remuneración y de trabajo de la población ocupada a la estrategia de Inserción Internacional por la vía de las exportaciones no tradicionales, particularmente de la Maquila (Alvarenga, 2001; Álvarez y Góchez, 2009); a un sesgo pro-patronal de las instituciones estatales encargadas del área laboral y a una cultura anti-sindical (UNCTAD, 2010:33); y también a un control empresarial (Duke y Godoy, 2006:283).

Un elemento importante a considerar en esta forma institucional es, nuevamente, el tema de la migración y la recepción de remesas, ya que eso imprime una particularidad en la capacidad de consumo y percepción de ingresos de las familias, más allá de los ingresos a través del salario directo e indirecto.

Con las remesas se fortalece el circuito del consumo de la clase trabajadora que se vincula con la valorización del capital. En este sentido, también los programas destinados a combate de la severidad de la pobreza que implican la transferencia de recursos a familias pobres y el esquema de subsidios, permiten a familias de empleados formales e informales, un consumo mayor al que lograrían con sus ingresos por salario. Medidas de ese tipo crecieron en importancia en El Salvador a partir del año 2004 hasta la actualidad<sup>114</sup>

### **3.2.3 Énfasis especial: la posición de la Relación salarial en la jerarquía institucional y el modo de regulación. Implicaciones respecto a la ocupación.**

De la jerarquía actual de las formas institucionales, deben señalarse las particularidades que le imprime a la economía salvadoreña y a todo el funcionamiento del régimen, el ser una economía dolarizada: ello implica limitantes para la acción del Estado y también afecta la inserción internacional en la medida que el tipo de cambio fijo no ha impedido la apreciación del tipo de cambio real que erosiona la competitividad de las exportaciones, lo cual impacta en nuestra balanza comercial.

Por otra parte, en términos del régimen de competencia, puede mencionarse que afecta de manera diferenciada a los sectores económicos, pero que la fortaleza de los sectores beneficiados

---

<sup>114</sup> Para ahondar sobre los impactos del gasto público en el salario indirecto, puede consultarse el trabajo de Álvarez et al (2009).

con la dolarización (financieros y comercio principalmente) genera también mayor concentración de riqueza y poder en esos grupos.

Además, el margen de acción del Estado en materia de política económica se ve reducido principalmente al manejo de la cuestión fiscal que, por una parte exige del gobierno más intervención y complemento de los ingresos a través de la provisión de bienes y servicios que no pueden ser costeados dados los bajos salarios; pero que simultáneamente le exigen disciplina fiscal y pone límites a la obtención de fondos por la vía del endeudamiento o los pactos fiscales.

En este contexto, la persistencia y agudización de condiciones adversas de trabajo y de vida para las personas trabajadoras; y de baja competitividad, crecimiento y dinamismo a nivel macroeconómico, pueden ser asociadas al modo de desarrollo mismo y no únicamente –o principalmente- al mal funcionamiento de tal o cual institución o sector particular de la vida nacional. En este sentido, para el caso salvadoreño tiene mucha pertinencia lo señalado por Boyer (2012) respecto a la jerarquía institucional, en tanto el modo de regulación, si bien no ha imposibilitado cierta complementariedad con el régimen de acumulación; también ha mostrado su ineficacia en muchos indicadores macroeconómicos, especialmente los ligados al empleo y al crecimiento económico<sup>115</sup>.

Finalmente, dados los elementos expuestos en esta investigación, se sostiene que la Relación salarial ocupa una posición subordinada en la jerarquía institucional del modo de desarrollo actual, que es un Modo de Desarrollo Terciarizador, dolarizado y fuertemente dependiente de Estados Unidos. Así, dentro de lo nuevo y modificado respecto al período previo (industrialización), también hay elementos que no cambiaron radicalmente: la subordinación de la relación salarial como forma institucional.

Los nuevos gobiernos tienen ante sí enormes retos en cuanto al bienestar de la población y el desempeño económico, pero si la jerarquía en la que se relacionan las formas institucionales se mantiene, los cambios en las instituciones por separado mostrarán frutos insuficientes y en algunos casos, poco eficaces en el medio y largo plazo. Y esto es especialmente válido en lo referente a la situación de trabajo y de vida de la fuerza de trabajo en todos los sectores.

---

<sup>115</sup> Para retomar este punto puede revisarse el Capítulo I de este trabajo, pp. 23.

### ***3.3 Síntesis del Capítulo***

En El Salvador de la década de los ochenta, hubo un esfuerzo deliberado por debilitar al Sector agroexportador, tanto a través del manejo cambiario como de su exclusión del control del aparato estatal. Este debilitamiento planteó la necesidad de repensar un modelo económico para El Salvador; tarea que fue asumida por la cooperación de Estados Unidos, que impulsaba un esquema más liberalizado y condicionaba su acompañamiento a las medidas que lo impulsaran; y luego también fue asumida por FUSADES, nacida en 1983.

Los Acuerdos de Paz en 1992 estuvieron precedidos por el retorno del empresariado al control directo del aparato estatal en 1989. A partir de este año, y más aún luego de firmados los acuerdos de paz, se agilizó la implementación de las medidas que conducirían a El Salvador hacia un modelo más liberalizado, el Modelo Neoliberal, a través de una agenda de medidas que fue seguida de cerca por Instituciones Financieras Internacionales.

Las características más sobresalientes de la vía adoptada son: liberalización comercial, desregulación, privatizaciones y redefinición del papel del Estado.

El Régimen de Acumulación se tipificó como uno con sesgo **extensivo**, con un régimen de productividad muy ligado a la dinámica del sector terciario, en el cual el Producto por persona ha disminuido, en gran parte como fruto de la dinámica de ocupación en su interior. Además, el régimen de demanda tiene un importante elemento: la recepción de remesas como complemento –sustitución– de los ingresos por trabajo para muchos hogares.

Por otra parte, el resultado del régimen a nivel productivo se caracteriza por un bajo nivel en las tasas de crecimiento económico, especialmente después de la segunda mitad de los noventa; una significativa reducción del peso de las actividades primarias en el Producto y la ocupación, un estancamiento de las actividades secundarias; y un crecimiento en las actividades terciarias, especialmente comercio y servicios.

Respecto a las formas institucionales, destaca la redefinición del papel del Estado, la muestra de preeminencia de los intereses de una parte del empresariado (el vinculado a las finanzas y el comercio, principalmente); y la participación estatal en la implementación de políticas que trastocaron las otras formas institucionales, particularmente la moneda, la inserción internacional y la relación salarial.

En cuanto a la Moneda, se señala que el manejo cambiario y la posterior adopción del dólar de Estados Unidos como moneda de curso legal, implicó importantes limitaciones a la acción estatal en materia de política económica y, aún con el establecimiento de un tipo de cambio fijo, han ocurrido apreciaciones del tipo de cambio real que afectan el desempeño del sector de bienes transables, particularmente Industria.

La inserción Internacional ha estado marcada por un profundo proceso de apertura y por la suscripción de tratados comerciales en forma de Tratados de Libre Comercio. Este esquema ha resultado en una recomposición de las exportaciones, en las cuales ganó peso –aunque lo está perdiendo aceleradamente- la exportación de maquila. Ahora el rubro más importante son las exportaciones no tradicionales.

Por su parte, las importaciones de bienes de consumo aumentaron su participación dentro del total, y se ha registrado un creciente déficit comercial que, a su vez, ha sido atenuado por la entrada de remesas familiares que compensan el desbalance de la cuenta corriente.

El régimen de la competencia indica grandes disparidades en cuanto a generación de excedentes y su distribución entre los diferentes tamaños de establecimientos en tres sectores: Industria, Comercio y Servicios. Son estos últimos los que muestran mayor concentración de Valor Agregado en establecimientos de más de cinco personas. Destaca particularmente el caso del Sector Financiero.

La relación salarial ha experimentado cambios importantes, sobre todo a nivel *de facto* –más que a nivel *de jure*- entre estos cambios destacan los procesos de precarización del empleo vinculados a la estrategia de inserción internacional; a los sesgos pro-patronales de las instituciones estatales que regulan lo laboral y a una estructura de poder empresarial.

Finalmente, se sostiene que el Modo de desarrollo actual de El Salvador es un Modo de Desarrollo Terciarizador, dolarizado y con fuerte dependencia de Estados Unidos; y en cuya jerarquía institucional la relación salarial juega un papel relegado en tanto el régimen de productividad no incide de manera directa en las remuneraciones promedio reales y, el régimen de demanda a nivel agregado, no depende totalmente de los ingresos por el trabajo.

Además, el Estado ve limitado su accionar por la preeminencia y el poder de otras formas institucionales como la Moneda, que implica pérdida de un instrumento de política y hace imperativo el uso de la política fiscal en un contexto complicado por el lado del ingreso, del gasto y del financiamiento; la inserción internacional, que incrementa la dependencia del desempeño nacional a la dinámica externa y sus exigencias; y por el Régimen de la Competencia, que contribuye a la distribución desigual de potencial económico y del poder de influencia en las decisiones de la política.

# Capítulo IV: Caracterización de la ocupación en la Industria Manufacturera salvadoreña

Una característica del Modo de desarrollo salvadoreño en el período de estudio, es que genera condiciones favorables para el desarrollo de las actividades terciarias en detrimento de actividades de producción de bienes transables<sup>116</sup>. Sin embargo, ello no indica la desaparición de estos sectores económicos, especialmente del Sector Industria; sino más bien apunta hacia una reconfiguración del Sector, y a la pérdida relativa de importancia de estas actividades en general – y de algunas en particular- en diversas aristas del quehacer económico, social e incluso político del país. De entre estas aristas, interesa particularmente la relacionada a la importancia del sector como fuente de ocupación para la población trabajadora.

Por tanto, el presente apartado tiene por objetivo delinear la dinámica de la ocupación en el Sector Industria manufacturera de El Salvador a la luz del modo de desarrollo actual. Para cumplir con este objetivo, se propone la siguiente estructura:

Un primer apartado aborda los rasgos del Sector Industria Manufacturera salvadoreño, de tal manera que se ubique a la persona lectora en el perfil de ese sector económico en este país. Esto se hará exponiendo, en primer lugar, las características *internas* del sector Industria y, posteriormente, se ofrecerá un panorama del Sector Industria en relación a los demás sectores de la economía salvadoreña.

En un segundo apartado se abordará propiamente la ocupación en el Sector Industria. El punto de partida será una breve alusión a la ocupación en El Salvador; luego, se ubicará la ocupación industrial en relación a la ocupación total y, para finalizar este apartado, se hará una caracterización más detallada de la ocupación al interior de las distintas actividades que conforman al Sector Industrial, enfatizando en la distribución cualitativa y otros indicadores

---

<sup>116</sup> Bienes Transables son aquéllos que pueden ser comerciarse en un país u otro. Aquí se incluyen mercancías de procedencia industrial o agrícola.

cuantitativos sobre la ocupación industrial. Ello permitirá delinear las particularidades de la ocupación en este sector en los últimos años.

Finalmente se presenta una síntesis del capítulo en la que se recogen los hallazgos de esta parte de la investigación.

#### ***4.1 Rasgos de la Industria Manufacturera Salvadoreña.***

El punto de inicio para este apartado es la identificación de las actividades industriales que se realizan en El Salvador. El objetivo último de esta parte es ubicar a la persona lectora en las actividades industriales que tienen lugar en territorio salvadoreño a partir del Modo de Desarrollo actual.

##### **4.1.1 Caracterización del Sector Industria Manufacturera de El Salvador.**

En el Capítulo III de este trabajo, se presentó al Modo de Desarrollo actual salvadoreño como uno Terciarizador, dolarizado y con fuerte dependencia de Estados Unidos. El impacto del modo de regulación sobre el desarrollo de las actividades industriales ha sido importante, ya que ha posibilitado el auge de algunas actividades industriales, mientras que otras han visto disminuir su participación en el total de la producción. Y, la Industria Manufacturera como sector económico nacional, ha perdido importancia frente a las actividades terciarias, particularmente como fuente de ocupación.

A continuación se presenta alguna información para mejor ubicarse en la naturaleza de las actividades industriales salvadoreñas en el período de estudio. Para ello, se utiliza la información disponible en los Censos Económicos más recientes, que fueron publicados en 1993 y 2005.

Un primer acercamiento a la composición de la producción industrial de El Salvador la ofrece el Cuadro 4.1.

Como se puede constatar en el Cuadro 4.1, la distribución porcentual del Producto Industrial salvadoreño ha variado relativamente poco en el período intercensal, ya que las principales tres agrupaciones (Alimentos, bebidas y Tabaco; Textiles y Química) representaban en 1990 el 76 por ciento de la producción industrial total; y en 2011 poco más del 74 por ciento.



**Cuadro 4.1**  
**El Salvador: Composición del PIB industrial a precios constantes de 1990.**

CIU rev.2	AÑO	1990	1995	2000	2005	2011
<b>3</b>	Total Industria Manufacturera	100%	100%	100%	100%	100%
<b>31</b>	Alimentos, bebidas y Tabaco	<b>40.2%</b>	<b>37.8%</b>	<b>35.5%</b>	<b>36.5%</b>	<b>38.0%</b>
<b>32</b>	Textiles y artículos elaborados con textiles incluyendo prendas de vestir y artículos de cuero	<b>17.9%</b>	<b>20.8%</b>	<b>24.7%</b>	<b>22.5%</b>	<b>20.4%</b>
<b>33</b>	Madera y sus productos	1.4%	1.6%	1.2%	1.2%	1.1%
<b>34</b>	Papel, cartón, productos de imprenta e industrias conexas	7.1%	7.0%	7.2%	8.5%	9.2%
<b>35</b>	Química de base y elaborados, productos de la refinación de petróleo y productos del caucho y plástico	<b>17.9%</b>	<b>16.6%</b>	<b>15.8%</b>	<b>15.8%</b>	<b>16.2%</b>
<b>36</b>	Metálicos elaborados	4.5%	4.7%	4.3%	4.2%	3.8%
<b>37</b>	Productos de base metálicos y elaborados	4.5%	4.1%	4.5%	4.8%	4.9%
<b>38</b>	Maquinaria, equipos y suministros	3.4%	3.6%	3.2%	3.1%	2.7%
<b>39</b>	Manufacturas diversas	3.0%	3.7%	3.6%	3.5%	3.6%

Nota: La clasificación de las actividades industriales es una adaptación de los datos presentados originalmente por BCR (CIU Rev. 3) a la CIU Rev. 2 a partir de la propuesta de Arias et al (2011:140-147).

Fuente: *Elaboración propia a partir de BCR y Arias et al (2011).*

Por otra parte, al interior de estos sectores de mayor participación en la producción industrial también hay diferencias importantes en cuanto a participación de actividades y dinámica de crecimiento de ellas en el marco del nuevo modo de desarrollo.

En el caso de la agrupación de *Alimentos, Bebidas y Tabaco*, se puntualizan los siguientes rasgos:

- De esta agrupación, las actividades más importantes son las de *Productos de Molinería y panadería; Otros productos alimenticios elaborados y, Bebidas*. Juntas estas tres actividades acumulaban el 66 por ciento de la producción de la agrupación en 1990; y el 69 por ciento en 2011.
- A partir de 1997, desaparece la actividad de *Tabaco Elaborado* en El Salvador.
- Importante destacar el dinamismo y la mayor participación del rubro Azúcar en esta agrupación. En 1990, la actividad azucarera aportaba el 9 por ciento de la producción alimenticia, mientras que en 2011, su aporte es del 19 por ciento; 10 puntos porcentuales más. De hecho, la tasa de crecimiento promedio para esta actividad fue muy alta especialmente en el período 1991-2001, en la que alcanzó un promedio de crecimiento

anual de 12 por ciento. En la década posterior el crecimiento anual promedio ha sido sensiblemente menor: 2 por ciento anual.

Respecto a la agrupación de *Textiles y artículos elaborados con textiles incluyendo prendas de vestir y artículos de cuero*, se resalta que, indiscutiblemente, las actividades que mayor dinamismo han presentado en esta agrupación son las tipificadas como Servicios Industriales de Maquila<sup>117</sup>, de la cual, la mayor parte se dedica a actividades de confección. Según Álvarez y Góchez (2009:7): “El 62.9 por ciento de las empresas y el 86 por ciento de los ocupados del sector se encuentran en actividades de confección.” Los registros muestran que en 1990, la participación de esta actividad en la agrupación era de 9.3 por ciento; mientras que en 2011 fue de 43.3 por ciento.

Finalmente, la otra agrupación de mayor participación dentro de toda la producción manufacturera es la de *Química de base y elaborados, productos de la refinación de petróleo y productos del caucho y plástico*. De ésta agrupación, la actividad de mayor participación es la de *Química de base*, que en 1990 era el 47 por ciento de la producción de la agrupación, y para 2011 su participación aumentó hasta ser el 62 por ciento.

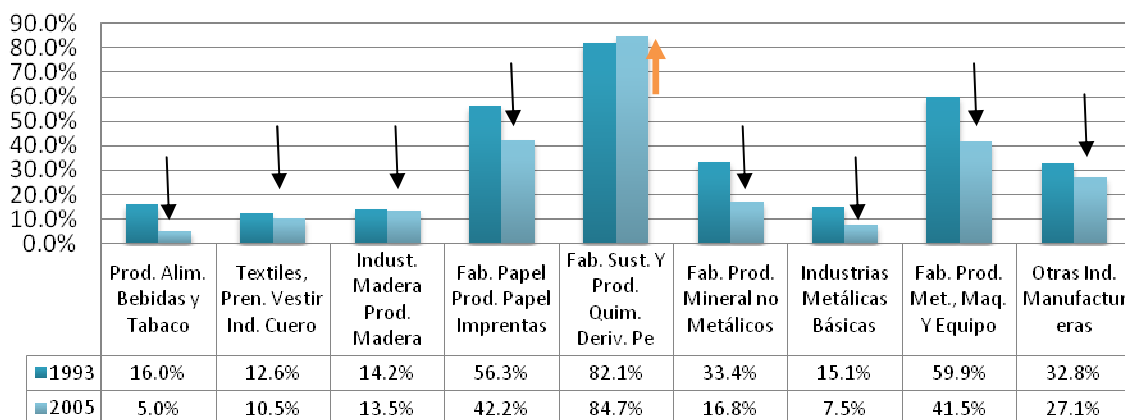
Otro aspecto importante de la estructura productiva industrial de El Salvador es el tamaño de las unidades económicas, ya que un mayor tamaño de los establecimientos industriales permitiría rendimientos de escala que apuntarían hacia una mayor productividad-rentabilidad de las actividades de transformación. El proceso contrario, es decir, un tamaño cada vez más pequeño de las unidades dedicadas a actividades de transformación; implicaría una atomización del proceso productivo que dificultaría el aprovechamiento de economías de escala, y dificultaría el desarrollo de la productividad, rentabilidad y capacidad exportadora y competitiva a nivel regional e internacional.

---

<sup>117</sup> Para una representación gráfica de este dinamismo, puede volver a consultarse al Gráfico 3.6 en Capítulo III de este trabajo. En él se muestra que la dinámica de crecimiento de esta actividad está muy por encima del resto de actividades industriales.

El Gráfico 4.1 ilustra la pérdida de importancia relativa de los establecimientos de 5 y más personas ocupadas en los diferentes rubros de producción industrial<sup>118</sup> según los datos censales de 1993 y de 2005.

**Gráfico 4.1**  
**El Salvador: Porcentaje de establecimientos con 5 y más personas ocupadas respecto del total en Actividades Industriales**



Fuente: Elaboración propia a partir de VI Censo Económico de 1993 y VII Censo Económico de 2005.

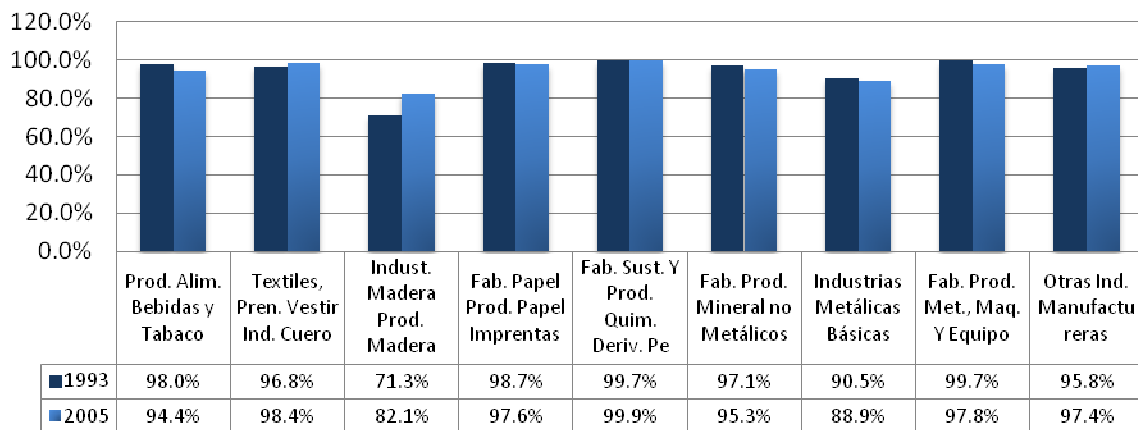
Todos los rubros de producción industrial, a excepción de la *Fabricación de Sustitutos y productos químicos derivados del petróleo*, experimentaron un descenso en la importancia relativa de los establecimientos con 5 y más personas ocupadas; ello indica que las unidades de producción industrial que más han proliferado son aquellas con 4 ó menos personas ocupadas; es decir, aquellas con menor productividad y con participación más baja de personas ocupadas remuneradas, lo cual se mostrará más adelante.

No obstante, a pesar de la mayor presencia de unidades productivas de menor dimensión, la distribución del Valor Agregado generado en actividades industriales está fuertemente sesgada hacia los establecimientos de mayor tamaño; ello es indicativo de las grandes brechas de productividad existente al interior de las actividades industriales.

<sup>118</sup> En esta investigación se entenderá por *rubro de producción industrial* a las agrupaciones expuestas en el Cuadro 4.1, las cuales equivalen a las actividades industriales a dos dígitos de código CIU Rev. 3 (homologada con la Rev. 2 para efectos comparativos). En su interior, estos rubros de producción industrial contienen actividades más específicas a cuatro dígitos de clasificación CIU Rev. 3 (homologada).

El Gráfico 4.2 muestra cómo ha evolucionado el aporte del Valor Agregado de los establecimientos industriales de 5 y más personas ocupadas. Tal como se aprecia, si bien la proporción de establecimientos de menor tamaño es mayoritaria en casi todos los rubros industriales, la producción de valor agregado está fuertemente concentrada en los establecimientos de 5 y más personas ocupadas y, aunque en varias ramas industriales este porcentaje de valor agregado correspondiente a establecimientos más grandes ha disminuido, la variación es poco significativa.

**Gráfico 4.2**  
**El Salvador: Porcentaje del Valor Agregado de establecimientos con 5 y más personas respecto del total de actividades industriales.**



Fuente: Elaboración propia a partir de VI Censo Económico de 1993 y VII Censo Económico de 2005.

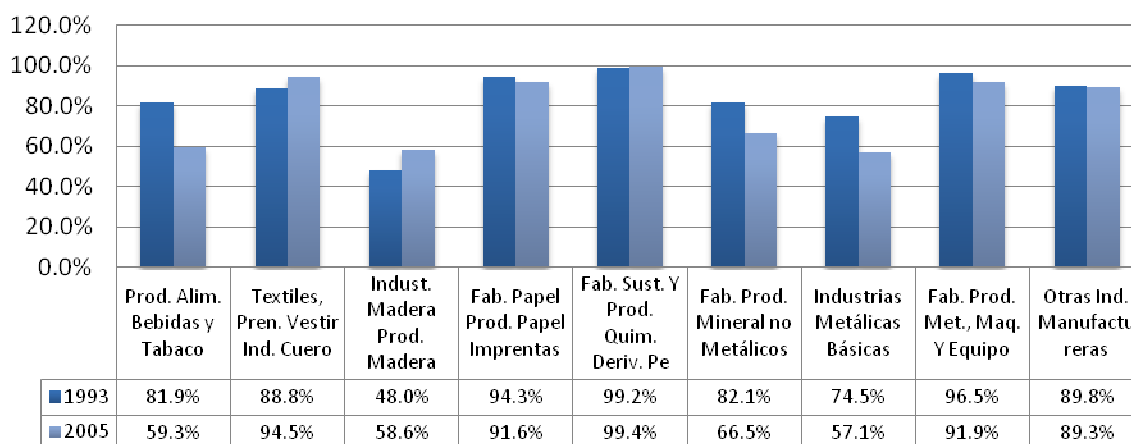
Por otra parte, en cuanto a la participación de los establecimientos de 5 y más personas en la absorción de fuerza de trabajo en los diferentes rubros de la Industria, debe destacarse su importante descenso en algunos de estos, especialmente en el de *Alimentos, Bebidas y Tabaco*, cuyo descenso fue de más de 22 puntos porcentuales. Ello puede verificarse en la siguiente página, en el Gráfico 4.3.

El descenso en el aporte proporcional al empleo de los establecimientos de mayor tamaño en algunos de los rubros industriales contrasta con la concentrada generación de Valor Agregado antes señalada. Por ejemplo, el rubro industrial de *Alimentos, Bebidas y Tabaco* los establecimientos de mayor tamaño ocupaban a un 81.9 por ciento de la fuerza de trabajo de ese rubro y, para el año 2005, la proporción de la ocupación se redujo a 59.3 por ciento. Si se asocia la proporción de ocupación absorbida por los establecimientos de mayor tamaño con la correspondiente proporción de valor agregado se tiene que en 1993, el 1 por ciento de los

trabajadores de ese rubro producía 1.2 de valor agregado, mientras que en 2005, ese mismo 1 por ciento de trabajadores produjo 1.6 de Valor Agregado; aumento resultante del mayor descenso relativo de la ocupación frente a la generación relativa de valor agregado en esos establecimientos.

Otro caso importante es el rubro de *Textiles, Prendas de vestir e industria del cuero*, en la que la proporción de empleos en establecimientos más grandes creció de un 88.8 por ciento del total del rubro, al 94.5 por ciento. En este caso, en 1993, el 1 por ciento de trabajadores producía el 1.09 de valor agregado; mientras que en 2005, ese mismo 1 por ciento de trabajadores produjo el 1.04 de valor agregado; este descenso tiene a la base el mayor aumento relativo de la ocupación en relación con la generación de valor agregado de los establecimientos de mayor tamaño.

**Gráfico 4.3**  
El Salvador: Porcentaje personas ocupadas en actividades industriales, en establecimientos de 5 y más personas.



Fuente: Elaboración propia a partir de VI Censo Económico de 1993 y VII Censo Económico de 2005.

Además, es importante destacar que la mayor o menor importancia de los establecimientos grandes en la generación de empleo en la Industria, no necesariamente implica una disminución absoluta del número de personas ocupadas, sino un incremento proporcional en las personas ocupadas en establecimientos de menor tamaño, tal como lo muestra el Cuadro 4.2.

Según los datos en el Cuadro 4.2, en el período intercensal, la composición de la ocupación en los establecimientos de mayor tamaño muestra que las actividades Textiles incrementaron significativamente su participación (17 puntos porcentuales adicionales), en detrimento de la

participación del resto de actividades industriales. Por su parte, en los establecimientos más pequeños, el incremento más significativo corresponde a las actividades en Productos Alimenticios (25 puntos porcentuales adicionales); y el descenso más importante, a las actividades Textiles (15 puntos porcentuales menos). Esto último se explica por la dificultad de existencia de actividades textiles artesanales frente a una industria de confección de mayor tamaño y sobre todo, de cara al esquema de apertura comercial que introduce una fuerte competencia en este rubro.

**Cuadro 4.2**  
**Composición de la ocupación industrial según tamaño del establecimiento. Variación según datos Censales.**

Código CIU Rev.2	Actividad	5 y más		Variación	4 ó menos		Variación
		1993	2005		1993	2005	
31	Prod. Alim. Bebidas y Tabaco	20%	16%	(4%)	29%	54%	<b>25%</b>
32	Textiles, Pren. Vestir Ind. Cuero	37%	54%	<b>17%</b>	30%	15%	(15%)
33	Indust. Madera Prod. Madera	2%	2%	0%	15%	8%	(7%)
34	Fab. Papel Prod. Papel Imprentas	7%	5%	(2%)	3%	2%	(1%)
35	Fab. Sust. Y Prod. Quim. Deriv. Pet.	15%	10%	(5%)	1%	0%	0%
36	Fab. Prod. Mineral no Metálicos	5%	3%	(2%)	7%	6%	(1%)
37	Industrias Metálicas Básicas	6%	3%	(3%)	13%	11%	(2%)
38	Fab. Prod. Met., Maq. Y Equipo	5%	4%	(2%)	1%	2%	0%
39	Otras Ind. Manufactureras	2%	3%	1%	1%	2%	0%
	TOTAL	100%	100%		100%	100%	

*Fuente: Elaboración propia a partir de VI y VII Censo Económico*

Los datos previamente presentados permiten puntualizar las siguientes características de las actividades industriales salvadoreñas vistas a través de los datos censales:

- ✓ Se trata de una estructura de producción industrial que ha variado poco en cuanto a los rubros de mayor peso dentro de todas las actividades. Estos rubros de mayor peso están dedicados a la producción de artículos con bajo contenido tecnológico. Ello se verifica en el Cuadro 4.1.
- ✓ Se trata de un tejido industrial con fuerte presencia de establecimientos muy pequeños (4 ó menos personas), pero con la mayor concentración de valor agregado y de ocupación en los establecimientos de mayor tamaño. Esto se muestra con detalle en los Gráficos previos, sin embargo, se ofrece una visión resumida a continuación:

**Cuadro 4.3**  
**El Salvador: Proporción promedio de participación de los establecimientos de 5 y más personas en las actividades de la Industria Manufacturera. Comparación Intercensal.**

Año	Participación respecto al total de establecimientos	Participación en ocupación	Participación en Valor Agregado
1993	35.8%	83.9%	94.2%
2005	27.6%	78.7%	94.7%

*Fuente: Elaboración propia a partir de VI y VII Censo Económico.*

Tal como se muestra el Cuadro 4.3, en términos promedio, los establecimientos industriales de mayor tamaño han perdido importancia en el total de establecimientos y en la proporción de ocupación generada pero, simultáneamente han incrementado levemente su apropiación relativa de valor agregado del total de actividades industriales. Ello sería indicativo de un proceso de mayor generación de valor por ocupación, lo que podría indicar un proceso de acumulación más *intensivo*, al menos en algunos rubros.

Un indicador que, a juicio de esta investigación, ofrece luces sobre esta mayor o menor intensidad del proceso de acumulación en los diferentes rubros industriales, es la relación del Consumo Intermedio respecto del monto de salarios pagado (CI/Salarios) en cada rubro industrial<sup>119</sup>. Esta magnitud sería indicativa de cuántas unidades monetarias se dedican a adquirir elementos del Consumo Intermedio por cada unidad destinada a pagar salarios. Se espera que aquéllos rubros que hayan transitado a una mayor intensidad en la acumulación, hayan mostrado un incremento en este indicador.

Según los datos en el Cuadro 4.4 esta proporción **ha descendido** en la mayoría de rubros industriales, especialmente en los de mayor peso como Textiles y Química de base. Pero existen cuatro rubros industriales en los que el consumo intermedio ha crecido como proporción de los salarios pagados: Producción de Alimentos, Industrias de la Madera, Fabricación de papel e

---

<sup>119</sup> Puede considerarse a este indicador como una aproximación empírica de la Composición Orgánica del capital desarrollada por Marx (1999: 517), en tanto relaciona la parte del capital destinada a trabajo pasado (Capital Constante) con la parte destinada a pagar el trabajo vivo (Capital Variable).

Industrias metálicas básicas. De éstos importa destacar al rubro de Alimentos, que es el que mayor peso tiene en las actividades manufactureras.

**Cuadro 4.4**  
**El Salvador: Consumo Intermedio <sup>a)</sup> como proporción del Monto de Salarios <sup>a)</sup> pagados en la**  
**Industria manufacturera en el total de establecimientos. Datos Censales.**

Cód. CIU Rev.2	Actividad Industrial	1993			2005			Variación Interce nsal
		Consumo Inter. (CI)	Salarios (W)	CI/W	Consumo Inter. (CI)	Salarios (W)	CI/W	
31	Prod. Alim. Bebidas y Tabaco	292054,358	60238,532	4.85	886422,236	132941,259	6.67	1.82
32	Textiles, Pren. Vestir Ind. Cuero	141357,569	67641,055	2.09	525217,995	327363,380	1.60	(0.49)
33	Indust. Madera Prod. Madera	11179,243	4004,472	2.79	45371,600	15689,568	2.89	0.10
34	Fab. Papel Prod. Papel Imprentas	72800,000	21133,257	3.44	179651,695	45051,015	3.99	0.54
35	Fab. Sust. Y Prod. Quim. Deriv. Pet.	389840,482	45318,578	8.60	799616,566	115444,944	6.93	(1.68)
36	Fab. Prod. Mineral no Metálicos	44191,514	11015,826	4.01	105017,271	29128,551	3.61	(0.41)
37	Industrias Metálicas Básicas <sup>b)</sup>	45957,798	12148,280	3.78	160966,622	29674,970	5.42	1.64
38	Fab. Prod. Met., Maq. Y Equipo	314618,693	27414,564	11.48	125945,344	55518,044	2.27	(9.21)
39	Otras Ind. Manufactureras	7158,830	2862,959	2.50	43062,075	31087,689	1.39	(1.12)

<sup>a)</sup> En dólares. Las magnitudes correspondientes a 1993 fueron registradas originalmente en colones, por lo que se utilizó el tipo de cambio nominal vigente en ese año (8.72 colones por dólar).

<sup>b)</sup> Este rubro incluye la actividad *Fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo* (Código 381 según CIU rev. 2), que en el registro original aparece en el código 38. Se reasignó para compatibilizar los datos intercensales de acuerdo al criterio propuesto por Arias et al (2011: 145)

*Fuente: Elaboración propia a partir de VI y VII Censo Económico.*

Se debe acotar, no obstante, que el comportamiento del indicador mostrado en el Cuadro 4.4 no recoge el encarecimiento o abaratamiento relativo del costo de los insumos en relación a los costes salariales. Por esta razón, por ejemplo, podría pensarse que el descenso en el indicador responde a un abaratamiento relativo de determinado volumen de insumos, respecto al costo de un determinado volumen de fuerza de trabajo utilizado; y no a la utilización de menos insumos por trabajador.

De esta manera, con el indicador previamente expuesto no se puede ser concluyente en cuanto a la *composición técnica* del capital. Sin embargo, se puede establecer la distribución del mismo en términos de monetarios. Así, hay actividades industriales que han mostrado incremento en las unidades monetarias destinadas a consumo intermedio en relación a las destinadas a pago de salarios, como es el caso del rubro Alimentos; otras actividades, particularmente las Textiles y Química, han mostrado un retroceso en este aspecto, a la vez que han incrementado su captación de fuerza de trabajo.



Señalados los elementos anteriores, se propone la siguiente lectura: en los últimos años, las actividades manufactureras salvadoreñas que más se han expandido en términos de su producción y de la ocupación que generan, son las actividades Textiles y Químicas realizadas en establecimientos de 5 y más personas ocupadas; que además, en los puntos temporales utilizados, demuestran un mayor gasto en remuneración de fuerza de trabajo respecto a la adquisición de insumos de producción en 2005 respecto a 1993. Puede sugerirse, con pertinencia, un carácter **más extensivo** de la acumulación de capital en estos rubros.

Por su parte, el rubro de Alimentos es aún el de mayor peso en la producción industrial total, pero va en decadencia respecto a los otros rubros, especialmente respecto al Textil. En ese rubro de Alimentos, la importancia de los establecimientos de 5 y más personas en términos de ocupación en el total de establecimientos ha descendido de manera importante, a la vez que destina más unidades monetarias a la adquisición de insumos en relación a las destinadas a pago de salarios. Puede pensarse pues, que han operado cambios técnicos en los procesos productivos que conducen a una acumulación de carácter **más intensivo**.

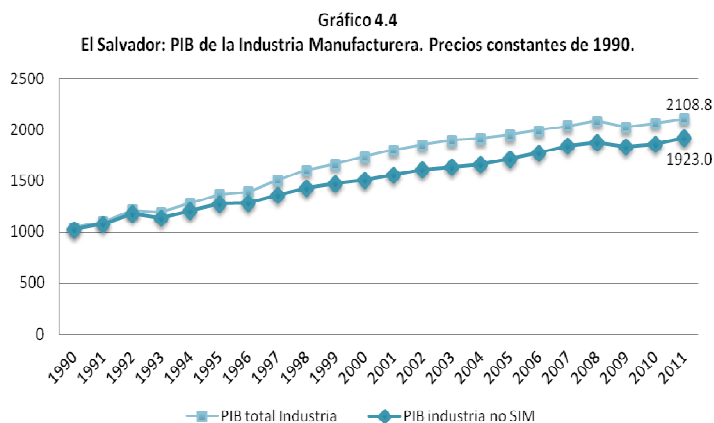
Finalmente, en términos *agregados*, la Industria Manufactura ha registrado un descenso del Consumo Intermedio como proporción del monto de salarios pagados reportado por el ISSS para el total de la Industria Manufacturera (Véase Gráfico 4A en Anexos), lo que desde la perspectiva de esta investigación indicaría una acentuación del carácter extensivo de la acumulación en este sector de la economía.

## 4.1.2 Importancia de la Industria manufacturera para la Economía Salvadoreña.

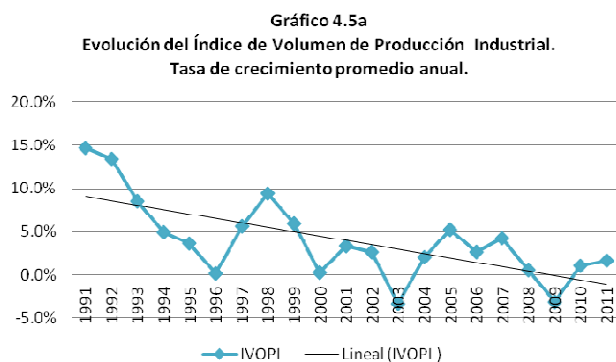
La industria manufacturera salvadoreña, cuyas características fueron delineadas en el apartado previo, es un sector que anualmente aporta, en promedio, 22.5 por ciento de la producción total.

Debe señalarse además que, tal como se planteó en el capítulo previo, a partir del auge de las actividades de la industria textil, específicamente bajo la modalidad de Servicios Industriales de Maquila (SIM); la participación de la Industria manufacturera mostró una mayor participación proporcional respecto a la producción total y, sobre todo, respecto a las exportaciones de bienes.

El Gráfico 4.4 muestra la evolución que ha tenido la producción industrial total y la producción industrial excluyendo los Servicios Industriales de Maquila (SIM).



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR.

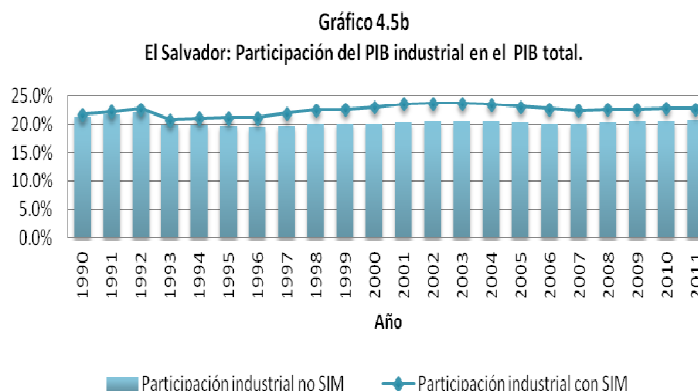
Tal como se presenta, el producto industrial ha mostrado crecimiento positivo los últimos años, no obstante, este crecimiento no ha permitido que su contribución a la producción nacional, en términos proporcionales, aumente. De esta manera, con tasas de crecimiento positivas pero decrecientes, la importancia de la industria por su aporte

en el producto se ha mantenido en niveles similares en las últimas dos décadas. Esto último tiene a la base también, el poco dinámico crecimiento de la actividad económica total.

La evolución del Índice de Volumen de la Producción industrial (IVOPI)<sup>120</sup> en el Gráfico 4.5a es ilustrativa respecto a la tendencia decreciente de la tasa de crecimiento del producto industrial no maquilero.

Por su parte, el aporte proporcional de la producción industrial al producto total se muestra en el Gráfico 4.5b. En él se aprecia mejor

el aporte de los Servicios Industriales de Maquila a la proporción que representa el producto manufacturero en el total de producción.



Es necesario señalar que no se observa en El Salvador un descenso significativo del producto industrial

*Fuente: Elaboración propia con datos de BCR*

respecto del total, lo cual Salama (2012) ha señalado como indicio de desindustrialización prematura para las economías latinoamericanas más adelantadas en el desarrollo industrial: Argentina, Brasil y México<sup>121</sup>. Una razón por la cual ello es así, es que en El Salvador, la industrialización no se consolidó (Salama, 2012:35); no hubo desarrollo significativo de producción de bienes intermedios y por lo tanto, el desmantelamiento de la industria ocurrido de manera tan marcada en otros países a raíz de las reformas estructurales de las últimas tres décadas; tuvo un matiz diferente en El Salvador, cuyo aparato industrial ya estaba muy debilitado por efectos de la guerra civil y de la fuerte erosión de las relaciones comerciales con la región centroamericana.

<sup>120</sup> Este es un “indicador de corto plazo elaborado a partir de las producciones de las empresas líderes de la industria manufacturera, cuyo objetivo es estimar oportuna y confiablemente la tendencia de la actividad industrial en su conjunto.” (BCR s/f: 2)

<sup>121</sup> Según Salama (2012:34) “La desindustrialización suele definirse como una disminución del peso relativo de la industria en el Producto Interno Bruto (PIB) y sucede después de una reducción de la participación de la Agricultura en el PIB.”

Así, las reformas estructurales no han aminorado la participación de la industria en lo concerniente a su peso en el total producido, sin embargo, si han trastocado la capacidad de absorción de fuerza de trabajo de estos establecimientos industriales. De esta manera, aunque no se asista a una desindustrialización prematura como la señalada por Salama (2012) para Brasil y Cruz (2010) para México, entre otros; si ha existido un entorno económico que obstaculiza el avance hacia actividades industriales de mayor valor agregado y hacia una mayor productividad del trabajo por vías no espurias<sup>122</sup>. Ello se sustentará en apartados posteriores.



*Fuente: Elaboración propia con datos de BADECEL*

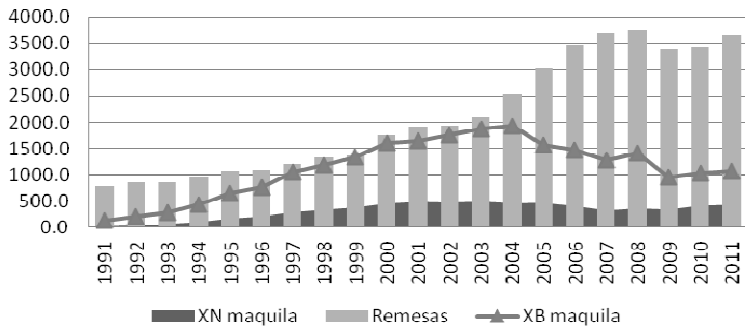
Ahora bien, respecto a la importancia de la producción industrial como fuente de divisa a través de las exportaciones debe decirse que, tal como lo muestra el Gráfico 4.6a, los productos manufacturados son una parte mayoritaria de las exportaciones totales del país, excluyendo las exportaciones de la maquila.

La distinción entre exportaciones ligadas a la maquila y aquéllas que no lo están es necesaria porque la exportación de bienes de la maquila tiene como condición un fuerte componente importado que entra al país en condiciones especiales<sup>123</sup>; y, al deducir este monto, el aporte neto de esta actividad en términos de divisas para la economía salvadoreña se revela como más modesto. Una clara ilustración de ello puede encontrarse en el Gráfico 4.6b, a continuación.

<sup>122</sup> Las vías no espurias de competitividad serían aquéllas que no se basan en la erosión de los salarios reales de las personas trabajadoras, sino en mejoras en los procesos técnicos, organizativos, etc.

<sup>123</sup> “Las importaciones de maquila consisten en bienes que, para la mayoría de efectos, se consideran como que no han ingresado al territorio fiscal del país, y por lo tanto no se les aplican impuestos (IVA, aranceles) condicionado a que sean reexportados posteriormente los productos elaborados con ellos [...] En el valor de las exportaciones brutas de maquila precisamente se contabiliza el valor total de lo importado más el valor que se imputa que ha sido creado en el país.” (Álvarez y Góchez, 2009: 23).

**Gráfico 4.6b**  
Evolución del monto de remesas y de exportaciones netas de maquila. En millones de USD.



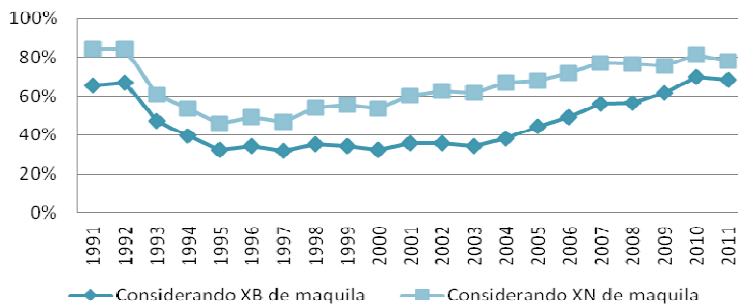
Fuente: Elaboración propia con datos de BCR

El Gráfico 4.6b muestra que el saldo neto de comercio exterior de la maquila (XN) es, en promedio, únicamente el 25 por ciento de sus exportaciones brutas (XB) en década de los noventa; y un 30 por ciento, promedio, para la última década. Así, tal como afirman Álvarez y Góchez

(2009:31) "(...) es significativo que los flujos de remesas, que provienen de los emigrantes, superen ampliamente, en aporte de divisas, a una actividad como la maquila que ha recibido considerables beneficios comerciales y fiscales para su desarrollo."

Esta precisión sobre el aporte neto de las actividades de la maquila en términos de divisas, también es muy útil para ubicar en dimensiones más certeras, el aporte de las exportaciones manufactureras diferentes de maquila. El Gráfico 4.6c ilustra la discrepancia en la participación de las exportaciones no maquileras en el total al considerar el saldo neto de maquila.

**Gráfico 4.6 c**  
Participación de las manufacturas no provenientes de maquila en las exportaciones totales



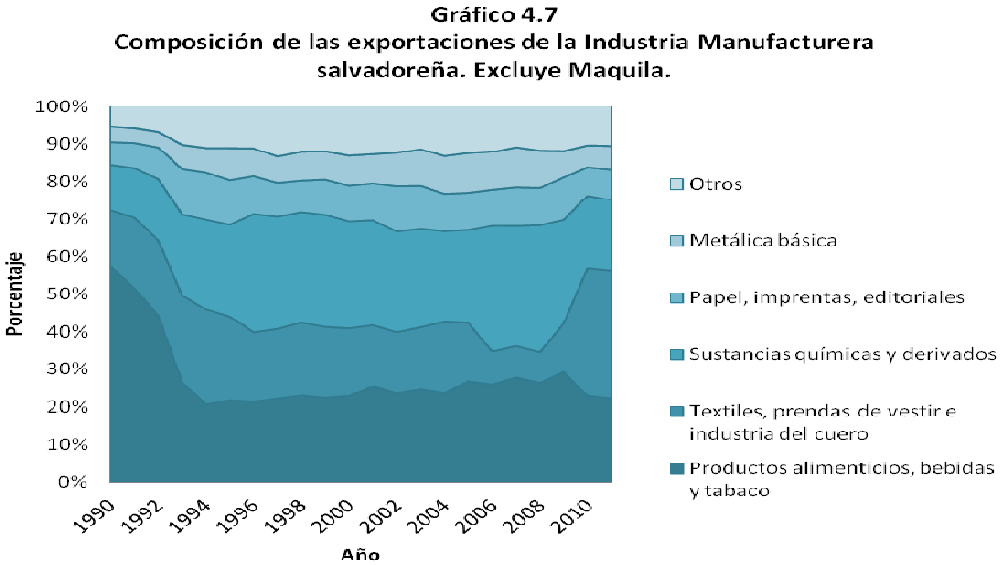
**Nota:** La clasificación de exportaciones manufactureras fue tomada según lo presenta BADECEL; y los datos de maquila, fueron tomados de la base de datos de comercio exterior del BCR.

Fuente: Elaboración propia con datos de BCR y BADECEL.

Tal como se muestra el Gráfico 4.6c, si se consideran las exportaciones **brutas** de la maquila, los datos mostrarían que el resto de exportaciones manufactureras aportaron *menos* del 60 por ciento de las divisas en la mayor parte del período (1993-2008).

Sin embargo, al considerar únicamente las exportaciones netas de la maquila, es decir, descontando el componente importado de las actividades de maquila; el resultado es que las exportaciones manufactureras no maquileras han aportado *más* del 60 por ciento de las exportaciones totales en catorce años del período. Además, durante el período 1993-2001, la importancia de la manufactura no maquilera disminuyó pero más bien como efecto de un repunte en las exportaciones agrícolas (Ver Gráfico 4B en Anexos). Ello sería indicativo de la importancia que tiene la Industria manufacturera no maquilera como fuente de divisas por la vía del comercio exterior.

Ahora bien, de estas exportaciones manufactureras distintas de la maquila, importa saber su composición, la cual se muestra en el Gráfico 4.7.



**NOTA:** Ve detalle en Cuadro 4A en Anexos.  
*Fuente: Elaboración propia con datos de BADECEL.*

La obtención de divisas vía exportaciones manufactureras ha dependido fuertemente de productos elaborados por las ramas de *Productos alimenticios, bebidas y tabaco; Textiles, prendas de vestir e industria del cuero; y Sustancias Químicas y derivados del petróleo, del carbón, del caucho y del plástico*. Juntas, estas tres ramas han aportado más del 70 por ciento de las divisas obtenidas a través del comercio internacional de productos manufacturados a lo largo del período en estudio.

Se debe destacar también, que al interior de estas ramas de la industria, hay agrupaciones de productos que concentran la mayor parte de las exportaciones de la rama. Para el año 2011, la agrupación con mayor participación dentro de cada rama fue: Fábricas y refinerías de azúcar en la rama de Alimentos; Fabricación de prendas de vestir exceptuando calzado, en la rama Textil; y Fabricación de productos de plástico n.e.p. en la rama de Productos Químicos. (Véase el detalle en el Cuadro 4B en Anexos).

Así, una síntesis de la importancia y las características de la industria manufacturera salvadoreña sería la siguiente:

La industria manufacturera salvadoreña tiene, según el último Censo Económico disponible, menos establecimientos de gran tamaño y mayor participación de establecimientos con 4 ó menos personas ocupadas, lo cual implica una fuerte presencia de informalidad, según el criterio asumido por la Contabilidad Nacional<sup>124</sup>.

Las ramas más importantes en cuanto a aporte al valor agregado y divisas por la vía de las exportaciones son las mismas en 2011 que las que eran en 1990: Alimentos, Textiles y Productos químicos. Dos de estas ramas tienen la característica de tener participación minoritaria de establecimientos de 5 y más personas ocupadas (Alimentos y Textiles); mientras otra es dominada por estos establecimientos de mayor tamaño, tal como se mostró en el Gráfico 4.1. Además, en esas ramas más del 90 por ciento del valor agregado lo aportan la parte de establecimientos de mayor tamaño y también más del 90 por ciento de la ocupación, exceptuando la rama de alimentos, tal como lo mostraron los Gráficos 4.2 y 4.3.

Requiere una mención especial el rubro de Servicios Industriales de Maquila, el cual goza de incentivos para realizar y mantener sus inversiones y exportaciones. Según lo presentado, su dinamismo incrementó la participación proporcional de la industria manufacturera en el PIB y sus exportaciones incluso se registran de manera desagregada del resto de actividades industriales.

---

<sup>124</sup> El Sector Informal es el “Segmento del mercado de trabajo compuesto por: Asalariados y trabajadores familiares ocupados en establecimientos de menos de cinco trabajadores; y, trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas con menos de cinco trabajadores en ocupaciones no profesionales, técnicos, gerenciales o administrativos” (DIGESTYC, s/f: 20).

No obstante, el aporte neto en divisas de estas actividades ha sido poco mayor que la tercera parte de las exportaciones brutas que registra, fruto del fuerte componente importado. De hecho, tal como se evidenció en el Gráfico 4.6b, el aporte de las remesas de los inmigrantes supera por mucho el aporte neto en divisas de esta actividad que, en contraste, recibe varios beneficios en la forma de exenciones, reglas especiales, etc.

Así, la industria manufacturera salvadoreña tiene como componente más importante la fabricación de artículos clasificados por CEPAL (2003) como de baja intensidad tecnológica; conclusión que, con criterios diferentes, también es respaldada por las investigaciones de Amaya y Cabrera (2012).

Se señala entonces aquéllos elementos que **no han cambiado** a nivel de estructura y participación industrial en la producción y exportación en los últimos años:

- ✘ No ha existido cambio significativo en la proporción que representan las actividades industriales manufactureras respecto al producto total. En este aspecto, la diferencia más importante es la desagregación de la participación de la actividad Servicios Industriales de Maquila (SIM), la cual agrega algunos puntos porcentuales a la participación industrial; no obstante, este aporte está decayendo y la proporción de participación manufacturera en la producción se muestra más bien estable en relación a la producción total.
- ✘ Al interior de las actividades industriales se debe destacar que no ocurrió un desplazamiento de los sectores que tienen mayor aporte a la producción y a las exportaciones: Alimentos, Textiles y Químicos. Ello es indicativo de que, el bajo dinamismo económico general y sectorial, ha ocasionado cierta inamovilidad de las proporciones de participación de los diferentes sectores en la generación de valor agregado. Pero también se puede leer de las anteriores situaciones que no ha ocurrido un cambio en el sesgo tecnológico de las actividades de transformación, en el sentido de que no han ganado relevancia actividades industriales de mayor intensidad tecnológica.
- ✘ Las actividades industriales han reportado más del 60 por ciento de las divisas por exportaciones (exceptuando maquila) a lo largo del período en estudio. Esto indica que, junto con la recepción de un fuerte flujo de remesas familiares, la exportación de bienes manufacturados es una entrada clave de divisas. Y esto a su vez, coloca a la industria



manufacturera exportadora en un rol central en una economía dolarizada que requiere flujo constante de esa entrada de dólares. Además, no han cambiado las ramas industriales que reportan mayor cantidad de divisas por la vía del comercio internacional: Alimentos, Textiles y Química. Ello indicaría que la fuerza de las actividades industriales ha descansado en sectores de baja intensidad tecnológica; su permanencia como fuente importante de divisas es indicativo de ello.

Por otra parte, es necesario establecer cuáles son los aspectos **que si han cambiado** en lo referente a las actividades industriales:

- ✘ El indicador de Consumo Intermedio como proporción del monto de salarios pagados reportados por el ISSS no permitió ser concluyente en cuanto a la relación técnica entre cantidad de insumos y trabajadores; pero si permite señalar que *el gasto en consumo intermedio en proporción al correspondiente en pago de salarios, ha decrecido en dos de los sectores clave en la manufactura: Textiles y Química*. El rubro de Alimentos, también importante, ha registrado un incremento en este indicador. En términos agregados, la industria manufacturera muestra un descenso en este indicador en toda la década de los noventa, para luego mostrar una tendencia a subir a partir de 2001, asociada principalmente al estancamiento en el crecimiento del monto de salarios de cotizantes de toda la Industria manufacturera.
- ✘ En lo referente a la dimensión de los establecimientos se destaca que la participación de establecimientos de 4 ó menos personas ocupadas ha incrementado en el período intercensal en dos de las ramas más importantes (v.g. Alimentos y Textiles), por tanto, existen proporcionalmente menos establecimientos grandes, pero concentran una proporción mayoritaria del valor agregado y la ocupación. Ello sería indicativo de un proceso de mayor concentración a nivel de unidades económicas en el Sector Industrial.
- ✘ Respecto a la participación en la producción, la diferencia es que la rama de Alimentos perdió un poco de participación frente a la de Textiles (dos puntos porcentuales menos para Alimentos que se agregan a Textiles); aunque conserva el mayor aporte a la producción industrial.

- ✘ Otro elemento importante es la participación y dinámica de la actividad Servicios Industriales de Maquila, que ha tenido influencia en la participación de los Textiles en el PIB y, sobre todo, en la ocupación generada por ese rubro. Esto es relevante si se tiene en cuenta que el modo de desarrollo proclamó el fomento de las exportaciones no tradicionales y que se creó una estructura de incentivos fiscales y discrecionalidades laborales con el fin de atraer inversiones en ese rubro, caracterizado por su pobre generación de encadenamientos productivos, por las precarias condiciones de trabajo y el por fuerte componente importado que implican (Alvarenga, 2001 y Álvarez y Góchez, 2009).
- ✘ Finalmente, en lo tocante a la participación en las exportaciones: al interior del rubro de Alimentos, ganaron influencia las actividades de Molinería; Panadería y el Refinamiento de azúcar; mientras hubo una pérdida pronunciada en la participación de Productos alimenticios diversos. Es importante destacar que dos grandes empresas del sector de Molinería<sup>125</sup> enfrentaron una acusación por prácticas anti-competitivas según la Superintendencia de Competencia de El Salvador, SC (2008a: 171); y el Sector de la Agroindustria azucarera es señalado como uno con “(...) altas barreras para la entrada de nuevos agentes económicos en dicho mercado y la competencia entre los agentes ya existentes” (SC, 2008b:37). De esas prácticas y estructuras de producción, aunado al esquema comercial que rige para los sectores en particular; puede derivar su mayor participación económica en exportaciones los últimos años.
- ✘ Por su parte, en el rubro de Textiles, la actividad que adquirió mayor importancia en el período de estudio fue el de Prendas de vestir exceptuando calzado. Esta actividad desplazó a la de Hilados como fuente mayoritaria de obtención de divisas.
- ✘ Y, finalmente, en la rama Química, ganó mucha importancia la producción de Plásticos n.e.p y ha mostrado el descenso en la participación de los Medicamentos como producto de exportación de esta rama. Sobre esto último es importante agregar que, según la

---

<sup>125</sup> Molinos de El Salvador S.A., MOLSA; y HARISA S.A. Dos empresas muy grandes que controlan el mercado de harina de trigo en El Salvador.

clasificación de CEPAL (2003) los medicamentos constituirían un producto de alta intensidad tecnológica.

## **4.2 La evolución de la Ocupación en la industria manufacturera**

Ahora se abordará la dinámica ocupacional en la Industria manufacturera, que es otra arista de la importancia de ese sector para la economía salvadoreña.

### **4.2.1 Aspectos generales de la ocupación en El Salvador en los últimos años**

El punto de partida para esta parte es una breve caracterización de la ocupación/desocupación de fuerza de trabajo salvadoreña a través de indicadores de cuatro variables sugeridas por González (2010:113): tendencia del desempleo; empleo formal; empleo informal o precario y migración de fuerza de trabajo.

En cuanto a la tasa de desempleo se destaca que ha mostrado una tendencia decreciente en el período de estudio, de tal manera que su nivel no ha superado el 8 por ciento en ningún año desde 1994 hasta la fecha. El Cuadro 4.5 muestra la tasa de desempleo promedio de los quinquenios del período, en él se verifica el carácter decreciente de este indicador.

**Cuadro 4.5**  
**Tasa promedio de desempleo en El Salvador**

Período	1990-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2011
<b>Tasa promedio de desempleo</b>	8.8%	7.4%	6.8%	6.6%

*Fuente: Elaboración propia a partir de EHPM, varios años.*

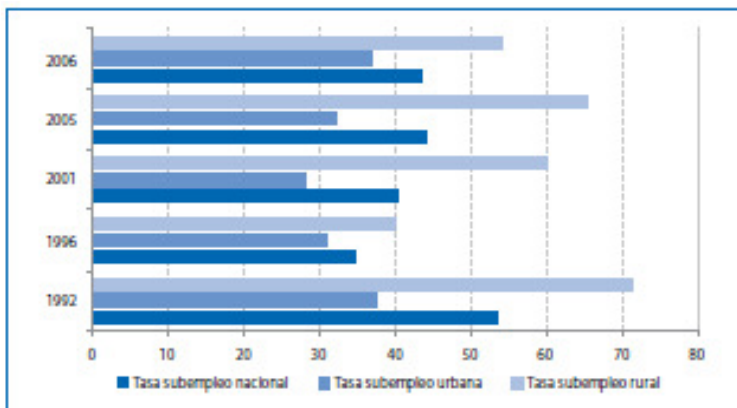
Sin embargo, tal como plantea PNUD (2008:52) “Las estimaciones del empleo y desempleo no describen plenamente el comportamiento del mercado de trabajo y deben completarse con mediciones que reflejen otros aspectos de la situación de los trabajadores.” Ello es así porque ante la carencia de un empleo, las personas deben idear alguna manera de generación de ingreso o de ocupación, de tal forma que ya no son contabilizadas como desempleadas, sino más bien subempleadas o informales.

De esta manera, es necesario considerar la evolución de otros indicadores que den cuenta de la situación de ocupación de la fuerza de trabajo salvadoreña. Para esos efectos es útil presentar la

evolución del subempleo, que es el indicador que más característico de la ocupación de la fuerza de trabajo.

Se retoma para ello los hallazgos de PNUD (2008) relativos a la subocupación nacional, rural y urbana en El Salvador.

**Gráfico 4.8**  
**Tasas de subempleo nacional, urbana y rural, varios años**



*Fuente: Tomado de PNUD (2008:55).  
Corresponde con Gráfico 2.3 en fuente original.*

Como se deduce del Gráfico 4.8, la subutilización sea por tiempo (subempleo visible) como por remuneración (Subempleo invisible) es un indicador de una forma de ocupación muy extendida en el país.

Durante el último quinquenio 2007-2011, la tasa promedio de subempleo para el área urbana se

ha mantenido en un 31.2 por ciento<sup>126</sup>.

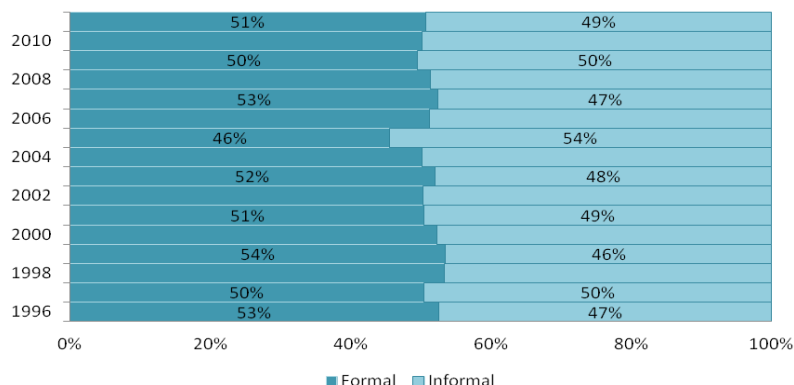
Por otra parte, la ocupación urbana también se registra atendiendo al sector en la que se desarrolla: formal o informal. Para ello se atiende no a la situación particular de empleo, sino la pertenencia o no a un establecimiento económico de determinado tamaño, es decir, que el registro de *Formal* corresponde a las personas que laboran en establecimientos con más de cinco personas; e *Informal*, a aquéllos que laboran en establecimientos de 4 ó menos personas ocupadas<sup>127</sup>.

<sup>126</sup> En este caso no se cuenta con estimaciones para el área rural, ya que la DIGESTYC no calcula ese indicador. Los hallazgos presentados por PNUD referentes al subempleo rural, fueron calculados expresamente para ese informe. No obstante, es pertinente considerar que el subempleo rural es de mayores proporciones dado que “las tasas de subempleo rural han sido históricamente superiores a las tasas registradas en las zonas urbanas.” PNUD (2008:55).

<sup>127</sup> Puede consultarse la metodología utilizada por en las cuentas nacionales en “Aspectos metodológicos de la EHPM 2008-2012” [En línea] Disponible en:

Esta concepción de la informalidad tiene la debilidad, como ya se mencionó, de centrar la atención en el tamaño del establecimiento y no en las condiciones de trabajo. En ese sentido, no se puede deducir de la simple

**Gráfico 4.9**  
El Salvador: Distribución porcentual de la ocupación urbana por sector de ocupación.



pertenencia un sector u otro, la existencia de precariedad

*Fuente: Elaboración propia con datos de EHPM, varios años.*

laboral; aunque ella esté más presente en un sector que en otro. Por ello, considerar otros aspectos que sean más indicativos de las condiciones del trabajo, ilustrará mejor la precariedad del empleo en El Salvador.

Los trabajos de Escobar et al (2011) y Guerrero et al (2013) son pertinentes en esta temática. Ambos trabajos aseguran que la simple pertenencia a un establecimiento de mayor tamaño no es garantía de condiciones óptimas de trabajo, seguridad social, estabilidad y remuneración suficiente.

El trabajo de Guerrero et al (2013) resalta como criterio de pertenencia a la categoría Informal, la ausencia de cotización a Seguridad Social, ya sea en un sistema público o privado. Desde esta perspectiva, la informalidad así vista en dos puntos del tiempo, ha incrementado, según se verifica en el Cuadro 4.6.

---

<http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/ehpm/metodologia-encuesta.html> [Consultado enero 2012]

**Cuadro 4.6**  
**Distribución de la población ocupada urbana por sexo y afiliación a un sistema de seguridad social. 1998 y 2011.**

		Cotizante	No cotizante	Ocupados Urbanos
2011	Mujeres	33%	67%	100%
	Hombres	39%	61%	100%
1998	Mujeres	38%	62%	100%
	Hombres	43%	57%	100%

*Fuente: Elaborado a partir de Gráfico 19 en Guerrero et al (2013: 90)*

Los datos presentados indican que la proporción de hombres y mujeres en ocupaciones que no les brindan seguridad social ha crecido en los últimos 15 años: 67 de cada cien mujeres ocupadas urbanas no cotiza en 2011 (cinco más que en 1998); mientras que 61 de cada cien hombres ocupados urbanos no cotiza en ese mismo año (cuatro más que en 1998).

Por otra parte, el hecho de cotizar a la seguridad social, si bien es cierto es una situación más favorable en relación a la no cotización; no es lo único a juzgar a la hora de establecer la mayor o menor precariedad del empleo.

Según Escobar et al (2011) la precariedad del empleo en El Salvador ha aumentado en los últimos años si se atiende a criterios como inseguridad e inestabilidad en el trabajo (medido con la no firma de contrato); la desprotección social y laboral (medido con la no cotización al ISSS) y el deterioro en las remuneraciones (medido a través del salario promedio real) (Escobar et al, 2011:29). En su estudio, Escobar et al (2011) señala el siguiente panorama de precariedad laboral para la población asalariada salvadoreña.

**Cuadro 4.7**  
**Total de población asalariada por nivel de precariedad del empleo**

Nivel de precariedad	1998		2009	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Precario extremo	198052	24.1	519016	43.3
Precario alto	192765	23.4	49592	4.1
Precario medio	178960	21.7	275089	23
Precario bajo	111454	13.5	222760	18.6
No precario	142253	17.3	131186	11
Total	823,484	100	1,197,643	100

*Fuente: Tomado de Escobar et al (2011: 90). Correspondiente con Tabla III-1 en fuente original.*

Según los datos del Cuadro 4.7, de cada cien personas asalariadas, 69 estaban en un nivel de precariedad medio, alto o extremo en 1998. Para el año 2009, este número subió a 70. Es decir, 70 personas asalariadas padecía alguna o todas las situaciones siguientes: no había firmado contrato; no cotizaba al ISSS o devengaba un salario inferior al mínimo.

Ahora bien, los datos previos se limitan a las personas asalariadas (51 por ciento del total de ocupados) dado que el estudio de Escobar et al (2011) sobre la precariedad del empleo se restringió a esta población; no obstante, este incremento en la precariedad de las condiciones de trabajo asalariado permite inferir peores condiciones para quienes trabajan en otras categorías ocupacionales (aprendices, cuenta propia, familiar no remunerado, etc.)<sup>128</sup>.

Finalmente, la situación antes descrita tiene como trasfondo una situación que, si bien no es exclusiva de El Salvador, toma en este país dimensiones importantes sin las cuales es imposible comprender la dinámica laboral nacional: **Migraciones al exterior**.

El Salvador ha experimentado una fuerte pérdida de fuerza de trabajo por la vía de la migración, mayoritariamente indocumentada y con destino final Estados Unidos de América. Entre las razones de este importante proceso migratorio se encuentran aquéllas de carácter económico relacionadas con el desempleo o la insuficiencia de ingresos (Ruiz, 2010: 40 ; Benitez, 2011: 66).

Algunas estimaciones presentadas por Ruiz (2010:12) sostienen que para el año 2008 había 1,591,640 de personas salvadoreñas residiendo en Estados Unidos (Véase Cuadro 4C en Anexos). Esa cantidad es equivalente a un 26 por ciento de la población total o bien a un 64 por ciento de la PEA.

Esa continua fuga de fuerza de trabajo puede ser entendida como resultado de la dinámica laboral nacional; y a su vez como condición del funcionamiento del actual modo de desarrollo, en tanto las remesas resultantes de la fuerte migración constituyen un elemento que mantiene a flote no solo el nivel de consumo, sino también un régimen monetario que requiere entrada de dólares, y

---

<sup>128</sup> Puede encontrarse una aclaración sobre ese punto metodológico y analítico en Escobar et al (2011:89).

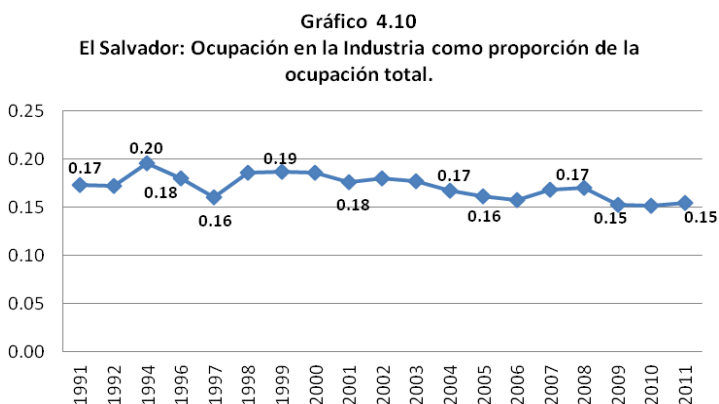
las finanzas públicas que se sostienen en gran medida en impuestos indirectos asociados al nivel de consumo.

Este es, grosso modo, el panorama laboral general en el que se circunscribe la ocupación industrial. Así, la dinámica en el empleo industrial obedece tanto a los movimientos internos en la producción en ese sector económico; como al contexto más general en el cual se desenvuelve.

#### 4.2.2 La ocupación en la Industria frente a la ocupación nacional

Los apartados anteriores han dado elementos para dimensionar el peso de la industria manufacturera en dos aristas muy importantes: su aporte al Valor Agregado Nacional y su aporte en divisas a través de las exportaciones.

En este apartado se dimensionará la importancia de las actividades manufactureras en lo referente a ocupación de fuerza de trabajo y la evolución de esta importancia.



Nota: No se pudo contar con datos para 1990, 1993 y 1995.

Fuente: *Elaboración propia con datos de EHPM, varios años.*

que en materia ocupacional hay un claro descenso de la participación industrial.

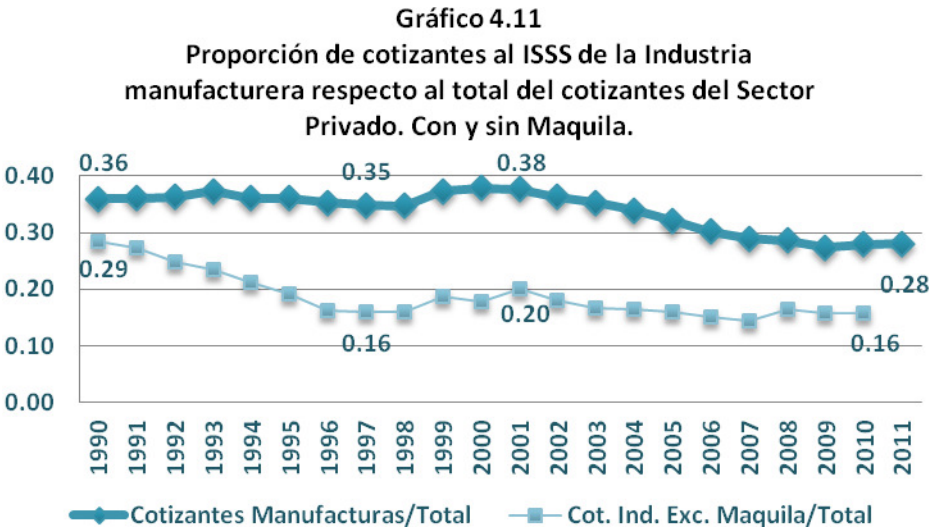
Como punto de partida se debe señalar que la participación de la Industria respecto de la ocupación total ha disminuido en los últimos años, tal como se aprecia en el Gráfico 4.10. Ello es contrastante con lo visto previamente respecto al aporte de las actividades industriales en cuanto al Valor Agregado y las Exportaciones. En esos dos aspectos hay relativa inamovilidad, mientras

que en materia ocupacional hay un claro descenso de la participación industrial. En este aspecto es importante considerar que la disminución de la ocupación en el sector primario ha implicado, en el caso salvadoreño, migración de fuerza de trabajo hacia el sector Servicios y hacia el exterior. Así lo sostienen Amaya y Cabrera (2012: 12) al afirmar que el cambio estructural salvadoreño ha ocurrido en detrimento de actividades con mayor productividad (Industria manufacturera) y a favor de aquéllas con menor productividad (Servicios).



Por otra parte, como ya se mencionó previamente, solo una tercera parte de todas las personas ocupadas en El Salvador, son cotizantes al ISSS. En ese sentido es necesario destacar la participación de las actividades manufactureras como generadora de una parte importante de empleos con acceso a cotización en el Seguro Social. Estos puestos de trabajo con acceso a cotización, sin embargo, muestran una clara tendencia a tener menor peso respecto al total de empleos del Sector Privado con cotización registrados por el ISSS, es decir, las actividades industriales se están rezagando no solo en tanto generadoras de ocupación, como recién se mostró, sino en tanto generadora de empleos con seguridad social, en comparación con otros sectores de la economía. Ello es particularmente cierto para aquellas actividades industriales distintas de la Maquila, cuya peculiaridad es que, según lo detalla Álvarez y Góchez (2009), ha recibido diversos incentivos para su labor en el país.

En el Gráfico 4.11 se puede observar la tendencia del peso de los cotizantes en manufacturas respecto del total de cotizantes del Sector Privado, tanto considerando a los cotizantes de la Maquila, como deduciendo éstos del total para la Industria.



Nota: Los datos del año 2010 corresponden al primer semestre enero-marzo de ese año.

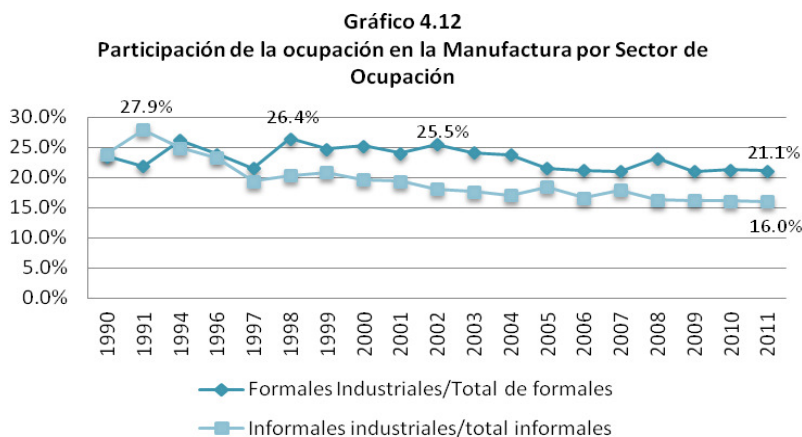
Fuente: Elaboración propia con datos de Hernández y Góchez (2010), Álvarez y Góchez (2009:89) y datos proporcionados por Dirección de Comercio e Inversión del vice ministerio de Economía de El Salvador.

Como se puede apreciar, el descenso en la participación de los cotizantes de la manufactura respecto al resto del sector privado es más pronunciado si se deducen los empleos generados por las actividades de maquila. De hecho, estas últimas han generado más del 47 por ciento de los empleos con cotización en la Industria desde 1995.

Así por ejemplo en 1990, de cada cien personas cotizantes empleadas en el Sector Privado, 36 laboraban en la manufactura; 7 de ellas en maquila y 29 en actividades no maquileras. Pero en 1996 la situación se muestra diferente: de cada cien personas del Sector Privado que cotizan al ISSS, 30 laboran en la manufactura: 15 en la maquila, y 15 en otras actividades manufactureras.

Se patenta así el rezago de la Industria manufacturera como generador de puestos de trabajo con seguridad social en relación al resto de sectores, especialmente del Sector Terciario; más aún las industrias distintas de la Maquila.

Finalmente, al observar la proporción de personas que laboran en la Manufactura ya sea en el Sector Formal o Informal, también se comprueba un descenso en la importancia de las actividades industriales de transformación.



Al inicio de la década de los noventa, 28 de cada cien personas en el Sector Informal y 26 de cada cien en el Sector Formal, realizaban actividades industriales; en 2011, solo 16 de cada cien personas en el Informal y 21 de cada cien en el Formal, realizan

Nota: No se consiguió datos para los años 1992, 1993 y 1995.

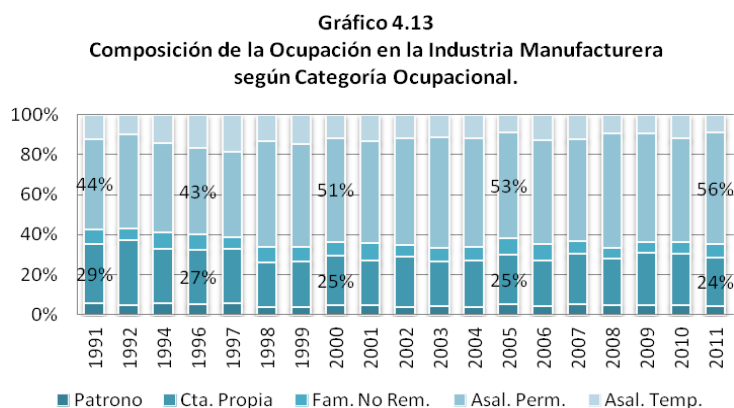
Fuente: *Elaboración propia con datos de EHPM, varios años.*

actividades industriales.

Así pues, la pérdida de importancia relativa de la manufactura frente al resto de sectores económicos es patente desde diferentes aristas: la ocupación, la cotización al ISSS y la formalidad e informalidad. Esta conclusión es el preámbulo para revisar con mayor detalle qué ha ocurrido con la ocupación al interior de las actividades manufactureras.

### 4.2.3 Características internas de la ocupación en la Industria Manufacturera

La ocupación al interior de la Industria manufacturera se ha concentrado en dos categorías ocupacionales<sup>129</sup> de mayor importancia: Asalariados permanentes y Cuenta propia. Estas dos formas de ocupación absorbían a un 73 por ciento de las personas ocupadas en Industria en 1991; y veinte años después, en 2011, absorben al 80 por ciento.



*Fuente: Elaboración propia con datos de EHPM, varios años*

Debe recalarse que, tal como se evidencia en el Gráfico 4.13, es la categoría de Asalariados permanentes la que ha ganado mayor importancia, incrementando su peso en la ocupación industrial en más de 10 puntos porcentuales. Ello es indicativo de un incremento en el carácter salarial de la ocupación en este sector.

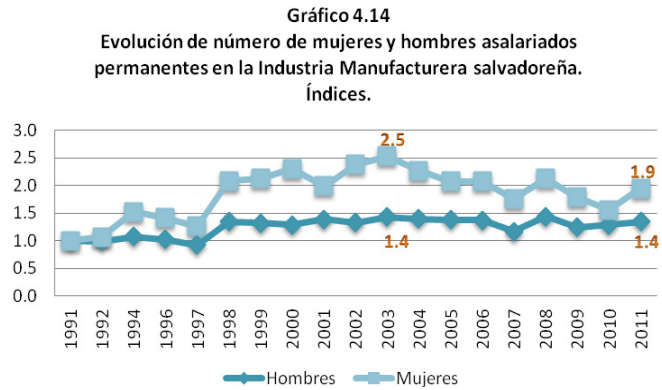
Sin embargo, es sumamente importante matizar esta situación: en realidad, el número absoluto de personas ocupadas en actividades industriales en calidad de asalariadas permanentes se ha reducido desde el año 2003 (Véase Cuadro 4D en Anexos), al igual que las personas en la categoría Asalariado temporal. Así, la mayor proporción de personas asalariadas respondería a su descenso relativo menor que el de otras categorías, y no a un proceso dinámico de generación de mayor cantidad de empleos en la categoría de Asalariados Permanentes.

Otro factor a considerar en el incremento en la proporción de personas asalariadas en la industria es la mayor incorporación de las mujeres en esta categoría ocupacional. De hecho, hacia el año 2003, el número de mujeres asalariadas permanentes en la industria se había multiplicado por 2.5 veces en relación a su número en 1991. Ello ilustra un crecimiento más dinámico del empleo

<sup>129</sup> La categoría ocupacional es un criterio de clasificación basado en la relación de la persona perteneciente a la PEA y su relación con su empleo. Así, las personas pueden ser Patronos, Trabajadores por cuenta propia, asalariados, etc. (DIGESTYC, s/f:20).

asalariado femenino en relación al masculino en la industria, a tal punto que en el período 1998-2005, el número absoluto de mujeres asalariadas en la manufactura superó al de los hombres.

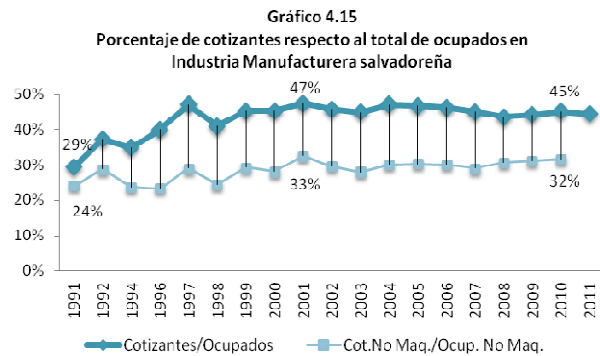
El Gráfico 4.14 ilustra la evolución del número de personas asalariadas en la Industria haciendo distinción por sexo. En él se evidencia lo señalado previamente respecto al mayor crecimiento de la categoría de mujeres asalariadas permanentes.



*Fuente: Elaboración propia con datos de EHPM, varios años*

En este punto es necesario subrayar la importancia de las actividades de maquila en la generación de empleo asalariado permanente, particularmente para las mujeres, ya que, como lo sostienen Alvarenga (2001:34) y Álvarez y Góchez (2009:51); más del 80 por ciento del empleo generado en la maquila es para mujeres.

Por otra parte, la ocupación en la Industria se caracteriza por tener una proporción de población cotizante (empleo con seguridad social) mayor que el promedio de todos los sectores. Como se ha establecido previamente, solo una tercera parte de la fuerza de trabajo ocupada total en El Salvador, cotiza al ISSS. En el caso de la Industria Manufacturera, más del 44 por ciento de la fuerza de trabajo cotiza al ISSS. Sin embargo, nuevamente se debe destacar la relevancia que en esto tiene la generación de empleo en la Maquila.



*Fuente: Elaboración propia con datos de EHPM,*

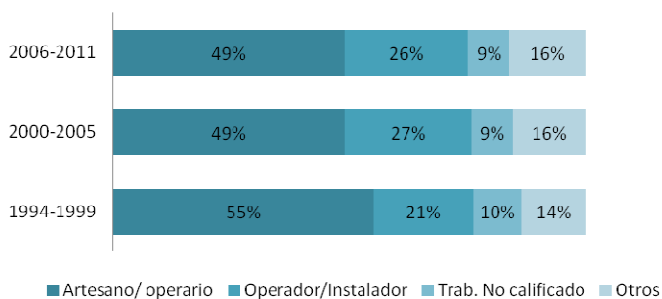
Tal como se muestra el Gráfico 4.15, la proporción de cotización en las actividades industriales sin considerar la Maquila, es muy cercano a lo correspondiente para la proporción de la ocupación total.

Ello se refuerza con la evidencia de que el descenso en la actividad maquiladora mostrado previamente tanto en términos de su aporte en valor agregado como en exportaciones; coincide con un descenso en el crecimiento de la categoría de mujeres asalariadas permanentes y más aún (también en el Gráfico 4.14), con el descenso de la proporción de cotizantes de la industria al ISSS respecto al total del Sector Privado ilustrado previamente en el Gráfico 4.11.

De esta manera, se puede establecer de manera preliminar que la ocupación en la industria tiene un mayor componente de trabajo asalariado en 2011 en relación a 1991 y, este componente asalariado ha tenido creciente participación femenina, especialmente a partir del auge de las actividades de la maquila (Véase los Gráficos 4C-I y 4C-II en Anexos). Ello es indicativo de una mayor difusión de la ocupación bajo relación mediada por salario, pero circunscrita al auge de una actividad con poco aporte tecnológico-científico, con pobre encadenamiento con el resto de sectores productivos nacionales dado su fuerte componente importado; y con nula vinculación con el devenir del poder de compra al interior de las fronteras dada su extraversión (la maquila).

Por otra parte, al indagar sobre la evolución de los grupos ocupacionales<sup>130</sup> en las actividades industriales, se pudo constatar la importante proporción de fuerza de trabajo que se desempeña en los grupos Artesano/Operario y Operador/Instalador. Más del 70 por ciento de la fuerza de trabajo industrial se ubica en estos dos grupos.

**Gráfico 4.16**  
Composición de la ocupación en la industria manufacturera según Grupo Ocupacional. Promedio quinquenal.



*Fuente: Elaboración propia con datos de EHPM, varios*

Un par de hechos que deben mencionarse respecto a esto último es que, del total de personas de estos dos grupos ocupacionales en todos los sectores económicos, la Industria absorbe al 55 por ciento en 2011, 5 puntos porcentuales menos que en 1999. Y, por otra parte, una proporción superior al 60 por ciento de las personas de estos grupos ocupacionales tiene entre cero y 6 años

<sup>130</sup> Los Grupos Ocupacionales son un criterio de clasificación que recoge “el nivel de competencias y la especialización de competencias requeridas para efectuar eficazmente las tareas y cometidos de las ocupaciones” (OIT, 2007:1-2).

de escolaridad en ese mismo año<sup>131</sup>. Se puede proponer entonces, aunque no se puede ser contundente en este sentido, que la ocupación en la industria no ha transitado *de manera significativa* hacia ocupaciones que requieran destrezas y niveles de especialización muy lejanos a los presentados al inicio del período de estudio, al menos en términos agregados.

Un dato adicional que aporta al planteamiento anterior es que de cada 100 técnicos de nivel medio ocupados en El Salvador, 14 laboraban en Industria Manufacturera en 1999<sup>132</sup>; mientras que en 2011, ese número se redujo a poco más de 9 personas. Nuevamente ello muestra la pérdida de importancia de las actividades industriales como fuente de ocupación a todo nivel, pero sobre todo ilustra la menor absorción relativa de personas con potencial para aplicación y desarrollo de tecnologías aplicadas a la producción de bienes transables.

Finalmente, la evolución del empleo asalariado con cotización al ISSS al interior de las diferentes actividades industriales se muestra en el Cuadro 4.8.

En términos absolutos, las actividades industriales con mayor aportación al valor agregado y a las exportaciones, son las mismas que aportan más cotizantes al ISSS: la rama de Alimentos, la de Textiles y la de Química de base. Juntas, estas tres actividades aportan más del 80 por ciento de cotizantes de la Industria al ISSS.

Sin embargo, es claro que las actividades textiles son las más importantes en términos de generación de empleo con cotización, aunque es patente su descenso, ya que el número de cotizantes de la rama textil en 2011 es solamente el 81 por ciento del que había en 2003. Aún así, cerca de la mitad de cotizantes de toda la industria, provienen de estas actividades textiles; de las cuales más del 90 por ciento corresponde a actividades de Maquila.

Por su parte, la tasa de crecimiento anual promedio en el número de cotizantes en las otras dos actividades más importantes: Alimentos y Química de base, ha sido de 1.7 y 2.6 por ciento respectivamente. Sin embargo, el descenso de cotizantes en la rama textil tiene más impacto en el crecimiento del empleo con seguridad social en la industria: éste ha decrecido en 0.5 por ciento

---

<sup>131</sup> Cálculos propios a partir de datos de la EHPM del año 2011, Cuadro B11 y Cuadro B12 en la pág. 51 y 52.

<sup>132</sup> Cálculos propios a partir de datos de la EHPM del año 1999, Cuadro D11 y Cuadro D12 en la pág. 65 y 66.

promedio anual en todo el período; es decir, en 2011 hay menos cotizantes en la industria de los que había en 2003, como puede constatarse en el Cuadro 4.8.

**Cuadro 4.8**  
**Número de personas cotizantes al ISSS que laboran en la Industria Manufacturera en El Salvador 2003-2011<sup>a)</sup>**

CIU Rev. 2	Nombre	Número de personas cotizantes <sup>b)</sup>								
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
31	Alimentos, bebidas y Tabaco	29,011 (17%)	29,226 (18%)	30,631 (19%)	31,629 (20%)	33,323 (20%)	32,620 (20%)	32,147 (21%)	32,466 (21%)	33,088 (20%)
32	Textiles y artículos elaborados con textiles incluyendo prendas de vestir y artículos de cuero	97,312 (58%)	93,328 (57%)	85,855 (54%)	81,396 (51%)	82,273 (50%)	81,563 (49%)	70,935 (47%)	75,643 (48%)	79,618 (49%)
33	Madera y sus productos	1,980 (1%)	2,100 (1%)	2,201 (1%)	2,230 (1%)	2,590 (2%)	1,056 (1%)	1,125 (1%)	1,027 (1%)	1,017 (1%)
34	Papel, cartón, productos de imprenta e industrias conexas	6,921 (4%)	7,307 (4%)	7,723 (5%)	8,016 (5%)	8,213 (5%)	7,924 (5%)	7,663 (5%)	7,706 (5%)	8,107 (5%)
35	Química de base y elaborados, productos de la refinación de petróleo y productos del caucho y plástico	14,777 (9%)	14,683 (9%)	15,544 (10%)	16,675 (10%)	17,857 (11%)	17,913 (11%)	17,149 (11%)	17,996 (12%)	17,995 (11%)
36	Metálicos elaborados	6,072 (4%)	5,931 (4%)	5,546 (3%)	6,251 (4%)	6,537 (4%)	7,010 (4%)	6,155 (4%)	6,264 (4%)	6,502 (4%)
37	Productos de base metálicos y elaborados	2,512 (1%)	2,537 (2%)	2,789 (2%)	2,885 (2%)	3,177 (2%)	4,345 (3%)	3,684 (2%)	2,973 (2%)	3,200 (2%)
38	Maquinaria, equipos y suministros	8,211 (5%)	8,356 (5%)	8,179 (5%)	7,992 (5%)	7,736 (5%)	10,101 (6%)	9,940 (7%)	9,902 (6%)	9,963 (6%)
39	Manufacturas diversas	1,901 (1%)	1,454 (1%)	1,770 (1%)	2,506 (2%)	3,032 (2%)	3,115 (2%)	2,248 (1%)	2,152 (1%)	2,179 (1%)
	<b>TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA<sup>c)</sup></b>	<b>168,696 (100%)</b>	<b>164,923 (100%)</b>	<b>160,238 (100%)</b>	<b>159,581 (100%)</b>	<b>164,738 (100%)</b>	<b>165,647 (100%)</b>	<b>151,046 (100%)</b>	<b>156,128 (100%)</b>	<b>161,669 (100%)</b>

**Nota:** A partir del año 2007 el registro de actividades se realizó con la CIU Rev. 3. La agrupación (de cuatro dígitos a dos) y la compatibilización de la CIU Rev. 3 a la CIU Rev.2 es elaboración propia de acuerdo a los criterios establecidos por Naciones Unidas en: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regso.asp?Ci=25&Lg=3&Co=&T=0&p=5>.

<sup>a)</sup> El ISSS sostiene que no existen registros desagregados de cotizantes de la Industria Manufacturera para años previos a 2003.

<sup>b)</sup> Esta cantidad se compone de asalariados, excluye a los Patronos.

<sup>c)</sup> Este total puede diferir del agregado para Industria Manufacturera presentado por el ISSS, pero la diferencia no es significativa.

*Fuente: Elaboración propia con datos de ISSS.*

Finalmente, una vez establecida la dinámica que ha seguido la ocupación y el empleo en la Industria, interesa retomar lo ya señalado en cuanto a la evolución de la producción de este sector.

Tal como se mostró previamente, el crecimiento de la producción industrial muestra una tendencia decreciente (Gráfico 4.5a) y tanto la ocupación como el empleo asalariado muestran un descenso tanto en términos absolutos como relativos en el período de estudio.

Así pues, dada la sincronía del descenso tanto de la actividad industrial como de la ocupación y el empleo asalariado, se tienen elementos para inferir el carácter extensivo de la acumulación en este sector económico.

Por otra parte, otro insumo importante a considerar es la evolución de la remuneración promedio en ese sector. Tal como lo muestra el Cuadro 4.9, la actividad industrial con más peso en la ocupación es la que menor salario promedio reporta, ello presiona al salario mensual promedio industrial hacia la baja. No obstante, como se señaló previamente, el retroceso absoluto y relativo del empleo asalariado en las actividades de menor salario (Textiles); ha impactado en el salario mensual promedio, permitiéndole ascender en términos nominales.

**Cuadro 4.9**  
**Salario Mensual Cotizable en Dólares en la Industria Manufacturera desagregado a dos dígitos de CIU Rev.2. Promedio ponderado por peso en ocupación.**

CIU Rev. 2	Nombre	Salario mensual promedio cotizable en dólares corrientes.								
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
31	Alimentos, bebidas y Tabaco	372.3	376.6	389.8	397.3	404.8	420.9	435.9	451.5	455.9
32	Textiles y artículos elaborados con textiles incluyendo prendas de vestir y artículos de cuero	227.6	229.2	234.6	247.7	262.0	278.1	292.8	313.9	324.8
33	Madera y sus productos	300.9	306.9	313.5	318.9	340.4	410.5	432.7	455.3	483.9
34	Papel, cartón, productos de imprenta e industrias conexas	435.1	437.6	456.7	472.2	496.2	523.5	547.0	552.7	566.9
35	Química de base y elaborados, productos de la refinación de petróleo y productos del caucho y plástico	385.0	378.6	380.2	394.2	407.1	425.0	444.3	473.6	492.1
36	Metálicos elaborados	415.7	407.2	405.8	413.7	423.3	446.3	421.9	451.1	448.4
37	Productos de base metálicos y elaborados	350.5	356.0	361.7	392.6	401.2	409.7	410.3	451.7	463.3
38	Maquinaria, equipos y suministros	325.5	331.4	342.6	343.4	349.4	356.7	455.2	497.3	502.7
39	Manufacturas diversas	264.0	307.7	324.0	331.2	335.6	356.3	431.8	462.8	495.6
	<b>PROMEDIO PONDERADO INDUSTRIA MANUFACTURERA</b>	<b>289.4</b>	<b>293.1</b>	<b>304.8</b>	<b>320.2</b>	<b>334.1</b>	<b>351.5</b>	<b>375.3</b>	<b>395.4</b>	<b>404.4</b>

*Fuente: Elaboración propia con datos de ISSS.*



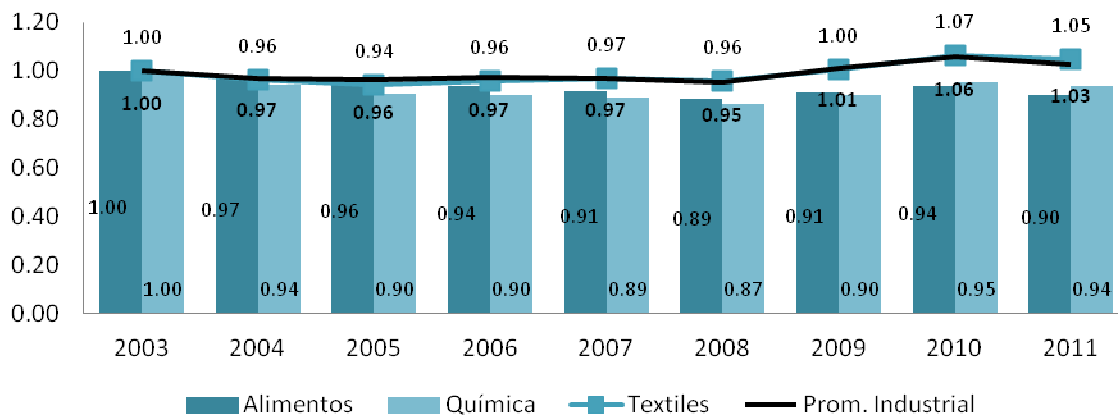
No obstante, este ascenso nominal en el salario promedio manufacturero no se traduce necesariamente en aumento de la misma magnitud del poder de compra de esos salarios.

Tal como lo muestra el Gráfico 4.17, el poder de compra de los salarios manufactureros en los rubros de Productos Alimenticios y Química de base en 2011, es menor en 10 por ciento y en 6 por ciento, respectivamente, en relación a su valor en 2003 (Véase su magnitud en detalle en Cuadro 4E en Anexos).

Por su parte, el salario promedio en Textiles ha incrementado su poder de compra un 5 por ciento en 2011 respecto a su valor 2003, aunque como se observa, la tendencia decreciente se contrarrestó a partir de 2009. Y, finalmente, dado el peso de los salarios textiles en el salario promedio industrial, este último ha experimentado un incremento de 3 por ciento respecto a su valor en 2003 (línea suave en color negro en gráfico).

Debe recalarse que el descenso persistente en el salario promedio real registrado en 2003-2008 se atenúa a partir de 2009 principalmente por el descenso en la tasa de inflación anual promedio (de 7.26 por ciento en 2008 a 0.53 por ciento en 2009) e incrementos en el Salario mínimo Industrial y de Maquila (Véase Cuadro 4F en Anexos).

**Gráfico 4.17**  
Indice de Salario Promedio Real Cotizable en las principales actividades manufactureras

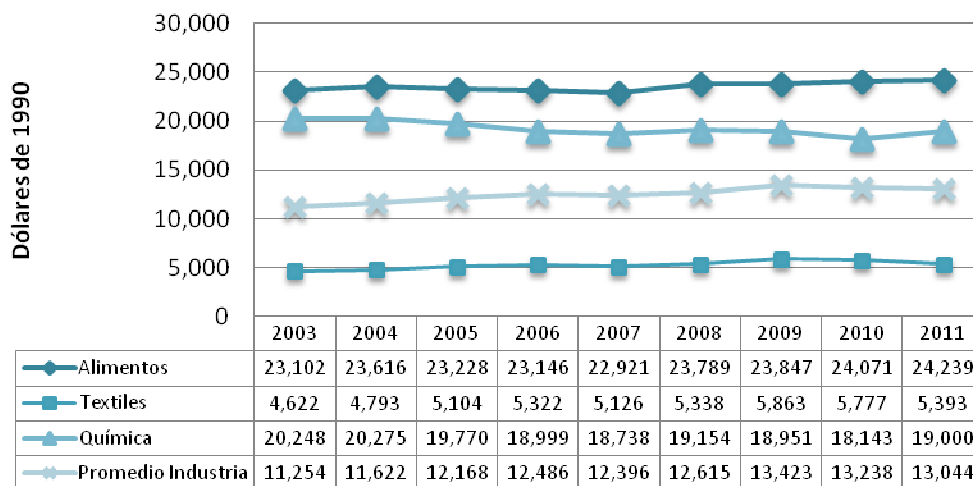


Fuente: Elaboración propia con datos de ISSS.

Otro elemento a destacar es que los datos sobre montos de salarios medios cotizables en Industria Manufacturera reportan una pérdida de importancia respecto al total de salarios de todos los demás sectores económicos, de tal manera que en 2003, del monto total de salarios reportados por el ISSS, el 32 por ciento correspondía a salarios pagados en actividades industriales; para el año 2011 esa proporción descendió a 27 por ciento (Ver Cuadro 4G en Anexos). Así, el aporte relativo de las actividades industriales a la creación de demanda efectiva por la vía de los salarios también ha descendido en el período de estudio de esta investigación.

Finalmente, una estimación de la productividad del trabajo a través del PIB real por cotizante en cada rubro industrial, indica que esta ha evolucionado lentamente en el período 2003-2011, tal como se observa en el Gráfico 4.18<sup>133</sup>.

**Gráfico 4.18**  
**PIB real por cotizante en los principales rubros industriales.**  
**Precios constantes de 1990.**



*Fuente: Elaboración propia con datos de BCR e ISSS.*

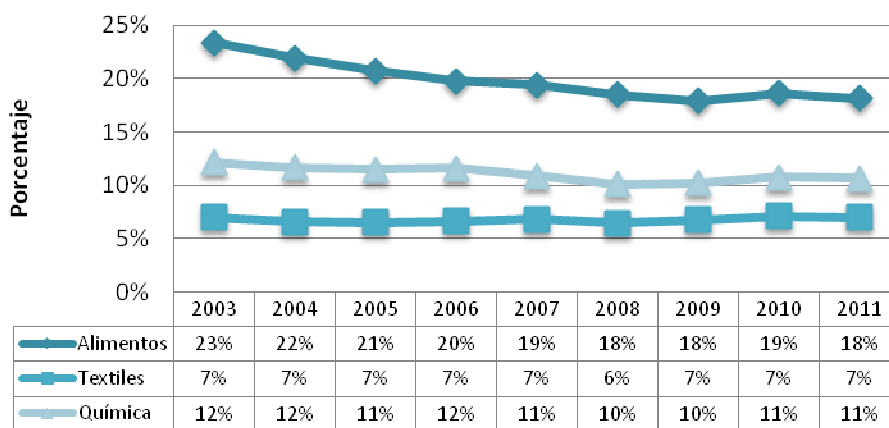
Podría argumentarse, con razón, que el período temporal contemplado en este cálculo no permite ser concluyente en lo tocante a la evolución de la productividad de los diferentes rubros industriales en todo el período que interesa a esta investigación, no obstante, no ha sido posible

<sup>133</sup> Puede consultarse el detalle en el Cuadro 4H en Anexos.

obtener datos desagregados de cotizantes de la Industria Manufacturera para el período previo a 2003.

Otros trabajos, como el de Álvarez y Góchez (2009:65), para el caso específico de la Maquila de la confección, demuestran un pronunciado crecimiento del producto por persona trabajadora en el período 1990-2001, de tal forma que en ese período ese indicador casi triplica su valor. Posterior a ese año, el producto por trabajador muestra fuertes signos de estancamiento, lo cual es coincidente con lo que en efecto se observa en el Gráfico 4.18. En la citada investigación también se enfatiza en que este crecimiento del valor agregado por persona trabajadora no se acompañó de crecimientos análogos en el salario real: “Para 14 años de los 16 años para los cuales hay información [1990-2006], las diferencias de tasas de crecimiento entre productividad y salarios reales fueron positivas, lo que indicaría que la productividad ha crecido más que los salarios reales” (Álvarez y Góchez, 2009:64).

**Gráfico 4.19**  
**Proporción del salario real anual\* por cotizante respecto al PIB real por cotizante.**



\*Este salario se calculó multiplicando el salario nominal promedio mensual por doce meses y luego deflactándolo con el IPC base 1992. Posteriormente se relacionó con el PIB real por cotizante.

*Fuente: Elaboración propia con datos de ISSS y BCR.*

Por otra parte, si se compara el monto anual de salarios que percibe un cotizante con el PIB real individual que se le imputa en la estimación de la productividad de su rubro de actividad industrial; tendremos que se presenta una tendencia decreciente o al estancamiento en esta relación, al menos en las principales actividades manufactureras. Así lo ilustra el Gráfico 4.19.

Para el año 2003, el monto anual de salario que recibía un cotizante en alguna de las actividades específicas en el rubro de Fabricación de productos alimenticios, bebidas y tabaco; era solamente el 23 por ciento del valor agregado que esa persona producía, en promedio. Para el año 2011, esa proporción descendió a 18 por ciento. En el caso de Textiles se observa un estancamiento en una proporción muy baja, ya que solamente el 7 por ciento de lo producido por un cotizante, era recibido por esta persona en forma de salario anual, en promedio. Y, finalmente, el rubro Química muestra que un cotizante recibe en concepto de retribución el equivalente a 11 por ciento de lo que produjo en 2011; menos que el 12 por ciento que recibía en 2003.

Así pues, no ha existido en este período temporal, un vínculo positivo entre productividad y salario real, de tal forma que hay razones para asociar los movimientos en el indicador de productividad con variaciones en el número de cotizantes, por un lado; y con la producción de mayor valor agregado por unidad de trabajo en sectores intensivos en fuerza de trabajo, pero sin que esto redunde en una retribución de este mayor producto por la vía del poder de compra de los salarios. Cabe aclarar que la producción de mayor valor agregado por unidad de trabajo podría ser resultado de una mayor intensidad del trabajo combinada con jornadas más largas, o bien, podría ser resultado de mejoras tecnológicas aplicadas a la producción. Sin embargo, si bien esta investigación presenta elementos que apuntan más hacia el primero de los casos, para ser más concluyente en este aspecto se requiere una investigación más pormenorizada de cada actividad industrial, lo cual excede los alcances de este trabajo

### ***4.3 Síntesis del capítulo***

Los hallazgos del presente capítulo pueden recogerse en los siguientes enunciados:

- ✓ La industria manufacturera salvadoreña tiene como rubros más importantes los siguientes: Alimentos, bebidas y productos del Tabaco; Textiles y artículos elaborados con textiles incluyendo prendas de vestir y artículos de cuero; y Química de base y elaborados, productos de la refinería de petróleo y productos de Caucho y plástico. Estos tres rubros concentran el 74.6 por ciento de la producción industrial total; el 70 por ciento de las exportaciones manufactureras y el 80 por ciento del empleo con cotización al ISSS generado por las actividades manufactureras. Debe destacarse, sin embargo, que es el rubro Textiles el que ha ganado más importancia en los ámbitos de producción,

exportaciones y generación de empleo; en detrimento de los rubros de Alimentos y Química.

- ✓ La actividad manufacturera ha mostrado una tasa de crecimiento decreciente, no obstante su participación en la Producción Nacional no ha variado de manera significativa en el período de estudio, ya que ha oscilado entre 22 y 20 por ciento del total. Desde esta perspectiva, no ha existido un proceso de desindustrialización como el que algunos autores han señalado para otros países latinoamericanos como México y Brasil.
- ✓ La importancia de las exportaciones manufactureras como fuente de dólares para la economía salvadoreña es evidente aunque dinámica; en el período 1993-1999, aportaron el 63 por ciento del total de exportaciones y en 2000-2011 el 86 por ciento, sin considerar la Maquila. Las exportaciones manufactureras de Maquila también han sido notables, aunque al considerarlas en términos netos, su aporte se reduce mucho ya que, en promedio, solo el 30 por ciento de las exportaciones brutas de esta actividad, corresponde a exportación neta. Además, el mayor auge de estas actividades de Maquila se ubica en el período 1990-2003, los siguientes años ha mostrado una clara decadencia en varios aspectos (producción, exportaciones y generación de empleo con cotización al ISSS).
- ✓ Desde la perspectiva de la ocupación, la industria manufacturera muestra una clara decadencia en varios aspectos: su importancia como fuente de ocupación formal e informal; su absorción relativa de personas de nivel técnico medio y su peso como fuente de empleo con cotización al ISSS; todo ello en relación a otros sectores económicos, especialmente del Sector Terciario.
- ✓ Por otra parte, es sumamente importante subrayar la importancia de la Maquila en la dinámica del empleo de este sector, ya que el auge de esta actividad implicó un crecimiento acelerado en la generación de empleos, mientras su decadencia ha impactado en una reducción perceptible en el empleo agregado industrial. Además, el devenir de las actividades de la maquila es coincidente de manera directa con la dinámica de empleo asalariado femenino.
- ✓ En cuanto a las remuneraciones, se mostró que el salario promedio industrial está muy influenciado por la evolución del salario en el rubro Textiles, dado que este ha

concentrado un porcentaje mayoritario de empleo con cotización al ISSS. Y, a su vez, este rubro es el que presenta el menor nivel salarial promedio de todas las actividades industriales, dada la importancia de las actividades de Maquila, cuya principal característica es un nivel salarial diferenciado e inferior que el del resto de actividades industriales, dado que su nivel mínimo oficial no es coincidente con el mínimo del Sector Manufacturero y tampoco los ajustes al mismo han sido siempre de la misma magnitud.

- ✓ En términos reales, el salario promedio de los rubros industriales más importantes (Alimentos, Textiles y Química) ha descendido en el período 2003-2009. Después de ese año se registra una reversión la tendencia decreciente, asociada a tasas de inflación anual promedio muy pequeñas (inferiores a 1 por ciento o cercanas a ese valor) y a aumentos en la tarifa de salario mínimo.

Finalmente, en lo tocante a la relación entre el producto real por persona cotizante y el salario real anual por persona cotizante, se mostró una tendencia decreciente o estancada, lo cual se interpreta como una mayor disociación de los avances en generación de producto por persona y su retribución a ellas. Además, la evolución decreciente del indicador que relaciona el gasto en Consumo Intermedio como proporción del gasto en remuneraciones, y la pérdida de importancia de las actividades manufactureras como lugar de ocupación para personas Técnicas de nivel medio, llevan a proponer que en la Industria Manufacturera salvadoreña, han ganado importancia actividades cuya acumulación es mayoritariamente *extensiva*.

# Reflexiones sobre la Ocupación en la Industria Manufacturera en el Modo de Desarrollo de El Salvador 1990-2011.

En este apartado se desarrollan algunas reflexiones sobre los hallazgos referentes a la ocupación en el Sector Industria manufacturera y la vinculación de ellos con las características del Modo de Desarrollo de El Salvador en el período de interés para esta investigación.

El comportamiento de la ocupación en la Industria Manufacturera salvadoreña está ligado a la evolución de este sector económico y ello, a su vez, es congruente con el devenir del modo de desarrollo seguido por El Salvador, especialmente a partir de la década de los noventa.

Lo que se observa respecto a la Industria manufacturera es que su actividad está fuertemente concentrada en tres rubros principales: Alimentos, Textiles y Química. Estos rubros son los más importantes en términos de producción de Valor Agregado, exportaciones y ocupación. Esta es una situación que no ha cambiado en el período de estudio, aunque la distribución de esa importancia entre esos sectores si ha variado a favor de las actividades Textiles. Ello es indicativo de que el rumbo adoptado, si bien no redundó en un descenso significativo del aporte de la industria manufacturera al producto nacional, si incrementó el peso de actividades de poca complejidad tecnológica.

El hecho de que las actividades en el rubro Textil hayan mostrado un mayor dinamismo en década de los noventa y hasta el año 2003 aproximadamente; es resultado de decisiones internas respecto a las directrices de política económica, entre ellas, el fomento de exportaciones no tradicionales como estrategia de crecimiento económico, que propició los incentivos económicos para hacer de estas actividades, especialmente de la maquila, un catalizador del empleo y de los ingresos por la vía de las exportaciones. En este sentido, las medidas económicas para atraer y mantener las inversiones en estas actividades, explican en parte, su auge en la producción, el empleo y las exportaciones manufactureras. Además, el peso ganado por estas actividades en

cuanto a la generación de empleos, dejó a la ocupación agregada en la Industria manufacturera a merced de la demanda externa de bienes manufacturados que enfrentan altos niveles de competencia tanto a nivel de proveedores de bienes análogos a más bajo costo, como de proveedores de servicios de maquila con ventajas de costos o de localización. Ello se manifiesta en las importantes variaciones en el número de personas asalariadas y cotizantes mostrado con anterioridad, cuyos ascensos y descensos coinciden con los períodos de auge y disminución de las actividades textiles.

Además, las medidas como: el manejo rígido del régimen cambiario, que culminó con la dolarización y que ha sido beneficioso para sectores con alto nivel de importaciones; laxitud en la aplicación de legislación laboral; el papel subsidiario del Estado; la regresividad en el sistema tributario; y el esquema de inserción internacional a través de Tratados de Libre Comercio, entre otros; han configurado un ordenamiento económico e institucional que ha limitado los avances en productividad de las actividades manufactureras agregadas, en la medida en que ha fomentado y propiciado la expansión de actividades industriales con bajo valor agregado y éstas absorben a buena parte de la fuerza de trabajo ocupada en ese sector, tal como fue evidenciado con los datos presentados.

Además, el modo de desarrollo actual no ha posibilitado la diversificación productiva, lo cual se manifiesta en la permanencia de sectores de baja productividad como importantes pilares de la actividad y ocupación industrial. A su vez, el esquema de apertura comercial ha impuesto fuerte competencia a la producción de bienes transables y además promueve la especialización en aquéllos bienes en cuya producción tenemos *ventaja comparativa*, es decir, aquéllos intensivos en *trabajo*.

Otro elemento es que el modo de desarrollo actual mina -o cuando menos no contribuye a mejorar- nuestra competitividad respecto a la de nuestros socios comerciales, ya que el régimen cambiario extremo junto con pocos adelantos técnicos relativos en la producción industrial agregada; restringen la superación de un problema persistente de pérdida de competitividad, máxime en un contexto en el que un componente importante del régimen de demanda (las remesas) distorsionan los precios relativos entre bienes transables y no transables; y, en el que los



cambios técnicos en la producción industrial de los socios comerciales van más avanzados, tal como ha sido señalado por otros trabajos consultados en esta investigación<sup>134</sup>.

Por su parte, la jerarquía institucional del modo de desarrollo actual, con el régimen monetario en la cúspide, se considera también un componente explicativo de la situación de la ocupación y el empleo tanto agregado, como en la industria manufacturera específicamente, ya que, como se ha señalado previamente, la posición relegada de la relación salarial respecto a otras formas institucionales (especialmente el régimen monetario, la inserción internacional y el Estado), ha sido una *condición* de funcionamiento de un régimen de productividad predominantemente extensivo y un régimen de demanda alimentado en parte por ingresos externos provenientes de remesas familiares y que, por lo tanto, posibilita un nivel de consumo que no sería posible únicamente con los ingresos procedentes de la ocupación y el empleo.

El planteamiento sobre el carácter relegado de la relación salarial también se puede fortalecer retomando los señalamientos que se han hecho sobre el carácter anti-sindical y pro patronal de las instituciones que regulan el mercado de trabajo, lo cual ha sido verificado y señalado en esta investigación a través de la consulta de varios trabajos sobre el tema (Weller, 2011; Álvarez y Góchez, 2009; Arrivillaga et al, 2005). En estos trabajos se argumenta el debilitamiento de las organizaciones sindicales y el sesgo antisindical de la sociedad salvadoreña, profundizado con el ajuste estructural<sup>135</sup>.

Pero a su vez, la posición relegada de la relación salarial es *resultado* de un régimen de acumulación que si no limita, al menos se ha mostrado ineficaz para potenciar la productividad y competitividad agregada de las actividades productivas salvadoreñas, especialmente las manufactureras.

---

<sup>134</sup> Véase una comparación entre El Salvador y la Unión Europea en Bolaños, Góchez y Salgado (2010: 99-102).

<sup>135</sup> “El ajuste estructural y la doctrina neoliberal reforzó el discurso y las actuaciones antisindicales tanto del gobierno como de las empresas, pues con ello se trata de demostrar que el mercado es el mejor distribuidor no sólo de mercancías, sino de riqueza nacional y que, las relaciones laborales en tanto que legislación deberían ser inexistentes y caer sobre la lógica del mercado.” (Arrivillaga et al, 2005: 121).

Así, la jerarquía institucional con la que se ha configurado el modo de desarrollo salvadoreño en el período 1990-2011, fue pertinente para el análisis de la dinámica de la ocupación total y manufacturera, en tanto que la configuración y la permanencia de ésta jerarquía, responde a la preeminencia de una visión de país –e intereses privados vinculados con ella-; y no a un desempeño eficiente verificable con indicadores macroeconómicos favorables, en especial aquéllos vinculados con la ocupación, el empleo, el crecimiento económico y la productividad, especialmente en la industria manufacturera.

Finalmente, el análisis realizado en esta investigación abre la puerta para trabajos más pormenorizados y empíricos respecto a las actividades industriales específicas; pero la perspectiva general mostrada aquí, concluye en una invitación a considerar la ocupación y productividad en un sector clave para el desarrollo productivo nacional, como lo es el Sector Industria Manufacturera; como resultado de todo un entramado económico, social y político y que, por la misma razón, la superación de las debilidades en la industria manufacturera está ligada a todo el entramado y no única o principalmente a las medidas sectoriales o a las instituciones que rigen el quehacer laboral.

# Bibliografía

Aboites, J., Miotti, L. y Quenan, C. (1998), “Los enfoques regulacionistas y la acumulación en América Latina” en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen III. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Aglietta, M. (1979), *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*. Siglo XXI editores, S.A. México.

Alfaro, G., Escoto, A. y Sánchez, E. (2006), *La heterogeneidad estructural y la dinámica ocupacional en El Salvador*. Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, El Salvador. [En línea] Disponible en: [http://www.uca.edu.sv/deptos/economia//media/archivo/43a35a\\_heydinamicaesa.pdf](http://www.uca.edu.sv/deptos/economia//media/archivo/43a35a_heydinamicaesa.pdf) [Consultado 20 de noviembre de 2012].

Alvarado, C. (2010), “Análisis de la Productividad y los Costos Laborales Unitarios Reales en El Salvador 1990-2009. Aspectos teóricos e implicaciones en la Competitividad” en *Tópicos Económicos* N° 43. Febrero, Año 3. Banco Central de Reserva, El Salvador. [En línea] Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1050081367.pdf> [Consultado 17 de mayo de 2013].

Alvarenga Jule, L. (2001), *La situación económico-laboral de la maquila en El Salvador: un análisis de género*. Unidad Mujer y Desarrollo de CEPAL, Naciones Unidas. Santiago de Chile. [En línea] Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/6695/lcl1541e.pdf> [Consultado 28 de agosto de 2012]

Álvarez, I. y Góchez, R. (2009), *La dinámica de la Actividad Maquiladora en El Salvador 1990-2008*. Primera edición. Publicación con el apoyo de Fundación Paz y Solidaridad, de Comisiones Obreras, al Centro de Estudios y Apoyo Laboral (CEAL). El Salvador.

Álvarez, I. y Ayala, R. y Meléndez, J. (2009), *Cobertura de los salarios y el gasto público sobre el valor de la fuerza de trabajo en El Salvador: enfoque territorializado*. Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, El Salvador. [En línea] Disponible en: [http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/6a521b\\_coberturadelossalariosyelgastopublicosobreelevfdl.pdf](http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/6a521b_coberturadelossalariosyelgastopublicosobreelevfdl.pdf) [Consultado 12 de marzo de 2013].

Amaya, P. y Cabrera, O. (2012), “Crecimiento inclusivo y Transformación estructural en El Salvador: una primera aproximación” en *Boletín Económico*, N° 213 noviembre-diciembre, año XXV. Banco Central de Reserva, El Salvador. [En línea] Disponible en:

<http://bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/383955105.pdf> [Consultado 18 de junio de 2013].

Amsden, A. (2007), *Escape from Empire: The developing World's journey through heaven and hell*. Cambridge Massachussets, The MIT press.

Arias, C. et al (2011), *Los efectos de la competencia externa sobre el sector manufacturero*. Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, El Salvador. [En línea] Disponible en: [www.uca.edu.sv/deptos/economia](http://www.uca.edu.sv/deptos/economia) [Consultado 26 de agosto de 2013].

Arriola, J. (1991), "Política Industrial: ¿Asignatura pendiente o asignatura imposible?" en *Revista de Estudios Centroamericanos, ECA n° 515, Septiembre. El Salvador*.

Arrivillaga, R. et al (2005), "Transformaciones económicas y relaciones laborales en El Salvador" en Roquebert, L. (coord.) *Reformas Laborales y acción sindical en Centroamérica*. Friedrich Ebert Stiftung.

Asociación Salvadoreña de Industriales, ASI (2011), *Balance de la Industria Manufacturera y perspectivas 2012* [En línea] Disponible en: [http://www.industriaelsalvador.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=242:balance-de-la-industria-manufacturera-y-perspectivas-2012&catid=2:noticias&Itemid=32](http://www.industriaelsalvador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=242:balance-de-la-industria-manufacturera-y-perspectivas-2012&catid=2:noticias&Itemid=32) [Consultado 13 de septiembre de 2013].

Banco Central de Reserva de El Salvador, BCR (2012), *Reseña histórica del Banco Central de Reserva de El Salvador* [En línea] Disponible en: [http://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com\\_content&view=article&id=49&Itemid=84](http://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_content&view=article&id=49&Itemid=84) [Consultado 18 de noviembre de 2012]

Banco Central de Reserva de El Salvador, BCR (s/f), *Glosario de Términos y conceptos* [en línea] Disponible en: [www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/cuadro/376336115.pdf](http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/cuadro/376336115.pdf) [Consultado 15 de diciembre de 2013].

Barrera, S. et al (2008), *Modelos de Acumulación de Capital y estructura laboral en El Salvador 1900-2007*. Tesis de grado para licenciatura en Economía. Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, El Salvador.

Barrera, S. y Flores, J. (2007), *Política de empleo en El Salvador*. [Inédito] Trabajo final presentado para la asignatura de Política Económica de la Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.

Base de Datos Estadísticos de Comercio Exterior, BADECEL (s/f) [En línea] Disponible en: <http://interwp.cepal.org/badecel/basededatos.asp> [Consultado 22 de diciembre de 2013].

Béneke de Senfeliú, M. y Jiménez, A. (1992). *Análisis de la rentabilidad privada y económica del Sector Industrial Salvadoreño*. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, FUSADES.

Benítez, J. (2011), *La comunicación transnacional de familias e-migrantes*. PNUD/UCA, San Salvador. [En línea] Disponible en: <http://www.pnud.org/sv/2007/content/view/1098/167?Itemid=154> [Consultado 12 de enero 2014].

Bertrand, H. (1996), “Relación salarial y Sistema de empleo” en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen I. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Bolaños, F., Góchez, R. y Salgado, M. (2010), *Los determinantes estructurales de la evolución de los flujos comerciales entre El Salvador (ES) y la Unión Europea (UE)*. Publicación con el apoyo de Fundación Friedrich Ebert, El Salvador.

Borges, J. (1996), “La otra muerte” en *El Aleph*. Emecé editores. Buenos Aires, Argentina.

Boyer, R. (1996a), “Orígenes de la Teoría de la Regulación” en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen I. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Boyer, R. (1996b), “Veinte años de investigaciones sobre la relación salarial: un balance sucinto” en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen I. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Boyer, R. (1998a), *Le lien salaire/emploi dans la théorie de la régulation. Autant de relations que de configurations institutionnelles*. [En línea] Disponible en: [http://www.cepremap.ens.fr/depot/couv\\_orange/co9814.pdf](http://www.cepremap.ens.fr/depot/couv_orange/co9814.pdf) [Accesado 24 de octubre de 2012].

Boyer, R. (1998b), “Del fordismo canónico a una variedad de modos de desarrollo” en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen III. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Boyer, R. (2012), “Diversité et évolution des capitalismes en Amérique Latine. De la régulation économique au politique”. En *Revue de la Régulation Capitalisme, Institutions, Pouvoirs*. 1° Semestre 2012. [En línea] Disponible en: <http://regulation.revues.org/9720#tocto2n3> [Accesado 15 de mayo de 2012].

Boyer, R. y Saillard, Y. (1996), "Un manual de la regulación" en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen I. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Boyer, R. y Saillard, Y. [Eds] (1996), *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen I. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Burchardt, H. (2006), "El Estado del Estado: Periferia, Desarrollismo y Failing State" en *Tiempos de Cambio: repensar América Latina*, Fundación Heinrich Böll, El Salvador, Centroamérica.

Cabrera, O. (s/f) *Factores explicativos detrás de la apreciación del tipo de cambio real desde los noventa en El Salvador* [En línea] Disponible en: <http://oscarcabreramelgar.com/documentos/428244936.pdf> [Consultado 30 julio 2013]

Centro de Investigación Sobre Inversión y Comercio, CEICOM et al (2007), *Resultados Preliminares de los impactos económicos y sociales del CAFTA-DR en El Salvador*. 1° Edición, con el apoyo solidario de OXFAM Internacional, El Salvador.

Chávez Rivas, A.; Pablo Ventura, S. y Huevo, S. (2006), *Previsión y Seguridad Social en El Salvador. Riesgos profesionales* [En línea] Disponible en: <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/362.11-Ch512p/362.11-Ch512p.pdf> [Consultado 18 de noviembre de 2012].

Clio, J. (1996), "Regulación e historia: Te amo, Yo tampoco" en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen I. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Coelho, G. (2012), "Desindustrialização: luzes e sombras no debate brasileiro" en 1747 Texto para discusión publicado por el Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) [En línea] Disponible en: [http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com\\_content&view=article&id=15031](http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=15031) [Consultado 20 de diciembre de 2013].

Comisión Económica para América Latina, CEPAL (2003), *Intensidad tecnológica del Comercio de Centroamérica y la República Dominicana*. LC/Méx/L.587. Naciones Unidas, México.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD (2010), *Análisis de la Política de Inversión El Salvador*. Naciones Unidas. [En línea] Disponible en: [http://unctad.org/es/Docs/diaepcb200920\\_sp.pdf](http://unctad.org/es/Docs/diaepcb200920_sp.pdf) [Consultado 05 de agosto de 2012].

Cruz, M. (2010), *Desindustrialización prematura: el caso de la economía mexicana* [En línea] Disponible en: [www.eclac.org/mexico/noticias/noticias/7/39057/6.Cruz.pdf](http://www.eclac.org/mexico/noticias/noticias/7/39057/6.Cruz.pdf) [Consultado en 15 de diciembre de 2013].

Dada, H. (1983), *La economía de El Salvador y la integración centroamericana 1954-1960*. Segunda edición. San José: EDUCA.

Dada, H. y Guerra, A. (1987), *Institucionalidad del Mercado Común Centroamericano: su conformación originaria y su evolución*. Instituto para la Integración de América Latina y Banco Interamericano de Desarrollo. Compañía Impresora Argentina, S.A. Buenos Aires, Argentina.

Departamento intersindical de estadística e estudos socioeconômicos, DIEESE (2011), "Desindustrialização: conceito e a situação do Brasil" en *Nota Técnica* Núm. 100 Junio 2011 [En línea] Disponible en: [portal.mte.gov.br/data/files/.../dieese\\_nt100.pdf](http://portal.mte.gov.br/data/files/.../dieese_nt100.pdf) [Consultado 20 diciembre de 2013].

Dirección General de Estadísticas y Censos, DIGESTYC (s/f), *Aspectos Metodológicos* [En línea] Disponible en: <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/ehpm/metodologia-encuesta.html> [Consultado 15 de enero 2014].

Duke, K. y Godoy, L. (2006), *La incidencia del control empresarial sobre el mercado laboral, agencia y desarrollo en El Salvador*. Tesis de licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.

Durán, T. et al (2010), *Las políticas de Ajuste Estructural en El Salvador: impacto sobre la inversión y la distribución (1990-2010)*. Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.

El Aoufi, N. (1998), "Trayectorias nacionales en el Magreb" en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen III. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Ellacuría, I. (1976), "A sus órdenes, mi capital" Editorial de la *Revista de Estudios Centroamericanos (ECA)* N° 337 págs. 637-643 [En línea] Disponible en: <http://www.uca.edu.sv/filosofia/admin/files/1346966572.pdf> [Consultado 26 de noviembre de 2012].

Escobar, B. y Zepeda, C. (2003), *La Economía Solidaria como alternativa económica para El Salvador*. Tesis de licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.

Escobar, J., Funes, M. y Herrera, L. (2011) *Análisis de la precarización laboral en El Salvador a partir de la introducción del actual modelo de Acumulación de Capital (1990-2009)*. Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.

Escoto, A. (2010), *Precariedad Laboral Juvenil en El Salvador 2003-2007*. Tesis de Maestría en Población y Desarrollo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), México.

Espinoza, J. et al (2013), *Análisis del sector informal urbano a partir de la implementación de los programas de ajuste estructural y estabilización económica en El Salvador. 1992-2011*. Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, El Salvador. [En línea] Disponible en: [www.uca.edu.sv/deptos/economia](http://www.uca.edu.sv/deptos/economia) [Consultado 10 enero de 2013].

Evans, P. (1996), “El Estado como problema y como solución” en *DESARROLLO ECONÓMICO Revista de Ciencias Sociales*, N°140 Vol. 35 enero-marzo [En línea] Disponible en: <http://www.mabelthwaitesrey.com.ar/wp-content/uploads/Unidad-4-Evans.pdf> [Consultado 26 de julio de 2013].

Galeas, M. (2004), “El INCAFÉ le hizo más daño a la caficultura que la guerra” Entrevista a Miguel Ángel Salaverría en *El Diario de Hoy*, 18 de octubre de 2004. [En línea] Disponible en: <http://www.elsalvador.com/noticias/2004/10/18/nacional/nac8.asp> [Consultado 24 de enero de 2013].

González, G. (2008), *El Estado y la globalización en la Industria siderúrgica mexicana*. Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM. México.

González, G. (2010), “El Mercado de trabajo y los salarios en México” en Bouzas, A. (coord.) *Perspectivas del trabajo en México*. Instituto de investigaciones económicas, IIEC, UNAM. México.

Glower, C. (2009) *La economía Política de la Dolarización en El Salvador* [En línea] Disponible en: <http://190.120.10.43/db/libcat/edocs/SV-Econom%C3%ADa-Pol%C3%ADtica-de-la-Dolarizaci%C3%B3n-en-El%20Salvador-Glower.pdf> [Consultado 30 de julio de 2013].

Góchez, R. y Hernández, R. (2008), *Sistematización de datos laborales a partir de Revista Estadísticas del Instituto Salvadoreño del Seguro Social [ISSS]*. Varios años. Inédito.

Laure, J. (1993), *Poder de compra de los salarios mínimos, antes y durante la guerra civil*. Colección Documentos Técnicos N° 24, Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá, INCAP.

Lordon, F. (1996), “Teoría de la Regulación y Política Económica” en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen I. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Lungo, I. (2008), *Castillos de Arena, Hegemonía y proyecto de derecha en El Salvador 1984-2004*. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), México.



Martínez Rodríguez, O. (2001), *El Proceso Laboral* [En línea] Disponible en: <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/344.01-M385p/344.01-M385p.pdf> [Consultado 29 de noviembre de 2012].

Martínez, J. y Montoya, A. (1991), "La privatización del sistema financiero" en *Revista de Estudios Centroamericanos*, ECA n° 507-508 enero-febrero. El Salvador.

Marx, K. (1980), *Contribución a la crítica de la Economía Política*. Siglo XXI Editores, México.

Marx, K. (1999), *El Capital Crítica a la Economía Política I*. Traducción de Wenceslao Roces, 3° Edición. Fondo de Cultura Económica, México.

Marx, K. (2000), *El Capital Crítica a la Economía Política II*. Traducción de Wenceslao Roces, 3° Edición. Fondo de Cultura Económica, México.

Ministerio de Economía de El Salvador, MINEC (s/f), *Tratados de Libre Comercio en Vigencia* [En línea] Disponible en: [http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com\\_content&view=category&id=97&Itemid=139](http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=category&id=97&Itemid=139)

Ministerio de Economía y Dirección General de Estadísticas y Censos (1996), *VI Censos Económicos El Salvador 1993 Tomos I, II y III*. El Salvador.

Ministerio de Economía y Dirección General de Estadísticas y Censos (2006), *VII Censos Económicos 2005 Tomo I Industria-Agroindustria*. [En línea] Disponible en: <http://www.censos.gob.sv/resultados.htm> [Accesado 05 de agosto de 2012].

Molina, C. (2006), *Política Fiscal y Gobernabilidad en Costa Rica y El Salvador*. Ediciones Perro Azul, San José, Costa Rica.

Montoya, A. (1998), *Economía Crítica*. Editores Críticos. El Salvador.

Moreno, R. (2004), *La globalización Neoliberal en El Salvador: un análisis de sus impactos e implicaciones* [En línea] Disponible en: <http://mon-3.org/pdf/elsalvador.pdf> [Consultado 12 de febrero de 2013].

Naciones Unidas (2001), *Istmo Centroamericano: Medio Siglo de Estadísticas Macroeconómicas*. Compilación de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) sede México.

Naciones Unidas (2013), *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe Reformas tributarias y renovación del pacto fiscal*. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina, CEPAL, Santiago de Chile, Chile. [En línea] Disponible en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/49276/PanoramaFiscaldeALC.pdf> [Consultado 25 de julio de 2013].

Nadel, H. (1996), "La regulación y Marx" en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen I. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Neffa, J. (1996), "Crisis, régimen de acumulación y proceso de reconversión en la Argentina: un análisis desde la teoría de la regulación" en *Dialógica* Vol. 1 N°1, Págs 261-323. Centro de Estudios e Investigaciones Laborales CEIL-CONICET, Argentina.

Neffa, J. (1998), *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996). Una contribución a su estudio desde la Teoría de la Regulación*. Asociación Trabajo y Sociedad, Buenos Aires, Argentina.

Neffa, J. (1999), *Actividad, trabajo y empleo: algunas reflexiones sobre un tema en debate*. [En línea] Orientación y Sociedad, 1. Disponible en: [http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art\\_revistas/pr.2956/pr.2956.pdf](http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.2956/pr.2956.pdf)

Neffa, J., Panigo, D. y López, E. (2010), "Contribuciones al estudio del trabajo y el empleo desde la teoría de la regulación: un marco teórico para estudiar los modos de desarrollo y su impacto sobre el empleo". En *Empleo, desempleo y políticas de empleo*, Publicación trimestral del CEIL-PIETTE CONICET. N°4/Cuarto trimestre, 2010. CEIL-PIETTE, Buenos Aires, Argentina.

Ordóñez, S. (2010), *Nueva fase de desarrollo y capitalismo del conocimiento: la revancha de Gramsci*. [En línea] Disponible en: <http://www.proglocode.unam.mx/system/files/Sergio%20Ordo%C3%B1ez%20-%20Nueva%20Fase%20del%20Desarrollo%20y%20Capitalismo%20del%20conocimiento.pdf> [Accesado 23 de octubre de 2012].

Ordóñez, S. (2011), "Nuevo Capitalismo, polémica marxismo-institucionalismo y los países emergentes exitosos y retardatarios" En *Problemas del Desarrollo* pp. 1-34 ISSN 0301-7036 (En prensa). [En línea] Disponible en: <http://ru.iiec.unam.mx/149/1/NuevoCapitalismo%20pol%C3%A9micamarxismo%20institucionalismo.pdf> [Consultado 26 de noviembre 2012].

Organización Internacional del Trabajo, OIT (2007), *Resolución sobre la Actualización de la Clasificación Internacional Uniforme de las Ocupaciones* [En línea] Disponible en: <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/isco/index.htm> [Consultado 18 de enero 2013].

Paniagua, C. (2002), "El bloque empresarial hegemónico salvadoreño" en *Revista de Estudios Centroamericanos (ECA)* N° 645-646, julio-agosto.

Pérez, G. (s/f), *El mercadeo de café en El Salvador: elementos de análisis* [En línea] Disponible en: <http://www.uca.edu.sv/revistarealidad/archivo/4e6f723d6aebbelmercadeodecafe.pdf> [Consultado 21 de enero de 2013]

Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe, PREALC (1977), *Situación y Perspectivas del Empleo en El Salvador*. Primera Edición. Organización Internacional del Trabajo a través de PREALC. Santiago, Chile.

Ruiz, L. (2010), *El Salvador 1989-2009. Migraciones y salvadoreños en Estados Unidos desde las categorías de Segundo Montes*. PNUD/UCA. San Salvador. [En línea] Disponible en: <http://www.pnud.org.sv/2007/content/view/1098/167?Itemid=154> [Consultado 12 de enero 2014].

Saca, N. (s/f), *Efectos de una devaluación del colón salvadoreño como una política de estabilización de la balanza de pagos*. [En Línea] Disponible en: [http://www.uca.edu.sv/boletines/upload\\_w/file/boletines/4fad31cee8d73articulos.pdf](http://www.uca.edu.sv/boletines/upload_w/file/boletines/4fad31cee8d73articulos.pdf) [Consultado 20 de enero de 2013].

Salama, P. (2012), "Globalización comercial: Desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia" en *Comercio Exterior* vol. 62, N° 6, Noviembre-diciembre 2012 [En línea] Disponible en: [pierre.salama.pagesperso-orange.fr/art/globaliza.pdf](http://www.pierre.salama.pagesperso-orange.fr/art/globaliza.pdf) [Consultado 15 de diciembre de 2013].

Salgado, M. (2009), *Apertura Comercial en El Salvador: Impactos sobre la generación de empleo formal y salarios promedios reales*. Tesis de Maestría en Economía, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM. México.

Sánchez, M. (2005), *Reformas económicas, régimen cambiario y choques externos: efectos en el desarrollo económico, la desigualdad y la pobreza en Costa Rica, El Salvador y Honduras*. Naciones Unidas, Distrito Federal, México. [En línea] Disponible en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/22441/L673-Serie-36%20vf.pdf> [Consultado 02 de agosto de 2013].

Segovia, A. (1999a), "La economía de guerra de los años ochenta" en *Ajuste hacia la paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador*, James K. Boyce [coordinador] Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD; y Plaza y Valdés, S.A. de C.V. México.

Segovia, A. (1999b), "La actuación y las políticas macroeconómicas a partir de 1989" en *Ajuste hacia la paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador*, James K.

Boyce [coordinador] Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD; y Plaza y Valdés, S.A. de C.V. México.

Segovia, A. (2002), *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador*. Primera edición. Democracia y Desarrollo Consultores y F&G Editores, Guatemala.

Superintendencia de Competencia de El Salvador, SC (2008a), *Resolución final de Procedimiento administrativo sancionador*. [En línea] Disponible en: <http://www.sc.gob.sv/pages.php?id=37> [Consultado 15 de enero de 2014].

Superintendencia de Competencia de El Salvador, SC (2008b), *Estudio sobre la caracterización de la Agroindustria Azucarera y sus condiciones de competencia en El Salvador. Informe de Resultados*. [En línea] Disponible en: <http://www.sc.gob.sv/pages.php?id=270> [Consultado 15 de enero de 2014].

Swiston, A. (2011), *Official Dollarization as a Monetary Regime: Its Effects on El Salvador*. IMF Working Paper WP/11/129, International Monetary Fund. [En línea] Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11129.pdf> [Consultado 03 de agosto de 2013].

Talha, L. (1998), "Teoría de la Regulación y desarrollo" en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen III. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Tedesco, J. (1978), *Industria y Educación en El Salvador*. Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Buenos Aires, Argentina.

Tertre, C. (1997a), "La dimensión sectorial de la regulación" en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen II. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Tertre, C. (1997b). "Un enfoque sectorial del trabajo" en *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Volumen II. Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires, Argentina.

Urquidi, V. (2012), "Incidentes de Integración en Centroamérica y Panamá 1952-1958" en *Diario Digital Contrapunto El Salvador Centroamérica* [En línea] disponible en: <http://www.contrapunto.com.sv/politica/incidentes-de-integracion-en-centroamerica-y-panama-1952-1958> [Consultado 14 de julio de 2012].

Valladares, C. (2011), *Límites de la Reforma de la Constitución de 1983*. Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas, Facultad de Ciencias Sociales y Jurisprudencia, Universidad de El

Salvador, El Salvador. [En línea] Disponible en: [http://ri.ues.edu.sv/2593/1/L%C3%8DMITES\\_DE\\_LA\\_REFORMA\\_DE\\_LA\\_CONSTITUCI%C3%93N\\_DE\\_1983.pdf](http://ri.ues.edu.sv/2593/1/L%C3%8DMITES_DE_LA_REFORMA_DE_LA_CONSTITUCI%C3%93N_DE_1983.pdf) [Consultado 31 de julio de 2013].

Villalona, C. (2005), *El Salvador por dentro 1989-2005, Juicio al modelo*. [En línea] Disponible en: [www.cdc.org.sv/.../el-salvador-por-dentro.pdf](http://www.cdc.org.sv/.../el-salvador-por-dentro.pdf) [Consultado 23 de enero de 2013].

# ANEXOS

Cuadro 2A

*Producto Interno Bruto, Consumo e Inversión Bruta Fija. A precios constantes de 1962 y 1990*<sup>1</sup>

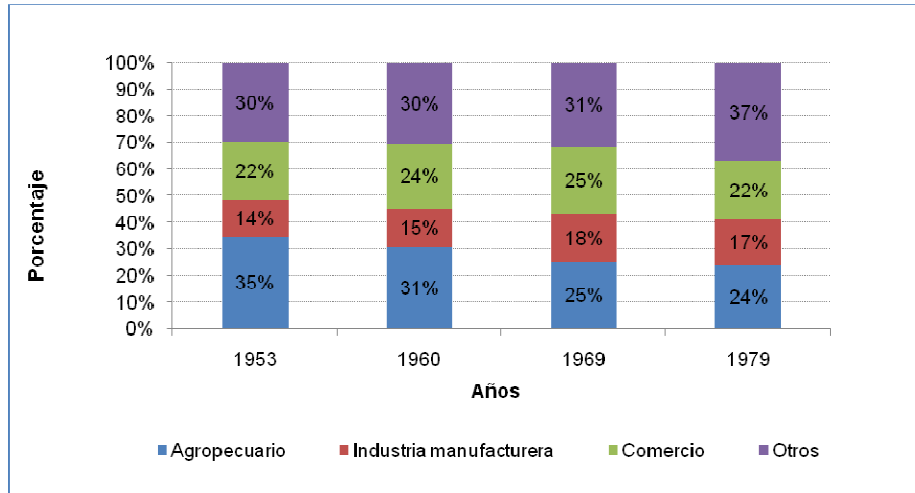
<b>Año</b>	<b>Producto Interno Bruto</b>	<b>Consumo del gobierno general</b>	<b>Consumo privado</b>	<b>Inversión bruta fija Pública</b>	<b>Inversión bruta fija Privada</b>
<b>1962</b>	1602.6	161.3	1238.9	38.1	135.0
<b>1963</b>	1671.6	165.4	1316.0	43.4	155.6
<b>1964</b>	1827.6	164.4	1436.8	46.3	199.3
<b>1965</b>	1925.6	173.4	1549.4	74.3	194.0
<b>1966</b>	2063.5	179.3	1687.6	92.6	206.2
<b>1967</b>	2175.6	194.0	1764.9	66.2	223.0
<b>1968</b>	2246.1	212.7	1848.1	56.8	162.9
<b>1969</b>	2324.4	230.9	1872.1	59.5	166.5
<b>1970</b>	2393.5	251.3	1903.7	63.4	195.6
				<b>INBF total a/</b>	
<b>1970</b>	30,309.0	3,182.6	24,105.0	3,281.6	
<b>1971</b>	31,478.3	2,968.8	24,847.8	3,684.1	
<b>1972</b>	33,404.2	3,504.6	25,930.6	4,870.9	
<b>1973</b>	35,028.1	3,901.2	27,764.7	4,423.4	
<b>1974</b>	36,897.2	3,711.3	28,296.5	5,007.9	
<b>1975</b>	37,976.0	3,936.3	28,464.9	6,312.5	
<b>1976</b>	39,893.4	4,603.4	31,620.2	6,572.9	
<b>1977</b>	42,598.2	4,863.7	35,601.4	8,379.7	
<b>1978</b>	44,865.6	5,343.7	36,032.7	8,514.5	
<b>1979</b>	42,990.1	5,339.0	32,396.4	7,003.1	
<b>1980</b>	37,929.5	4,870.6	28,778.6	4,869.7	

<sup>1</sup> Se presentan series separadas porque a partir de 1970, el PIB real es calculado tomando como año base 1990. En el período previo, el año base es 1962.

a/ INBF= Inversión Bruta Fija. No se dispone de datos desagregados por carácter Pública y Privada para este período.

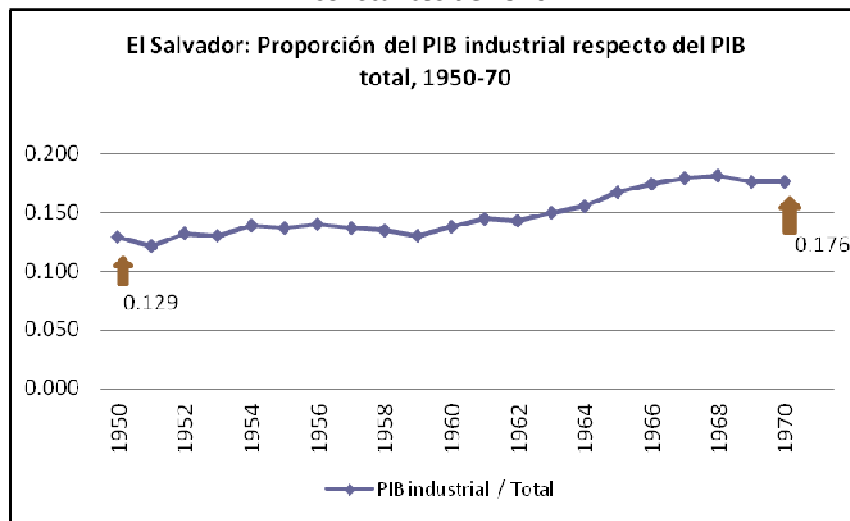
Fuente: *Elaboración propia a partir de datos de Naciones Unidas (2001)*

**Gráfico 2A**  
**Estructura del PTB de El Salvador (precios de 1962). Varios años**



Fuente: Tomado de Barrera et al (2008: 55)

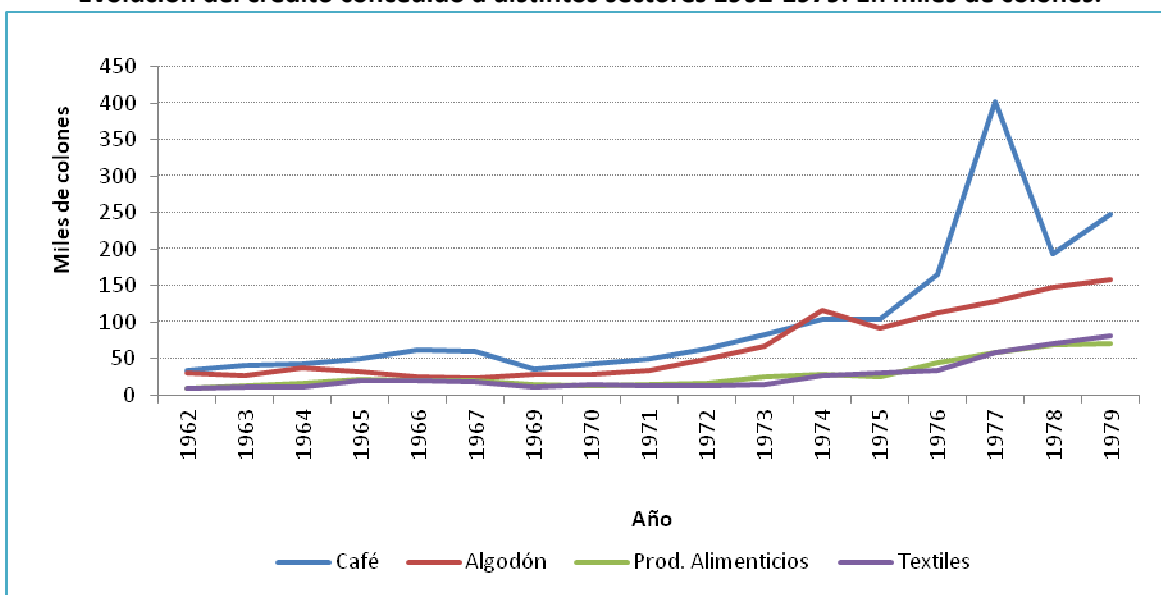
**Gráfico 2B**  
**Evolución de la proporción que representa el PIB industrial respecto del Total a precios constantes de 1970.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Naciones Unidas (2001)

**Gráfico 2C**

**Evolución del crédito concedido a distintos sectores 1962-1979. En miles de colones.**



*Fuente: Tomado de Barrera et al (2008:58)*

**Cuadro 2B**

**El Salvador: Exportaciones de bienes manufacturados a Centroamérica y al Resto del mundo en 1972**

Rubros de la Industria Manufacturera	% de X de la rama con destino a resto del mundo	% de las X de la rama con destino al M.C.C.	% de las X manufac. al M.C.C. que respresenta la rama respectiva
<b><u>A. Principalmente productoras de bienes ligeros de consumo</u></b>	46.0	54.0	53.8
Alimentos, bebidas y tabaco <sup>a</sup>	85.9	14.1	6.7
Textiles	12.5	87.5	31.8
Calzado y vestuario	4.7	95.3	7.6
Madera	-	100.0	-
Muebles	-	100.0	1.2
Imprentas	6.4	93.6	2.1
productos de cuero	-	100.0	1.4
Industrias diversas	4.4	95.6	3.0
<b><u>B. Principalmente productoras de bienes intermedios</u></b>	6.5	93.5	34.5
Papel y cartón	1.6	98.4	5.9
Productos de caucho	-	100.0	0.2

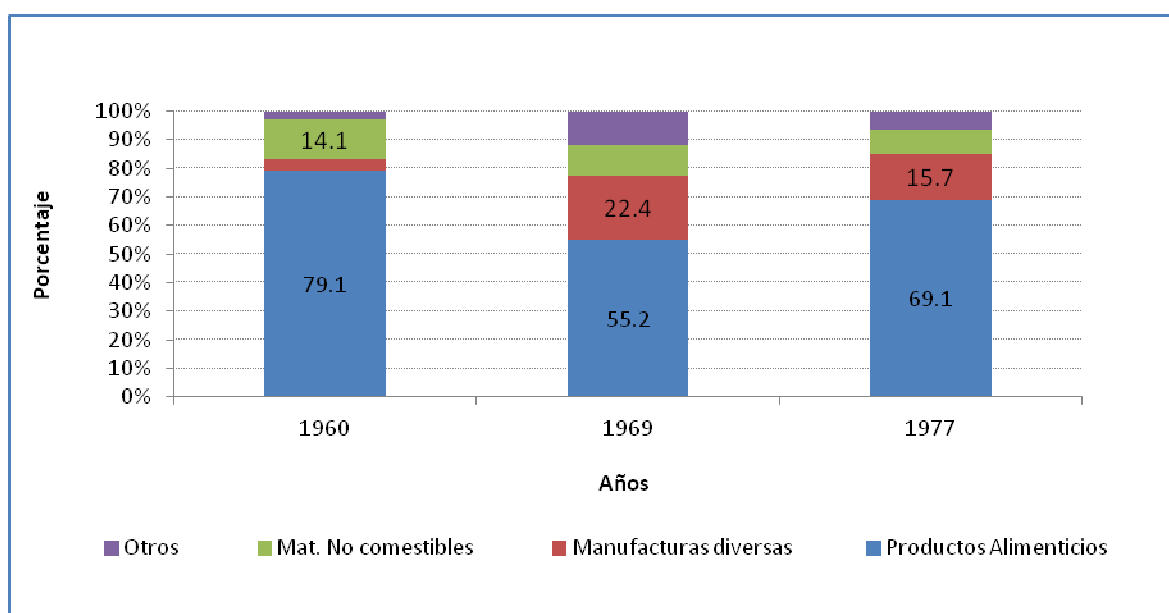


Productos químicos	8.4	91.6	21.4
Derivados del Petróleo	2.7	97.3	1.7
Productos no metálicos	-	100.0	0.2
Industrias metálicas básicas	5.2	94.8	5.1
<b>C. Principalmente productoras de bienes durables de consumo y de capital</b>	12.6	87.4	25.0
Productos metálicos	10.0	90.0	8.1
Maquinaria excepto eléctrica	14.6	85.4	4.1
Maquinaria eléctrica	12.5	87.5	12.6
Material de transporte	43.4	66.6	0.2

<sup>a</sup> Incluye azúcar, camarón y carnes, siguiendo clasificación CIU.

Fuente: Tomado de PREALC (1977; Cuadro 48 en apartado estadístico)

**Gráfico 2D**  
Estructura de las exportaciones de El Salvador. Años seleccionados.



Fuente: Tomado de Barrera et al (2008:57).

**Cuadro 2C**  
**El Salvador: Población Económicamente Activa ocupada y desocupada por ramas de actividad económica. Número de personas según datos censales.**

Actividad económica	1951		1961		1971	
	Ocup.	Desocup.	Ocup.	Desocup.	Ocup.	Desocup.
<b>Total</b>	<b>642,076</b>	<b>11,333</b>	<b>765,988</b>	<b>41,104</b>	<b>1,028,932</b>	<b>137,547</b>
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	410,582	2,064	464,205	22,008	598,060	33,994
Explotación de minas y canteras	1,691	17	733	17	956	57
Industrias manufactureras	73,322	1,102	98,429	5,048	110,000	3,983
Construcción	18,253	384	30,288	2,686	30,039	2,516
Electricidad, Gas, Agua y Servicios sanitarios	979	25	612	104	3,434	104
Comercio	35,442	381	50,171	1,582	81,085	1,381
Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	9,702	210	16,331	1,109	23,751	950
Establecimientos financieros, seguros.*	***	***	***	***	11,389	716
Servicios <sup>1/</sup>	76,517	1,057	102,073	3,121	169,289	38,220
Actividades no bien especificadas	15,588	6,093	2146	5429	929	55,626

\* El registro de esta actividad se implementó en el Censo de 1971.

<sup>1/</sup> En el Censo de 1971 esta actividad se denomina Servicios Comunales Sociales y personales.

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos en Barrera et al (2008:66)*

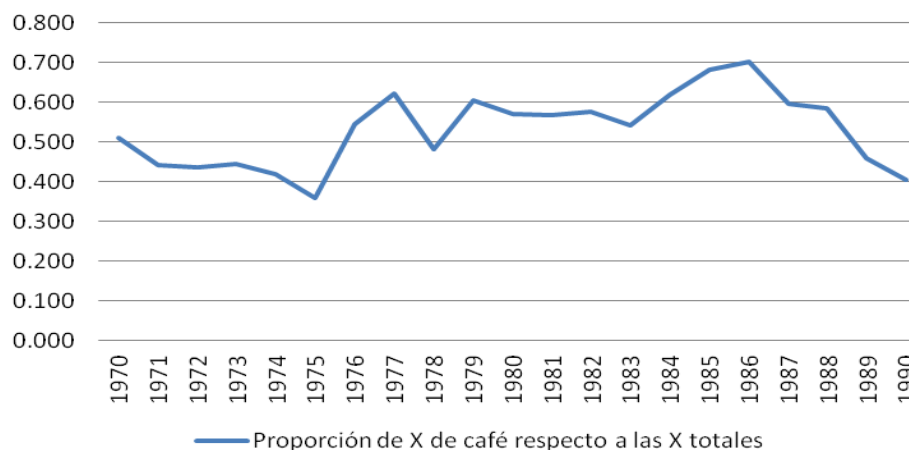
**Cuadro 2D**  
**El Salvador: Sector Industrial manufacturero 1961 y 1971**

	1961	1971	Tasa de crecimiento (en %)
<b>Valor agregado industria manufacturera</b>	253405,201.0	490808,347.0	6.8
<b>Valor agregado sector fabril manufacturero</b>	215948,856.0	433531,300.0	7.2
<b>Valor agregado manufacturero no fabril</b>	37456,345.0	57277,047.0	4.3
<b>Participación % fabril/industria manufacturera</b>	85.2	88.3	
<b>Productividad industria manufacturera</b>	2,574.5	4,227.7	5.1
<b>Productividad sector fabril manufacturero</b>	4,082.7	7,029.9	5.6
<b>Productividad sector manufacturero no fabril</b>	822.6	1,052.4	2.5
<b>Relación productividad fabril/no fabril</b>	4.9	6.7	
<b>Ocupación industria manufacturera</b>	98,428.0	116,093.0	1.7
<b>Ocupación fabril manufacturera</b>	52,894.0	61,670.0	1.5
<b>Ocupación no fabril manufacturera</b>	45,534.0	54,423.0	1.8
<b>Participación % ocupación fabril/ocupación manufacturera</b>	53.7	53.1	
<b>Tasa % de desocupación abierta sector industrial</b>	4.8	8.8	

Fuente: Tomado de PREALC (1977: Cuadro 41 en apartado estadístico).

**Gráfico 3A**

**El Salvador: Participación de las exportaciones de Café en las exportaciones totales**



Fuente: Elaboración propia con datos de Naciones Unidas (2001). Proviene del rubro Xport. De Café 70-90.

**CUADRO 3A**

**El Salvador: Matriz de condicionalidad cruzada 1991-1994**

Área de Condicionalidad	USAID	FMI	Banco Mundial	BID
Estabilidad macroeconómica y financiera	X	X	X	X
Modernización del sector público	X	X	X	X
Reforma Fiscal	X	X	X	X
Reforma del Sector Financiero	X	X	X	X
Reforma Comercial	X	X	X	
Privatización	X	X	X	X
Marco legal y regulador	X			X
Infraestructura	X		X	X
Sector de Hidrocarburos			X	
Reforma de la política ambiental	X		X	X
Sector Agrícola	X		X	X
Reforma de los sectores sociales y reducción de pobreza	X		X	X
Reforma judicial	X			
Acuerdos de Paz	X			
Reforma Electoral	X			

Fuente: Tomado de Segovia (2002: 33)

**CUADRO 3B**

<b>Año</b>	<b>Personas ocupadas ajustado por Censos</b>	<b>PIB real base 1990</b>	<b>PIB por persona ocupada</b>
1990	1669461 <sup>i)</sup>	4800.9	2875.7
1991	1781582	4972.5	2791.1
1992	1597747 <sup>ii)</sup>	5347.7	3347.0
1993	1838926 <sup>iii)</sup>	5741.8	3122.4
1994	1887530	6089.3	3226.1
1995	1861627 <sup>iv)</sup>	6478.7	3480.1
1996	1875473	6589.2	3513.4
1997	1859666	6869.0	3693.7
1998	1974719	7126.5	3608.9
1999	1996569	7372.3	3692.5
2000	2015664	7531.0	3736.2
2001	2091570	7659.7	3662.2
2002	2048551	7839.0	3826.6
2003	2114356	8019.3	3792.8
2004	2098767	8167.7	3891.7
2005	2135229	8458.7	3961.5
2006	2193288	8789.6	4007.5
2007	2173788	9127.1	4198.7
2008	2220909 <sup>v)</sup>	9243.4	4162.0
2009	2242387 <sup>v)</sup>	8953.8	3993.0
2010	2280793 <sup>v)</sup>	9076.0	3979.3
2011	2351160 <sup>v)</sup>	9209.5	3917.0

**Nota Metodológica n°1:**

Dada la discontinuidad en el número de la población total introducida por el Censo poblacional de 2007, se consideró necesario hacer los siguientes ajustes:

a) Se calculó una serie de Población total basada en la tasa de crecimiento poblacional intercensal (Censo de 1992 y Censo de 2007), así:

$$\gamma = \left( \frac{P_{07}}{P_{92}} \right)^{\frac{1}{15}} - 1 = \left( \frac{5744113}{5118599} \right)^{\frac{1}{15}} - 1$$

$$\gamma = 0.00771593 \approx 0.7716\%$$

b) Con esa nueva base de Población Total, se calculó el nivel de la PEA, respetando la proporción (PEA/Población Total) registrada por las Encuestas de Hogares y Propósitos Múltiples (EHPM) de cada año.

c) Luego, se calculó el número de personas ocupadas sobre la PEA ajustada, nuevamente respetando la proporción (PEA ocupada/PEA total) registrada por la EHPM.

d) Finalmente, se dividió el PIB Real base

1990, entre el número de ocupados.

i) En 1990 la EHPM únicamente muestra datos para el área urbana. Por ello, se estimó una población total con la tasa intercensal, pero asumiendo que la distribución urbana/rural de este año fue la misma que la registrada en 1991.

ii) Los datos de 1992 corresponden a lo registrado por el Censo de Población 1992 y no a lo registrado por la EHPM.

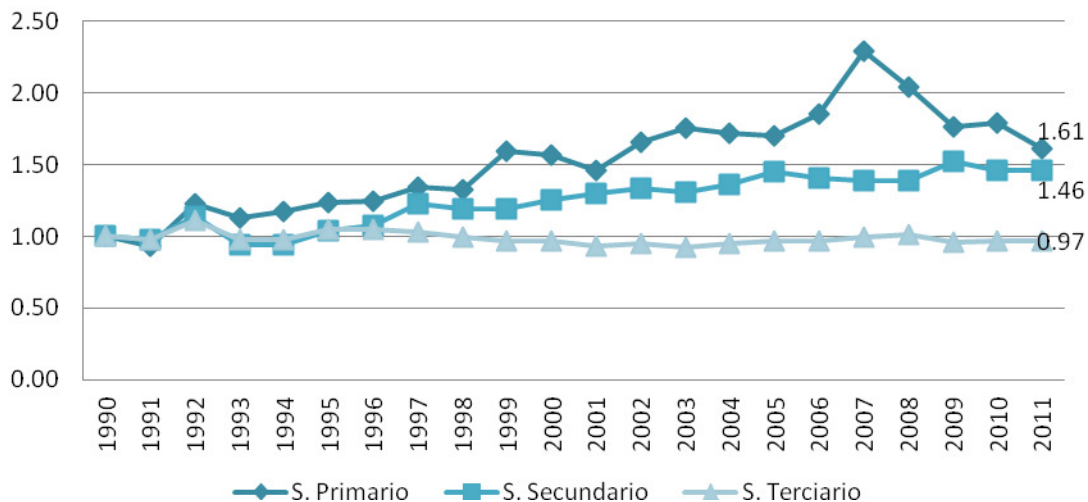
iii) Como no se dispone de la EHPM para este año, se asumió que la proporción PEA/Población Total fue la misma que para el año 1994.

iv) Para este cálculo se asumió una proporción PEA/Población Total correspondiente a 1996, según la EHPM.

v) La población de estos años se encontró a partir de la tasa de crecimiento intercensal calculada en esta investigación. Por eso la cantidad difiere de la presentada por las EHPM de cada uno de esos años.

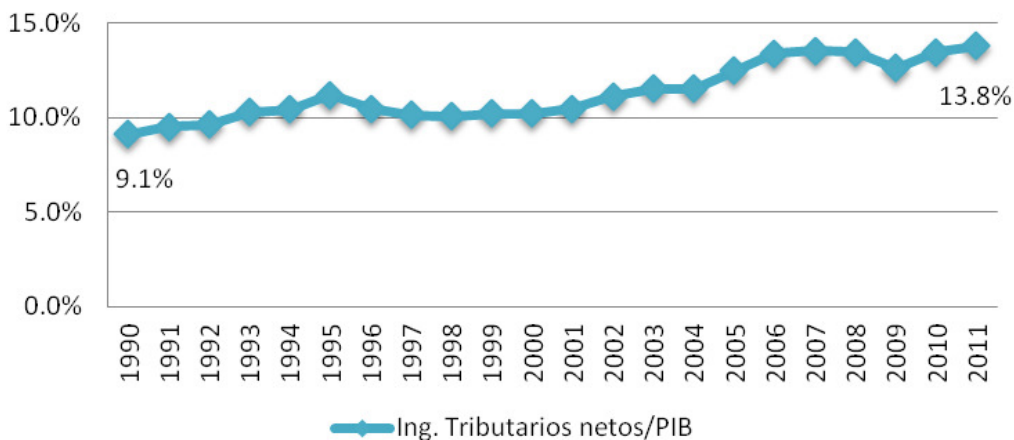
Fuente: Elaboración propia con datos de EHPM varios años y BCR.

**Gráfico 3B**  
**Índice de Producto por persona ocupada según sector económico**



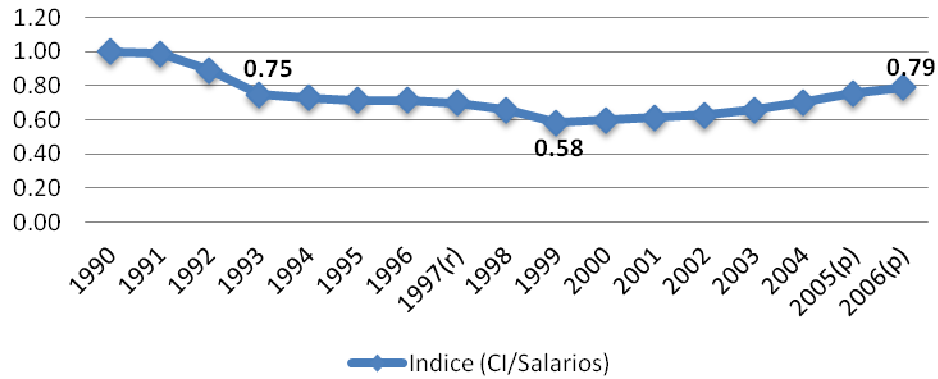
Fuente: Elaboración propia a partir de Cuadro 3B.

**Gráfico 3C**  
**El Salvador: Evolución de la carga tributaria. Proporción del PIB corriente.**



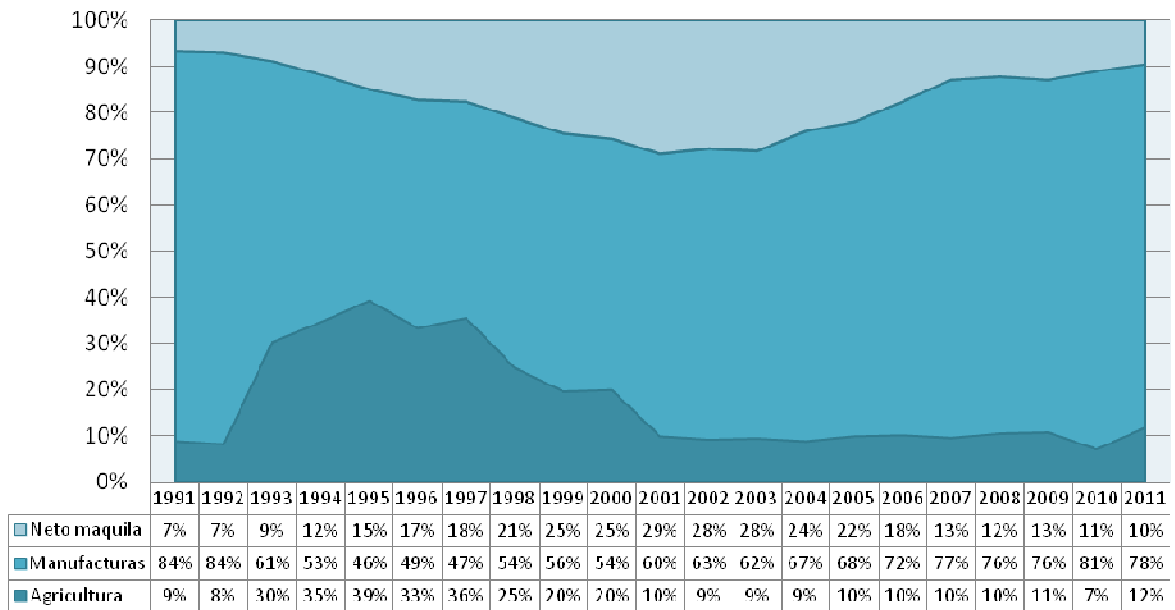
Fuente: Elaboración propia con datos de BCR

**Gráfico 4A**  
**Índice de Consumo Intermedio como proporción del Monto de Salarios Cotizables en la Industria Manufacturera.**



Nota: No se dispone de datos de consumo intermedio para años posteriores a 2006.  
 Fuente: Elaboración propia con datos de BCR e ISSS.

**Gráfico 4B**  
**Composición de exportaciones salvadoreñas considerando el saldo neto de maquila**



Fuente: Elaboración propia con datos de BADECEL

## Cuadro 4A

*Participación porcentual de las divisiones industriales\* de mayor influencia en las exportaciones manufactureras salvadoreñas.*

	<b>31. Productos alimenticios, bebidas y tabaco</b>	<b>32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero</b>	<b>34. Fabricación de papel y productos de papel; imprentas y editoriales</b>	<b>35. Fabricación de sustancias químicas y de productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico</b>	<b>37. Industrias metálicas básicas</b>	<b>Proporción de exportaciones manufactureras concentrada en principales ramas industriales. (31+32+35)</b>
<b>1990</b>	57.4%	14.9%	6.0%	12.1%	4.1%	84.5%
<b>1991</b>	51.5%	18.9%	6.6%	13.2%	3.9%	83.6%
<b>1992</b>	44.3%	20.1%	8.4%	16.3%	4.0%	80.7%
<b>1993</b>	26.5%	23.1%	12.0%	21.8%	6.4%	71.4%
<b>1994</b>	20.6%	25.3%	12.5%	24.1%	6.5%	70.0%
<b>1995</b>	21.7%	22.4%	11.7%	24.6%	8.5%	68.6%
<b>1996</b>	21.3%	18.5%	10.0%	31.6%	7.4%	71.5%
<b>1997</b>	22.1%	18.6%	8.9%	30.0%	6.9%	70.8%
<b>1998</b>	22.9%	19.4%	8.4%	29.6%	7.5%	71.9%
<b>1999</b>	22.4%	18.8%	9.3%	30.0%	7.4%	71.2%
<b>2000</b>	22.8%	18.0%	9.4%	28.7%	8.0%	69.5%
<b>2001</b>	25.5%	16.2%	9.7%	28.2%	7.7%	69.8%
<b>2002</b>	23.6%	16.2%	12.0%	26.9%	8.9%	66.7%
<b>2003</b>	24.7%	16.4%	11.4%	26.3%	9.8%	67.5%
<b>2004</b>	23.7%	18.8%	10.0%	24.3%	9.9%	66.8%
<b>2005</b>	26.8%	15.5%	9.9%	24.9%	10.4%	67.2%
<b>2006</b>	26.0%	8.8%	9.5%	33.6%	10.0%	68.3%
<b>2007</b>	27.8%	8.4%	10.2%	32.2%	10.7%	68.3%
<b>2008</b>	26.4%	8.2%	9.8%	33.9%	10.0%	68.5%
<b>2009</b>	29.2%	13.0%	11.2%	27.7%	7.0%	69.9%
<b>2010</b>	22.8%	34.1%	7.6%	19.3%	5.8%	76.3%
<b>2011</b>	22.2%	34.1%	8.0%	18.9%	6.3%	75.2%

*\*Se utilizó la clasificación de CIIU Revisión 2.*

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BADECEL*

## Cuadro 4B

*Desglose de la participación de las principales agrupaciones en las exportaciones de las ramas industriales mayoritarias*

Código CIIU Rev.2	Nombre de la agrupación	1990	2011
<b>Alimentos, Bebidas y Tabaco.</b>			
<b>3116</b>	Productos de molinería	0%	15%
<b>3117</b>	Fabricación de productos de panadería	1%	12%
<b>3118</b>	Fábricas y refinerías de azúcar	8%	24%
<b>3121</b>	Elaboración de productos alimenticios diversos	88%	5%
	Participación concentrada en principales grupos*	96%	55%
<b>Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.</b>			
<b>3211</b>	Hilado, tejido y acabado de textiles	47%	13%
<b>3212</b>	Artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	15%	4%
<b>3220</b>	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	17%	75%
<b>3240</b>	Fabricación de calzado, excepto el de caucho vulcanizado o moldeado o de plástico	13%	3%
	Participación concentrada en principales grupos*	92%	95%
<b>Fabricación de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo, del carbón, del caucho y del plástico.</b>			
<b>3513</b>	Fabricación de resinas sintéticas, materias plásticas y fibras artificiales, excepto el vidrio	8%	9%
<b>3522</b>	Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos	31%	16%
<b>3523</b>	Fabricación de jabones y preparados de limpieza, perfumes, cosméticos y otros productos de tocador	20%	8%
<b>3530</b>	Refinerías de petróleo	14%	23%
<b>3560</b>	Fabricación de productos plásticos, n.e.p.	9%	32%
	Participación concentrada en principales grupos*	83%	89%

\*Nota: La fila *Participación concentrada en principales grupos* indica qué parte de las exportaciones de cada una de las tres ramas se concentra en los grupos detallados en el cuadro.

*Fuente: Elaboración propia con datos de BADECEL.*



## Cuadro 4C

*Estimaciones de población salvadoreña residente en El Salvador y en Estados Unidos*

<b>Población salvadoreña</b>	<b>1987</b>	<b>1989</b>	<b>2000</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
En El Salvador					
▪ Datos según la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)	5,720,000 <sup>1</sup>	6,271,087 <sup>2</sup>	6,276,037	5,744,113	6,122,413
En Estados Unidos					
▪ Estimado elaborado por Segundo Montes con base en una encuesta que determinaba la cantidad de familias que decían tener parientes en Estados Unidos	988,551				
▪ Porcentaje con respecto a población en El Salvador	17.28%				
En Estados Unidos					
▪ Estimado elaborado por Segundo Montes con base en una encuesta realizada por el Instituto Universitario de Opinión Pública (IUDOP)		950,255			
▪ Porcentaje con respecto a población en El Salvador		15.15%			
En Estados Unidos					
▪ Datos de U.S. Census Bureau American Community Survey tomado de Pew Hispanic Center			958,487	1,473,482	
▪ Porcentaje con respecto a población en El Salvador			15.27%	25.65%	
En Estados Unidos					
▪ Datos de U.S. Census Bureau American Community Survey			817,336		1,591,640
▪ Porcentaje con respecto a población en El Salvador			13.02%		25.99%

<sup>1</sup> Dato basado en el Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social (en Montes, 1987:32).

<sup>2</sup> Estimado elaborado por Segundo Montes con base en el consumo de energía eléctrica y en la distribución de votos por departamentos y áreas.

*Fuente: Tomado de Ruiz (2010:12). Corresponde con Cuadro 1.1 en la fuente original.*

## Cuadro 4D

*Número de personas ocupadas en la Industria Manufacturera en las categorías de Asalariados Permanentes, Asalariados Temporales y Cuenta Propia. Cifras ajustadas por Censos\*.*

Año	Ocupados en Industria ajustado por Censos	Asalariados Permanentes		Cuenta Propia		Asalariados temporales	
		Proporción <sup>i)</sup>	Núm. de personas <sup>ii)</sup>	Proporción <sup>i)</sup>	Núm. De personas <sup>ii)</sup>	Proporción <sup>i)</sup>	Núm. De personas <sup>ii)</sup>
1991	308768	0.44	136703	0.29	89740	0.12	36240
1992	276000	0.46	126985	0.32	88235	0.10	26960
1994	370265	0.44	162231	0.27	99612	0.14	51582
1996	338013	0.43	144651	0.27	90550	0.16	55176
1997	299568	0.43	127920	0.27	80773	0.18	55258
1998	368469	0.53	193810	0.22	82510	0.13	47338
1999	374442	0.51	192000	0.22	84006	0.14	<b>53629</b>
2000	376161	0.51	193571	0.25	92907	0.12	43461
2001	368225	0.51	186419	0.22	81908	0.13	47903
2002	368498	0.53	196054	0.25	91727	0.11	42084
2003	375671	0.55	<b>206863</b>	0.22	83930	0.11	42096
2004	351745	0.55	192420	0.23	82136	0.11	40442
2005	345183	0.53	182230	0.25	85894	0.09	29768
2006	345766	0.52	179700	0.23	78396	0.13	43948
2007	366264	0.51	187227	0.25	92379	0.12	43493
2008	379021	0.57	216429	0.23	88685	0.09	34525
2009	341608	0.54	185353	0.26	88905	0.09	31823
2010	346503	0.52	179182	0.26	88696	0.12	41026
2011	363946	0.56	202676	0.24	89128	0.09	32285

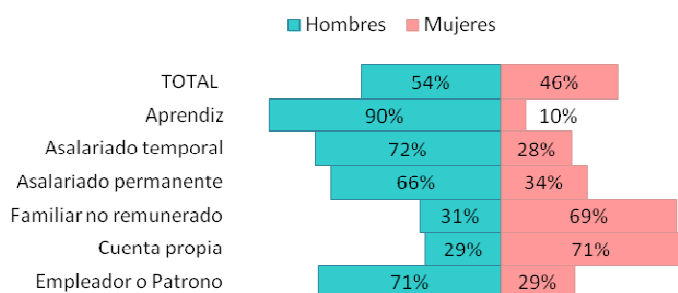
\* Esta magnitud se recalculó a partir de un ajuste de datos de Población Total, con base en los datos intercensales 1992 y 2007. Pero es importante mencionar que todas las proporciones utilizadas han sido las registradas por EHPM de cada año.

i) Esta proporción se calculó a partir de la EHPM de cada año. Se presentan dos decimales por cuestiones de espacio, pero el cálculo se realizó usando todos los decimales de la proporción.

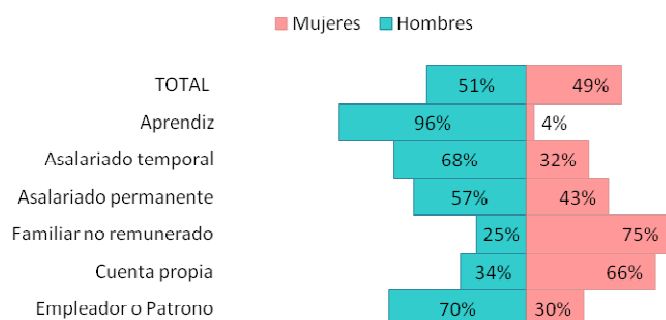
ii) El número de personas de cada categoría ocupacional resulta del producto entre la proporción de cada categoría respecto del total industrial para cada año registrado por la EHPM (columnas 3, 5 y 7), y el número de ocupados en industria ajustado por los censos económicos (columna 2).

*Fuente: Cálculos propios con datos de EHPM, varios años.*

**Gráfico 4C-I**  
Composición de las Categorías ocupacionales en la Industria  
Manufacturera según sexo. 1991



**Gráfico 4C-II**  
Composición de las Categorías ocupacionales en la Industria  
Manufacturera según sexo. 2011



Fuente: Elaboración propia con datos de EHPM

Oct. 1991-marzo 1992 y EHPM 2011.

## Cuadro 4E

*Salario mensual promedio real de cotizantes en Actividades Industriales.*  
*Dólares constantes de 2009.*

CIU Rev. 2	Nombre	200 3	200 4	200 5	200 6	200 7	200 8	200 9	201 0	201 1
<b>IPC PROMEDIO ANUAL BASE 2009</b>		78.1	81.6	85.4	88.8	92.9	99.6	100.2	101.1	106.3
<b>31</b>	Alimentos, bebidas y Tabaco	476.7	461.8	456.5	447.2	435.7	422.4	435.1	446.7	429.0
<b>32</b>	Textiles y artículos elaborados con textiles incluyendo prendas de vestir y artículos de cuero	291.4	281.1	274.8	278.8	282.0	279.1	292.3	310.5	305.7
<b>33</b>	Madera y sus productos	385.3	376.3	367.2	358.9	366.4	412.0	431.9	450.4	455.3
<b>34</b>	Papel, cartón, productos de imprenta e industrias conexas	557.1	536.5	534.9	531.5	534.1	525.4	546.1	546.7	533.5
<b>35</b>	Química de base y elaborados, productos de la refinación de petróleo y productos del caucho y plástico	493.0	464.1	445.2	443.7	438.2	426.5	443.5	468.5	463.1
<b>36</b>	Metálicos elaborados	532.2	499.2	475.2	465.6	455.6	447.9	421.1	446.3	421.9
<b>37</b>	Productos de base metálicos y elaborados	448.8	436.5	423.6	441.9	431.9	411.1	409.5	446.8	435.9
<b>38</b>	Maquinaria, equipos y suministros	416.8	406.3	401.2	386.5	376.1	357.9	454.4	492.0	473.1

<b>39</b>	Manufacturas diversas	338.0	377.3	379.4	372.8	361.2	357.5	431.0	457.8	466.4
	<b>PROMEDIO PONDERADO INDUSTRIA MANUFACTURERA</b>	370.6	359.3	357.0	360.4	359.6	352.8	374.6	391.2	380.5

*Fuente: Cálculos propios con datos de DIGESTYC (2013:8) e ISSS.*

## Cuadro 4F

*Tarifas de Salario Mínimo en El Salvador, varios sectores. En dólares corrientes.*

Fecha de Aprobación	Agropecuario	Comercio	Industria	Maquila Textil <sup>a)</sup>	Entrada en vigencia
07-jun-94	61.93	120.41	120.41	x	jul-94
21-jul-95	61.93	132.45	132.45	x	ago-95
22-abr-98	74.31	144.50	144.50	x	may-98
23-may-03	74.10	158.40	154.80	151.20	jun-03
24-ago-06	81.60	174.30	170.40	157.20	sep-06
07-nov-07	85.80	183.00	179.10	162.00	dic-07
30-may-08	90.00	192.30	188.10	167.10	jun-08
22-dic-08	90.00	207.60	203.10	173.70	ene-09
16-may-11	105.00	224.10	219.30	187.50	jun-11

*a) Se estableció una cuota diferenciada para estas actividades hasta el año 2003.*

*Fuente: Elaboración propia con datos de Diario Oficial, varios años.*

## Cuadro 4G

*Participación del Monto promedio mensual de salarios nominales registrados por el ISSS en la Industria Manufacturera, respecto del Monto promedio mensual de salarios nominales de todos los sectores económicos. En dólares.*

Año	Monto promedio mensual de Wn* reportado en Industrias	Monto promedio mensual de Wn* reportado de todos los sectores	Proporción Wn* Industria/ Wn* total
2003	48508,013.24	152273,491.92	31.9%
2004	48338,306.10	157408,034.62	30.7%
2005	48844,409.58	164709,726.60	29.7%
2006	51090,656.65	184712,774.01	27.7%
2007	54683,272.59	210342,283.39	26.0%
2008	57867,260.54	227353,152.09	25.5%
2009	56462,870.65	220707,980.21	25.6%
2010	61539,289.35	229314,557.14	26.8%
2011	64615,360.80	238014,934.82	27.1%

\* Wn : Salario Nominal.

*Fuente: Elaboración propia con datos de ISSS.*

## Cuadro 4H

*PIB real por cotizante en Industria Manufacturera. Dólares constantes de 1990.*

Cód. CIIU rev.2	Rubro / Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>31</b>	Alimentos, bebidas y Tabaco	23,102	23,616	23,228	23,146	22,921	23,789	23,847	24,071	24,239
<b>32</b>	Textiles y artículos elaborados con textiles incluyendo prendas de vestir y artículos de cuero	4,622	4,793	5,104	5,322	5,126	5,338	5,863	5,777	5,393
<b>33</b>	Madera y sus productos	11,311	11,046	10,950	10,986	9,728	24,245	22,054	22,987	23,406
<b>34</b>	Papel, cartón, productos de imprenta e industrias conexas	22,354	21,938	21,430	21,132	22,232	23,346	23,880	24,021	23,966
<b>35</b>	Química de base y elaborados, productos de la refinación de petróleo y productos del caucho y plástico	20,248	20,275	19,770	18,999	18,738	19,154	18,951	18,143	19,000
<b>36</b>	Metálicos elaborados	14,839	13,690	14,605	14,125	13,555	13,053	13,777	12,803	12,380
<b>37</b>	Productos de base metálicos y elaborados	33,954	35,353	33,313	32,579	30,377	23,155	26,682	34,238	32,124
<b>38</b>	Maquinaria, equipos y suministros	7,052	7,060	7,373	7,883	7,368	5,890	5,604	5,686	5,792
<b>39</b>	Manufacturas diversas	36,084	46,847	38,866	28,454	23,777	23,498	32,603	34,799	34,919
<b>TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA</b>		<b>11,254</b>	<b>11,622</b>	<b>12,168</b>	<b>12,486</b>	<b>12,396</b>	<b>12,615</b>	<b>13,423</b>	<b>13,238</b>	<b>13,044</b>

*Fuente: Elaboración propia con datos de BCR e ISSS.*

