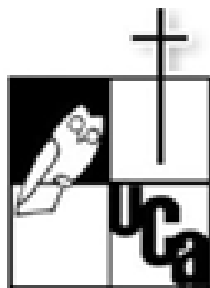


UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA “JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”



**LAS POLÍTICAS DE AJUSTE ESTRUCTURAL EN EL SALVADOR: IMPACTO SOBRE LA  
INVERSIÓN Y DISTRIBUCIÓN (1990- 2010)**

Trabajo de Graduación preparado para la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Para optar al Grado de Licenciada en Economía

Presentado por:

Tania María Durán Saravia

Rebeca María Hernández Asturias

Virginia Isaura Merino Aguilar

Yessica Beatriz Reyes Callejas

Antiguo Cuscatlán, Octubre de 2010

**RECTOR**

JOSÉ MARÍA TOJEIRA PELAYO, S.J.

**SECRETARIO GENERAL**

RENÉ ALBERTO ZELAYA

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

JOSÉ ANTONIO MEJÍA HERRERA

**COORDINADORA DE LA CARRERA DE ECONOMÍA**

XIOMARA BEATRIZ HERNÁNDEZ ARÉVALO

**ASESOR DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN**

ROBERTO ABRAHAM GÓCHEZ SEVILLA

**LECTORA**

CLAUDIA MELISSA SALGADO RODRÍGUEZ

*Primeramente a Dios y a María Santísima de Guadalupe, quienes han dirigido y han puesto ángeles en este largo y bello camino.*

*A mi mamá por ser la que con sus consejos y su ejemplo de lucha me ha ayudado a finalizar mi carrera universitaria.*

*A mi hermana Susan y mi hermano Rolando; regalos de Dios que han iluminado cada uno de mis días y han sido motor de mi vida: ¡los amo!*

*A mis abues, por acompañarme y brindarme su apoyo.*

*A mis amigas de tesis: Reb, Yess e Isa. A Saira, a Meli y a Don Góchez; quien nos ha guiado hasta finalizar este trabajo de graduación.*

*Y a cada una de las personas que estuvieron conmigo y me apoyaron grandemente con sus oraciones, consejos y sabiduría.*

**Tania María Durán Saravia.**

*A quienes siempre creyeron en mí y me invitaron a subir en el tren de los sueños: mi mamá, papá y Candy, por sus invaluable consejos, historias y apoyo incondicional;*

*A la estrella de mis mañanas y mi mejor compañera de aventuras: Bea, por ser mi fortaleza, alegría y esperanza;*

*A mi amigo y asesor de tesis y de la vida, Don Gó, por su ejemplo, su carisma, su eterna disposición a aprender y a compartir horas, canciones, fascinantes lecturas e interminables series de tiempo, conmigo;*

*A quienes han caminado conmigo en los diferentes momentos de mi vida, a mis compañeras de desvelos, risas y desvaríos, Peque, Yess e Isa; a mis amigas y amigos; por suavizar el cansancio de mis pasos y contagiarme de entusiasmo para seguir avanzando;*

*A Dios, por sobre todas las cosas, a quien debo todo cuanto soy y poseo, por llenar mi vida y colmarme de tan preciosas bendiciones.*

**Rebeca María Hernández Asturias.**

*“Clama a mí, y yo te responderé, y te enseñaré cosas grandes y ocultas que tu no conoces”  
(Jeremías 3-33).*

*Gracias Dios por permitirme terminar esta etapa de mi vida con éxito y abrirme las puertas al mundo profesional.*

*A mi madre y a mi padre por ser un pilar fundamental en mi vida; a mis hermanas y Tía Rosy por su apoyo incondicional.*

*A mis estimadas niñas Yess, Tania y Rebe por su comprensión, locuras, cariño y tiempo.*

*Al apreciado “Don Gó” por sus horas de enseñanza a lo largo de mi formación académica y por su especial esfuerzo en este trabajo.*

*Gracias a todas las personas que han marcado mi vida con especial énfasis a Ricardo por acompañarme durante este proceso y por tener siempre palabras de aliento para inspirarme a ser una mejor persona.*

**Virginia Isaura Merino Aguilar.**

*Hubo días en que quise detenerme y volver atrás; otros en los que la felicidad me llevaba avante; algunos con lágrimas y/o risas. En todos ellos, Dios y ustedes estuvieron a mi lado, física o espiritualmente, extendiendo su mano para apoyarme, para hacerme sentir amada, sobra decir que les estoy eternamente agradecida.*

*Particularmente, a mi madre por su fortaleza y optimismo inamovibles; a mi papá por sus sabios consejos; a Eli por tanto amor; Karla y mi abuela por su confianza y oraciones; a Julio por su compañía, paciencia y perspectiva crítica.*

*A don Roberto por la guía y toda la tenacidad con la que nos explicó hasta que, relativamente, entendimos, por las risas, tertulias y consejos. A mis compañeras de este largo proceso. A mis amigas, amigos y demás familia por la espera, alegría y cariño.*

**Yessica Beatriz Reyes Callejas**

## ÍNDICE GENERAL

---

<b>CAPÍTULO I. UN MARCO TEÓRICO PARA COMPRENDER LA INVERSIÓN DENTRO DEL MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL</b> .....	1
1.1) Conceptualización Teórica del Modelo Económico Neoliberal.....	1
1.1.1 El régimen de producción capitalista y su proceso de reproducción a escala ampliada. ....	1
1.1.2 El Neoliberalismo como modalidad particular del modo de producción capitalista.	8
1.1.3 El papel del Estado y de la política económica en el capitalismo en el mantenimiento de la tasa de ganancia. ....	10
1.1.4 El modelo neoliberal como solución a las necesidades de valorización del capital, su surgimiento en los países del Centro.....	12
1.2) Teorías de la Inversión/Acumulación de capital.....	19
1.2.1) Desarrollo de la perspectiva teórica convencional sobre la inversión (síntesis neoclásica).....	19
1.3 Desarrollo de una perspectiva teórica heterodoxa de la inversión.....	27
1.3.1 La existencia de dos paradigmas de pensamiento económico antagónicos. ....	27
1.3.2 La función de inversión marxista. ....	30
1.3.3 El motor de la acumulación capitalista: la tasa de ganancia.....	33
<b>CAPÍTULO II. POLÍTICAS ECONÓMICAS DE CORTE NEOLIBERAL EN EL SALVADOR</b> 48	
2.1) Configuración histórica del Neoliberalismo en El Salvador.....	48
2.1.1 Contextualización: La década perdida en América Latina. ....	49
2.1.3 El inicio de la ofensiva neoliberal en El Salvador.....	53
2.1.4 La implementación del modelo Neoliberal en El Salvador: ascenso del sector empresarial al poder ejecutivo.....	56
2.2) Políticas Económicas Neoliberales. Principales lineamientos y objetivos. ....	58
2.2.1 Política laboral .....	62
2.2.2 Política fiscal.....	74
2.2.3 Política comercial.....	81

<b>CAPÍTULO III. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE GANANCIA, LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO EN EL SALVADOR .....</b>	<b>92</b>
3.1) Estimación de la tasa de ganancia en El Salvador. Análisis de su comportamiento y vinculación con la inversión y el crecimiento económico.....	92
3.1.1 Consideraciones previas. ....	92
3.1.2 Estimación de la tasa de ganancia en El Salvador y de sus principales componentes.....	93
3.2) Factores que determinan el comportamiento de la Tasa de Ganancia en El Salvador. ....	104
3.2.1 Tasa de plusvalía: Distribución del ingreso.....	104
3.2.2 La composición del Capital: dimensión tecnológica.....	111
3.2.3 La tasa de ganancia. Contraste con sus componentes.....	116
3.3) Las Políticas Neoliberales en El Salvador: ¿Éxito o fracaso? .....	120
3.3.1 Política Salarial y su injerencia en la tasa de ganancia.....	121
3.3.2 Política Fiscal y su injerencia en la tasa de ganancia .....	129
3.3.3 Política Comercial y su injerencia en la tasa de ganancia.....	134
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>149</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>152</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>156</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

---

Gráfico N° 1. Tasas de ganancia porcentual de Europa y Estados Unidos .....	18
Gráfico N° 2: Evolución de los salarios mínimos reales mensuales en dólares. ....	67
Gráfico N° 3 Salarios mínimos mensuales nominales y Canasta de Mercado, en dólares, 1980-2001 .....	69
Gráfico N° 4: carga tributaria diferencial por decil (2000). ....	78
Gráfico N° 5 : Grado de apertura por intercambio comercial de El Salvador .....	87
Gráfico N° 6: Tasa de ganancia de El Salvador (1960-2008) .....	94
Gráfico N° 7: Tasa de ganancia de El Salvador (1990-2008) .....	95
Gráfico N° 8: Tasa de acumulación en El Salvador (1960-2008).....	97
Gráfico N° 9. Evolución comparada esfuerzo inversor (b) y tasa de acumulación de capital (k) (1960-2008).....	99
Gráfico N° 10. Esfuerzo inversor y sus componentes: la inversión (I) y la masa de ganancia (G=ENE).....	100
Gráfico N° 11. Tasa de acumulación (I/K) y acervo de capital (1960-2008).....	101
Gráfico N° 12. Tasa de ganancia, tasa de acumulación y tasa de crecimiento del PIB en El Salvador (1960-2008) .....	103
Gráfico N° 13: El Salvador: Tasa de Plusvalía y su tendencia (1950-2008) .....	105
Gráfico N° 14: Evolución de la Brecha entre Ganancias y Salarios en El Salvador (Millones de colones).....	106
Gráfico N° 15: Evolución de la Productividad del Trabajo en El Salvador. ....	108
Gráfico N° 16: Evolución del Salario Real por Trabajador/a en El Salvador. ....	109
Gráfico N° 17: Evolución de la Tasa de Plusvalía y sus determinantes.....	110
Gráfico N° 18: Evolución de la Composición Técnica del Capital en El Salvador. ....	112
Gráfico N° 19: Tasas de crecimiento de los determinantes de la Composición Técnica del Capital. ....	113
Gráfico N° 20: Evolución de la Productividad del Capital en El Salvador .....	115
Gráfico N° 21: Tasa de Ganancia, Tasa de Plusvalía y Composición Técnica del Capital en El Salvador 1960-2008. (Índices base 1990) .....	116
Gráfico N° 22: Tasa de Ganancia, Beneficio Relativo y Productividad del Capital. 1960-2008. (En índices base 1990).....	118
Gráfico N° 23: Evolución de Trabajadores/as Cotizantes y No Cotizantes al ISSS. 1960- 2008. ....	122
Gráfico N° 24: Relación Cotizantes sobre Afiliado/as de Administradoras de Fondos de Pensiones. Diciembre 1998- Enero 2010.....	123
Gráfico N° 25: Comparativo: salario medio nominal de cotizantes y no cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social. 1960-2008. ....	123
Gráfico N° 26: Evolución de brecha Salarios y Excedente Bruto de Explotación respecto al PIB. (1970-2008) .....	126
Gráfico N° 27:: Relación masa salarial sobre consumo final hogares .....	128
Gráfico N° 28: Crecimiento de la tasa de ganancia y relación masa salarial sobre consumo final de los hogares. (1990-2008).....	129

Gráfico N° 29: Ingresos del Sector Público No Financiero. 1990-2007.....	130
Gráfico N° 30: Evolución de los principales impuestos. 1990-2007.....	131
Gráfico N° 31: Evolución del ratio Recaudación ISR sobre Excedente Neto de Explotación y su tasa de crecimiento. 1990-2008.....	132
Gráfico N° 32: Evolución comparativa: tasa de acumulación versus impuestos indirectos como porcentaje del PIB.....	133
Gráfico N° 33. Saldo comercial, exportaciones e importaciones de El Salvador (1950-2008). .....	136
Gráfico N° 34. Contenido de importaciones de El Salvador (1990-2008) .....	137
Gráfico N° 35. Relación de importaciones de bienes de consumo como porcentaje de consumo total de los hogares. ....	138
Gráfico N° 36 Importaciones totales como porcentaje del PIB agrícola y manufacturero. ..	139
Gráfico N° 37. Saldo comercial agrícola y manufacturero (no maquilador) de El Salvador con Estados Unidos, 1963-2007.....	142
Gráfico N° 38. Índice de los costos laborales unitarios reales de la manufactura de El Salvador y Estados Unidos (1960=100).....	143
Gráfico N° 39 Índice tasa de ganancia y Costos laborales unitarios relativos de Estados Unidos respecto a El Salvador.....	144
Gráfico N° 40. Relación balanza de rentas de inversión y tasa de ganancia.....	147

## ÍNDICE DE ESQUEMAS

---

Esquema N° 1 : Teoría de la Inversión desde la Síntesis Neoclásica .....	21
Esquema N° 2. Secuencia de convergencia de equilibrios de corto a largo plazo.....	31
Esquema N° 3. Causas y componentes en las variaciones de la tasa de ganancia .....	42
Esquema N° 4: Estrategia de crecimiento con ajuste estructural .....	53
Esquema N° 5: Impacto de una distribución desigual del ingreso en el crecimiento económico desde la postura convencional.....	59



## ÍNDICE DE CUADROS

---

Cuadro No 1: Estrategia de los Programas de Ajuste Estructural en El Salvador. ....	10
Cuadro No 2. Presupuestos de los programas de investigación neoclásicos y heterodoxos. .....	30
Cuadro No 3: Estrategia de los Programas de Ajuste Estructural en El Salvador. ....	61
Cuadro No 4: Salario mínimo por día, establecido por decreto Ejecutivo .....	66
Cuadro No 5: Principales políticas implementadas en el salvador. ....	76
CUADRO NO 6: RECURSOS DESTINADOS A FOEX-FONDEPRO (1991-2008).....	80
Cuadro No 7. Promedios de tasa ganancia, acumulación y crecimiento del PIB por períodos históricos. ....	103
Cuadro No 8: Tasa de crecimiento promedio: .....	106

## SIGLAS.

---

**AFP:** Administradora de Fondos de Pensiones.

**ASAFONDOS:** Asociación Salvadoreña de Administradoras de Fondos de Pensiones.

**ARENA:** Alianza Republicana Nacionalista.

**BFA:** Banco de Fomento Agropecuario.

**BID:** Banco Interamericano de Desarrollo.

**BM:** Banco Mundial.

**CAFTA:** Central America Free Trade Agreement.

**CENITEC:** Centro de Investigaciones y Tecnológicas y Científicas.

**CEPAL:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

**CNSM:** Consejo Nacional del Salario Mínimo.

**CTC:** Composición Técnica del Capital.

**DIGESTYC:** Dirección General de Estadísticas y Censos.

**EHPM:** Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples.

**FAES:** Fuerzas Armadas de El Salvador.

**FES:** Formación Económica Social.

**FESC:** Formación Económica Social Capitalista.

**FESPAD:** Fundación de Estudios para la Aplicación del Derecho.

**FMI:** Fondo Monetario Internacional.

**FMLN:** Frente Farabundo Martí Para La Liberación Nacional.

**FOSALUD:** Fondo Solidario para la Salud.

**FOVIAL:** Fondo de Conservación Vial.

**FUNDE:** Fundación Nacional para el Desarrollo.

**FUSADES:** Fundación Salvadoreña para El Desarrollo Económico y Social.

**GATT:** Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles.

**ICEFI:** Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales.

**IED:** Inversión Extranjera Directa.

**IRA:** Instituto Regulador de Abastecimientos.

**ISR:** Impuesto Sobre la Renta.

**ISSS:** Instituto Salvadoreño del Seguro Social.

**IVA:** Impuesto al Valor Agregado.

**OMC:** Organización Mundial del Comercio.

**OPEP:** Organización de Países Exportadores de Petróleo.

**PAE-PEE:** Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica.

**PDC:** Partido Demócrata Cristiano.

**SAPRIN:** Structural Adjustment Policies Review Initiative Network.

**SM:** Salario mínimo.

**TLC's.:** Tratado de Libre Comercio.

**URSS:** Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

**USAID:** United States Agency for International Development.

## INTRODUCCIÓN

---

A partir de la década de los noventa, El Salvador sufre un cambio vertiginoso en su modelo económico, pasando de un modelo sustitutivo de importaciones (ISI) a uno de apertura externa o neoliberal.

Dicho modelo se instauró en el país bajo los lineamientos de los denominados “Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica” (PAE-PEE) propuestos por los organismos financieros internacionales. Estos esquemas pretendían lograr la reducción y corrección de los principales desequilibrios macroeconómicos a nivel interno y externo, así como reasignar el papel del Estado en la economía.

Según la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), el objeto de los PAE-PEE era *“crear un marco apropiado para el crecimiento económico”* (FUSADES, 1994:4), que de acuerdo a Calvento (2007:32), se pretendía lograr a través de un ajuste estructural en la economía.

El fundamento concreto de este cambio en el eje productivo se encuentra plasmado en el denominado “Consenso de Washington”. Éste contenía un conjunto de “recomendaciones” para los países en vía de desarrollo, que adquirirían la forma de condicionantes para recibir nuevos préstamos.

Así, El Salvador a la luz de los PAE-PEE, comenzó a ejecutar una serie de políticas económicas, que de acuerdo a sus promotores eran necesarias de implementar porque permitirían la creación de un contexto económico estable (baja inflación y una balanza comercial equilibrada) y una reasignación de las funciones del Estado y del sector privado. Lo anterior, permitiría que el país entrara en un proceso de crecimiento económico sostenido en el largo plazo, esto es: aumentos en la producción, en el empleo y en los ingresos, logrando con ello, según la concepción convencional, mayores tasas de ahorro y de inversión.

Sin embargo, los esfuerzos que se han realizado en El Salvador en los últimos veinte años para crear un clima favorable de negocios y por ende un clima que incentive a los/as empresarias a invertir en el país, como: la eliminación de impuestos directos- impuestos al patrimonio y a las utilidades; que desde el marco teórico neoliberal constituyen auténticos

desincentivos a la iniciativa privada-, contratos laborales flexibles, eliminación de impuestos a las exportaciones, desgravación arancelaria, tratados de libre comercio, entre otros , no ha tenido los efectos esperados sobre los niveles de inversión y por ende de crecimiento económico más bien, las políticas de corte neoliberal y en concreto la política de flexibilización laboral ha erosionado los salarios de los/as trabajadores/as y por tanto las condiciones de vida de los/as mismos/as al no poder acceder a todos los bienes materiales y espirituales que aseguren su reproducción, complicándose esta situación con la ejecución de una política fiscal referente a la creación de un impuesto indirecto, el IVA, como recomendación de los organismos financieros internacionales.

Así mismo, la política comercial ha resultado ser ineficaz para que las exportaciones de bienes y servicios nacionales se diversifiquen y logren un mayor dinamismo más bien, ha creado las condiciones para que las importaciones aumenten y que las asimetrías en cuanto a productividad se profundicen, lo que deja en entre dicho la promesa divulgada por los promotores del modelo neoliberal, en cuanto a cerrar la brecha comercial y el de generar una mayor productividad en el sector exportador.

Ante esta situación, surge la necesidad de abordar otra teoría que explique la realidad esencial de esta fase de estabilización y ajuste estructural; que contribuya al análisis del por qué las políticas implementadas desde la esfera pública no han logrado activar los niveles de inversión deseados y con él el proceso virtuoso de crecimiento económico.

Por tanto, es fundamental abordar un marco analítico diferente al neoclásico, que revele los determinantes de la inversión ya que como se señaló anteriormente, a pesar de los esfuerzos realizados desde la esfera pública en materia de fomento a la inversión privada, no se ha logrado alcanzar el crecimiento económico sostenido promulgado por los defensores del modelo neoliberal.

Por tanto, el objetivo principal del presente trabajo es conocer y comprender el impacto de las políticas económicas implementadas durante los últimos veinte años sobre la rentabilidad, inversión y el crecimiento económico, así como su incidencia en la distribución del ingreso en salarios y ganancias al interior de la economía salvadoreña.

Son además objetivos específicos: definir y contextualizar desde una perspectiva teórico-marxista el comportamiento del régimen de producción capitalista, el papel del Estado y la modalidad que ha revestido en la formación económica social salvadoreña en los últimos

veinte años; así mismo bajo dicha corriente de pensamiento económico se busca recopilar teóricamente la relación de tasa de ganancia, inversión y distribución, y las relaciones de causalidad.

Entre otros objetivos específicos, se encuentran: sintetizar y compilar las principales teorías económicas concernientes a la inversión en las que se inspiraron las políticas de los PAE-PEE, sus postulados y las relaciones de causalidad que éstas plantean y describir al mismo tiempo las políticas económicas implementadas durante los últimos veinte años que buscaban tener incidencia directa sobre los niveles de inversión y por ende en el crecimiento económico.

Por otro lado, la hipótesis que se ha planteado es: las políticas económicas neoliberales han incidido en forma negativa la tasa de rentabilidad en el largo plazo, y con ello socavado la base de la inversión y el crecimiento económico.

En cuanto a la estructura del trabajo, éste se ha dividido en tres grandes capítulos.

En el capítulo uno se aborda de manera teórica el modelo económico neoliberal; que constituye una modalidad particular del modo de producción capitalista, develando el motor de este estadio del desarrollo económico: la tasa de ganancia, para lo cual, se explica de dónde surge la plusvalía que en su forma genérica se conoce como ganancia; así mismo se explica por qué el modelo neoliberal es considerado como una solución a las necesidades de valorización del capital. Posteriormente se desarrolla la teoría convencional sobre la inversión y la perspectiva teórica heterodoxa enfatizando en ésta última la “ganancia” como *“el regulador básico de la sociedad capitalista y la medida de valorización del capital...”* (Tomé, 2008: 144)

En el capítulo dos se retoman tres ejemplos claves de política económica llevadas a cabo como parte del programa neoliberal y que se consideran que han incidido directa e indirectamente, en la conformación de la tasa de ganancia y con ello en la inversión y el crecimiento económico. Se realiza en este capítulo dos un esbozo histórico del proceso de transformación económica que sufrió la economía salvadoreña para implementar el modelo neoliberal, se desarrollan las tres políticas anteriormente mencionadas, explicando cuál era el planteamiento neoliberal para la ejecución de tales políticas, se hace una recopilación de las principales medidas económicas ejecutadas, se desarrolla los resultados inmediatos de las mismas y finalmente se esboza una crítica a los planteamientos de la teoría neoliberal.

En el capítulo tres se realiza un esfuerzo por adecuar las estadísticas nacionales existentes con el fin de evaluar en forma empírica el comportamiento histórico de la tasa de ganancia, la acumulación de capital y el producto interno bruto ante la ejecución de las políticas económicas de corte neoliberal.

## CAPÍTULO I

### UN MARCO TEÓRICO PARA COMPRENDER LA INVERSIÓN DENTRO DEL MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL.

---

El desarrollo de este primer capítulo tiene como objetivo explicar el funcionamiento del modo de producción capitalista desde una perspectiva teórico marxista para conceptualizar el modelo neoliberal. Asimismo, se aborda tanto la teoría de la inversión neoclásica como la teoría heterodoxa de la inversión con la finalidad de develar el aporte importante que tiene esta última sobre los determinantes de la inversión o acumulación de capital, aspecto clave para desarrollar los siguientes capítulos.

Ahora bien, es importante destacar, como se expondrá en el siguiente capítulo, que la teoría marxista de la inversión es en esencia distinta a la propuesta desde el paradigma neoclásico debido a que parte de un modelo macroeconómico diferente: el modelo macroeconómico clásico y que se caracteriza por poner al centro de sus reflexiones el papel preponderante que juega la tasa de ganancia en la explicación del comportamiento de la dinámica capitalista.

#### 1.1) Conceptualización Teórica del Modelo Económico Neoliberal.

##### 1.1.1 El régimen de producción capitalista y su proceso de reproducción a escala ampliada.

*“En la producción social de su existencia, los hombres [y las mujeres] entran en relaciones determinadas, necesarias, independientes de su voluntad; estas relaciones de producción corresponden a un grado determinado de desarrollo de las fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción constituye la **estructura económica** de la sociedad, la base real, sobre la cual se eleva una **superestructura jurídica y política**, y a la que corresponden determinadas formas de **conciencia social**” (Marx, 1986:4).*

El régimen de producción basado en el capital conforma la estructura económica-social denominada Capitalismo. Según Marx, “el proceso capitalista de producción es



esencialmente, al mismo tiempo, un **proceso de acumulación.**” (Marx, citado en Tomé 2006: 63). El mismo reviste, por una parte, un proceso técnico que vincula medios de producción y fuerza de trabajo con el objeto de producir mercancías; así como un proceso social de valorización, que en su desarrollo da paso a la coexistencia de dos clases sociales principales: la clase capitalista (propietaria de los medios de producción) y la clase trabajadora (poseedora únicamente de su fuerza de trabajo).

La producción de mercancías en el modo de producción capitalista encuentra su explicación en el hecho que éstas son portadoras de “valor”, cuya magnitud es mayor al capital adelantado invertido en ellas, dado el trabajo (abstracto) que llevan incorporado<sup>1</sup>. En ese sentido, el capitalista *“no sólo quiere producir un valor de uso, sino una mercancía, no sólo valor de uso, sino valor, y no sólo valor, sino también plusvalía”* (Ibíd., 64), pues es de la producción de estas mercancías que deriva la valorización de su capital.

En coherencia con esa finalidad de valorización, el capitalista asiste al mercado para adquirir los medios de producción y la fuerza de trabajo que utilizará en el proceso de producción de esas mercancías. Será en esa esfera donde la fuerza de trabajo adquirirá el carácter de una mercancía *especial*, cuando al ser empleada permita la creación de un valor equivalente al que ella posee y de un “plusvalor” por encima del mismo. Sobre la base de este excedente de valor, que en su manifestación fenoménica adoptará la forma de “ganancia”, el capitalista conseguirá su objetivo de valorizar su capital.

Dado que la racionalidad del sistema capitalista se caracteriza por estar fundamentada en la obtención y apropiación de manera constante y creciente de la plusvalía por parte del capitalista, se da una situación en la que *“sólo se produce lo que se puede producir con ganancia y en la medida en que pueda producirse con ganancia.”*(Ibíd.,: 65).

En virtud de lo anterior, las relaciones sociales de producción en el modo de producción capitalista (que constituyen, junto a las fuerzas productivas, la denominada “base económica”), se caracterizan por la explotación del trabajo asalariado, en tanto que el

---

<sup>1</sup> Por “trabajo abstracto” debe entenderse “aquel trabajo social indistinto, indeterminado, indiferenciado que implica un gasto de energía física y/o mental, que presupone la homogeneidad fisiológica y que adquiere realidad empírica y teórica en el Modo de Producción Capitalista” (Montoya, 19-: 56). Para Marx, el ser “objetivación de esa sustancia social común” es lo que da a las mercancías su carácter de valores: *“las mercancías sólo se materializan como valores en cuanto son expresión de la misma unidad social: trabajo humano, por tanto, su materialidad como valores es puramente social, y comprenderemos sin ningún esfuerzo que esa su materialidad como valores sólo puede revelarse en la relación social de unas mercancías con otras”* (Marx 1972: 30).

capitalista se apropia de ese excedente de “nuevo valor creado” (plusvalor) generado por la fuerza de trabajo<sup>2</sup> en el proceso de producción.

Así, la plusvalía permite al capitalista comenzar con un proceso de acumulación: incrementando los medios de producción y/o contratación de nueva fuerza de trabajo necesaria para expandir la escala de producción de mercancías y aumentar con ello sus ganancias. Es importante señalar el doble carácter de la acumulación de capital, por un lado, incorpora la dimensión *cuantitativa* del aumento en el valor; y por otro, el aspecto *cualitativo* del cambio técnico (Tomé, 2006).

Según Marx, existen leyes generales que explican el funcionamiento del proceso de acumulación capitalista, de las cuales revisten trascendental importancia para el desarrollo de este estudio, particularmente:

*“i) La concentración y centralización del capital; ii) la generación y perpetuación en el tiempo de un ejército industrial de reserva (EIR), esto es, una masa de población sobrante para las necesidades de acumulación; y iii) la ley de la tendencia descendiente de la tasa de ganancia o de la caída tendencial de la tasa de beneficio”* (Tomé, 2006:66).

Para Marx (1972:529), *“con la acumulación de capital se desarrolla el régimen específicamente capitalista de producción... (Que a su vez) impulsa la acumulación de capital”*. Cuando aumenta la masa de riqueza que funciona como capital, aumenta su concentración en manos de los capitalistas individuales, es decir, aumenta la cantidad de medios de producción y el ejército de obreros/as sobre los cuales ejerce su control, que a su vez serán la base para producir en gran escala y con métodos específicamente capitalistas, impulsando con ello una mayor acumulación y por ende, una mayor concentración del capital.

Se tiene entonces que, al tiempo que cada capital individual crece, y con éste la *concentración* del capital, el incremento de la riqueza social y el aumento simultáneo del número de capitalistas, que se repelen entre sí, se convierten en un obstáculo para dicho crecimiento.

---

<sup>2</sup> El fenómeno de la explotación no es exclusiva del sistema capitalista, pero sólo en éste, aparece de forma encubierta por las relaciones salariales que median entre la clase trabajadora y la clase capitalista. El salario se presenta como el precio del trabajo y no como el valor de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, frente a este fenómeno de “dispersión” o “fraccionamiento”, surge un mecanismo de “atracción” al que se da en llamar “*centralización del capital*”. Éste operará mediante un proceso de “anexión” (o absorción) o bien, por “fusión”, posibilitando con ello la concentración de capitales ya existentes, o la redistribución del capital global a través de la “expropiación del capitalista por el capitalista”. Este fenómeno contribuirá, en definitiva, a “completar la obra de la acumulación y elevar aún más la escala de operación del capital” (Guerrero 19-:39).

En forma simultánea y como consecuencia de la creciente composición del capital, “todo este capital ‘suplementario’” atrae a un número relativamente menor de trabajadores/as a sus filas, mientras el capital antiguo repele a más y más obreros/as antes ocupados/as. Este fenómeno permite la consolidación de una “sobrepoblación relativa” o “Ejército Industrial de Reserva”, que junto al modo de producción capitalista, crecerá a un ritmo más rápido que la propia acumulación de capital:

*“Ahora los periodos, o ‘intervalos’, de estancamiento de la composición de capital ‘se acortan’, y la sobrepoblación relativa, que aumenta debido a esta ‘ley de la población peculiar’ al modo capitalista de producción, se convierte en una nueva palanca de la acumulación. Y no sólo eso: se convierte en una ‘necesidad’, una ‘condición de existencia’ del propio capitalismo” (Íbid)*

Ante la urgencia de hacer frente a los súbitos períodos de expansión y contracción, propios de este modo de producción, el capital exige un “colchón de seguridad” que será dicho EIR. De esta manera, tendrá una incidencia, no sólo en la demanda de fuerza de trabajo, sino también, en su oferta, provocando con ello, la competencia al interior de la clase trabajadora. Esta situación llevará a los/as trabajadores/as a sufrir del “ocio forzoso” del desempleo, así como del “exceso de trabajo”, cuando encuentren ocupación (Íbid).

Estas dos proposiciones constituyen en sí mismas lo que Marx da en llamar la “Ley General de la Acumulación Capitalista”:

*“Cuanto mayores son la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y la intensidad de su crecimiento y mayores también, por tanto, la magnitud absoluta del proletariado y la capacidad productiva de su trabajo, tanto mayor es el ejército industrial de reserva. (La fuerza de trabajo disponible se desarrolla por las mismas causas que la fuerza expansiva del capital. La magnitud relativa del*

*ejército industrial de reserva crece, por consiguiente, a medida que crecen las potencias de la riqueza) Y cuanto mayor es este ejército de reserva en proporción al ejército obrero en activo, más se extiende la masa de la sobrepoblación consolidada, cuya miseria se halla en razón directa a los tormentos de su trabajo. Y finalmente, cuanto más crecen la miseria dentro de la clase trabajadora y el ejército industrial de reserva, más crece también el pauperismo oficial” (Montoya, 19-, citando a Marx: 265).*

Finalmente, la formulación marxista de la tasa de ganancia “g” En la que se observa su relación directa con la cuota de plusvalía “pv” y con la velocidad de rotación del capital “n”, y una relación inversa con la composición orgánica del capital “O”, le lleva a concluir que dada la tendencia histórica del régimen capitalista de producción a incrementar de manera constante la composición orgánica<sup>3</sup>, existe una tendencia de la tasa de ganancia a decrecer (Ibíd.: 354).

$$g' = \frac{pv' \cdot n}{O + 1}$$

Estas leyes generales de acumulación capitalista señalan diversas formas de las que hacen uso los capitalistas en su afán incesante de lucro, que a su vez exige a cada capitalista individual competir en dos sentidos: en el proceso de trabajo, contra los trabajadores durante la producción de plusvalía, y en el proceso de circulación, contra otros capitalistas, durante la realización de la plusvalía en forma de ganancias (Shaikh, citado en Tomé, 2006).

La primera acepción, la lucha contra los/as trabajadores/as por acaparar la mayor cantidad de plusvalía, Marx la define en los siguientes términos:

*“La lucha entre el capitalista y el obrero asalariado se inicia con la propia relación capitalista, y se prolonga durante todo el período de la manufactura. Sin embargo, a partir de la introducción de la maquinaria es cuando el obrero combate incluso el medio de trabajo, el modo de existencia del capital. Se*

---

<sup>3</sup>La composición orgánica del capital está referida a la composición de valor que depende de la proporción de valor destinada a la compra de medios de producción y fuerza de trabajo y que está determinada por unos requerimientos técnicos, fundamentados en el proceso de producción, esto es, por una composición técnica del capital (Montoya, 19-:128).

*subleva contra esta forma determinada del medio de producción en cuanto base material del modo de producción capitalista” (Marx, citado en Tomé, 2006: 72).*

Hace referencia a que el/la capitalista, para ejercer su hegemonía sobre el proceso productivo, emplea la transformación tecnológica, que ejerce una incidencia no sólo en la cantidad de trabajadores incorporados en el proceso productivo, sino además, en la cualificación de la fuerza de trabajo empleada, sustituyendo aquella menos capacitada por otra con mayor grado de preparación.

Este cambio tecnológico, que busca incrementar la productividad del/la trabajador/a para hacer más barata la mercancía, lleva implícito la disminución del valor de la fuerza de trabajo, en otras palabras, *“cualquier desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, debe abaratar las mercancías y reducir la parte de la jornada laboral que el obrero necesita para sí, a fin de prolongar la otra parte en que trabaja gratuitamente para el capitalista.”*(Ibíd.,:74). Convirtiéndose así el cambio técnico en una herramienta para la creación de plusvalía, generando una constante fluctuación en la masa laboral y salarial.

Además, producto de la mecanización, y particularmente de su influencia en el capital y la acumulación genera, tal como se mencionaba con anterioridad, un engrosamiento del ejército industrial de reserva. Dicha población cesante adicional, impacta en la oferta de fuerza de trabajo, logrando con ello presiones importantes para los salarios de los trabajadores que aún se encuentran incorporados al proceso productivo.

Por otra parte, en lo que se refiere al proceso de competencia frente al resto de capitalistas, Horverak (citado en Tomé, 2006:76), señala que *“el origen de la competencia está en el hecho de que los capitales individuales, que juntos forman el capital de la sociedad, deben incrementarse para no desaparecer”*. De lo cual se deduce que bajo la concepción marxista la competencia, lejos de ser un proceso armónico, se constituye en una verdadera batalla, con conflictos de intereses antagónicos, que tiene a su base, en palabras de Schumpeter, un proceso de “creación destructora”.

Dentro de esta lucha, la estrategia fundamental es la disminución de los costos unitarios de producción, para abaratar las mercancías, lo cual se persigue con el incremento en la productividad de la fuerza de trabajo, a través de una creciente mecanización.

En este punto, parecería existir una contradicción entre el afán del/la capitalista por acrecentar su caudal de plusvalor, y la avidez por disminuir el valor de cambio de las mercancías. Esta ilusoria discordancia se aclara al considerar el proceso de competencia intrasectorial, es decir, aquel que se desarrolla entre capitales individuales de una misma rama.

Dentro de cada rama de producción, se acepta la existencia de empresas con diversos grados de tecnificación (es decir, diferentes composiciones orgánicas del capital) y por lo tanto, de utilización de fuerza de trabajo. Esto implica, que aquellas empresas con mayores niveles de tecnificación del proceso productivo presentan costos inferiores al resto de empresas, y dada la manifestación de un precio de mercado homogéneo para cada rama, los/as capitalistas innovadores se apropian de un valor o plusvalor extraordinario, llevando con ello a la destrucción de capitales menos “eficientes”, y a una constante obsesión por modernizar los procesos productivos. En palabras de Marx:

*“El capitalista que emplea métodos de producción perfeccionados, pero todavía no generalizados, vende por debajo del precio de mercado, mas por encima de su precio individual de producción; de este modo se eleva para él la cuota de ganancia, hasta que la competencia la nivele... los medios de producción, más potentes y más costosos que ha puesto en pie, le permiten vender su mercancía más barata, pero al mismo tiempo **le obligan a vender más mercancías, a conquistar para éstas un mercado incomparablemente mayor.**” (Ibíd., 2006: 80).*

En razón de la búsqueda de esa ganancia extraordinaria (en tanto la “ganancia” es la forma fenoménica de la “plusvalía”) es que los capitalistas tratan por todos los medios de abaratar el precio de sus mercancías. Esa misma ansia de lucro, produce segunda faceta de la competencia: la intersectorial. Este consiste en que el capital, a través de las inversiones de capitales antiguos o de capitales nuevos se mueve de una rama a otra, es decir, saliendo de aquellas que muestran baja rentabilidad y fluyendo a las que muestran una alta rentabilidad, generando eventualmente movimientos inversos en sus tasas de rentabilidad. Estos flujos y reflujos de capital al impactar con los precios, hacen que las tasas de ganancia de las diferentes ramas o de sus capitales representativos tiendan a igualarse.

Así, a través de la competencia intersectorial se llega a la consolidación de una tasa media de rentabilidad para cada sector o al menos para los capitales reguladores y representativos

de cada uno. Esto lo analiza Marx cuando plantea la transformación de los precios directos<sup>4</sup> en precios de producción. Si el mercado no está intervenido, son éstos últimos el eje en torno al cual circulan los precios de mercado, configurándose –de forma tendencial– la misma rentabilidad media en cada rama o para sus capitales reguladores.

En este contexto, los/as capitalistas no tienen la capacidad de decidir si cambian o no la tecnología de sus procesos productivos, más bien se vuelve una exigencia coactiva del sistema para todos los capitales. Por tanto,

*“Lo que constituye una ventaja en el nivel microeconómico entra en contradicción con las dificultades de valorización que implica para el conjunto del capital en general. La introducción de nuevas técnicas es perfectamente coherente con la voluntad individual de obtener ganancias extraordinarias, a pesar de que posteriormente redunde en una progresiva erosión de la rentabilidad promedio”.*  
(Tomé, 2006:81).

Justamente, Marx plantea que la producción capitalista sabe desarrollar la técnica y la combinación del proceso social de producción minando al mismo tiempo una de las fuentes originales de la riqueza, a saber: el ser humano. (Marx, citado en Hinkelammert y Mora, 2001:215)

### 1.1.2 El Neoliberalismo como modalidad particular del modo de producción capitalista.

Ahora bien, es importante señalar que si bien Marx hace un análisis del modo de producción capitalista, reconoce que existen otras formas de producción pero que están subordinadas al modo de producción dominante: *“En todas las formas de sociedad se encuentra una producción determinada, superior a todas las demás, y cuya situación asigna su rango e influencia a las otras...”* (Marx, citado en Montoya, 2010:14).

Por tanto, un sistema económico no se desenvuelve de manera pura sino que con él coexisten otras formas de producción y por ende otras relaciones sociales de producción; lo que existe en realidad son Formaciones Económicas Sociales (FES).

Una Formación Económica Social es una *“realidad estructurada y cambiante, que incluye un modo de producción principal que le asigna el carácter y la naturaleza a la FES y otros*

---

<sup>4</sup> Se denomina “precios directos” a aquellos que son proporcionales a los valores sociales medios (c+v+p) en cada rama de producción, o industria. Éstos regulan los precios de producción, que son a su vez, los centros de gravedad o reguladores de los precios de mercado.

*modos de producción secundarios y subordinados al primero” (Montoya, 19-: 13).* En coherencia con lo anterior, es posible mencionar que el modo de producción capitalista históricamente ha revestido *modalidades particulares y diferentes* a nivel de FES, o en otras palabras, las FES capitalistas no han funcionado siempre y todas conforme a un mismo modelo económico.

Así, Montoya (1998) plantea que se puede hablar de distintos modelos o modalidades particulares del capitalismo al interior de una determinada FES (modelo liberal, modelo keynesiano y el modelo neoliberal) según el papel que se le estipule al mercado en la asignación de los recursos. Dentro de éstos, reviste particular relevancia para el desarrollo de la presente investigación el análisis del modelo neoliberal capitalista, dado que es el circunscrito en el período de estudio contemplado.

Se debe iniciar definiendo al Neoliberalismo como un *modelo económico* caracterizado por la aplicación de una serie de prácticas y políticas económicas, fundamentadas en la premisa que el bienestar humano puede ser logrado a través de la maximización de las libertades empresariales. Lo anterior presupone un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, libertad individual, mercados sin trabas, y libre comercio y en el que el Estado juega un papel central en la creación y preservación de un marco institucional apropiado para tales prácticas (Harvey, 2008).

Tales estrategias económicas pueden sintetizarse en diez grandes medidas propuestas, que pretendían dar cumplimiento a tres objetivos macroeconómicos fundamentales: equilibrio interno, externo y una reasignación de los roles del Estado.

En síntesis, estas recomendaciones de política pueden apreciarse en el Cuadro No.1:



**Cuadro No 1: Estrategia de los Programas de Ajuste Estructural en El Salvador.**

<b>Objetivo</b>	<b>Medidas propuestas</b>
Equilibrio Interno	1) Disciplina fiscal 2) Reorientación del gasto público hacia educación y salud 3) Reforma tributaria
Equilibrio Externo	4) Liberalización financiera 5) Tipo de cambio unificado y competitivo 6) Liberalización comercial 7) Apertura a la inversión extranjera directa
Reasignación de roles de Estado	8) Privatización 9) Desregulación 10) Seguridad de los derechos de propiedad

*Fuente: Elaboración propia.*

1.1.3 El papel del Estado y de la política económica en el capitalismo en el mantenimiento de la tasa de ganancia.

En este contexto, surge la necesidad de analizar al Estado y su papel, dentro de esas Formaciones Económicas Sociales que, tal como se verá a continuación, guardará un vínculo inextricable con el modo de producción dominante en la misma.

El Estado, en tanto “momento del desarrollo de la totalidad de relaciones sociales capitalistas”, es más que un mero “Estado en una sociedad capitalista”, es propiamente un “Estado Capitalista”, que en su naturaleza y lógica de funcionamiento, deberá contribuir con la reproducción de esas relaciones de clase, para garantizar su propia supervivencia (Holloway 19-: 7).

Es así como en términos generales, se puede establecer que la forma particular que asume el Estado en el régimen capitalista de producción se constituye en **pieza clave en el proceso de acumulación**, tal como Heilbroner (1990: 91) lo manifiesta:

*“Eliminemos el régimen del capital y el Estado seguirá existiendo, aunque pueda cambiar de un modo impresionante; **eliminemos el Estado y el régimen del***

***capital no durará un solo día (...) Así, de nuevo encontramos la tensa relación entre las esferas, característica de la formación social en la que el capital toca la melodía con la que normalmente baila el Estado, pero da por supuesto que el Estado proporcionará el teatro donde tenga lugar la representación”.***

De esta manera, se habla de cómo en las Formaciones Económico Sociales Capitalistas, el Estado “concentra y resume las contradicciones de clase del conjunto de la formación social, consagrando y legitimando los intereses de sus clases dominantes frente a las demás clases de esta formación” (Poulantzas, en Mariscal: 94), de tal forma que contribuye mediante sus acciones (coactivas y coercitivas) a garantizar la reproducción del sistema dominante al interior de esa FES.

Sin embargo, es necesario acotar que la relación del Estado con el capital es más bien una relación de “prueba y error”, como lo plantea Holloway (19-:7), partiendo del reconocimiento que no todo cuanto el Estado realiza es necesariamente en el interés del capital, ni que éste pueda siempre hacer lo necesario para garantizar la reproducción del sistema.

Se trata de superar pues, la visión reduccionista y economicista de la sociedad, derivada de una concepción mecánica de las relaciones sociales al interior del sistema, en la que “unas determinaciones rígidas obligan a todos los elementos de la sociedad a responder de una manera mecánica a los cambios en las estructuras básicas” (Heilbroner, citando a Thompson: 68), pero percatándose del carácter central organizador que el capital, en su lógica de expansión, ejerce sobre todos los aspectos de la FES.

La política económica, entendida como ese conjunto de acciones (o inacciones) que desde lo público se toman para incidir en el comportamiento de la economía, se circunscribe así en un elemento central del rol que el Estado juega al interior de una determinada FESC.

En ese sentido, la política económica guarda coherencia con la lógica del capital y se adecúa, hasta donde sea posible, a las necesidades que en determinados momentos históricos demanda su reproducción: Desde la garantía de los derechos de propiedad, en los que se fundamentan las relaciones sociales de explotación, pasando por “establecer y sostener aquellas instituciones y obras públicas que, aun siendo ventajosas en sumo grado a toda la sociedad (...) nunca podría recompensar su costo a un individuo o a un corto número

de ellos”<sup>5</sup>(Smith, 1998: 964), hasta incluso minimizar considerablemente su accionar para volverse coherente con las necesidades de valorización del capital y de mantenimiento de su tasa de ganancia:

*“La relación normal del capital con el Estado es, por tanto, pragmática, acepta alegremente el uso de intervenciones militares, burocráticas, legislativas o de otro tipo por parte del Estado, si éstas favorecen la acumulación, resistiendo a las que no lo hacen” (Catalán, 2010, citando a Heilbroner: 813)*

Tal como se ahondará en el siguiente apartado, llegado un determinado contexto histórico, el Estado reconfigura su papel para adecuarse a las condiciones que requiere el nuevo modelo de acumulación del capital, generando de esa forma condiciones que posibiliten incrementar su órbita de valorización.

#### 1.1.4 El modelo neoliberal como solución a las necesidades de valorización del capital, su surgimiento en los países del Centro.

Posterior a la Segunda Guerra Mundial, las economías capitalistas de los países occidentales enfrentaron la amenaza ideológica-económica que representaba la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), así como un fenómeno de escasez relativa de mano de obra<sup>6</sup>. Estas dos situaciones se tradujeron en una creciente presión tanto para incrementar los niveles salariales en los países del Centro, como para el establecimiento de un mejorado y universal sistema de seguridad social en los mismos.

Es de esta manera que en el lapso comprendido entre 1945-1975, se inicia la aplicación de una serie de medidas de política de corte keynesiano, que en esencia tenían como propósito incrementar la demanda global (mejorando el poder adquisitivo de las personas asalariadas a través de la expansión del gasto público). (Gouverneur, 2006).

---

<sup>5</sup> Para Heilbroner (19-:88) este tipo de “obras públicas”, son la forma en que las inversiones necesarias para la acumulación de capital pueden ser transferidas a la esfera económica, pues de otra forma no serían aceptables dentro del mercado, de ser éstas realizadas por manos privadas. Estas inversiones contribuyen entonces al ciclo de valorización del dinero como capital (D-M-D’).

<sup>6</sup> Esta situación se tradujo en la incorporación de mujeres a los procesos productivos, así como en el desencadenamiento de importantes procesos migratorios.

Dúmenil y Lévy (2007: 25-26), plantean que las políticas keynesianas incluían la yuxtaposición de tres elementos centrales, a saber:

- i. “Un amplio respeto a la iniciativa privada, a las reglas fundamentales del juego capitalista;*
- ii. La intervención del Estado en el control de la situación macroeconómica, del crecimiento (lo cual incluía ciertas limitaciones a la iniciativa privada en el campo financiero o en ciertas industrias) y del progreso técnico;*
- iii. Garantías de empleo y en las condiciones de trabajo, progreso del poder de compra y de la protección social.”*

La implementación de tales programas se da en un entorno de postguerra, en el cual el tejido productivo de buena parte de las economías capitalistas de Occidente quedó severamente erosionado. En este contexto, ante la evidente necesidad de reactivar las débiles economías europeas, se impulsan una serie de medidas y programas encaminados a la reconstrucción, tales como el Plan Marshall<sup>7</sup>, que en definitiva fueron variables clave para la consolidación del período de expansión económica posterior.

Precisamente, esta coyuntura, permitió a las empresas capitalistas obtener importantes ganancias, al posibilitarles no sólo reanudar sus operaciones, sino también acceder a mercados más amplios, dado el incremento en la capacidad adquisitiva del proletariado.

De tal manera se vio reforzado el proceso de acumulación de capital que se le considera a este período la “edad de oro” de capitalismo, en tanto que el vertiginoso crecimiento de la producción se vio acompañado de incrementos en el empleo y el consumo.

No obstante, tras el Estado keynesiano se proyectaba – tal como apuntan Dúmenil y Lévy (2007) – una intensiva transformación en las relaciones de producción capitalistas: en cuanto a la propiedad de los medios de producción, su dominio en la administración y la relación salarial.

---

<sup>7</sup> El Plan Marshall fue un proyecto de reconstrucción de Europa que llevó a cabo el gobierno estadounidense tras la devastación física sufrida en la Segunda Guerra Mundial. Se estima que entre 1947 y 1952 el Plan significó una ayuda de 13,000 millones de dólares (Ocaña, 2003) que fueron canalizados a la economía a través del gasto público, con particular énfasis en gasto en infraestructura.

Esta metamorfosis revestía transcendental importancia si se considera la interdependencia existente entre las Relaciones Sociales de Producción y las Fuerzas Productivas. Es decir, que *“a cada sistema de relaciones de producción corresponde una estructura de clase”*; y por tanto, a la modificación que se estaba configurando de *“las relaciones de producción correspondían nuevas estructuras de clase, y en particular el desarrollo de clases intermedias de cuadros y empleados [/as]”*. Creándose *“las condiciones para las grandes transformaciones, introduciéndose gradualmente un nuevo orden social”* (Ibíd.: 26-27).

En consecuencia, la señalada situación de “armonía” económica, en donde – al menos en los países del Centro– se estaban asegurando las condiciones básicas para la subsistencia de la clase trabajadora, encuentra su culmen y primer revés con la recesión de 1974<sup>8</sup>, cuyo síntoma más emblemático fue el drástico incremento en los precios del petróleo.

A partir de ese momento, se registra una desaceleración en el crecimiento de la productividad en general (menos innovaciones tecnológicas en las diferentes ramas de actividad económica), tasas de inflación récord, y una importante caída en la tasa de ganancia, donde esta última provoca una brutal reducción en la inversión privada, que impacta de manera inmediata, los niveles de empleo y las condiciones laborales.

Ante esta situación y en un esfuerzo por revertir la caída tendencial de la tasa de rentabilidad, se inicia un proceso de internacionalización del capital, que implicará el traslado de inversión a otros países del mundo.

Asimismo, las condiciones de los/as trabajadores/as se vieron seriamente deterioradas a partir del inicio de la crisis, pues el estancamiento o reducción del crecimiento de los salarios, las tentativas de desarmar la protección social y el aumento de la precariedad, constituyeron elementos clave en el proceso de reajuste económico. Al respecto, Gouverneur plantea:

*“La movilidad internacional del capital refuerza las ‘exigencias de competitividad’ y las amenazas de cierre o deslocalización; frente a una economía cada vez más internacionalizada, las organizaciones sindicales (nacionales e internacionales) carecen de fuerza o combatividad para defender y promover los derechos de los*

---

<sup>8</sup> Según Dúmenil y Lévy (2007:27), la recesión de 1974 fue un *“fenómeno profundo y duradero”*, parte integrante de una crisis de la estructura capitalista.

*trabajadores; con el colapso político de los países de economía planificada se reduce aun más la capacidad de resistencia de los [/as] asalariados [/as]”.*  
(Gouverneur, 2006: 7).

A pesar de la ejecución de estas medidas para corregir el declive de la tasa de ganancia, los ingresos de la clase capitalista disminuyeron contundentemente.

En este contexto, se reivindica con rigor la racionalidad capitalista: el afán de acumular plusvalía, bajo la cual queda subordinado cualquier otro objetivo, incluso el de la vida misma. Es así, que las empresas presionan a los gobiernos por la adopción de nuevas políticas, que se denominarán posteriormente como “neoliberales”<sup>9</sup>, tuteladas por la exigencia de competitividad y rentabilidad. Bajo esa lógica, en 1979 se da un incremento súbito de las tasas de interés orientado a controlar la inflación al precio que fuere, significando un primer paso para el establecimiento del naciente orden económico-social.

En este punto, se vuelve importante destacar que no existe ‘coincidencia’ en que la nueva fase capitalista (neoliberalismo) inicie como resultado de una crisis estructural. Se debe, mas bien, a una ley general de evolución del capitalismo, que parte de la *“incapacidad del sistema de restablecer las condiciones de valorización, concretándose en la necesidad de masivos procesos de destrucción de las fuerzas productivas como requisito para la reanudación de la acumulación”* (Arrizabalo y Blas, 2008: 4). De esta forma, el capital al presentar dificultades para incrementar la tasa de ganancia, busca en el proceso de producción la manera de resarcirla, encontrando este mecanismo en la relación entre ganancia y salarios. Esto significa aumentar la tasa de ganancia a costa de disminuir la cuota de salarios, sacrificando con ello puestos de trabajo, prestaciones de seguridad social, etc.

A este respecto, Montoya (19- :277) califica el proceso de ajuste neoclásico (es decir, el cúmulo de transformaciones que condujeron hacia esa nueva fase capitalista) como una *“reacumulación primaria de capital”*. Conceptualizándolo de la siguiente manera:

---

<sup>9</sup> En este término la noción “libertad” se asume en vinculación directa con lo expresado en la Revolución Francesa, es decir *“la libertad de comercio e industria (de la contratación y de los despidos en particular) de los burgueses... En el siglo XVIII... significaba atacar el orden feudal anterior; actualmente [en el neoliberalismo], es atacar ciertas intervenciones del Estado, algunas de sus prerrogativas que, según los liberales, van más allá de los sanos límites – o sea de los que justifican el mantenimiento del orden y las relaciones de producción, y la promoción de los intereses de los poseyentes –... Es la libertad del más fuerte”* (Dúmenil y Lévy, 2007: 29).

*“Aquel donde existe un esfuerzo sistemático por parte del Estado, en concordancia con una o varias fracciones de la clase capitalista, a fin de expropiar a la sociedad de sus recursos en tenencia del Estado, incrementar la valorización del capital y ampliar su órbita, desvalorizar la fuerza de trabajo y eliminar a productores no capitalistas, así como a empresarios capitalistas ‘ineficientes’, todo ello con el objetivo de generar las condiciones que requiere el nuevo modelo de acumulación capitalista”.* (Montoya, 19- : 280).

Entonces, el neoliberalismo representó – como todo proceso de re acumulación – el retorno al poder de una fracción de la clase capitalista, a través de la violenta reivindicación de su propiedad sobre los medios de producción.

Particularmente, el segmento que ascendió al poder en la nueva fase capitalista es el que personifica el capital financiero. Esto significó que las finanzas<sup>10</sup> manejaron la crisis suscitada en los setentas según su propio provecho, extendiendo la permanencia de la misma; es decir, recurrieron a cualquier medida para conservar y proteger sus ingresos sin considerar las consecuencias para otros grupos sociales y el resto del mundo<sup>11</sup>.

Además, el alargamiento de dicho período de inestabilidad económica posibilitó que las finanzas incidieran en lo referente al rumbo de la historia, mediante la instauración de nuevos marcos institucionales que reforzaban su poder, el establecimiento de alianzas con élites, la destrucción de leyes que obstaculizaran el desempeño del ámbito empresarial en materia de contrataciones, despidos, fusiones, entre otros. Asimismo, se consolidó el proceso de flexibilización de los mercados, que

*“es privar de sus medios al Estado garante de las antiguas alianzas sociales; es colocar a los bancos centrales al servicio exclusivo de la estabilidad de los precios y de la protección del patrimonio acreedor; es hacer de la jubilación y de la protección social un fructuoso campo de actividad en fondos de pensiones o sociedades aseguradoras privadas...; es romper la solidaridad de los asalariados en beneficio de un pretendida asociación de éstos con la propiedad...; es crear un*

---

<sup>10</sup> Al hacer referencia a las finanzas se entiende *“como un conjunto de agentes con intereses convergentes y fácilmente identificables, sobre todo en el neoliberalismo”* (Duménil y Lévy, 2007: 32), es decir quienes encarnan los intereses del capital financiero.

<sup>11</sup> Lo cual, para Dúmenil y Lévy (2007), significa la indiferencia frente a la masiva ola de desempleo, la represión violenta frente a las exigencias salariales, protección social y garantías de empleo.

*confortable colchón de desocupados [/as] y excluidos [/as]...; es controlar la dinámica del costo de la mano de obra.” (Dúmenil y Lévy, 2007: 31).*

También se desarrolló un intenso bombardeo ideológico para posicionar en la mente del conglomerado social que las finanzas eran las “*salvadoras*” del mundo, “*la única fuerza que puede sacar al capitalismo del atolladero*” (Ibíd., 2007: 31). De esta manera, por medio de la mundialización y la movilización de capitales se implantaron las condiciones que facultaron la eliminación del orden keynesiano.

Así, el nuevo modelo instaurado – neoliberalismo – surtió variados y contradictorios efectos a partir de la década de los ochentas. En primer lugar, cumplió con el objetivo de su implementación: **acrecentó la tasa de rentabilidad global del capital**<sup>12</sup> (Ver Gráfico # 1); y con ello su potencial financiero para acumular.

Otra consecuencia fue la contracción de los mercados globales producto de la presión contra la demanda (trabajadores/as y Estado), que a su vez obstruyó la reinversión de las empresas. Fomentando que las crecientes ganancias se destinaran, tal como señala Gouverneur (2006:10), a actividades de “*transferencia jurídica*”, que puntualmente comprenden la “*fusión o absorción de empresas privadas*”<sup>13</sup>; *adquisición de empresas públicas [privatización]...; [y] especulación en monedas y títulos financieros”.*

Dichos negocios produjeron una redistribución en la pertenencia de los medios productivos y del capital dinero. Esta situación se tradujo para algunos grupos y empresas en una excelente oportunidad para la consolidación de su hegemonía en los mercados. Sin embargo, a diferencia de lo acaecido durante la época keynesiana, esta bonanza capitalista – en ciertos sectores – no traía aparejada la subida en la producción ni en el empleo, y por tanto deterioró las bases del crecimiento económico.

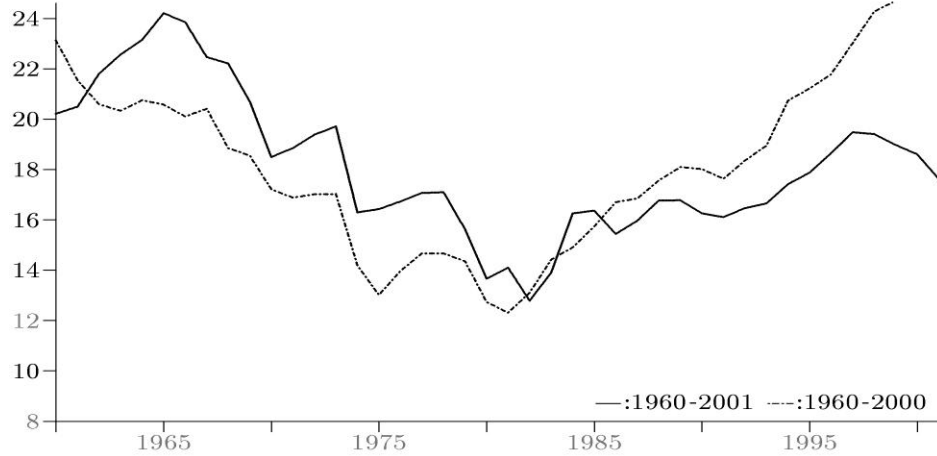
---

<sup>12</sup> Existen diversas explicaciones sobre el porqué de este fenómeno; según González (2008: 20), este aumento fue posible por la combinación de dos elementos: primero, el incremento de la productividad del capital y la proporción de ganancia con respecto al ingreso; segundo, por el crecimiento de la intensificación del trabajo y los menores salarios, producto del desempleo. Mientras que para Moseley (citado en González, 2008) la causa fundamental de la subida de la tasa de ganancia es el ataque a los salarios de los trabajadores. Por su parte, Dos Santos (Ibíd.) afirma que la tasa de ganancia se ha recuperado gracias a un “*proceso estructural de depreciación del capital*”.

<sup>13</sup> Mismas que “*tuvieron un contenido más financiero que productivo*” (Palazuelos, citado en González, 2008: 24).



### **Gráfico Nº 1. Tasas de ganancia porcentual de Europa y Estados Unidos**



Nota: Línea (---) Europa y Línea (—) Estados Unidos

Fuente: Duménil y Lévy 2007

Estos resultados que a nivel agregado parecen ser incongruentes, poseen lógica a nivel individual, dado que este cúmulo de políticas y nuevas relaciones permitieron – como ya se mencionó – la recuperación de la tasa de ganancia. Gouverneur (2007: 11) lo sintetiza de la siguiente manera: *“lo que es absurdo para el sistema en su conjunto, es perfectamente racional para los grupos y empresas dominantes: éstos pueden sobrevivir y desarrollarse, mientras sus rivales peor posicionados se debilitan y desaparecen”*.

Obviamente, era predecible que esto sucediera así *“porque las transformaciones económicas y sociales de las últimas décadas no fueron motivadas y dirigidas por los intereses de las grandes masas sino por los de las minorías privilegiadas”*, es decir – tal como señalan Dúmenil y Lévy (2007:19-20) – no fue

*“La humanidad en abstracto la que tomó conciencia de la situación miserable de sus fracciones menos avanzadas o de la desesperación de los marginados y de los excluidos para tratar de remediarlas. Fueron las minorías privilegiadas que descubrieron los retrocesos que ellas habían sufrido y los peligros que sobre ellas se cernían y utilizaron su posición aún dominante para actuar con todos los medios a fin de poner remedio a los primeros y apartar de sí los segundos. De este modo, esos grupos no contribuyeron en nada para reducir la miseria... pues eso nada les importaba.”*

Precisamente, en última instancia las consecuencias de las transformaciones neoliberales se extractan en tres palabras: “*miseria, eficiencia y opulencia*” (Ibíd.: 21). La primera afecta a las mayorías excluidas del sistema; la segunda concierne a las grandes corporaciones financieras dirigidas por el capital bajo la racionalidad de la plusvalía; y finalmente, la opulencia atañe – únicamente – a las capas superiores de las clases hegemónicas.

## **1.2) Teorías de la Inversión/Acumulación de capital**

### **1.2.1) Desarrollo de la perspectiva teórica convencional sobre la inversión (síntesis neoclásica).**

A raíz de lo expuesto en acápites anteriores, es posible determinar que los sistemas económicos – en particular el capitalista – se conservan en el tiempo a medida que se destine cierta parte de la producción social para la reposición de aquellos factores integrantes del proceso productivo. Bajo esta lógica, las sociedades serán más prósperas cuanto mayor sea la cuantía del producto reservada para ampliar la producción futura; en otras palabras, a niveles elevados de inversión, corresponderá un alto crecimiento económico y en consecuencia – aunque no automáticamente – mayor desarrollo económico y social.

De ahí se desprende la importancia que reviste el escrutinio de los determinantes teóricos del crecimiento, mismos que varían según las diferentes corrientes de pensamiento económico. En lo sucesivo del presente apartado se recopilarán los planteamientos que al respecto establece el paradigma económico dominante: *la economía neoclásica*.

### **El comportamiento de la inversión en los mercados competitivos: La función de inversión neoclásica.**

En cuanto a los elementos conductores del progreso económico, Acevedo (2003) sostiene que “*desde el trabajo pionero de Solow (1956), la literatura empírica sobre el crecimiento económico ha identificado el stock de capital físico (maquinaria, infraestructura, etc.), la fuerza de trabajo, y el nivel tecnológico como los determinantes más importantes de la trayectoria del producto en el largo plazo*”. Así, dado que esos tres factores (stock de capital

físico, fuerza de trabajo y tecnología) componen la inversión, es ésta quien define principalmente el comportamiento de la producción social.

Interesa por tanto examinar dichos elementos. Justamente, el “*capital*”<sup>14</sup> de una economía corresponde a su stock acumulado, el cual está constituido por la tenencia de estructuras residenciales, fábricas, edificios, maquinaria, equipamiento y otros bienes duraderos en un período determinado y que contribuyen a la capacidad productiva de una economía.

El stock de capital físico se puede mantener o acrecentar mediante el gasto de inversión es decir, a través de la adquisición de capital nuevo por las unidades de producción en un período dado. Al incrementar el stock de capital, el gasto de inversión provoca un aumento en la capacidad productiva futura, es decir, coadyuva al crecimiento ulterior de la producción.

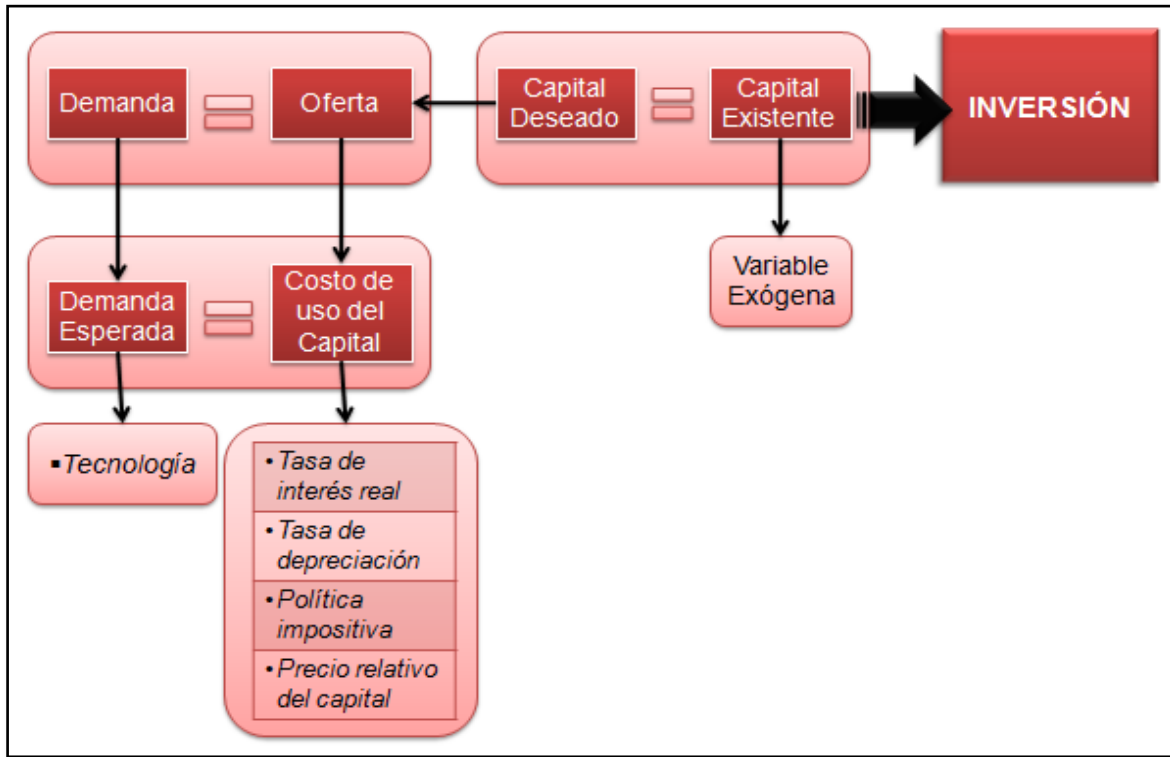
Ahora bien, dentro del paradigma neoclásico la inversión es un proceso que busca optimizar la relación entre el nivel de capital existente y el nivel de capital deseado. Entonces, dado que el capital existente es una categoría no determinada dentro del modelo (exógena), la Teoría Neoclásica de la inversión en capital fijo corresponde a la teoría del nivel óptimo de capital deseado por las unidades empresariales (Cámara, 2008). El Esquema N°1 es ilustrativo al respecto.

El capital deseado es el stock de capital que quisieran tener a largo plazo las empresas dado los *costos asociados, los rendimientos derivados de su uso y el nivel de producción que esperan conseguir*, haciendo abstracción de los inconvenientes que trae consigo el ajuste del capital, como retrasos o demoras en la entrega del mismo (Dornbusch, 1985).

---

<sup>14</sup> El “*capital*”, desde la conceptualización de la Economía Política Marxista, puede entenderse como el *valor que mediante la explotación de la fuerza de trabajo generadora de plusvalía, se incrementa a sí mismo*. Debe entenderse, no como una “cosa”, sino una *Relación Social de Producción*, una relación entre la clase capitalista, poseedora de medios de producción y la clase obrera que carece de dichos medios y que en consecuencia, se ve obligada a subsistir vendiendo su fuerza de trabajo a los/as capitalistas, a quienes de este modo enriquece (Anisimov, 1972).

### Esquema Nº 1 : Teoría de la Inversión desde la Síntesis Neoclásica



*Fuente: Elaboración propia.*

Típicamente dentro de esta teoría las variables endógenas son producto del ajuste entre oferta y demanda, el caso del stock de capital deseado no es la excepción. Lo anterior conlleva a establecer que en la determinación del stock de capital deseado, entran en juego tanto factores de la demanda, aportados por la tradición macroeconómica keynesiana, como factores de oferta, introducidos por la teoría neoclásica (Cámara, 2008).

Así, desde la perspectiva de la demanda, el stock de capital deseado depende del nivel esperado de la producción (demanda esperada); mientras por el lado de la oferta, obedece al costo de uso del capital (Ibíd.).

Entonces, el nivel de stock de capital deseado por las firmas está en función de la producción esperada, es decir, depende de las expectativas que tengan las unidades empresariales sobre la demanda futura.

En esta medida, si las empresas están utilizando todo su capital y esperan que la producción incremente en el futuro, desearán disponer de un mayor nivel de stock de capital, por tanto, incrementarán su gasto en inversión. Por otra parte, puede considerarse que si proyectan

expectativas negativas sobre la producción futura, el resultado será contrario al anteriormente planteado. En última instancia, el período de tiempo en que anticiparán recursos las unidades empresariales dependerá de la tecnología de producción utilizada en la economía.

Entonces, si las unidades empresariales desean adicionar una unidad de capital, deberán solicitar préstamos bancarios con el objeto de financiar tal inversión a una determinada tasa de interés (“i”) establecida por el mercado<sup>15</sup>. De esta forma, las empresas en cada período deberán pagar, “i” por cada dólar de capital que adquieran (Dornbusch, 1985:220).

Esto conlleva a retomar la otra parte del proceso de optimización del capital deseado, es decir la oferta, que actúa a través del costo de uso del capital. Al ser éste función de la tasa de interés, la dinámica de la inversión puede determinarse a partir del comportamiento de dicha variable.

Así, un incremento en tasa de interés, provocará un declive en los niveles de inversión, reducción que por efecto multiplicador se reflejará en el ingreso. Por tanto, un alza en la tasa de interés tiene efectos adversos sobre la actividad económica (Díaz, et al. 1988: 8). Al contrario, con un costo de uso del capital relativamente barato se obtendrán efectos positivos sobre la inversión, debido a que las empresas desearán utilizar una tecnología relativamente intensa en capital induciendo así a que las empresas incrementen el stock de capital.

Al analizar la tasa de interés como un determinante del stock deseado de capital, es importante aclarar que las firmas desearán adicionar más unidades de capital si el valor de la producción obtenida con esa una unidad adicional<sup>16</sup> es superior al costo de uso del capital (Cámara, 2008). Es decir que, las empresas estarán incentivadas a adquirir más bienes de capital en la medida que el retorno que reporta el capital nuevo al proceso de producción sea mayor al costo de su financiamiento (tasa de interés).

Asimismo, Keynes en su obra “Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero”, plantea que el incentivo para invertir está en función de la tasa de interés y de la productividad marginal de los factores (en última instancia determinada por la tecnología): “la

---

<sup>15</sup> Dornbusch y Fischer (1985) establecen en su obra de Macroeconomía, que aún cuando las o los empresarios financien su inversión mediante las utilidades acumuladas, deberán considerar que la tasa de interés es un componente del costo de uso del capital adicional, porque podrían haber prestado esos fondos ganando un interés en lugar de invertirlos en la adquisición de nuevo capital.

<sup>16</sup> En términos algebraicos, los ingresos nominales adicionales o el valor de la producción obtenida a partir del capital adicional, se expresa como:  $P_{t+1}(PMgK_t)$ .

*tasa de inversión sería empujada hasta aquel punto de la curva de demanda de inversión en que la eficiencia marginal<sup>17</sup> en general sea igual a la tasa de interés de mercado” (Keynes, 2003:148).*

Indudablemente, la tasa de interés relevante en la demanda de capital es la tasa de interés real y no la nominal, ya que al corregir esta última por la inflación esperada las empresas obtienen el valor real de la deuda contraída por la adquisición de nuevo capital.

Por otra parte, es importante destacar la existencia de otras variables que al conformar el costo de uso del capital, afectan el stock deseado de capital; específicamente: la tasa de depreciación, y las políticas impositivas. La primera, exhibe una relación inversa con el stock deseado de capital; en ese sentido, al disminuir la proporción anual en que se desgastan los bienes de capital, el stock deseado aumenta provocando con ello un impacto positivo en la demanda de inversión neta (Barro et al, 1997:287). De manera semejante, las políticas impositivas presentan una relación inversa con el stock deseado de capital; así, al existir un impuesto sobre los beneficios de las empresas incrementa el costo de uso del capital lo cual, repercute negativamente en el stock deseado de capital.

Por otra parte, estudios realizados por Jorgenson y Hall (1967) encuentra evidencia que la aplicación del crédito fiscal constituye un instrumento que tiene mejores y mayores efectos en el crecimiento del stock de capital. La explicación teórica al análisis es que las reducciones fiscales disminuyen el costo del capital de la firma (González, 2005) convirtiéndose en un aliciente para la acumulación de capital.

La idea del uso de aspectos fiscales para estimular el crecimiento económico ha llevado a que se realicen estudios en los que se plantean que es posible relacionar tasas impositivas con variables como el crecimiento económico y el desempleo. Uno de estos estudios es el realizado por Alan Auerbach y James Hines (1988) (Íbid)

Sin embargo, estos posibles efectos de los beneficios tributarios sobre la decisión de adicionar capital, se ha convertido en un tema de debate. Precisamente, Clark y Sichel (1993) afirman haber encontrado en sus investigaciones, pruebas de que los beneficios tributarios a la inversión tienen pocas repercusiones en las decisiones de las empresas sobre su capital. No obstante, en un trabajo recientemente desarrollado por House y Shapiro

---

<sup>17</sup> Keynes define la eficiencia del capital como *“la tasa de descuento que lograría igualar el valor presente de la serie de anualidades dada por los rendimientos esperados por el bien de capital, en todo el tiempo que dure, a su precio de oferta”*. Con respecto a este último, aclara que no es el precio de mercado sino que es el costo de reposición.

(2004) se plantea que los incentivos tributarios pueden incrementar los niveles de capital de la economía de estado estacionario. Ello no necesariamente tiene que suceder; sin embargo, concluyen que el mecanismo al menos funciona para adelantar las decisiones de inversión (ibíd.).

Finalmente, el costo de uso de capital depende de los precios de los bienes de capital ( $P_k$ ) en relación a los precios de los bienes de consumo ( $P_c$ ). A medida que los bienes de capital son relativamente más caros, es menos rentable para las firmas invertir en bienes de capital debido a que los tipos de rendimiento bajan cuando  $P_k$  aumenta con respecto a  $P_c$  (Fleming, 1972).

La siguiente expresión algebraica resume los factores que afectan el costo de uso del capital – detallados con anterioridad – y que contribuyen a determinar el stock de capital deseado (Cámara, 2008):

$$C = \frac{P^I}{P} [i(1-\tau) - \pi + \delta] \frac{(1-h-\tau z)}{1-\tau}$$

Donde:

$C$ : costo de uso del capital

$\frac{P^I}{P}$ : Precio relativo del capital,

$i$ : Tasa nominal de interés,

$\tau$ : Tasa impositiva,

$\pi$ : Inflación esperada,

$\delta$ : Tasa de depreciación,

$h$ : Desgravación por inversión y

$z$ : Valor actual descontado de las deducciones por amortización del capital.

Evidentemente, el coste de uso del capital tiene una composición múltiple y puede ser afectado de muy diversas formas mediante la política fiscal y la política monetaria (Cámara, 2008).

Por otra parte, es importante señalar que el ajuste del stock de capital en las empresas no se alcanza de manera inmediata, sino paulatinamente. Implicando así la necesidad de analizar el ritmo al que las unidades empresariales se ajustan desde su stock de capital existente hasta el nivel deseado. El ritmo de dicho proceso determina cuánto gastan las empresas en cada período para acrecentar sus existencias (Dornbusch, 1985).

### Ajuste del stock del capital

Tal como se señalaba con anterioridad, las firmas ajustan su stock de capital de manera gradual. Por un lado, porque requieren cierto tiempo para realizar una serie de estudios sobre factibilidad, comercialización y financiamiento de los proyectos. Además, precisan un compás de espera para la instalación de maquinaria y la capacitación del personal. Si las empresas presionan por finalizar sus proyectos de inversión en un corto tiempo, los costos asociados al mismo, tienden a ser más elevados que los obtenidos por hacer sus ajustes graduales al stock de capital.

Por tanto, las restricciones técnicas y el fin de la maximización de los beneficios es lo que incentiva a las empresas al ajuste gradual – y no instantáneo – del stock de capital (Sachs y Larraín, 1994:133).

### Condición de equilibrio: ¿Un supuesto implícito en la teoría de inversión neoclásica?

De acuerdo al enfoque neoclásico, las decisiones de inversión antes descritas se efectúan en un contexto de equilibrio competitivo. Es decir, cada unidad empresarial se encuentra maximizando beneficios. En ese sentido, se utilizará una específica combinación de factores de producción (trabajo, capital, tierra, etc.) que coadyuven a conseguir tal objetivo.

En general, al decidir la cantidad a esgrimir de un determinado factor en el proceso de producción, las empresas comparan la contribución que reporta una unidad adicional del factor en la producción con el costo marginal de uso del mismo.

Particularmente para el caso del capital, cotejan la productividad marginal del capital con el costo de uso del capital. Así, cuando el valor del producto marginal del capital es mayor que el costo de uso, la empresa estará incentivada a incrementar el stock de capital mediante el gasto en inversión hasta que el valor de la producción obtenida por unidad de capital



adicional se equipare con el costo de utilizar ese capital (Jorgenson 1963, citado en Labarca y Gutiérrez, 2003)

Con respecto a este punto, Sachs y Larraín (1994) establecen que en la medida en que el producto marginal del capital es mayor que su costo de uso, el aumento en la inversión provoca un incremento en la riqueza de las familias<sup>18</sup> pero si la productividad marginal del capital es menor que el costo del capital, el aumento en el gasto de inversión conlleva a una caída en la riqueza del grupo familiar. Pero, las familias lograrán maximizar su riqueza cuando la productividad marginal del capital es igual al costo de uso del capital (Sachs y Larraín, 1994). Planteamiento que es exactamente similar para el caso de las empresas.

En síntesis, si bien la teoría neoclásica reconoce la importancia de la maximización del beneficio de las empresas, no lo incorpora de manera explícita y/o endógena entre los determinantes en teoría de la inversión.

#### *Otras aportaciones a la Teoría de la Inversión dentro de la Escuela Neoclásica.*

Hasta aquí, se han expuesto los planteamientos generales que sobre la inversión hace la Síntesis Neoclásica. No obstante, otros/as autores/as –sin salir del paradigma neoclásico – han integrado al análisis elementos adicionales. A continuación se compilan algunos de éstos.

En primer lugar, según Alfred Marshall, las personas de negocios invierten haciendo comparaciones entre los desembolsos previamente realizados y las ganancias: los/as empresarios/as prosiguen la inversión de capital en cada una de las distintas direcciones de su negocio hasta que crean que se ha alcanzado el margen de utilidades (límite extremo); o sea *“hasta que le parezca que existe buenas razones para presumir que las ganancias resultantes de cualquier nueva inversión en aquel particular sentido no compensaría su desembolso”* (Marshall, 1963).

Para Fleming (1972) las inversiones dependen del costo de financiación y de las expectativas de vender los productos a unos precios atractivos. Considerando que durante un período de depresión, las expectativas de ventas pueden ser tan pesimistas que una baja

---

<sup>18</sup> Sachs y Larraín parten de las decisiones de inversión que realizan las unidades familiares y posteriormente, trasladan los resultados al sector empresarial ya que se basan en el supuesto que las familias son propietarias de las empresas.

en las tasa de interés no tendrían impactos positivos en la decisión de expandir el stock de capital (Fleming, 1972: 426)

Fleming señala además que un adelanto en el conocimiento tecnológico puede exigir que las compañías introduzcan nuevas clases de bienes de capital consiguiendo con ello incrementos en el nivel de producción. Este progreso técnico provocará por tanto, un cambio en la naturaleza del stock de capital porque las firmas desearán sustituir las clases de capital que poseen por otras técnicamente más avanzadas (Fleming, 1972: 435).

Sin embargo, este autor advierte que dicho cambio tecnológico puede provocar que las empresas aumenten su capital más del que les resulta rentable acumular. Es decir, es posible que la mejora tecnológica modifique el tamaño del stock de capital para el cual la productividad marginal del capital es cero<sup>19</sup>, esto es, para el cual la producción se encuentra en un punto máximo.

Finalmente, Barro (1999a) señala que las inversiones son favorables en aquellas economías con mayor grado de respeto a los derechos de propiedad, provocando con ello efectos positivos sobre el crecimiento económico (Barro 1999a citado en Larraín, 2003).

### **1.3 Desarrollo de una perspectiva teórica heterodoxa de la inversión.**

#### **1.3.1 La existencia de dos paradigmas de pensamiento económico antagónicos.**

En contraposición a la teoría que se desprende del paradigma neoclásico, la función de inversión marxista proviene de un marco analítico radicalmente distinto, que establece la existencia de *características y de relaciones de causalidad* que son a su vez disímiles a las abordadas dentro de la teoría neoclásica.

En ese sentido, es necesario subrayar en un primer momento, aquellas diferencias que existen en un nivel más agregado del análisis, esto es, las principales discrepancias entre el

---

<sup>19</sup> Una productividad marginal mayor que cero significa que el capital adicional incrementará el nivel de producción. Pero a medida se adicionan más unidades de capital a la producción, la productividad marginal del capital decrece.

paradigma neoclásico y el de la economía política, que configuran sus planteamientos y las inferencias que de ellos se desprenden<sup>20</sup>.

Martínez (2009) plantea que la principal discrepancia existente entre un paradigma y otro, es la perspectiva desde la cual abordan (y proponen resolver) el problema económico fundamental. En primera instancia, la diferencia fundamental que puede mencionarse entre estos dos paradigmas del pensamiento económico, es el enfoque desde el cual abordan el estudio del problema económico fundamental y la forma en la cual proponen resolverlo:

Mientras la Economía Política lo estudia desde una perspectiva de **reproducción** de los factores de producción, que la llevan a propuestas de solución caracterizadas por la *determinación de las condiciones que permitan dicha reproducción* en el sistema económico; la Economía Neoclásica lo aborda desde un enfoque de **asignación** de los mismos, que en definitiva la conduce a propuestas de solución más bien orientadas al logro de la *eficiencia* en la asignación y con ello, al logro del *equilibrio económico*.

Asociado a lo anterior, es posible detectar otra diferencia fundamental entre ambas corrientes de pensamiento, la cual estaría ligada al distinto énfasis que las mismas realizan en términos de la incorporación de grupos o clases sociales, como elementos constituyentes de la solución planteada al problema económico fundamental.

Así, la Economía Política involucra como parte de su abordaje teórico la existencia de dichos grupos/clases y las relaciones de poder que se establecen entre los mismos, lo que la lleva a determinar una solución al problema económico fundamental de carácter político. La Economía Neoclásica por su parte, prescinde de tales consideraciones de clase, y propone soluciones más de carácter técnico y preferentemente cuantitativo, que la alejan de ser una solución política y la convierten en una solución de tipo más instrumental.

Finalmente, Martínez (2009) plantea que es preciso mencionar el aspecto ético vinculado a ambos paradigmas económicos. La Economía Política, en clara coherencia con su perspectiva de reproducción, presenta una *tendencia* general a asumir consideraciones de carácter ético, como parte de sus planteamientos y propuestas. La Economía Neoclásica por su parte, en un marcado esfuerzo por considerar a la Economía como “ciencia”, en un sentido más asociado al prescrito por las ciencias naturales y de mantenerse en un plano

---

<sup>20</sup> Puede definirse “paradigma” como un esquema de pensamiento o conjunto de conceptos y métodos de análisis de la realidad que son utilizados por un grupo de científicos, término que fue acuñado por Thomas Kuhn, en 1962.

exclusivamente “objetivo”, procura realizar un estudio de la realidad económica desde un enfoque del “ser” y no del “deber ser”, que la lleva generalmente a un proceso de disociación de aspectos éticos de su teoría.<sup>21</sup>

Asimismo, Lavoie (2005:16) citando a Leijonhufvud (1976) propone la conveniencia de estudiar los “presupuestos”, es decir, “los conceptos esenciales de una escuela de pensamiento, que no pueden ser formalizados y que son previos a la constitución de la hipótesis y de las teorías que se elaboran dentro del marco determinado por ellas”.

En este respecto, Lavoie plantea la existencia de cinco pares de presupuestos: cuatro notas metodológicas esenciales que contraponen a la teoría neoclásica de las escuelas heterodoxas, además de un rasgo de carácter político.

Así, al paradigma neoclásico se le asocia una *epistemología de carácter instrumentalista*, donde lo importante no es el realismo de los postulados, sino la capacidad predictiva de las hipótesis y la posibilidad de calcular las coordenadas para nuevos equilibrios. Un *individualismo metodológico*, esto es, una perspectiva de análisis reduccionista que parte de la existencia de un individuo representativo, a la vez consumidor y productor, que maximiza una determinada función con unas restricciones dadas.

El programa neoclásico se fundamenta a su vez en una *racionalidad ilimitada*, donde los agentes poseen una increíble capacidad para manejar y optimizar la información y una concepción de la economía centrada en la *escasez y los intercambios*, que deriva en una estrategia favorable al *libre mercado*, la libre empresa y el *laissez-faire* y una percepción negativa del Estado, quien es visto como “fuente de ineficiencias”. (Lavoie, 2005: 16-21).

El paradigma heterodoxo, en cambio, atribuye gran importancia al *realismo* de la hipótesis y a que ésta sea una representación del mundo efectivo, y no de un mundo imaginario. Una *metodología fundamentada en el holismo (o globalismo)*, donde el individuo es un ser social, influido por el entorno, las clases sociales y la cultura que le ha impregnado, y donde las relaciones de poder, asimetrías y relaciones de fuerza son tomadas en consideración.

Se caracteriza además por una *racionalidad procedimental*, donde los agentes tienen capacidades limitadas en lo que atañe a acceder y manejar la información, y una *economía*

---

<sup>21</sup> Es de hacer notar sin embargo, que estas diferencias en términos de incorporación de criterios éticos no son tan tajantes, pues existen excepciones para ambas corrientes de pensamiento, que obliga a hablar de tendencias generales, y no de exclusividad en dichos enfoques.

centrada en la producción, pues la preocupación central está ligada a la la génesis de un excedente, las causas del crecimiento de la ocupación, la producción y el progreso técnico que dan como resultado el alza del nivel de vida. Todo esto conduce a una concepción política vinculada a la *intervención estatal*, debido a la desconfianza que existe desde la heterodoxia en los mecanismos del mercado (Ídem).

Una síntesis de lo anterior se aprecia en el Cuadro N° 2.

**Cuadro No 2. Presupuestos de los programas de investigación neoclásicos y heterodoxos.**

<b>PRESUPUESTOS</b>	<b>PARADIGMA</b>	
	<b>Escuelas Heterodoxas</b>	<b>Escuela Neoclásica</b>
<b>Epistemología</b>	Realismo	Instrumentalismo
<b>Ontología</b>	Globalismo	Individualismo
<b>Racionalidad</b>	Racionalidad razonable	Hiperracionalidad
<b>Núcleo analítico</b>	Producción, crecimiento	Intercambio, escasez
<b>Estrategia política</b>	Intervención estatal	Libre mercado

*Fuente: Lavoie (2005:17)*

### 1.3.2 La función de inversión marxista.

Tal como se desarrolló en el acápite anterior, de la existencia de dos paradigmas de pensamiento económico contrapuestos, se derivan formas distintas de abordar la realidad económica y de teorizar sobre los elementos que rigen su comportamiento.

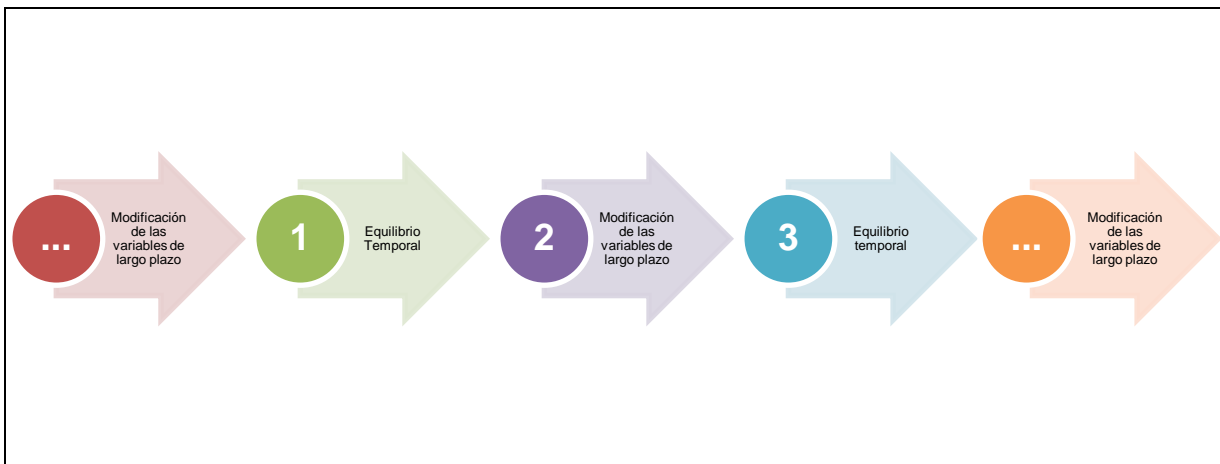
Es por lo anterior, que puede establecerse que la teoría de la inversión que se desprende de las escuelas de la economía política es en esencia distinta a la propuesta desde el paradigma neoclásico. Así, la teoría marxista de la inversión comienza por diferenciarse en el hecho que parte de un modelo macroeconómico distinto: el modelo macroeconómico clásico. Al respecto, Cámara (2008: 3) destaca dos aspectos:

1. *“El modelo enfatiza la dinámica de las principales variables macroeconómicas, antes que su relación de equilibrio, por lo que responde a un enfoque reproductivo antes que a un enfoque de equilibrio (...)*
2. *Se trata de un modelo que explica endógenamente tanto el crecimiento económico, como las fluctuaciones cíclicas que afectan a dicho crecimiento. El crecimiento es*

*explicado endógenamente por la relación entre rentabilidad y acumulación, mientras que los ciclos son explicados por mecanismos monetarios inherentes a las economías capitalistas”.*<sup>22</sup>

Duménil y Levy (1999: 62) desarrollan un modelo teórico en el que se considera que la economía se encuentra originalmente en un estado de desequilibrio, que corresponde a cualquier “choque” de oferta o demanda que afecte a la tecnología, a la distribución, o a los precios y donde el tránsito al llamado “estado estable o centro de gravitación de largo plazo” (equilibrio clásico de largo plazo) se obtiene como una secuencia de sucesivos equilibrios keynesianos de corto plazo. Dicho proceso de convergencia de la secuencia de equilibrios de corto a largo plazo opera como sigue:

### **Esquema N° 2. Secuencia de convergencia de equilibrios de corto a largo plazo.**



*Fuente: Duménil y Lévy (1999: 59)*

Los autores plantean que la convergencia hacia el equilibrio clásico deriva de supuestos específicos acerca de la dinámica de diversas variables consideradas como de largo plazo, que se toman como parámetros constantes en el corto plazo, y se modifican lentamente entre dos equilibrios de corto plazo. Asimismo, plantean la existencia de cuatro mecanismos:

**“1) Oferta y demanda, tasas de utilización del capital y dinámica de precios (o márgenes de ganancia).** Los precios son constantes en el corto plazo y la igualdad entre la oferta y la demanda se obtiene con el ajuste de la tasa de

<sup>22</sup> Shaikh (1990:224), citado por Cámara (2008:3) señala que esta característica es lo que diferencia al modelo clásico de los modelos neoclásicos y keynesianos, “cuyas teorías de la demanda agregada necesitan generalmente recurrir a *factores exógenos* como el cambio técnico, el crecimiento poblacional o explosiones de innovaciones con el fin de explicar el crecimiento económico”.

*utilización de la capacidad productiva. En el largo plazo, las empresas, que fijan los precios, los ajustan (o sus márgenes) dependiendo del valor de la tasa de utilización de la capacidad productiva.*

**2) Diferenciales de rentabilidad y movilidad del capital.** *En el corto plazo, los acervos de capital están dados y existen diferencias de rentabilidad entre las empresas. Una categoría específica de agentes, llamados capitalistas, detecta estos diferenciales e invierte más en aquellas empresas y ramas donde las tasas de ganancia son más altas.*

**3) Inversión y restricción de financiamiento.** *En el corto plazo, la inversión es parcialmente exógena, esto es, combina un componente exógeno y otro que depende de variables de corto plazo. Sin embargo, el exógeno debe ser tratado endógenamente en el largo plazo (...) el principal componente de la dinámica de largo plazo está relacionado con mecanismos monetarios y financieros y, más específicamente, con la cambiante restricción de financiamiento bajo la que se lleva a cabo la inversión.*

**4) Mecanismos monetarios y financieros.** *La restricción de financiamiento a la que están sujetos los inversionistas evoluciona en el largo plazo. El crédito y la emisión del dinero permiten la expansión de la inversión más allá del límite determinado por el financiamiento preliminar. Estos mecanismos son controlados y limitados, ante la inflación, por la reacción de las instituciones monetarias” (ídem).*

En definitiva, las escuelas de pensamiento heterodoxo e inspiración marxista se caracterizan por poner al centro de sus reflexiones el papel preponderante que juega la tasa de ganancia en la explicación del comportamiento de la dinámica capitalista.

De acuerdo a Gigliani (2007:2), la omisión de la tasa de ganancia como variable crítica en el análisis realizado por la teoría ortodoxa, no deja de ser un hecho sorprendente, sobre todo si se considera la centralidad que se le da a la maximización de las ganancias en el desarrollo de la misma.

No importando cual sea la magnitud, ni el tipo de los emprendimientos llevados a cabo por los/as capitalistas, todos/as coinciden en el hecho de medir su éxito o fracaso, a partir de los rendimientos que obtienen del capital invertido en los mismos. Así: “La rentabilidad es la variable endógena que impulsa la acumulación, en el corto y en el largo plazo. Una

*economía capitalista que registre ganancias elevadas durante un cierto período puede mostrar, normalmente, tasas de acumulación sostenidas” (Ídem).*

En ese sentido, se puede afirmar que todas aquellas explicaciones que omitan dentro de su abordaje la *centralidad* de la ganancia, constituirán un marco parcial e inapropiado para el análisis teórico, aún cuando empleen en el mismo otras variables, como: los precios, las expectativas y las tasas de interés.

### 1.3.3 El motor de la acumulación capitalista: la tasa de ganancia.

Tal como se ha venido señalando, dentro del paradigma clásico la ganancia es una variable fundamental en el análisis, al punto que se le atribuye un papel impulsor en el proceso de acumulación de capital. Así, desde Smith hasta Marx – pese a las diferencias que caracterizan las respectivas teorías – se ha circunscrito la influencia que la rentabilidad tiene sobre el sistema económico capitalista.

En ese sentido, Smith establece que los beneficios se relacionan de manera inversa con el incremento o reducción de la riqueza del país. También plantea que la competencia es un factor determinante en la definición de las ganancias, precisamente, *“cuando los capitales de muchos comerciantes ricos se invierten en el mismo negocio, la natural competencia que se hacen entre ellos tiende a reducir su beneficio”* (Smith, 1987:85).

Al mismo tiempo, advierte la importancia que reviste la ganancia para las decisiones de inversión de la clase empresarial, resaltando la vinculación de dicha variable con el crecimiento económico. De manera concreta expone que *“los empresarios están dispuestos a proclamar la decadencia del comercio tan pronto como disminuye el beneficio; pero esta disminución es el efecto natural de la prosperidad del comercio o de que se emplean en él más capitales que antes”* (Ibíd.: 89).

Por su parte, David Ricardo – si bien reconoce que la competencia entre capitales trae como resultado el equiparamiento de las tasas de ganancia en las diversas ramas de producción – es enfático en establecer que *“en todos los países y en todos los tiempos, las utilidades dependen de la cantidad de mano de obra necesaria para proveer a los obreros de los artículos necesarios en aquella tierra”* (Ricardo, 1959: 96). Es decir, *“lo único que puede afectar a las utilidades es un aumento de los salarios...y siempre que se aumente el salario, se reducirán necesariamente las utilidades”* (Ibíd.: 91).



Del mismo modo, este autor insiste en la relación opuesta entre las utilidades del capital y el aumento del producto social, así como en la radical importancia que tiene la tasa de rentabilidad en la acumulación de capital y por ende en la reproducción del sistema económico. Exactamente señala que:

*“Las utilidades tienden naturalmente siempre a decrecer, puesto que al progresar la sociedad y la riqueza, la cantidad adicional de alimentos requerida sólo se obtiene por el sacrificio de una cantidad creciente de mano de obra... Sin embargo, existe un límite al alza tanto del precio de los artículos necesarios, como de los salarios de la mano de obra, porque tan pronto como los salarios se igualen a la totalidad de los ingresos del agricultor [capitalista], deberá cesar la acumulación, puesto que ningún capital podrá, en ese caso, producir utilidad alguna... y en consecuencia, la población habrá alcanzado su punto máximo. Seguramente, mucho antes de llegar a este punto, la tasa de ganancias, excesivamente baja, habrá frenado toda acumulación y casi la totalidad del producto del suelo”.* (Ibíd.: 92)

Dicha imposibilidad de continuar invirtiendo al extinguirse los beneficios está determinada porque *“no puede existir acumulación sin motivo... de igual manera que el trabajador no puede vivir sin salarios, no pueden el granjero y el fabricante vivir sin utilidades”* (Ibíd.: 93-94).

Finalmente, Marx fortalece la importancia que la rentabilidad del capital tiene en la acumulación; así, sostiene que el capitalista,

*“sólo actúa como capitalista..., en la medida en que sus operaciones no tienen más motivo propulsor que la apropiación progresiva de riqueza abstracta. El valor de uso no puede, pues, considerarse jamás como fin directo del capitalista. Tampoco la ganancia aislada, sino el apetito insaciable de ganar”.* (Marx, 1974: 109).

En síntesis, Marx establece categóricamente que *“es la cuota de ganancia la única que prácticamente interesa al capitalista”* (Marx, 1975: 173).

Así, una vez demostrada la importancia que la teoría económica clásica atribuye a la tasa de ganancia, es menester conceptualizarla.

### ¿Qué es la tasa de ganancia?

Recapitulando, la ganancia – en el marco analítico proporcionado por la economía política marxista – es la forma transfigurada y más desarrollada de la plusvalía, Marx señala al respecto que *“la ganancia, tal como se nos presenta, es lo mismo que la plusvalía, sólo que bajo una forma mistificada que, sin embargo, brota necesariamente del modo capitalista de producción”* (Marx, citado en Tomé 2006: 258).

Entonces, dado que el plusvalor es trabajo excedente del cual se apropia el capitalista, es posible afirmar que la ganancia proviene esencialmente del trabajo no retribuido al/la trabajador/a. No obstante, en la ganancia *“se oculta y borra la huella del origen y existencia del excedente de valor, ya que ésta es una categoría que se revela en la superficie de los fenómenos”* (Ibíd.).

De esta forma, considerando que la búsqueda de plusvalía es el objetivo último y primordial del capitalismo, la tasa de ganancia se define como una categoría que *“vincula la generación de excedente al desembolso de capital que el propietario de los medios de producción debe realizar para conseguir dicho fin”* (Tomé, 2007: 3-4). En otras palabras, es el *“cociente entre los beneficios capitalistas y el stock de su capital fijo”* (Gigliani, 2007: 4). Así:

$$g' = \frac{G}{K}$$

Donde:

g': tasa o cuota de ganancia.

G: ganancias o beneficios capitalistas.

K: monto de la inversión.

Descrita de esta manera, la cuota de ganancia mide el grado en que se valoriza el capital, es decir, valúa el cumplimiento del propósito fundamental del capitalista.

Dado el nivel de abstracción que implica el concepto de tasa de ganancia, no existe una forma única de la misma. En ese sentido, conviene precisar algunas expresiones que la cuota de ganancia puede asumir:

- i. **Tasa general de ganancia:** cociente entre la plusvalía global obtenida de la fuerza de trabajo colectiva de la producción y el capital social global invertido en dicha fase

de producción. O lo que es lo mismo, “la razón de la ganancia global producida y el monto monetario invertido como capital social global” (Tomé, 2007: 5). Constituyéndose en la variable que regula las pautas básicas del proceso de acumulación de capital<sup>23</sup>.

- ii. **Tasa promedio de ganancia:** ratio entre “un excedente y una cantidad desembolsada en un espacio económico dado” (Ibíd.: 6). Lo que significa en cada sub ámbito de la economía existe una cuota promedio de rentabilidad, por ejemplo en las diversas ramas de actividad, sectores, áreas geográficas, entre otras.
- iii. **Tasa de ganancia uniforme:** está determinada por el proceso de competencia entre ramas productivas que lleva a formar precios de mercado únicos independientemente de la tecnología usada en la producción.

Por otro lado, del desarrollo conceptual antes expuesto, se deduce que la cuota de rentabilidad tiene un límite máximo, para determinarlo conviene re expresar su fórmula.

Así, considerando que la ganancia representa la forma transfigurada del plusvalor, y que la inversión se distribuye en capital constante y variable, la tasa de ganancia puede ser expresada en términos más abstractos:

$$g' = \frac{Pv}{C + V}$$

Donde:

Pv: Masa de plusvalía

C: capital constante

V: capital variable

Tomé (2006) señala que el límite máximo de la tasa de ganancia se obtiene adquiriendo el supuesto hipotético que los salarios ( $V = \text{salarios} \cdot \text{número de trabajadores/as}$ ) son nulos. Entonces, la función de tasa de ganancia máxima estaría determinada por la masa de plusvalía y del capital constante.

---

<sup>23</sup> Por esta razón, además de una serie de limitaciones estadísticas, es que en el presente trabajo se pretende obtener la Tasa de Ganancia General para la economía salvadoreña.

Teóricamente, el capital constante no tiene límites intrínsecos para su crecimiento, más allá que sus posibilidades de valoración. Sin embargo, el plusvalor creado representa la cantidad de trabajo excedente, en ese sentido se encuentra limitado por la jornada laboral y el trabajo necesario. Manteniendo el supuesto antes indicado, el tiempo de trabajo necesario para reproducir al trabajador/a se extinguiría, convirtiéndose todo el valor creado en la jornada laboral en trabajo excedente. Entonces, es posible *“demostrar que la tasa de ganancia se topa con un límite superior infranqueable”*: la jornada de trabajo “no puede aumentar indefinidamente” (Ibíd.: 106).

Precisamente, *“el sistema capitalista encuentra en las relaciones de valor un obstáculo insalvable que revela sus límites históricos,...: el trabajador [/a] asalariado”* (Tomé, 2007: 4).

El análisis del límite máximo de la cuota de ganancia no sólo cobra trascendental importancia en sí mismo; además, es revelador en tanto que permite evidenciar la endógeneidad de las variables en el modelo estudiado.

Metodológicamente, el que las variables sean endógenas tiende a dificultar la separación entre aquellas que determinan y las determinadas. Dúmenil y Lévy (2007) luego de resaltar los obstáculos que representa la orientación en la complejidad de los procesos en cuestión, advierten que *“el juego de las causas y los efectos se disuelve rápidamente en el de las interdependencias”* (Ibíd.: 42).

No obstante, es posible establecer que en el modelo marxista de acumulación, la tasa de ganancia – en tanto que medida de la rentabilidad del capital – juega un papel clave en la explicación de múltiples aspectos del funcionamiento económico. Así, si bien *“la tasa de ganancia no resume todo, no es la causa original de todas las cosas, pero ocupa una posición clave en el análisis”* (Ibíd.).

En esa medida, haciendo provisionalmente abstracción de algunas retroalimentaciones, la cuota de ganancia facilita una segregación de causas y efectos de sus variaciones. Los acápites subsecuentes exponen dicha clasificación.

### Principales determinantes de la tasa de ganancia.

Diversos autores<sup>24</sup> coinciden en señalar dos factores que determinan la cuota de ganancia, estos son: ***el grado de tecnificación del proceso productivo y la distribución salarios-beneficios.***

Por su parte, Dúmenil y Lévy (2007) aclaran que la forma de progreso técnico determinante para la tasa de ganancia es aquella en la cual el “*progreso de las técnicas de producción (que combinan mecanización y organización),...* [Es visto como la] *capacidad de ahorrar recursos utilizados para la fabricación de un bien o la prestación de un servicio*” (Ibíd.: 56).

Además, suscriben que el curso del progreso técnico con influencia en la rentabilidad es el que aparte de aumentar la composición orgánica del capital (es decir, la cantidad de capital fijo con respecto al trabajo), también incrementa el ratio capital fijo sobre la producción realizada. Así, “*un progreso técnico de ese tipo va acompañado en general por la baja de la tasa de ganancia*” (Ibíd.: 61). Entonces, formalmente, el progreso técnico presenta una relación inversa con la cuota de rentabilidad.

De esta manera, aunque por un lado la mecanización posibilite el incremento de la productividad del trabajo<sup>25</sup>, el costo que trae aparejado es de tal envergadura que restringe las potencialidades en cuanto a rentabilidad.

Asimismo, Dúmenil y Lévy especifican que la cuota de ganancia depende, adicionalmente, de los salarios. “*Si el costo del trabajo aumenta demasiado, la tasa de ganancia es afectada. Lo mismo sucede si los trabajos se niegan a adaptarse a los horarios o a las condiciones de trabajo*” (Ibíd.: 72). Justamente, el costo salarial<sup>26</sup> posee una relación inversa con la tasa de beneficios. Por tanto, cuando la masa de salarios crece muy lentamente (o no aumenta), las empresas reservan para sí prácticamente la totalidad de nuevo valor creado, es decir, éste se convierte casi íntegramente en ganancias.

De manera similar, Tomé (2006) apunta que la fórmula de la tasa de beneficio puede ser expresada en función de sus determinantes, a los cuales denomina como “*tasa de plusvalía (pv’) y la composición en valor del capital (CVC)*” (Ibíd.: 98):

<sup>24</sup> Entre éstos: Marx (1975), Dúmenil y Lévy (2007), Guerrero (1988 y 2000), Tomé (2006) y Gigliani (2007).

<sup>25</sup> Indicador simple del progreso técnico que “*mide la evolución de la producción realizada en promedio por un [a] trabajador [a] en una hora*” (Dúmenil y Lévy, 2007: 53).

<sup>26</sup> Es importante aclarar que esta relación entre salarios y tasa de ganancia se encuentra vinculada a la teoría del valor marxista (trabajo excedente y trabajo necesario) como se detallará posteriormente; y no se suscribe en la noción de Ricardo sobre salarios-ganancias.

$$g' = \frac{Pv}{C + V} = \frac{Pv/V}{\left(\frac{C}{V}\right) + 1} = \frac{pv'}{CVC + 1}$$

“En esta ecuación, el numerador es la tasa de plusvalía y el denominador, la composición orgánica del capital. Esto expresa la idea marxista de que la rentabilidad está determinada por el conflicto distributivo entre capitalistas y asalariados y por las condiciones técnicas en que se desenvuelve la economía, reflejadas por la composición orgánica” (Gigliani: 5). Evidentemente, la tasa de ganancia está relacionada de manera directa con la cuota de plusvalía<sup>27</sup> e inversa con la composición del capital.

Sin embargo, no hay que perder de vista que, tal como indica Rosdolsky,

*“La elevación de la tasa de ganancia por incrementación del grado de explotación no es un proceso abstracto, una operación aritmética, sino que siempre se refiere a los [/as] trabajadores [/as] vivos [/as] y a su trabajo. En otras palabras: el plustrabajo que puede realizar un [/a] obrero [/a] tiene determinados límites; por una parte en la duración de la jornada laboral, por la otra en la porción de la misma necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo”. (Rosdolsky, citado en Tomé, 2006: 101).*

Al establecer ese límite, y conocer la vinculación directa entre la cuota de plusvalía y tasa de ganancia, surge la inquietud por determinar si el cambio en la participación de plusvalor provoca una variación creciente, constante o decreciente en la cuota de rentabilidad. Para tal demostración, Tomé (2006) obtiene la segunda derivada de la función tasa de ganancia con respecto a la cota de explotación:

$$\frac{\partial^2 g'}{\partial pv'^2} = \frac{-2(1 + pv')}{(1 + pv')^3} \Rightarrow \frac{\partial^2 g'}{\partial pv'^2} < 0$$

De esta forma, se comprueba que la “cuota de ganancia crece de forma decreciente con los aumentos del ratio de plusvalor, es decir, se vuelve menos sensible” (Ibíd.: 108). Entonces, se requerirá progresivamente mayor esfuerzo para conservar una misma tasa de ganancia. Marx lo expresa en los siguientes términos: “cuanto más desarrollado esté ya el capital,

<sup>27</sup> Gigliani (2007), re expresa la tasa de plusvalía hasta llegar a una fórmula que incorpora los precios (al consumidor y al productor), restando con ello la comprobación de que en el corto plazo la ganancia puede ser influida por los precios de la economía (además de la relación entre salario real y productividad). No obstante, éstos pierden relevancia al considerar el largo plazo.

*cuanto más plusvalía ha creado ya, tanto más formidablemente tiene que desarrollar la fuerza productiva para autovalorizarse en una pequeña proporción.” (Marx, 1974: 271).*

En síntesis, es posible establecer que – en el largo plazo – la tasa de ganancia resulta afectada tanto por el grado de explotación (cuota de plusvalor) como por la composición orgánica del capital. Además, estas variables interaccionan entre sí. Vinculaciones que se expondrán detalladamente en apartados posteriores.

### Variaciones en la tasa de ganancia: consecuencias directas e indirectas

A nivel agregado, el progreso o crisis económica se atribuye a la aceleración o estancamiento (inclusive caída) de la masa de beneficios capitalistas.

En ese sentido, Guerrero (2005) plantea que es posible – a partir de la definición de la cuota de ganancia – explicar las variaciones en la masa de ganancias:

$$G = g' \cdot K \Rightarrow G^{\wedge} = g'^{\wedge} + K_k^{\wedge}$$

En donde:

$G^{\wedge}$ : Tasa de variación porcentual unitaria de la masa de ganancias.

$g'^{\wedge}$ : Tasa de variación porcentual unitaria de la cuota de ganancia.

$K_k^{\wedge}$ : Cuota de variación porcentual unitaria del monto de la inversión.

En la ecuación anterior se observa la relación que la masa de ganancias tiene con los ritmos de inversión y las cuotas de acumulación del capital (que a su vez son función de la tasa de ganancias [ $K=G/g'$ ]). Microeconómicamente, esto se explica porque las ganancias vuelven atractiva la inversión, en este caso *“las empresas financian la inversión directamente u obtienen condiciones más favorables al emitir acciones o en los préstamos”* (Dúmenil y Lévy, 2007:48). Al contrario, cuando la rentabilidad presenta insuficiencias, paraliza la acumulación.

Bajo esta lógica, la masa de ganancias está determinada – en última instancia – por la cuota de rentabilidad. Así, una caída en la tasa de ganancias reduce las utilidades, contrayendo (o

deteniendo) la inversión. Además, según Dúmenil y Lévy (2007:49), *“la reducción del ritmo de inversión se traduce en la del crecimiento de la producción y del empleo”*.

Entonces, las variaciones en la tasa de ganancia presentarían un efecto directamente proporcional<sup>28</sup> en la inversión. Por su parte, el ritmo en la acumulación de capital determinaría de manera inversa la desocupación. Así, la tasa de ganancia determina de forma indirecta al nivel de empleo (a través de la inversión). Para Dúmenil y Lévy (2007: 50-51), la relación acumulación-empleo es bastante “intuitiva” en tanto que *“el crecimiento económico va acompañado del crecimiento en el empleo. [Y] la pérdida de ritmo de crecimiento del capital se acompaña de la reducción del crecimiento de la población ocupada en la producción”*.

Por su parte, Marx sostiene que los cambios en la cuota de ganancia tienen vinculación con la centralización y concentración del capital, textualmente: *“la baja de la cuota de ganancia acelera el proceso de concentración del capital y su centralización mediante la expropiación de los [/as] pequeños [/as] capitalistas y el desahucio del último resto de los [/as] productores [/as] directos que todavía tienen algo que expropiar”* (Marx, 1975: 240).

Además, al reivindicar a la tasa de ganancia como el “*acicate*” de la producción capitalista, sugiere que *“su baja amortigua el ritmo de formación de nuevos capitales independientes”* lo cual la constituye como *“un factor peligroso para el desarrollo de la producción capitalista”*, en tanto que *“alienta la superproducción, la especulación, las crisis, la existencia de capital sobrante junto a una población sobrante”* (Ibíd.:240-241).

En ese sentido, las variaciones de la tasa de ganancia (alza o baja) se manifiestan en la realidad mediante el proceso de acumulación de capital, mismo que en razón de

*“su propia naturaleza, y como consecuencia de la actuación de las leyes inmanentes del capital, se caracteriza por expresarse en una sucesión alternante de periodos de sobreacumulación seguidos de periodos de subinversión. Estos movimientos ondulares de la acumulación de capital, que constituyen la base de los ciclos cortos y largos de la producción capitalista, se manifiestan en la*

---

<sup>28</sup> Dúmenil y Lévy (2007) señalan que con el neoliberalismo surge una paradoja: el aumento en la tasa de ganancia no se acompaña con la “recuperación correspondiente de la acumulación de capital”. Lo cual se explica, según estos autores, por el dominio financiero en la economía mundial. Así, *“las finanzas no financian la economía real... En la lógica de la financiación las empresas emiten acciones para comprar acciones... [entonces] las ganancias distribuidas bajo la forma de intereses y dividendos no refluyen hacia el sector no financiero para ayudar a la inversión nacional”* (Ibíd.: 185).



*dinámica cíclica de todas las variables implicadas en la expresión de la tasa de ganancia y, en consecuencia, en el propio movimiento cíclico de la tasa de ganancia misma.” (Guerrero, 1988: 293)*

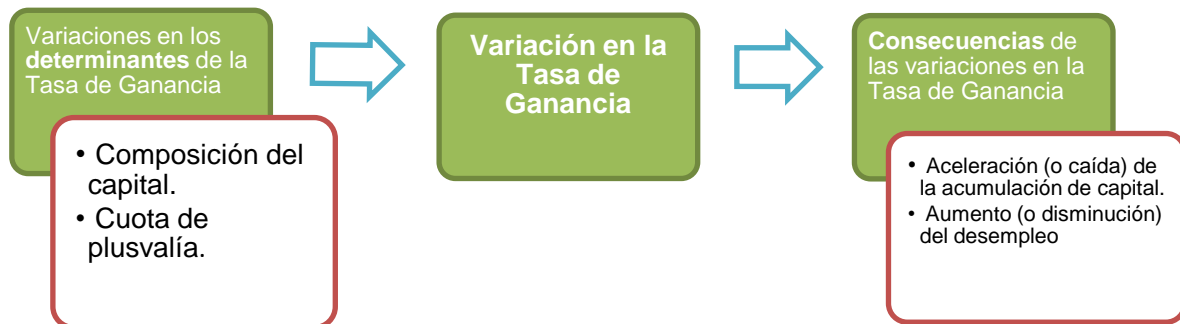
Como consecuencia directa, en el curso de la acumulación los salarios reales pueden aumentar o disminuir. No obstante, de esta dinámica surge “una población obrera relativamente adicional que conforma el fondo sobre el que se mueve la ley de la demanda y de la oferta de trabajo, la intermediación sobre la que se vincula la causalidad acumulación/movimiento del salario.” (Tomé, 2004:7).

Por tanto, Marx concluye que *“a medida que se acumula el capital, tiene que empeorar la situación del obrero, cualquiera que sea su retribución, alta o baja”*. Enfatizando que *“el régimen capitalista de producción [...] da un paso más y dilapida la vida y la salud del [la] obrero [a].”* (Marx, 1975:99)

Sintetizando, las variaciones en la tasa general de rentabilidad impactan la acumulación de capital y el cambio en ésta afecta el grado de ocupación. En ese sentido, cuando la tasa de ganancia cae, se pone en riesgo la reproducción del sistema económico en general, en tanto que al contraerse la inversión también lo hace la cantidad de personas empleadas en los procesos productivos, *“de aquí las crisis”* (Ibíd.:263).

Finalmente, conviene compendiar lo expuesto hasta este momento. El esquema N° 3 es ilustrativo al respecto.

### **Esquema N° 3. Causas y componentes en las variaciones de la tasa de ganancia**



Sin embargo, tal como se mencionó anteriormente, las variables son endógenas. Por ende, con el afán de enriquecer el análisis realizado, es necesario revisar las interdependencias que surgen entre las partes constitutivas del modelo en cuestión.

### Comportamiento advertido por Marx: Ley de la Baja Tendencial de la Tasa de Ganancia.

Marx, al hacer un estudio integral del modo de producción capitalista (incorporando las dimensiones técnica, social e histórica), descubre comportamientos en éste que conducen a prever tendencias de largo plazo<sup>29</sup> en las economías; entre tantas, la Ley de la Baja Tendencial de la Tasa de Ganancia (LBTTG)<sup>30</sup> que es, en palabras del autor, “*en todo respecto, la ley más importante de la moderna economía política y la esencial para comprender las relaciones más dificultosas*” (Marx, citado en Tomé, 2006:89).

Para la deducción de la suscrita tendencia, Marx parte de la necesidad incesante de valorización en el capitalismo. Esta exigencia conduce a que el progreso de la acumulación de capital implique la constante búsqueda de formas para la expropiación creciente de trabajo excedente (lo cual se apareja, por construcción, con una reducción del trabajo necesario).

Con tal propósito, el/la capitalista procede a incrementar la composición del capital, es decir, reemplazar – relativa o absolutamente – fuerza de trabajo por medios de producción (procedimiento técnicamente similar, mas socialmente diferente). Así, se acrecienta la productividad del trabajo y ésta, a su vez, aumenta el grado de explotación. Este proceso deriva en la subida de la rentabilidad, lo cual resulta lógico en tanto que “*ningún [/a] capitalista aplica voluntariamente un nuevo tipo de producción,...por mucho que pueda aumentar la cuota de plusvalía, cuando hace disminuir la cuota de ganancia*” (Marx, 1975: 261).

Entonces, la tasa de plusvalía compensa los aumentos en la composición de capital, evitando de esta manera el descenso en la tasa de rentabilidad (en tanto que  $g' = f(pv', \frac{c}{v})$ ). Sin embargo, la primera “*sólo puede aumentar gracias a un nuevo aumento de la mecanización*” (Ibíd.: 295). De lo anterior se deduce que la composición en valor y la tasa de plusvalor se condicionan mutuamente.

---

<sup>29</sup> Existe una controversia en torno a los alcances y validez de esta ley. Sin embargo, en el presente estudio se asumirá la postura de Guerrero (1988) en torno a la misma. Éste autor señala que “*la teoría marxista de la caída tendencial de la tasa de ganancia no prevé que el movimiento real de la tasa de ganancia sea baja continua (más o menos continua, lo que no significa tampoco baja sin excepción). La propia teoría de Marx prevé que esta baja sólo se produzca “bajo determinadas circunstancias” y “en el curso de periodos prolongados”, o, dicho de otra manera, la propia teoría marxiana prevé igualmente determinados periodos y circunstancias en los que la evolución que prevalecerá será la del alza de la tasa de ganancia*” (Ibíd.: 203).

<sup>30</sup> Es importante destacar que la LBTTG está formulada de manera abstracta en tanto que se enuncia previo a explicar el proceso de competencia entre capitalistas. En ese sentido, se hace referencia a la tasa de ganancia en general.

Esta dinámica enfrenta problemas – tal como se demostró obteniendo  $\frac{\partial^2 g'}{\partial p v'^2}$  – cuando se consideran los aumentos decrecientes de la tasa de ganancia ante variaciones en la cuota de plusvalía. Dicho comportamiento tiene a la base que la tasa de explotación presenta un límite superior: el/la obrero/a; es decir, es socialmente finita. En ese sentido, *“el proceso de expansión de la tasa de plusvalor es sumamente contradictorio. Se fundamenta en que el mecanismo de su aumento socava la fuente de la que dimana el plusvalor”* (Tomé, 2006: 104).

Efectivamente, el incremento en la composición del capital – en los términos descritos – produce una caída en la capacidad creadora de nuevo valor, y además (al incrementarse la cuota de plusvalía) disminuye el peso del trabajo vivo en el valor de cada mercancía. Así, *“todos los factores que hacen que el empleo de la maquinaria abarate el precio de las mercancías producidas por medio de ellas, se reducen siempre a la disolución de la cantidad de trabajo absorbido por una mercancía”* (Marx, 1975: 262).

Por otra parte, la expansión del progreso tecnológico genera – tal como lo demuestran Dúmenil y Lévy (2007) – la caída de la productividad del capital<sup>31</sup>. Según estos autores, el peso del capital alcanza un grado en el que su precio total no deja de aumentar en relación con las mercancías realizadas, es decir *“la mecanización puede ser eficaz en relación con la mano de obra que permite ahorrar, pero es cara”* (Ibíd.: 58).

La dinámica de los procesos descritos anteriormente tiende a expresarse, a la larga, en un descenso efectivo de la cuota de ganancia, y éste, en una ralentización o estancamiento de la acumulación.

La comprensión de este desarrollo condujo a Marx al establecimiento de la interrogante ¿por qué la caída en la tasa de ganancia no es mayor o más rápida?; dilucidando que *“ello se debe al juego de influencias que contrarrestan y neutralizan los efectos de esta ley general”* (Marx, 1975:232). El autor puntualiza las siguientes contra tendencias:

- a) *“Aumento del grado de explotación del trabajo.*
- b) *Reducción del salario por debajo de su valor*<sup>32</sup>.

---

<sup>31</sup> Ratio producto realizado sobre capital constante. Representa, según Dúmenil y Lévy (2007): ¿Cuántas unidades monetarias en productos cada año por una unidad monetaria en capital constante?

<sup>32</sup> Es necesario aclarar que *“en ningún caso se puede probar que en el proceso de acumulación el incremento de los salarios socave la rentabilidad”* (Tomé, 2006: 133). Marx lo expresa de la siguiente manera *“la subida del precio del trabajo queda confinada a los límites que no sólo dejan intacta la base del sistema capitalista, sino también aseguran su reproducción a escala cada vez mayor”* (Marx citado en Ibíd.: 137).

- c) *Abaratamiento de los elementos que forman el capital constante.*
- d) *La superpoblación relativa.*
- e) *El comercio exterior*
- f) *El aumento del capital-acciones” (Ibíd.: 232-239).*

En ese sentido, se reafirma “*la posibilidad de períodos en los que aumente la tasa de ganancia*” lo cual es “*perfectamente coherente con el contenido de la formulación marxiana de la ley tendencial de su caída*” (Tomé, 2006: 114).

Así, tras conceptualizar teóricamente la tasa de ganancia, su importancia para el sistema capitalista se puede resumir en los siguientes puntos:

- i) *“Condiciona la senda de la acumulación y el crecimiento, y en este sentido incide sobre la dinámica de la relación salarial (efecto de retroalimentación);*
- ii) *Su influencia, por tanto, en la estabilidad macroeconómica, pues la caída secular conduce a la crisis;*
- iii) *Representa el criterio último en la selección de técnicas productivas y guía el movimiento intersectorial de los capitales; y*
- iv) *En términos históricos, coadyuva a la periodización del sistema capitalista.”* (Tomé 2006: 364)

### **Síntesis capítulo I:**

A lo largo del presente capítulo se ha desarrollado el marco teórico necesario para comprender a *grosso modo*, el carácter y funcionamiento del régimen capitalista de producción y la modalidad particular que ha revestido desde la década de los noventa en la formación económica social salvadoreña: el Neoliberalismo.

Así, se ha enfatizado en la racionalidad propia del sistema, que se caracteriza por estar fundamentada en la obtención y apropiación de manera constante y creciente de la plusvalía (o ganancia) por parte del capitalista, quien orientará sus decisiones de acumulación (o inversión) en coherencia con dicho excedente.

Además, se ha definido al neoliberalismo como un *modelo económico* caracterizado por la aplicación de una serie de prácticas y políticas económicas, fundamentadas en la premisa que el bienestar humano puede ser logrado a través de la maximización de las libertades empresariales, presuponiendo para ello, un marco institucional caracterizado por derechos

de propiedad privada, libertad individual, mercados sin trabas, y libre comercio y en el que el Estado juega un papel central en la creación y preservación de un marco institucional apropiado para tales prácticas.

El pensamiento neoliberal puede ser entendido a su vez, como la articulación de tres proposiciones fundamentales: la eficiencia en los mercados competitivos, el rol de los agentes individuales en la determinación de resultados económicos y los desequilibrios (o distorsiones) producto de la injerencia y regulación gubernamentales en los mercados.

De esta forma, y al igual que en otros modelos económicos, el Estado reconfigura su papel para adecuarse a las condiciones que requiere el nuevo modelo de acumulación del capital, generando de esa forma condiciones que posibiliten incrementar su órbita de valorización, valiéndose para ello del instrumental que le otorga la política económica, que en tanto, conjunto de acciones (o inacciones) que desde lo público se toman para incidir en el comportamiento de la economía, se consolida como un elemento central al interior de una determinada Formación Económica Social Capitalista.

En otros puntos, a lo largo del capítulo también se ha desarrollado la idea que en contraposición a la teoría que se desprende del paradigma neoclásico, la función de inversión marxista proviene de un marco analítico radicalmente distinto, que establece la existencia de *características y de relaciones de causalidad* que son a su vez disímiles a las abordadas dentro de la teoría neoclásica.

En definitiva, las escuelas de pensamiento heterodoxo e inspiración marxista se caracterizan por poner al centro de sus reflexiones el papel preponderante que juega la tasa de ganancia en la explicación del comportamiento de la dinámica capitalista, a diferencia de las escuelas neoclásicas, cuyo énfasis reside en otros determinantes como: la tasa de interés, la tasa de depreciación, entre otros.

Se ha señalado a su vez el rol central que juega la tasa de ganancia al interior de la economía capitalista, enfatizando que la rentabilidad es la variable endógena que impulsa la acumulación, en el corto y en el largo plazo y que una economía capitalista que registre ganancias elevadas durante un cierto período puede mostrar, normalmente, tasas de acumulación sostenidas.

La tasa de ganancia se define como una categoría que vincula la generación de excedente al desembolso de capital que el propietario de los medios de producción debe realizar para conseguir dicho fin, es decir, el cociente entre los beneficios capitalistas y el stock de su capital fijo. Se señalan como sus factores determinantes: *el grado de tecnificación del proceso productivo y la distribución salarios-beneficios.*

Finalmente, se ha abordado el efecto directamente proporcional, que desde la teoría, tiene la tasa de ganancia sobre la inversión e indirectamente sobre los niveles de empleo, en tanto incide en los niveles de crecimiento económico.

## CAPÍTULO II

### POLÍTICAS ECONÓMICAS DE CORTE NEOLIBERAL EN EL SALVADOR

---

*“América Latina fue la primera víctima del neoliberalismo.”*

(Dúmenil y Lévy, 2007: 104)

Dado que el neoliberalismo no debe ser simplificado a un conjunto de categorías que describen el panorama global de los últimos años, en tanto que éste, como producto de un entretrejimiento histórico estructural y social, adopta características diversas según cada país, se vuelve necesario hacer una valoración apropiada del proceso de “neoliberalización” en El Salvador.

Así, es imprescindible partir de un análisis histórico particular que permita conocer el proceso de construcción de este paradigma en la forma de gobernar salvadoreña.

Bajo esa premisa, el presente capítulo, pretende recoger las principales disposiciones económicas de corte neoliberal que se implementaron en El Salvador para visibilizar y comprender las especificidades propias de esta modalidad capitalista en el país.

#### **2.1) Configuración histórica del Neoliberalismo en El Salvador.**

*“El restablecimiento de la hegemonía de las finanzas en el neoliberalismo, marcó profundamente con su sello los procesos económicos”* (Dúmenil y Lévy, 2007: 95). Las economías latinoamericanas, en su papel de “dominadas”, son el ejemplo más dramático de tal influencia.

El Salvador no escapó a esa dinámica. A partir de 1989, se comenzó a impulsar un conjunto de medidas de ajuste y estabilización del entorno macroeconómico sobre la base de una ideología neoliberal, establecidas en el Consenso de Washington y “sugeridas” por los organismos financieros internacionales a través de la condicionalidad cruzada utilizada para dar financiamiento al país.

A continuación, se exponen los sucesos detonantes que sirvieron de plataforma para la implementación del modelo Neoliberal en la región de América Latina. Luego, se esboza una

breve reseña histórica, que relata como El Salvador entra en este proceso de transformación económica; pasando de un modelo de sustitución de importaciones a uno de apertura externa.

### **2.1.1 Contextualización: La década perdida en América Latina.**

En la década de los setenta, Estados Unidos sufre un déficit comercial, provocando con ello una pérdida de más del cincuenta por ciento de sus reservas en oro. Ante esta situación, adoptan como política económica la devaluación del dólar.

Tal medida tuvo un impacto adverso sobre las transacciones comerciales del resto países, ya que al perder valor la moneda que funcionaba (y funciona) como dinero mundial, ponía en riesgo sus ingresos derivados de las exportaciones. En este sentido, los países productores y exportadores de petróleo (OPEP) implementaron como estrategia comercial el alza en el precio del crudo; desencadenando un enorme flujo de ingresos o una sobreabundancia de dólares que posteriormente la destinaron a la gran banca europea y estadounidense. (Escobar et al., 2003)<sup>33</sup>

Por su parte, la banca internacional comenzó a ofrecer los “petrodólares” como créditos de corto plazo y a bajas tasas de interés tanto a los países que estaban sufriendo el choque petrolero como a los países que necesitaban los créditos para ejecutar sus programas de crecimiento<sup>34</sup> (Ibísate, 2005).

Hacia 1980, el presidente en funciones de Estados Unidos, Ronald Reagan lleva a cabo un alza en las tasas de interés<sup>35</sup> (pasando del 0.57% en 1979 a más del 7% en 1982) con el objetivo de frenar el proceso inflacionario interno<sup>36</sup>. Esta medida provocó una entrada de capitales a la economía estadounidense y con ello una revaluación de la moneda.

---

<sup>33</sup> Así, en 1973 el barril de petróleo pasó de \$3.45 a \$5.50, para luego incrementarse a \$12.70 en 1978, \$14.50 en 1979 y \$34 en 1982 (Escobar et al., 2003)

<sup>34</sup> De forma que, Brasil, Argentina, Chile, Centroamérica y países del Caribe, se vieron obligados a endeudarse para pagar sus facturas por importación de petróleo y para promover su desarrollo mientras que países como Venezuela, México, Perú y Trinidad tomaron crédito para acelerar la expansión de su industria y de otras actividades (Urquidí, 1989)

<sup>35</sup> Es importante enfatizar que la política de incremento en las tasas de interés reales **no originó la crisis**: “*la profundizó y prolongó sus efectos*” (Dúmenil y Lévy, 2007: 109). Contribuyendo a la degradación de la situación al mantener la debilidad de las tasas de ganancia hasta los años noventa.

<sup>36</sup> Según Dúmenil y Lévy (Ibíd.: 107) la propaganda de los beneficios de esa política monetaria “*enmascaraba un hecho simple y determinante: la inflación erosionaba los ingresos y los patrimonios de las finanzas y había que acabar con ella... [Así] los intereses subirían todo lo que fuese necesario y la recesión o la desocupación no cambiarían en nada esa decisión*”.



En esta coyuntura, el gobierno estadounidense cuidó muy bien que la crisis desatada en el sistema financiero no contagiara a sus sectores no financieros. En contraste, la economía real en el extranjero se derrumbó, en la Periferia a partir de los años ochenta y el resto de países en la década siguiente.

Los países de América Latina fueron los principales perjudicados, en tanto habían contraído deudas con la banca internacional y, además, porque estaban afrontando una caída en los precios de sus productos de exportación. Así, Escobar et al. (2003: 28) describen que:

*“La situación para los países latinoamericanos se agravó al terminar los años 70 e iniciar los 80, cuando las dificultades económicas internacionales empezaron a agudizarse. La crisis adquiría tintes mundiales por causa de EEUU, principal economía del mundo, que al tener desbalances en su economía, presionaba sobre las relaciones comerciales y financieras mundiales. Estos desequilibrios obligaron a un reajuste en dicha economía, lo que motivó el incremento de las tasas de interés y la disminución de los créditos hacia los países subdesarrollados”.*

A este respecto Dúmenil y Lévy (2007: 152) se cuestionan: “¿Quién, fuera de los responsables de esos países [latinoamericanos], se preocupó por la imposibilidad de evitar que esos choques monetarios y financieros desestabilizasen su economía, trayendo aparejadas desocupación y miseria, o agregando nuevas cargas a la una y a la otra?”, la respuesta es sombría: “nadie”. Sólo cuando fue previsible la amenaza del “riesgo del efecto rebote” hacia los países del Centro, las instituciones monetarias internacionales tomaron cartas en el asunto, pero para entonces “la crisis ya era profunda”.

Más bien en la crisis de la deuda externa de los años 80’s, “se aprovechó la oportunidad para reforzar y ampliar el orden neoliberal hacia territorios que todavía se le escapaban”. De esta forma, comienzan a surgir e implementarse bajo la dirección del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) los esquemas de Ajuste Económico en toda la región latinoamericana con la finalidad de instaurar el modelo neoliberal. “Ése es el fondo: la salida de la crisis y el reforzamiento de la hegemonía de las finanzas estadounidenses debían coincidir” (Ibíd.:153).

Así, el FMI y BM trazaron tres grandes objetivos que debían cumplirse en los países subdesarrollados:

1. *“Alcanzar el equilibrio externo en el sentido de reducir o eliminar déficit de la balanza de pagos, sostenido en un mayor equilibrio de la cuenta corriente;*
2. *Lograr el equilibrio interno en el sentido de reducir los excesos de demanda con sus consecuencias inflacionarias;*
3. *Reasignación de los roles del Estado” (SAPRIN, 2000).*

Para lograr tales propósitos, se recetaron una serie de medidas que revistieron la forma de “Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica” (PAE-PEE), producto del autodenominado *“Consenso de Washington”*, convirtiéndose así en la base de los planes de estabilización y reactivación de las economías subdesarrolladas. El mismo contenía un conjunto de “recomendaciones” que adquirirían la forma de condicionantes para recibir nuevos préstamos por parte de los organismos financieros internacionales.

Las medidas indicadas eran las siguientes:

1. Disciplina fiscal
2. Reorientación del gasto público hacia educación y salud.
3. Reforma tributaria
4. Liberalización financiera
5. Tipo de cambio unificado y competitivo
6. Liberalización comercial
7. Apertura a la inversión extranjera directa
8. Privatización
9. Desregulación
10. Seguridad de los derechos de propiedad

Este decálogo de disposiciones, de acuerdo a Girón (19-: 85) *“establecían la pauta del desarrollo económico a través de políticas económicas en las que el Estado se va desdibujando de la conducción económica, fortaleciendo a grupos nacionales en alianza con el capital transnacional para liderar el proceso productivo”*.

Entonces, para convencer y justificar que la ejecución de los PAE-PEE constituía la base para “salvar” a la región de la crisis, el argumento neoliberal consistía en plantear que:

*“En realidad, los peligrosos niveles de endeudamiento de América Latina eran más el síntoma que la causa de la ruina fiscal de la región. La deuda y la crisis fueron el resultado natural del sesgo populista que había caracterizado el gasto público en la mayoría de los países. En lugar de ocuparse de sus tareas naturales, el Estado asumió crecientemente el papel del propietario y distribuidor de recursos que con frecuencia no existían...”* (Dierchxsens, 2000 citado en Escobar et al., 2003).

Por su parte, los organismos financieros internacionales, en sintonía con el planteamiento neoliberal, señalaban que *“la influencia del Estado como asignador de recursos se halla en la base del estancamiento de la actividad económica y la imposibilidad de elevar la tasa de ahorro para alcanzar la ruta de crecimiento potencial del producto.”* (SAPRIN, 2000: 2).

Desde la concepción neoclásica la actuación del Estado en la economía era la causa de la crisis que sufrían los países de América Latina. En consecuencia, condenaban a éste al destierro de la actividad económica y recomendaban a toda la región la reinstalación del mercado como el “asignador” de los recursos. Así, se acotaba el papel del Estado en la economía como un ente que supervisa y regula la actividad económica (Eguizabal et al., 1997).

Es importante señalar que los PAE-PEE en conciso, se justificaron en toda la región como una “reestructuración necesaria” que permitiría lograr mayores niveles de crecimiento económico.

Sin embargo, de acuerdo a los promotores de los PAE-PEE, el esquema convencional de crecimiento económico<sup>37</sup> requería de un *contexto estable*. La obtención del mismo se realizaría mediante *la ejecución de políticas de corto plazo* que se interceptan con los lineamientos del ajuste estructural, planteando la necesidad de realizar reformas primordiales

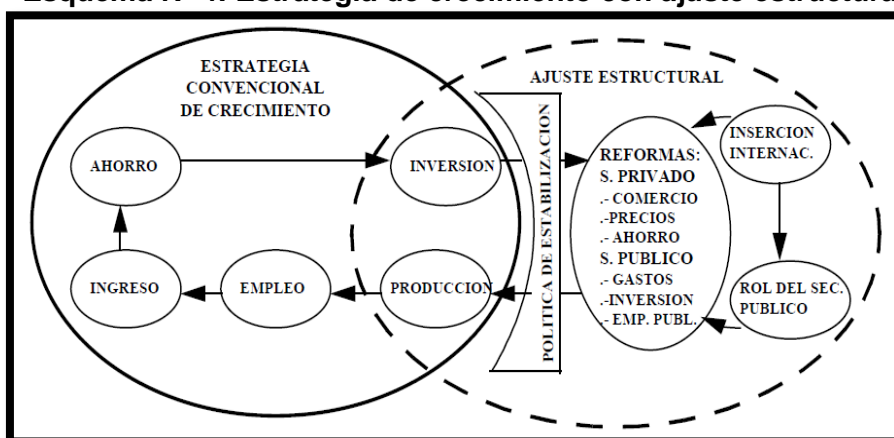
---

<sup>37</sup> Según la concepción tradicional, el crecimiento económico depende en última instancia de la capacidad que poseen las economías tanto de captar ahorro, como de generar inversión, lo que impulsa a su vez, la producción, el empleo y el ingreso. Dicha conjugación permitiría asimismo, mayores tasas de ahorro e inversión, generando con ello un círculo virtuoso de prosperidad económica.

tanto en la esfera pública como en la privada, logrando de esta manera, estabilidad macroeconómica (baja inflación y una balanza comercial equilibrada) así como una reasignación de las funciones del Estado y del sector privado.

Adicionalmente, se requeriría de innovaciones tecnológicas con el fin de elevar la competitividad de los nuevos actores mediante el fomento de pequeñas y medianas empresas. Lo anterior contribuiría al mismo tiempo, al crecimiento de la producción, del empleo y de los ingresos, presionando, según la concepción convencional, a que las economías dispongan de mayores tasas de ahorro y de inversión. El esquema N° 4 es ilustrativo al respecto.

**Esquema N° 4: Estrategia de crecimiento con ajuste estructural**



*Fuente: Lichtensztein, S. y Baer, M., citados en SAPRIN, 2000: 8.*

Una vez enfatizado el origen e inspiración teórica que motivaron la formulación de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica, es importante rescatar las características particulares que la ejecución de éstos generó en El Salvador. A continuación, se reseña el cambio vertiginoso que experimentó el país, para lograr un modelo económico basado en los lineamientos promulgados por los organismos internacionales.

### 2.1.3 El inicio de la ofensiva neoliberal en El Salvador.

Durante la década de los 80's, en El Salvador se planteaba como "necesario" un nuevo modelo para reactivar la economía, al igual que en el resto de América Latina, la "sugerencia" fue el Neoliberal.

No obstante, para el caso de El Salvador, la presión de los organismos financieros internacionales por implementar el nuevo orden a través de los lineamientos de los PAE-PEE era diferente que en el resto de la región debido al conflicto armado en el que se encontraba inmerso el país. Así, algunas medidas de corte neoliberal durante este período, fueron postergadas y sometidas a la dinámica militar (Eguizabal et al., 1997), teniendo por el contrario, una mayor actuación las políticas concernientes a la defensa de la *“amenaza comunista”*.

Es importante señalar que durante esta década en El Salvador, no sólo existía un conflicto político-militar entre las fuerzas insurgentes (FMLN) y las Fuerzas Armadas de El Salvador (FAES), paralelamente, se desarrollaba un antagonismo en términos de política económica.

*“Este segundo conflicto tuvo como partícipes más destacados a los gobiernos del Partido Demócrata Cristiano (PDC), el sector privado organizado, partidos de derecha y el gobierno de los Estados Unidos, a través del papel desempeñado por la Agencia Internacional para el Desarrollo (USAID por sus siglas en inglés)”* (Garate et al., 2008: 17).

Esta situación se agudizó cuando el PDC llega al poder, ya que dada *“su distante relación con el sector empresarial más tradicional, se sentaron las bases para el surgimiento de una permanente confrontación política e ideológica entre el gobierno y el sector privado con respecto al manejo de la política pública”* (Ibíd.).

Pese a esto, el gobierno de Estados Unidos comenzó a replantear – mediante la USAID – reformas para El Salvador, inspiradas en la estrategia económica que se estaba promoviendo en el resto de la región. Trazándose como objetivo estratégico *“la transformación de la economía salvadoreña mediante la instauración de un nuevo modelo económico basado en la exportación de productos no tradicionales a terceros mercados.”* (Segovia, 2000 citado en Garate et al., 2008).

No obstante, a partir de 1985 y durante el resto del período, se dio una confrontación sobre el manejo económico de corto plazo entre Estados Unidos y el gobierno del PDC, por lo que,

durante este lapso el neoliberalismo tuvo que conformarse con introducirse en el país solamente en términos teóricos, es decir, en forma de propuestas.

Así, la primera institución del país que se encargó de promover y divulgar el nuevo modelo económico fue la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social<sup>38</sup> (FUSADES), quien:

*“en la segunda mitad de 1985, y coincidiendo con la publicación del plan de Gobierno del PDC, presentó formalmente el documento titulado ‘La necesidad de un nuevo modelo económico para El Salvador’ (1985), que contenía una propuesta de corto y mediano plazo para manejar la crisis del país y para instaurar en El Salvador un nuevo modelo económico basado en la promoción y diversificación de exportaciones a terceros mercados, en la iniciativa privada y en el libre comercio”* (Segovia, 2002: 28).

De acuerdo a Segovia (2002), dicho documento señalaba, que la adopción del nuevo modelo era “necesaria” debido al agotamiento que había sufrido tanto el modelo agroexportador como el modelo de industrialización por sustitución de importaciones y por la profunda crisis económica que vivía el país producto de las políticas intervencionistas implementadas durante la década de los 80’s.

Asimismo, el documento enfatizaba que la dinámica de la actividad económica descansaría primordialmente sobre la base del incremento rápido en la producción agrícola y manufacturera como resultado del aumento y diversificación de las exportaciones no tradicionales, logrando con ello una reasignación de los recursos en beneficio de los sectores anteriormente mencionados (Segovia, 2002).

Realizada esta propuesta, *“FUSADES se dedicó a promoverla y divulgarla durante el período de gobierno del PDC, alcanzando, según Segovia, la hegemonía intelectual dentro de la empresa privada. El objetivo era pues sentar las bases políticas e ideológicas necesarias para la viabilidad y posibilidad del modelo que le daría al sector privado el papel protagónico...y al mercado la organización de toda la economía”* (Escobar et. al., 2003: 35).

---

<sup>38</sup> Institución creada en 1983 como gremial del sector privado con la finalidad de promover la estrategia económica de Estados Unidos que había venido desarrollando USAID bajo la primera administración de Reagan.

#### 2.1.4 La implementación del modelo Neoliberal en El Salvador: ascenso del sector empresarial al poder ejecutivo.

Es hasta 1989 que las políticas de corte Neoliberal fueron efectivamente ejecutadas en El Salvador, cuando el empresario Alfredo Cristiani gana las elecciones presidenciales, convirtiéndose así el partido de derecha, ARENA, en el delegado de hacer realidad “*las propuestas realizadas por FUSADES sobre la base de los dictámenes de los organismos internacionales y de Estados Unidos*” (Escobar et al., 2003), buscando con ello, la recuperación del proceso virtuoso del crecimiento económico.

*“Desde el inicio de sus funciones el actual gobierno se comprometió a impulsar un modelo de desarrollo diferente a los practicados durante las décadas anteriores, el cual tendría como objetivo primordial superar la crisis socio-económica del país reflejada en graves desequilibrios macroeconómicos y sociales y en un bajo crecimiento, partiendo de la visión según la cual esos problemas predominantemente era el resultado de las múltiples distorsiones ocasionadas durante un largo período dominado por un creciente intervencionismo estatal” (CENITEC, 1991:27 citado en Barrera et al., 2008: 92)*

Ahora bien, el triunfo de ARENA no sólo significó el regreso de la derecha al poder, también, el retorno de los empresarios/as a la conducción directa del aparato estatal y la “oportunidad” de un grupo empresarial que estaba ligado a FUSADES a formar parte del gabinete económico del nuevo gobierno (Segovia, 2002).

*“De esta manera a mediados de 1989 se restableció la alianza gobierno-sector privado, que se había roto a principios de la década de los ochenta” (Ibíd.: 30), y que constituía un aspecto o elemento clave para impulsar la acumulación y expansión del capital empresarial, ya que permitiría “un control sin barreras de los recursos estratégicos del país al capital nacional y transnacional” (Paniagua, 2002 citado en Barrera et al., 2008)*

Gracias a la coordinación de recursos y mediante la canalización de intereses privados y públicos, la administración Cristiani (asistida por las propuestas técnicas de FUSADES), diseñó un plan de desarrollo económico y social en el que se planteaba como objetivo de

corto plazo “*estabilizar la economía*”. Esto permitiría alcanzar y sentar las bases de un crecimiento económico robusto y sostenido en el tiempo, el cual requería del establecimiento de un sistema de economía social de mercado (Barrera et., al, 2008).

De acuerdo a Segovia (2002), este esquema de mercado recogía los lineamientos más importantes propuestos por Estados Unidos para la región de Latinoamérica, basados en la iniciativa privada, en la liberalización y en la privatización. Por tanto, los nuevos objetivos a partir de la década de los 90's se ubicaron en: “...*lograr un crecimiento sostenido, reducir la participación del Estado en la economía, y utilizar más plena y eficientemente los recursos del país*” (Rivera 2000, citado en Garate et al., 2008).

Para lograr dichos objetivos, el gobierno de ARENA contó con el apoyo de USAID, desde el inicio, lo cual fue un aspecto importante ya que facilitó el acercamiento del gobierno de Cristiani con los organismos financieros internacionales, que jugaron un rol muy importante en la futura política económica (Ibíd.).

Entre las políticas que se impulsaron inicialmente como parte de la plataforma de desarrollo económico, estuvo la política de apertura comercial que formaba parte de las exigencias del BM hacia el gobierno de El Salvador, para el financiamiento del PAE. Así, para recibir los desembolsos del segundo y tercer tramo del “Convenio de Préstamo entre la República de El Salvador y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento” se tenía que cumplir al pie de la letra ciertas medidas como: lograr progresos en el ajuste de los aranceles de importación de conformidad con el calendario especificado, además de la derogación de todos los requisitos sobre licencias de importación y exportación (FUNDE, 19:- 3).

Siguiendo esta línea, se comenzó a desarrollar una agenda de privatizaciones, “*bajo la modalidad de “programas de modernización*” (Moreno, 2004), de tal forma que se diseñaron y ejecutaron estrategias para la venta de activos y empresas que estaban bajo el control total del Estado, con el objetivo explícito por parte de sus propulsores de volver más eficiente los rubros, y el implícito de ampliar la órbita de valorización del capital privado. Para ello, en 1990 se creó una Comisión de Privatización constituida por los Ministerios de Planificación, Hacienda y Economía logrando de esta forma la venta de los activos del Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), Zona Franca de San Bartolo, Cemento Maya, activos del Banco



de Fomento Agropecuario (BFA), así como la liquidación del Instituto Salvadoreño de Investigación del Café, entre otras.

Del mismo modo, para fomentar los procesos de privatización y desregulación, se replantearon las funciones y responsabilidades que le corresponderían al Estado bajo un esquema de mercado. Así, FUSADES en su documento “Hacia una economía de mercado en El Salvador” planteaba que el Estado debía asumir un papel subsidiario en la sociedad, es decir, encargarse sólo de aquellas tareas o actividades que no pueden ser ejecutadas o desarrolladas por grupos intermedios o personas y que son socialmente deseables. También, señalaba que el Estado debe de velar permanentemente por el funcionamiento de una sana competencia, evitando comportamientos desleales por parte de algún agente económico (FUSADES, 1989).

*Además, “se plantearon líneas de apoyo estratégico hacia sectores que pudiesen ayudar a consolidar un modelo económico que funcionara a partir de ramas productivas del sector terciario, así como exportaciones no tradicionales, promoviendo crédito hacia esas ramas y generando las condiciones de una mayor apertura comercial” (Barrera et al., 2008: 87)*

Es así como el Estado salvadoreño, a la luz de los PAE-PEE, comenzó a realizar una serie de políticas económicas que en menor o mayor grado, estaban concebidas para fomentar la inversión (o acumulación de capital) e incidir de esa manera en la recuperación económica del país.

En el acápite subsiguiente se expondrán de manera más detallada las políticas económicas que se han llevado a cabo a partir de los años 90 a la luz de las medidas recomendadas por el BM y el FMI. Para efectos del presente trabajo de investigación, se destacará el rol desempeñado por la **política fiscal, la política laboral y de apertura comercial**, dada su estrecha vinculación con el objeto propuesto de promover la iniciativa privada, canalizada en forma de *inversión*.

## **2.2) Políticas Económicas Neoliberales. Principales lineamientos y objetivos.**

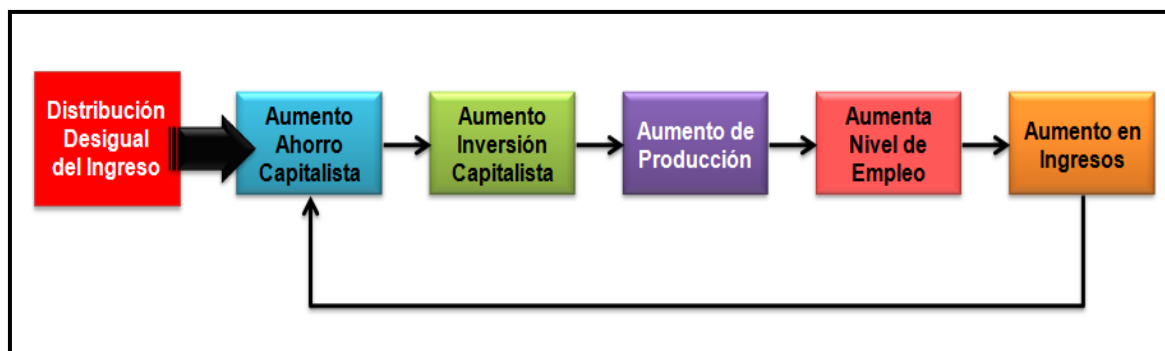
Como se mencionó en el apartado anterior, es a partir de 1989 que se inicia en El Salvador la aplicación de una serie de medidas de corte neoliberal, con el objetivo primordial de

implementar este modelo económico en el país. Dicho proceso de transformación de la economía nacional se realizó en sus primeros años bajo los lineamientos de los PAE-PEE que fueron operativizadas por FUSADES, adoptadas por la administración de Cristiani y tiempo después fueron retomados como guía en la formulación de políticas públicas de génesis más reciente.

Es importante subrayar, que el esquema teórico neoliberal posee entre sus axiomas fundamentales, el siguiente: *“Lo que es bueno para mí es bueno para todos [as]”* (Ornelas, 2004: 10). A raíz de tal creencia, se logró argumentar y defender que *“los ajustes producirán un crecimiento económico que cuando sea voluminoso, elevará los niveles de ingreso de la población y resolverá por rebalse la situación de los desfavorecidos”* (Brites, 2005).

Bajo esa premisa, se volvía completamente justificable el mantenimiento inicial de una distribución desigual del ingreso, en el entendido que las bondades del crecimiento económico se traducirían con el tiempo en beneficios para todos los sectores de la población. En otras palabras, una distribución desigual del ingreso a favor de las clases con mayores recursos fomentaría un incremento en el nivel de ahorro, mismo que incentivaría la inversión con las correspondientes subidas del empleo e ingresos (Véase Esquema N°5).

**Esquema N° 5: Impacto de una distribución desigual del ingreso en el crecimiento económico desde la postura convencional.**



*Fuente: Elaboración propia en base a Lichtensztein, S. y Baer, M., citados en SAPRIN, 2000.*

Este esquema, que había sido expuesto reiteradamente por FUSADES, lo tuvieron presente los gobiernos salvadoreños a la hora de echar a andar los suscritos PAE-PEE. Así, como se expondrá más adelante, las diversas medidas de política económica implementadas iban orientadas a procurar esta “condición inicial” que activara el círculo virtuoso del progreso

económico cimentado en la estabilidad macroeconómica que brindarían las reformas neoliberales (Refiérase a Esquema N°4).

El Cuadro 3 resume las políticas económicas que se implementaron en El Salvador con la finalidad de cumplir los tres grandes objetivos que planteaban los organismos internacionales: equilibrio interno, equilibrio externo y una reasignación del papel del Estado en la economía.

Algunos instrumentos de política económica se utilizaron de manera transversal en el proceso de creación de la economía de mercado salvadoreña. Así, por ejemplo, la política fiscal fue empleada para lograr el equilibrio interno, externo así como en la reconfiguración del rol del Estado.

En el primer caso, fue la herramienta que permitió combatir el déficit fiscal. Por otra parte, el logro del equilibrio externo estaba condicionado por la reducción de la brecha comercial, misma que se atacó mediante estímulos fiscales a las exportaciones. Finalmente, el nuevo Estado salvadoreño se debía limitar a realizar política social o económica compensatoria, previendo cualquier falla del mercado.

**Cuadro No 3: Estrategia de los Programas de Ajuste Estructural en El Salvador.**

Objetivo	Problema a atacar	Solución propuesta	Ejemplos de políticas
Equilibrio Interno	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Déficit fiscal.</li> <li>▪ Elevada inflación.</li> <li>▪ Distorsión en precios relativos internos.</li> <li>▪ Baja producción y desempleo.</li> <li>▪ Tasas de interés reales negativas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊕ Incremento del ahorro interno y mejora de eficiencia en su asignación.</li> <li>⊕ Reformas impositivas para mejorar eficiencia y para eliminar desincentivos a la inversión.</li> <li>⊕ Reformas del mercado laboral.</li> <li>⊕ Focalización y reducción del gasto público.</li> <li>⊕ Reducción de créditos dirigidos al gobierno.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Introducción del IVA y reforma al impuesto de la renta.</li> <li>▫ Establecimiento de topes cuantitativos en el crédito para sector público.</li> <li>▫ Liberalización de la tasa de interés.</li> <li>▫ Disminución de subsidios.</li> <li>▫ Flexibilización del mercado laboral.</li> <li>▫ Liberalización de precios regulados</li> </ul>
Equilibrio Externo	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Déficit comercial elevado.</li> <li>▪ Distorsión en precios relativos internos.</li> <li>▪ Tipo de cambio sobrevalorado.</li> <li>▪ Dependencia externa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊕ Cerrar brecha comercial</li> <li>⊕ Tipos de cambio competitivos.</li> <li>⊕ Liberalización externa.</li> <li>⊕ Revertir la fuga de capitales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Eliminación de impuestos a las exportaciones.</li> <li>▫ Disminución de impuestos a las importaciones y otras barreras no arancelarias</li> <li>▫ Orientación de crédito al sector importador.</li> <li>▫ Tratados de Libres Comercio.</li> <li>▫ Devaluación del tipo de cambio.</li> <li>▫ Ley de Fomento de Exportaciones y Zonas Francas</li> </ul>
Reasignación de roles de Estado	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Desempeño ineficiente de sectores nacionalizados y empresas autónomas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊕ Introducción de criterios de competencia en empresas estatales.</li> <li>⊕ Reducción de la magnitud y responsabilidades del Estado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Privatización (banca, comercio exterior, telecomunicaciones, energía eléctrica, etc.)</li> <li>▫ Concentración del estado en políticas sociales (Combate focalizado de la pobreza a través de políticas de salud, educación, etc.)</li> <li>▫ Eliminación de instancias de planificación del desarrollo.</li> <li>▫ Política fiscal compensatoria/subsidiaria.</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia en base a SAPRIN, 2000.*

A continuación, se procede a realizar un análisis del impacto de las políticas económicas fiscal, salarial y de apertura comercial ya que se considera que dichas políticas son las que han tenido una mayor preponderancia dentro de la economía salvadoreña.

### **2.2.1 Política laboral**

#### **Inspiración teórica**

Tal como se ha venido señalando, el pensamiento neoliberal puede ser entendido como la articulación de tres proposiciones fundamentales: la eficiencia en los mercados competitivos, el rol de los agentes individuales en la determinación de resultados económicos y los desequilibrios (o distorsiones) producto de la injerencia y regulación gubernamentales en los mercados.

Amparada en dichas premisas, la teoría neoliberal, según Palley (2004:138), suscribe dos principios básicos en su análisis: *“a) la teoría de la distribución del ingreso, y b) la teoría de la determinación del empleo agregado”*. Justamente, en relación a la distribución del ingreso, el neoliberalismo asegura que en condiciones de libre mercado los factores de producción (trabajo y capital) se retribuyen acorde a su valor. Este “valor” se determina a través de los procesos de oferta y demanda<sup>39</sup>, *“por lo cual el pago depende de la escasez relativa de factores (oferta) y su productividad (que afecta la demanda)”*. Por otra parte, respecto a la estipulación del empleo agregado, se sostiene que en los mercados libres, los factores de producción valiosos (incluyendo al trabajo) no se desperdician. Esto es así, porque *“los precios se ajustarán para asegurar la demanda futura y [que] se empleen todos los factores”*.

De lo que se deduce, que para lograr equilibrio en los mercados de factores y que a cada cual le correspondiera “su” retribución óptima, es necesario derogar los obstáculos que impiden el libre juego de oferta y demanda. En ese sentido, desde este paradigma se considera que *“los precios y salarios son, en la práctica, rígidos a la baja”* (Íbid.:141), razón por la cual la política de intervención del gobierno resulta necesaria, no – como se defendía en el keynesianismo – para asegurar la meta de pleno empleo, sino para lograr la flexibilidad del salario (y de los precios en general).

---

<sup>39</sup> A diferencia de la corriente pos keynesiana, quienes afirman que la distribución del ingreso *“depende de manera significativa de factores institucionales. Así, no sólo importa la productividad y la escasez de un factor, sino que también su poder de negociación que es afectado por arreglos institucionales”*. De tal concepción teórica se desprende la preponderancia que los sindicatos, leyes de salarios mínimos, derechos laborales y sistemas de seguridad social, tuvieron durante la época de aplicación de las políticas keynesianas (Palley, 2004: 139).

Dicha argumentación se completa, con el análisis de que *“salarios nominales más bajos conducirían a precios más bajos, incrementando, de ese modo, el valor real de la tenencia de dinero que a su vez estimularía los gastos de consumo”* (Íbid.:141). Consecuentemente, bajar los precios podría acrecentar la oferta real de dinero (y con ello el nivel de ahorro), logrando una contracción de las tasas de interés, estimulando así la inversión, producción, empleo e ingresos (Véase Esquema N°5).

Precisamente, dentro de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica, el mercado laboral es considerado como una fuente de recursos, encontrándose vinculado con el crecimiento del producto. Por tanto, si se desea que el empleo y producto aumenten de forma permanente, los salarios (que son considerados como el costo de la mano de obra) y el papel que los trabajadores juegan en el sistema de mercado debía ser adecuado, es decir que no existieran imperfecciones causadas por factores exógenos (SAPRIN, 2000).

Los PAE-PEE en su inspiración teórica como en su aplicación han tenido una orientación a promover la flexibilización laboral, ya sea legal o de facto. De acuerdo a Montesinos (2000), el objetivo de una política de flexibilización del mercado laboral en El Salvador *“respondió a la tradicional concepción neoclásica de maximización de utilidades que afirma que el mercado laboral se hallará en equilibrio en el momento en que el salario real por trabajador sea igual a la productividad marginal del trabajo”*.

Para lograr este punto de equilibrio en el mercado laboral salvadoreño, a principios de los años 90, justo un año después de iniciada la administración Cristiani, FUSADES recomendaba:

*“En el mediano plazo se sugiere la mantención de los salarios mínimos en los niveles actuales, a fin de que puedan acercarse a los salarios de equilibrio y, por lo tanto, la incidencia de la regulación sea reducida al mínimo. En el largo plazo es deseable la eliminación del salario mínimo”* (Arriagada, P.; Cruz, M., 1990 citado en Montesinos, 2000: 181).

Así, *“con respecto a la política salarial se recomienda que la retribución a la mano de obra sea congruente con su productividad, a fin de salvaguardar la ventaja comparativa con que cuenta el país”* (FUSADES, 1990: 51 citado en Montesinos, 2000: 181).

Nuevamente, en 1994, FUSADES en su documento “Soluciones sociales y reformas económicas. El Salvador-Estrategias 94-99” reiteraba que las inversiones empresariales requerían de flexibilidad en la contratación laboral para beneficiarse de las oportunidades de mercado (FUSADES, 1994).

Por tanto, el salario mínimo comenzó a considerarse *“como un obstáculo para el buen funcionamiento del mercado de trabajo y, por ende, para la “racional distribución de la renta”*” (Góchez et al., 1995: 939 citado en Escobar et al., 2003: 57). Entonces, en seguimiento a los programas de ajuste estructural, FUSADES recomendaba la *suspensión del salario mínimo* justificando que constituía una medida para la *“conservación de empleos y para la creación de más puestos de trabajos”*, logrando con ello *“el punto óptimo de pleno uso del factor trabajo”* (FUSADES: 2009a)

En síntesis, Escobar et. al (2003) explican que la finalidad de la ejecución de la política de flexibilización laboral consistía en: *“...acabar con todas las “trabas” para el buen funcionamiento del capital, y de todos los “precios regulados” que pudieran entorpecer la asignación eficiente de los recursos”* (Escobar et al., 2003)

#### Medidas de política laboral neoliberal en El Salvador.

En el Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994, presentado por la administración de Cristiani, aparecía plasmada la complicación de los “salarios en desequilibrio”. Dicho documento exponía que los/as trabajadores/as *“poseían un salario anormalmente alto, debido a razones ajenas al mercado, por lo tanto, con la liberalización de la economía, los salarios reales tendrían que disminuir ya que al encontrarse artificialmente altos con respecto al salario de equilibrio, no haría más que generar desempleo”* (Escobar et al., 2003: 57).

Sin embargo, a pesar de estar abordada en documentos oficiales, en El Salvador, *“la flexibilización laboral no está circunscrita a una base legal, sino más bien se practica de forma ilícita, pero aceptada como práctica general por las empresas capitalistas actuales”* (Escobar et al., 2003: 23)

En ese sentido, Moreno (2004: 31-32) señala que la flexibilización del mercado laboral ha avanzado mediante algunos cambios al marco jurídico laboral, la utilización de ciertas políticas “lesivas” a los derechos laborales, el “*relajamiento*” de las normas laborales vigentes y el uso de prácticas “*de facto*” que cuentan con la permisividad del Ministerio de Trabajo y Previsión Social. Según el autor, las principales medidas de la flexibilización laboral en El Salvador son las siguientes:

- i) *“Inestabilidad laboral.*
- ii) *Precarización de las condiciones de trabajo.*
- iii) *Generalización de contratación por aprendizaje.*
- iv) *Imposición de contratos temporales.*
- v) *Pérdida de prestaciones históricamente conseguidas.*
- vi) *Negativa a reconocer pagos por nocturnidad, horas extras y días feriados.*
- vii) *Congelamiento de facto de los salarios mínimos.*
- viii) *Congelamiento de la revalorización de las pensiones.*
- ix) *Discriminación en la contratación por embarazo o historial sindical.*
- x) *Irrespeto del derecho de libertad de organización.*
- xi) *Despidos de trabajadores sindicalizados y organizados del sector público.*
- xii) *Despidos en el sector público por la supresión arbitraria de plazas.*
- xiii) *Quiebra de la organización sindical.*
- xiv) *Negativa de las autoridades a dar personalidad jurídica a sindicatos del sector público.*
- xv) *Tolerancia del Ministerio de Trabajo ante violaciones de los derechos laborales.”*  
(*Ibíd.:* 31)

Dentro de la precarización de las condiciones laborales se circunscribe la baja capacidad adquisitiva de los salario promedio, situación que tiene su base en el estancamiento de los salarios mínimos. Precisamente, los salarios mínimos no han sido eliminados porque aún existen cuerpos legales que dan soporte jurídico a su establecimiento. Sin embargo, éstos han sido congelados durante períodos largos de tiempo o en todo caso, se han ajustado por debajo de la inflación, contribuyendo al abaratamiento de la mano de obra. Así Escobar et al., (2003) señalan:



“La eliminación del salario mínimo, oficialmente no se ha llevado a cabo, y la razón de ello se encuentra en que, de hecho, se ha practicado una amplia flexibilización laboral gracias al sector informal urbano y al alto nivel de subempleo o superpoblación intermitente, haciendo innecesaria aún la eliminación formal del salario, aunque, sí se ha congelado”.

Al respecto, el Cuadro N°5 exhibe la evolución del valor de los salarios mínimos que se han establecido en El Salvador mediante el Consejo Nacional del Salario Mínimo (CNSM)<sup>40</sup>. A partir de los datos expuestos, es posible observar que los salarios mínimos en el sector comercio y servicios correspondientes a mayo de 2003 solamente incrementaron un 10% con respecto a abril de 1998, los salarios mínimos del sector industria un 7.5%, maquila 5% mientras que en el sector agropecuario permanecieron constantes al igual que en la recolección de cosechas y en las industrias por temporada.

**Cuadro No 4: Salario mínimo por día, establecido por decreto Ejecutivo  
(\$US por día o una jornada de ocho horas)**

	Julio-95 1/	Abril-98 1/	Mayo-03	Ago-06	Nov-07	May-08	Dic-08
<b>Sectorial</b>							
Comercio	4.40	4.80	5.28	5.81	6.10	6.41	6.92
Servicios	4.40	4.80	5.28	5.81	6.10	6.41	6.92
Industria	4.40	4.80	5.16	5.68	5.97	6.27	6.77
Maquila	4.40	4.80	5.04	5.24	5.40	5.57	5.79
Agropecuario	2.26	2.47	2.47	2.72	2.86	3.00	3.24
<b>Recolección de cosechas</b>							
<b>Por jornada (un día)</b>							
Café	2.70	2.70	2.70	2.97	3.12	3.28	3.54
Azúcar	2.29	2.29	2.29	2.52	2.65	2.78	3.00
Algodón	2.07	2.07	2.07	2.27	2.38	2.50	2.70
<b>Por peso</b>							
Tonelada azúcar	1.14	1.14	1.14	1.25	1.33	1.39	1.50
Arroba café	0.54	0.54	0.54	0.59	0.62	0.66	0.71
Libra algodón	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03
<b>Industrias de temporada</b>							
Beneficio café	3.57	3.57	3.57	3.93	4.13	4.34	4.69
Beneficio algodón	2.61	2.61	2.61	2.87	3.01	3.16	3.41
Ingenio azúcar	2.61	2.61	2.61	2.87	3.01	3.16	3.4

1/ Decreto en colones, se utilizó 8.75 para conversión

Fuente: FUSADES (2010) “El impacto de los salarios mínimos en el mercado de trabajo de El Salvador”

<sup>40</sup> De acuerdo al art. 149 del Código de Trabajo, para el establecimiento del salario mínimo se constituye un Consejo Nacional del Salario Mínimo, que funciona como dependencia del Ministerio de Trabajo y Previsión Social. Según el art. 152, el CNSM tiene como objetivos revisar periódicamente, cuando menos cada tres años los salarios mínimos, proponer y elaborar decretos de fijación de los mismos. (FUSADES, 2010)

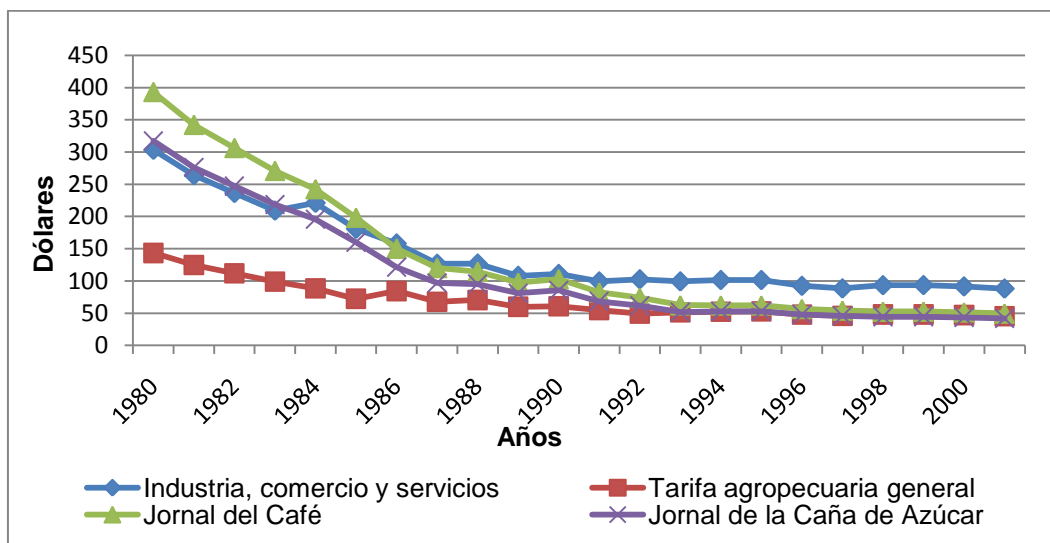
En los subsiguientes períodos, como se puede observar en el Cuadro N°4, se establecieron cuatro cambios más en los salarios mínimos, decretando el Ejecutivo dos aumentos en el 2008. No obstante, los salarios en ese rango de 10 años (1998-2008) sólo incrementaron un 44% tanto en el sector comercio como en el de servicios, 41.04% en la industria, 20.63% en el sector maquila y 31.17% en el sector agropecuario.

A pesar de la levedad del cambio en los salarios mínimos, FUSADES continua señalando: *“El SM (salario mínimo) más alto corresponde al de los sectores comercio y servicios, el cual pasó de US\$4.8 dólares diarios o US\$144 dólares mensuales en 1998, a US\$6.92 dólares diarios que equivalen a US\$207.6 dólares mensuales, vigente a partir de enero de 2009”* (FUSADES, 2010: 8).

Es importante subrayar que lo anterior sólo significa un aumento de US\$2.12 dólares diarios en el salario mínimo para dichos sectores en un período de 10 años.

Otro aspecto relevante de señalar es que si bien se establecieron incrementos en los salarios mínimos nominales en determinados períodos, los salarios mínimos reales disminuyeron en todos los sectores económicos productivos del país. El Gráfico N°2 expone dicha situación.

**Gráfico N° 2: Evolución de los salarios mínimos reales mensuales en dólares.**  
**(1980-2001)**



Fuente: Escobar et al., (2003)

Además, en el marco de la flexibilización los/as trabajadores/as han perdido prestaciones sociales como cotizaciones de ISSS y AFP. Y se han visto obligados/as a aceptar tales condiciones en tanto que, aunado a la pérdida de puestos de trabajo devenido del desmantelamiento estatal y las privatizaciones, el país ha tenido serios problemas con la creación de nuevas plazas. Por otro lado, la privatización de las empresas públicas ha conducido a institucionalizar la práctica de la subcontratación de otras empresas de servicios, que actúan enmarcadas en la concesión de servicios (de limpieza, seguridad privada, servicios de cafetería, etc.) ofreciendo prestaciones laborales mínimas e incluso por debajo de los límites establecidos.

### Resultados de la flexibilización laboral en El Salvador

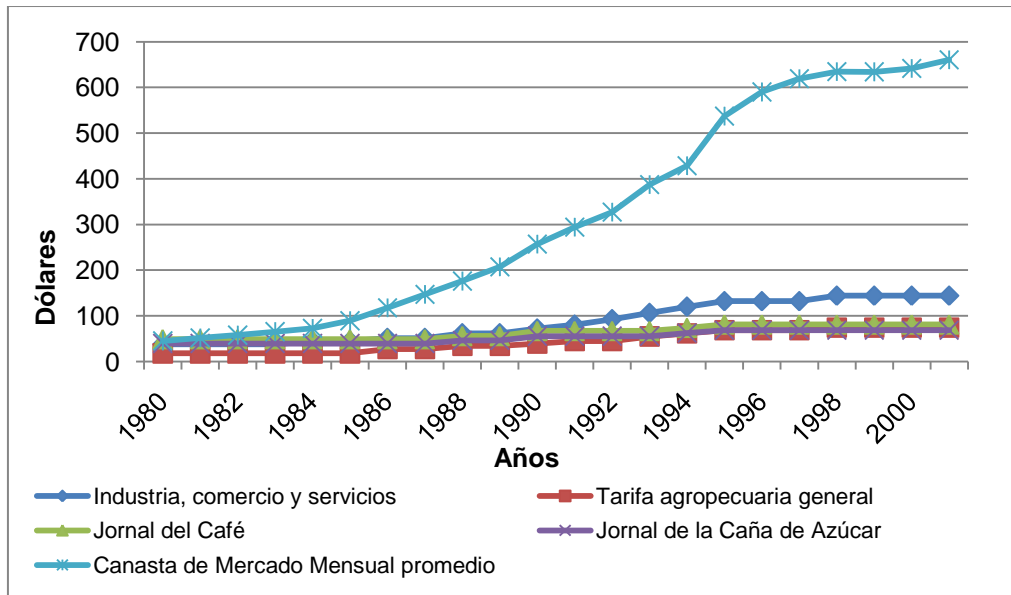
Evidentemente, las políticas de flexibilización laboral han impactado de forma directa o indirecta en las condiciones de vida de las personas trabajadoras y sus familias. A continuación se hace una síntesis de las principales afectaciones originadas por la aplicación de los PAE- PEE.

Primero, es importante señalar claramente que la lógica de flexibilización laboral ha correspondido a la implementación de una estrategia que pretende “*buscar la rentabilidad en el capital a partir de una política salarial de bajo costos*” (SIEP, 2005). El problema es que:

*“El “incentivo” empresarial de abaratamiento de los costes laborales deteriora, genera inestabilidad laboral, persigue y criminaliza la organización sindical, reduce la capacidad adquisitiva de los salarios y afecta negativamente las condiciones de vida de las personas trabajadoras...todo lo cual redundando en la pérdida de su bienestar” (FESPAD, 1994:10).*

Así, la política de estancamiento en los salarios mínimos se ha traducido, según explica Moreno (2004:65), en una “*in-capacidad adquisitiva*” de los mismos. El gráfico N°3 contrasta la canasta de mercado con los salarios mínimos mensuales nominales en el período de 1980 a 2001, mostrando el deterioro del poder de compra de los/as trabajadores/as.

**Gráfico N° 3 Salarios mínimos mensuales nominales y Canasta de Mercado, en dólares, 1980-2001**



Fuente: Escobar et al., (2003)

Es posible observar cómo el costo de la canasta de mercado se aleja de los salarios mínimos nominales, reflejando con ello, el impacto adverso que ha tenido la política salarial sobre la reproducción de la vida humana, puesto que en tales condiciones los/as trabajadores/as se ven limitados para poder satisfacer sus necesidades básicas. El dilema se circunscribe a que:

*“Este factor permite competitividad a las empresas salvadoreñas a nivel internacional: “la caída del salario real ha permitido a las empresas mantener la competitividad pero ha contribuido a un declive del nivel de vida de gran parte de la población”” (Paus, 1999: 326 citado en Salgado, 2009: 16).*

Así mismo, Góchez (2008) señala que probablemente, el deterioro de los salarios reales, constituye una estrategia aplicada por las empresas nacionales para paliar *“la desventajosa evolución de su productividad respecto a las norteamericanas y otras naciones en el contexto de la liberalización comercial”* (Góchez, 2008: 20).

Esta visión es apoyada por Moreno (2004), quien sostiene que el fomento de las exportaciones intensivas en mano de obra barata – como la maquila –, han estimulado la

orientación de la economía hacia un esquema que busca competir mediante la precarización progresiva de las condiciones laborales.

Así, es importante destacar que, de acuerdo a Aguilar y Peña (2008), la política salarial ha afectado fuertemente a las mujeres salvadoreñas ya que, el salario mínimo en el sector Maquila (rama de la actividad económica en la que suelen estar empleadas las mujeres) era de \$157 en el 2007 y según datos publicados por la DIGESTYC, el Valor de la Canasta Básica Alimentaria Urbana por familia equivalía a \$156.38, a diciembre de ese mismo año, develando así, que las mujeres empleadas en dicho sector apenas logran cubrir el costo de dicha canasta.

No obstante, al margen de los efectos perniciosos para la vida de trabajadores/as, la complicación de mantener los salarios bajos como medida para conservar la competitividad es que *“ésta tiene un carácter temporario con respecto a los países desarrollados”* (Salgado, 2009: 17), cuyos productos contienen un alto valor agregado en conocimiento y tecnología. Conservándose de esta forma las asimetrías económicas.

Paus (1999 citado en Salgado, 2009:17) explica que *“la interdependencia creciente y los rápidos cambios tecnológicos han intensificado la competencia hasta tal punto que las reducciones salariales no podrán garantizar la competitividad, salvo tal vez en un corto plazo”*.

Otro hecho que también ha menoscabado a la clase trabajadora ha sido que *“en el país ha existido una larga tradición antisindical por parte de los patronos; ello ha llevado a que la legislación sea tergiversada y aprovechada fuertemente por la actitud pro-empresarial del Ministerio del Trabajo; la aplicación de mecanismos desincentivadores en las empresas para formar sindicatos, como la amenaza al despido y la corrupción de dirigentes sindicales”* (SAPRIN: 2000).

Asimismo, se ha permitido que las empresas contraten personas bajo un esquema de horarios flexibles y empleo parcial (Fernández y Rodríguez, 1995 citado en SAPRIN, 2000) lo cual afecta a los/las trabajadores/as ya que pierden sus prestaciones sociales precarizando aún más sus condiciones de vida.

Por lo tanto, en una economía cuya organización económico-social sea el modo de producción capitalista, como en el caso de El Salvador, estar empleado/a no es razón suficiente para tener asegurada la reproducción de la fuerza de trabajo para ello, *“es necesario obtener ingresos suficientes que lo permitan, que no es el caso del salario mínimo oficial”* (Escobar et al., 2003: 63).

Según explica Moreno (2004: 67), el detrimento en el poder de compra de las familias de menores ingresos lleva a la necesidad de efectuar *“estrategias de supervivencia”*. Una de de cuales se denomina sector informal, caracterizado por actividades con bajas remuneraciones, jornadas de trabajo prolongadas y precarias condiciones laborales. Además, otro instrumento para elevar los ingresos está constituido por la inserción de niños, niñas y personas adultas mayores en actividades que posibiliten generar mayores ingresos en el hogar. El autor manifiesta que *“ésta es una lamentable secuela de las políticas neoliberales: cada vez hay más niños y niñas en la calle; el trabajo infantil repunta empujado por las políticas económicas”*.

No obstante, FUSADES en su reciente estudio *“El impacto de los salarios mínimos en el mercado de trabajo de El Salvador”* (2010:39), advierte que un incremento en los salarios mínimos puede tener efectos negativos sobre los empleos ya que puede disminuir la posibilidad que se conserven plazas en el sector privado para trabajadores/as permanentes dando lugar a un aumento en la probabilidad del empleo temporal. Asimismo, el documento señala que una subida en el salario mínimo puede reducir la probabilidad de conservar la cotización al sistema de salud del ISSS, lo cual provocaría *“una precarización en el mercado laboral”*.

Otro punto que señala FUSADES es que un aumento en el salario mínimo puede provocar un ensanchamiento en el empleo informal ya que si hay un alza en el salario mínimo hay una mayor probabilidad que las personas que se encuentran laborando en la gran empresa pasen a formar parte de una microempresa disminuyendo así el bienestar del/la trabajador/a, puesto que *“en las microempresas los empleos tienden a ser más precarios y descubiertos del salario mínimo”* (Íbid.: 40).

Finalmente, dicha institución recomienda que para disminuir la pobreza, no es conveniente manipular el salario mínimo sino más bien es necesario centrar la política social en programas focalizados hacia los grupos más vulnerables del mercado de trabajo.

A partir de los señalamientos y recomendaciones de FUSADES, se logra entender que la política neoliberal de flexibilización salarial y laboral busca valorizar de manera constante y creciente el capital, ya que al promulgar que los salarios mínimos no sufran modificaciones, se está beneficiando al sector empresarial nacional y extranjero ya que se les permite hacer uso de una mano de obra barata en detrimento de la reproducción de la vida humana.

En suma, es posible inferir que el principal resultado de la aplicación de la política de desregulación del mercado laboral ha sido el incremento de la desigualdad del salario y del ingreso, es decir la erosión en la participación de trabajadores/as en la distribución del producto social.

#### ¿Flexibilización laboral = Crecimiento Económico?

A manera de síntesis, la teoría neoclásica sostiene que el mercado asegura la retribución de los factores de producción según su valor. Esta perspectiva anula la necesidad de la existencia de las entidades de seguridad social y de las organizaciones sindicales. Precisamente, el discurso desde este paradigma explica que las instituciones de seguridad social pueden socavar el bienestar social y generar desempleo dado que obstaculizan los procesos del mercado<sup>41</sup>.

Sin embargo, pese al significativo avance de la desregularización del mercado laboral salvadoreño a partir de los noventa (expuesta en el apartado anterior) la situación del mismo se encuentra lejos de alcanzar la tan promulgada plena ocupación, al contrario, se ha producido un deterioro en la cantidad de empleos en relación con la población, aunado a la precarización de los existentes puestos de trabajo.

Además, el incremento de ingresos en concepto de ganancias propiciado por la aplicación de las políticas de flexibilización laboral no se ha traducido en inversión ni en crecimiento

---

<sup>41</sup> Según Palley (2004:147) los neoclásicos consideran que “el ajuste de los precios asegura una tendencia automática hacia el pleno empleo”.

económico, según explica Moreno (2004) con estos procesos se ha desarrollado un período de inestabilidad y bajo crecimiento. El ritmo de crecimiento del producto interno bruto ha venido desacelerándose desde los noventa, puntualmente: durante el período 1990-95, la tasa de crecimiento promedio del PIB fue del 5,96%; entre 1996-2000 se comprimió a 3,1%, y entre 2000-2005 ha sido del 2,26%.

A la luz de este contraste entre las predicciones teóricas y la realidad conviene reflexionar sobre qué se rompió en la cadena de prosperidad augurada por la teoría neoliberal (Ver Esquema N°5).

Un vacío importante de la concepción neoliberal es que al suponer al ser humano como factor de producción, hace abstracción de que esa misma masa de personas asume el rol de consumidoras en la esfera de la circulación. En ese sentido, deteriorando su capacidad adquisitiva, se logra al mismo tiempo socavar la magnitud de los mercados. Moreno (2004:52) explica esta vinculación en los siguientes términos:

*“La dinámica de la economía salvadoreña no sólo ha experimentado bajos niveles de crecimiento —que se ubican por debajo de los umbrales necesarios para revertir el desempleo y reducir la pobreza—, sino que éstos resultan ser insostenibles en el tiempo. Además, el reparto del PIB entre los actores y actrices que participan en su generación es tan asimétrico y desproporcionado, que potencia la estrechez del mercado interno y la expansión de la pobreza.”*

Esta debilidad en la demanda producto de la política salarial contractiva puede haber contribuido a la falta de inversión productiva en el país. Lo cual obstaculiza la generación de plusvalor en la economía salvadoreña, y mina las bases del crecimiento económico en el largo plazo.



### **2.2.2 Política fiscal.**

#### Inspiración teórica

A partir de la década de los 90's, que los países de América Latina comenzaron a implementar desde la esfera pública una serie de reformas fiscales<sup>42</sup> con el propósito, de acuerdo a los promotores del modelo neoliberal, de reducir o eliminar el déficit fiscal que estaban experimentando dichos países como producto de la injerencia del Estado en los asuntos económicos. Para lograr tal fin, se recomendaba ejecutar recortes al gasto público y la creación de impuestos neutrales a la inversión.

Con respecto a esto, Moreno (2004) señala:

*“En el proceso de ajuste y de estabilización económica, la reforma fiscal ocupa un lugar fundamental en la definición de los PEE, dada su pretensión de reducir las fuentes de inestabilidad macroeconómica que generan los altos déficit fiscales, y su propósito de viabilizar la Balanza de Pago a través de la generación de recursos financieros —provenientes de ajustes recesivos— que reduzcan la propensión al endeudamiento externo” (Moreno, 2004:27)*

Con respecto a los ingresos públicos se planteaba que era fundamental simplificar los mecanismos de tributación especialmente los impuestos directos (Moreno: 2004). El argumento de esta medida, desde el enfoque neoliberal, es que el capital y las personas que poseen rentas o ingresos altos “son muy movibles” y si el Estado no crea condiciones tributarias favorables el resultado será una fuga de inversión (Navarro, 2010)

Según Moreno(2004; 21): *“En el centro de la apología neoliberal se encuentra la necesidad de justificar la reducción de las competencias del Estado y la modificación de su rol en la economía; en ese sentido, se identifica al Sector Público no Financiero como fuente generadora de inestabilidad macroeconómica, razón por la cual desde esa perspectiva tendría sentido avanzar en la reducción del gasto público, elevar los ingresos tributarios —principalmente impuestos indirectos— y contribuir a la disciplina fiscal liberando al Estado de la «pesada carga» que suponen las empresas públicas más rentables”.*

---

<sup>42</sup> De acuerdo a Morán et al (2002), la política fiscal es una herramienta de la política económica que consiste en los esfuerzos de los Gobiernos para influir tanto en el crecimiento económico como en la distribución del ingreso mediante los gastos y los ingresos públicos.

Siguiendo esta lógica los impuestos indirectos deberían ser la base y fundamento principal de los ingresos tributarios en tanto que constituyen “*un impuesto neutral a la inversión*” (Rodarte, 2003:9) en tanto que no grava a las ganancias.

En esta línea Rodarte: (2003:8) explica que:

*“En función de los principios básicos de los sistemas tributarios y la experiencia internacional, destaca que un sistema con una composición más orientada a los impuestos sobre el consumo, eleva el ahorro e inversión, lo que se traduce en un mayor crecimiento económico y generación de riqueza”*

En contraposición a esto último, un impuesto directo, es decir un impuesto que grave los ingresos o el patrimonio de los empresarios provoca (como el saco del ISR), desde la lógica neoliberal, una contracción en la riqueza ya que constituyen auténticos desincentivos a la iniciativa privada.

*“Cualquier impuesto que grave al capital, constituye un desincentivo para la “iniciativa privada” y en consecuencia debe ser erradicado; para consolidar una estructura tributaria más regresiva que descansa principalmente en un impuesto indirecto –el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, conocido como IVA”(FESPAD, 2006:6).*

#### Políticas económicas.

A continuación se sintetizan las principales políticas económicas implementadas en El Salvador en materia de política fiscal.

**Cuadro No 5: Principales políticas implementadas en el salvador.**

<b>POLITICAS TRIBUTARIA</b>	<b>OBJETIVO</b>
Eliminación del impuesto a las exportaciones de café, azúcar, camarón.	Incentivar el sector exportador y eliminar los desincentivos para la inversión.
Ley de Reactivación de las Exportaciones	En el artículo uno de la presente ley se plantea que el principal objetivo es el de incentivar al sector exportador y eliminar gradual del sesgo anti exportador.
Desgravación Arancelaria	1. Reducción del techo arancelario de 290% a 30%. 2. Reactivación del Mercado Común Centroamericano. 3. Negociaciones multilaterales y bilaterales.
Eliminación de Timbres Fiscales y Papel Sellado	Afecta de manera acumulativa todas las etapas de comercialización.
Ley de Impuesto sobre Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (IVA)	El objeto de armonizar el régimen fiscal salvadoreño, tanto a nivel del área centroamericana como a nivel del resto de países que integran la región latinoamericana, es necesario un impuesto que ofrezca transparencia en relación a su incidencia económica sobre los bienes y servicios, con miras al establecimiento del principio de imposición en el país de destino, lo que representa ofrecer las mismas condiciones de competitividad para nuestros productos en relación al comercio internacional.
Ley del Impuesto Sobre la Renta	Lograr la eficiencia de la Administración Tributaria.
Sistema de depreciación acelerada	Fomentar la inversión
Incentivos fiscales	Aumento de la inversión, así como también el desarrollo de regiones atrasadas, la promoción de exportaciones, la industrialización, la generación de empleo, el cuidado del medio ambiente, la transferencia de tecnología, la diversificación de la estructura económica y la formación de capital humano.
Gasto tributario	Atraer nuevas inversiones y fortalecer las antiguas. Dinamizar el crecimiento económico en general

*Fuente: Elaboración propia en base: Moreno Raúl (2004); Ley de IVA y Renta; Acevedo y González (2003); Cerrito (2009)*

En materia de política tributaria, las medidas que mayor preponderancia han tendido son los impuestos indirectos cuyo componente principal es la Ley de Impuesto sobre Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (IVA); En El Salvador este impuesto constituye alrededor del 53% de la estructura de los ingresos tributarios de 2004 al 2009; lo cual denota que dicha estructura a descansado sobre la base de los ingresos que derivan el impuesto del IVA; el cual experimento un incremento a partir de 1992.

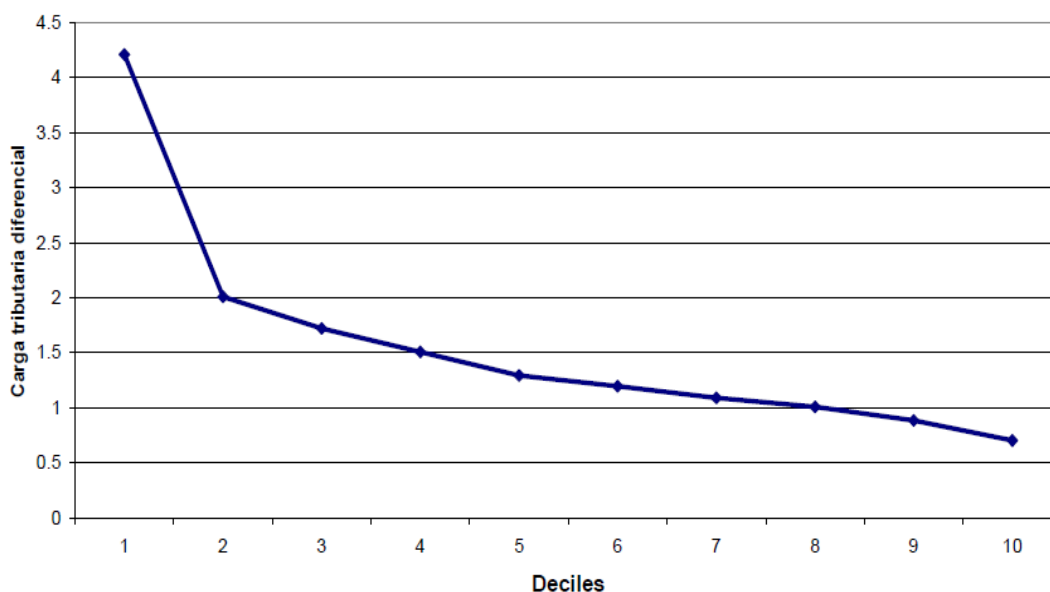
En el anexo No 2 se puede observar el comportamiento de la estructura tributaria; bajo esta lógica dicha estructura tiene un problema fundamental el cual es la regresividad que existente en la carga impositiva;; ya que al ser el IVA el pilar fundamental de las recaudaciones tributarias, denota que quienes han sido perjudicado son los/as consumidores/as finales ya que dicho impuesto debe de ser pagado sin hacer ningún tipo de diferenciación entre clase sociales; al permitirse está mala distribución en la carga impositiva se está limitando al mismo tiempo la captación de mayores ingresos públicos de las personas tanto naturales como jurídicas que posea mayores ingresos.

La regresividad de dicho impuesto es tal que *“La progresividad del impuesto sobre la renta, no es suficiente para compensar la regresividad de la tributación indirecta, con lo cual el sistema tributario en su conjunto resulta también regresivo<sup>43</sup> a lo largo de toda su estructura de ingresos”*. Acevedo (2003, 13) Dicho autor también asegura que a *“medida que el nivel de ingreso familiar se eleva, la carga tributaria diferencial va disminuyendo, es decir, el porcentaje de su ingreso que las familias destinan al pago de impuestos decrece a medida que aumenta el ingreso familiar”*. Este comportamiento se puede observar en la grafica No.4

---

<sup>43</sup> Un impuesto se considera como regresivos ya que consumidores de menores recursos no pueden prescindir de la compra de ciertos bienes y servicios y el impuesto, por lo tanto, disminuye más que proporcionalmente los ingresos que reciben (Morán et al, 2002)

**Gráfico N° 4: carga tributaria diferencial por decil (2000).**



*Fuente: Tomado de Acevedo 2003.*

En este punto es importante mencionar *“La orientación de la política fiscal salvadoreña demuestra de manera contundente la falta de neutralidad de las políticas económicas. En quince años de reformas neoliberales, el sesgo de las políticas tributarias ha estado claramente cargado hacia los intereses empresariales, en detrimento de las personas trabajadoras y consumidoras”*. Moreno Raúl (2004; 57)

Otra reforma relevante que realizó el gobierno de derecha en turno siguiendo la estructura de corte neoliberal planteada por sus homólogos al impuesto del IVA fue en el año 2000 se llevó a cabo la eliminación de la exoneración del pago del 13% de los productos alimenticios y de las medicinas con lo cual socavó el bienestar material de la clase trabajadora, con el objetivo de incrementar los ingresos del estado.

Otra forma que tienen los gobiernos pueden incidir sobre la distribución de los ingresos es mediante el gasto público, este se ejecuta a través de los Presupuestos o Programas Económicos; una parte del gasto público que mayor preponderancia ha tenido en la economía salvadoreña es gasto tributario al sector exportador; en este aspecto es importante señalar que comparando el comportamiento del gasto público destinado en apoyo hacia el sector exportador, el sector salud y educación se puede observar que las subvenciones al sector exportador está por arriba del gasto en salud según Cerritos et al., (2009;55):

*“Para el período 1995-2008, el gasto público destinado al sector exportador ha tenido un comportamiento promedio de 10.87% del gasto público total, inferior a la relación promedio del gasto en educación (15.38%) y superior a la relación promedio del gasto en salud (8.37%). Es preciso señalar que hasta el 2005, los montos del gasto público destinados al fomento del sector exportador fueron mayores que la cantidad de recursos a una de las áreas definidas como prioritaria, por el gobierno salvadoreño, para el desarrollo social del país como es el caso de salud”.*

El sector exportador goza de diversos incentivos fiscales los cuales son: las reducciones en la tasa del impuesto sobre la renta, exenciones de impuestos, reducciones particulares de aranceles a la importación de maquinaria, equipos e insumos intermedios, sistemas Draw-Backs en materia arancelaria, regímenes de depreciación acelerada, entre otros. (Cerrito, 2009; 16) exenciones de impuesto más específicamente del IVA el pilar fundamental sobre el que se basa los programas de fomento a las exportaciones esto “sacrificios fiscales” *“equivale en promedio a 81.89%”*.(Cerrito, 2009; 50).

En materia de gasto tributario a las exportaciones este se ha dividido en tres grandes partes:

1. FOEX-FONDEPRO.
2. DRAW-BACK.
3. MINEC.

En FOEX – FONDEPRO<sup>44</sup>: En el cuadro No 6 puede observar los recursos otorgados a FOEX-FONDEPRO para el periodo de 1991 al 2008. Al respecto se puede decir que han tenido una tendencia creciente aunque moderada al considerar la envergadura del proyecto.

---

<sup>44</sup> FOEX es una iniciativa del Gobierno de El Salvador a través del Ministerio de Economía, para fomentar el desarrollo de las exportaciones, la calidad, la asociatividad, la productividad, la innovación, incluyendo adopción e incorporación de mejoras tecnológicas, capital semilla para emprendimientos innovadores y otros programas que en el futuro se necesiten, siempre y cuando apoyen el fortalecimiento competitivo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME's). (FOEX, 2010).

CUADRO NO 6: RECURSOS DESTINADOS A FOEX-FONDEPRO (1991-2008)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
FOEX-FONDEPRO (Millones de US\$)	0.01	0.14	0.50	0.22	0.29	0.84	1.39

Fuente: Tomado de Cerrito (2009).

En cuanto al Draw-Back, el cual es un incentivo otorgado al sector exportador con el fin de *“compensar las distorsiones del mercado, generadas por los altos costos de producción”* (Cerrito, 2009; 44). En cuanto al gasto presupuestario, generado por dicho incentivo este *“ha representado una aportación del 90.12%”* (Cerrito, 2009; 50) para el periodo de de 1990 al 2008.

Por otra parte el MINEC en el programa de Promoción a las Exportaciones e Inversiones ha presentado *“un crecimiento aproximado de 515% en los recursos destinados al desarrollo de las exportaciones e inversiones generadoras de divisas y empleo al país”*.(Cerrito, 2009;48).

### Crítica a la teoría neoliberal

*“Ninguno de los diez puntos expresados a través del Consenso, que iban a guiar las políticas económicas de la economía global, tenían que ver directamente con abordar las grandes inequidades o pobreza imperante”* (Calvento,2006: 49)

Así, la política fiscal tenía sesgos a favorecer al sector empresarial ya que las medidas ejecutadas tenían como finalidad crear condiciones favorables para los negocios que realizara dicho sector aumentando así, según el marco neoliberal, los niveles de inversión a través de incentivos fiscales como la eliminación de ciertos impuestos (impuesto al patrimonio y el impuesto a las exportaciones). Sin embargo, el Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales (ICEFI) señala que los incentivos fiscales no son condición suficiente para atraer nueva inversión extranjera y nacional, ya que los inversionistas toman sus decisiones en base a un conjunto de factores por tanto, *“los incentivos son únicamente una parte del conjunto y muchas veces la parte menos importante”* (ICEFI, 2005 citado en Cerritos et al, 2009: 60)

Por otra parte, es fundamental señalar que la política fiscal fortaleció una estructura tributaria altamente regresiva impidiendo con ello, una distribución equitativa del ingreso entre los habitantes del país. Así, el IVA al gravar el consumo de las personas no está considerando el nivel de ingresos que ellas poseen, ocasionando en este sentido un deterioro en la capacidad de compra de aquellos hogares con bajos ingresos ya que se ven obligados a pagar proporcionalmente más de lo que tributan las personas que poseen altos ingresos.

Según Moreno (2004;57) *“La supresión de algunos impuestos directos como el impuesto al patrimonio y el impuesto sobre las exportaciones, junto al encubrimiento de los impuestos indirectos como base del sistema tributario, han contribuido a la regresividad del mismo, en la medida que limitan la captación de ingresos públicos de las personas naturales y jurídicas con mayores ingresos, y dejan caer el peso de la financiación del Sistema Público No Financiero sobre las personas asalariadas quienes, a través del impuesto sobre la renta y el IVA, sostienen los ingresos públicos”*.

Es por esto que la política fiscal salvadoreña ha sido orientada de una forma errónea ya que existe una falta de neutralidad de las políticas según Moreno (2004; 57): *“En quince años de reformas neoliberales, el sesgo de las políticas tributarias ha estado claramente cargado hacia los intereses empresariales, en detrimento de las personas trabajadoras y consumidoras”*.

### **2.2.3 Política comercial.**

#### Inspiración teórica.

Históricamente, El Salvador se ha caracterizado por poseer una estructura productiva desarticulada y con poca complementariedad de sus actividades productivas, que ha estado *“secularmente determinada por y para el mercado internacional”*, y que a lo largo del tiempo, ha llevado a la reproducción y consolidación de *“un sistema económico ‘volcado hacia afuera’, frágil, altamente vulnerable e incapaz de resolver la profunda debilidad del mercado interno”* (Moreno, 2004: 11).

El paquete de reformas económicas, planteado en los lineamientos de los PAE-PEE del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), fundamentaba un “ajuste estructural” que no sólo pretendía liberar recursos financieros domésticos para solventar el



pago de la deuda (*‘viabilizando la balanza de pagos’*), sino que perseguía como objetivo primordial, *“generar las condiciones óptimas para la acumulación de capital a un nivel planetario”* (Íbid.:12)

En ese sentido, es necesario conceptualizar y vincular las políticas comerciales, como parte de un proceso más amplio y de escala global, que crea las condiciones necesarias para incrementar la valorización del capital y ampliar su órbita en el mundo entero, trascendiendo de esa manera los límites que suponen las fronteras geográficas de los países<sup>45</sup>.

Y es que tal como señala Tiscareño (2002: 4), desde sus orígenes, el capital tiene una *“vocación internacional”*, pues debido a la necesidad de encontrar mercados que permitan dar cada vez mayor salida a sus productos (y de esta manera, realizar y materializar su ganancia), la clase capitalista recorre el mundo entero *“anidando en todas partes, creando vínculos en todas partes (...) dando un carácter cosmopolita a la producción y al consumo en todos los países”*.

La clase capitalista, en su continua búsqueda de mayores ganancias, sólo se preocupa por encontrar la fuente de materias primas más baratas y por hacer efectiva su ganancia potencial vendiendo su producto al precio más alto posible en cualquier mercado. En estas circunstancias, la producción de mercancías posee una tendencia de expansión que va más allá de cualquier límite geográfico o nacional dado.

Sin embargo, los/as capitalistas se encontraron con que, pese a que en su racionalidad ellos/as no distinguían entre mercado nacional y mercado externo, *“la diferencia la (imponía) de ordinario la realidad política del Estado nacional”* y su jurisdicción al interior del mercado local (Bhaduri,1986: 158).

Es por ello que para que el proceso de acumulación pudiese superar los obstáculos asociados a las restricciones naturales propias de los mercados nacionales, se encomendó a estos organismos multinacionales (BM y FMI, y en el ámbito comercial, al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio-GATT-, hoy Organización Mundial del Comercio-OMC-), la construcción de este escenario propicio *para el libre flujo del capital*, sobre todo en su modalidad financiera y monetaria.

---

<sup>45</sup> La globalización puede definirse como *“la integración del mundo en una unidad económica, social y cultural propiciada por la revolución tecnológica de nuestros días, sobre todo, por los avances en materia de transporte y telecomunicaciones, que tienen como base la informática y las aplicaciones de la electrónica y la computación. Es una generalización de relaciones, procesos y estructuras, modelos de producción y de consumo, valores y conceptos compartidos en todas partes”* (Tiscareño, 2002: 2)

Y es que para estas instituciones internacionales, dichas reformas en términos de política comercial resultaban algo “lógico y natural”, y encontraban su justificación más que en la crisis de la deuda (que llevaba a mayores requerimientos de financiamiento externo por estos países), en el “éxito de regímenes comerciales orientados hacia afuera en otras partes del mundo y en un entorno internacional que favorecía las políticas comerciales de liberalización y el éxito doméstico con la estabilización macroeconómica” (Alam, et al. 1993: 1).

Así, pensadores/as del Banco Mundial recomendaban:

*“Una estrategia de reforma exitosa debe ser osada y consistente en la implementación de la política (comercial) y de las políticas macroeconómicas y de tipo de cambio complementarias a ésta<sup>46</sup>. Sin embargo, estas reformas sólo serán sostenibles en la medida que se traduzcan en estabilidad y crecimiento macroeconómico, y si el entorno internacional está comprometido a estas políticas de apertura y liberalización comercial”. (Alam, et. Al., 1993:2).*

Guillén Romo (1997: 109) da una explicación para el caso mexicano, que también es aplicable a toda Latinoamérica sobre el objeto de la mayor apertura externa:

*“Se esperaba que la competencia de los productos importados obligara a la industria local a una mayor productividad, a poner más atención en la calidad y a favorecer la introducción de bienes de capital modernos. La competencia del exterior sería también un elemento fundamental para reducir el nivel de precios domésticos, (además de) favorecer el desarrollo de las exportaciones, ya que, mediante la liberalización de las importaciones, se permitiría la compra de bienes de capital y bienes intermedios en el exterior, lo cual redundaría en una alza de competitividad de las empresas locales en los mercados externos”.*

En otras palabras, de acuerdo con el discurso neoliberal, se esperaba que la apertura externa disminuyera el precio relativo de los bienes importables con respecto a los exportables; y así provocar un transferencia de recursos al sector exportador, aumentando la

---

<sup>46</sup> De esta forma, bajo el esquema neoliberal, era necesario complementar dichas medidas comerciales promoviendo y manteniendo un “entorno macroeconómico estable”, esto a través de un manejo fiscal prudente (disciplina fiscal), desregulación económica, reformas en los sectores financieros y una mayor competencia.

ganancia en este sector. Igualmente, se esperaba un fortalecimiento de la oferta exportable, gracias al aumento de la disponibilidad de insumos importados a menores precios.

Una de las conclusiones de política que emergía de los análisis del grupo asesor del Banco Mundial era entonces la “confirmación” que las restricciones de importaciones, aún cuando condujeran a una mejora en el corto plazo, no podrían restaurar el equilibrio macroeconómico: *“El desequilibrio no se marchará y por el contrario, podrá ser exacerbado cuando las exportaciones continúen siendo afectadas en forma negativa y el fenómeno de la carestía de importaciones introduzca costos adicionales a la economía”* (Rajapatirana, 1995: 22-23)

Asimismo, el planteamiento neoliberal establecía que fuertes restricciones a las importaciones ejercían efectos adversos en la producción, y de esa manera, en la inversión y el crecimiento. La recomendación era entonces evitar estas restricciones, que potencialmente conducirían a una caída en los ingresos y el ahorro, y sólo hacer uso de ellas como medidas temporales, en condiciones extremas (Íbid).

De esta manera, las expectativas de la liberalización comercial giraban en torno a un aumento tanto de las exportaciones, como de las importaciones, cuyas magnitudes conducirían a un saldo comercial positivo si la estrategia exportadora resultaba exitosa. Caso contrario, un déficit comercial debería ser solventado a través de inversión extranjera directa, inversión de portafolio, repatriación de capitales o con nuevos créditos del exterior (Guillén Romo, 1997).

#### Medidas de política económica implementadas.

Durante la década de los noventa, en El Salvador, las necesidades de expansión del capital se tradujeron en la implementación de una serie de medidas que abonaron en los esfuerzos previos en este respecto. En el tema comercial, dos aspectos deben ser tomados en consideración como los emblemas dentro del discurso neoliberal: el concerniente a la liberalización del comercio y a la inversión extranjera directa.

El Consenso de Washington proponía, en contrapartida a un tipo de cambio competitivo, una política orientada hacia el exterior, es decir, la liberalización del comercio en forma paulatina. De esta manera, y como en buena parte de los países latinoamericanos, la agenda de apertura neoliberal en El Salvador estuvo marcada, no sólo por la desreglamentación comercial (reducción de barreras arancelarias), sino también por cambios a nivel

institucional, como la entrada en el GATT y, más recientemente, con la firma de acuerdos comerciales (Tratados de Libre Comercio “TLC”) con: México, República Dominicana, Chile, Panamá, los Estados Unidos, Taiwán y en proceso de negociación, un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

Es importante resaltar un aspecto vinculado a lo anterior: tal como señala Moreno (2003), una vez ratificados estos acuerdos y tratados internacionales por la Asamblea Legislativa, éstos adquieren una mayor jerarquía jurídica (sólo por debajo de la Constitución de la República), situación que provoca que las políticas y reformas neoliberales contempladas en los mismos adquieran el carácter de “ley” y superen su status anterior de condicionalidad ligada a un préstamo.

Al mismo tiempo, se señalaba que *“la orientación hacia el exterior implica(ba) la voluntad de recibir la inversión extranjera directa, en lugar de su rechazo a partir de argumentos nacionalistas”*. Así, Guillén Romo (1997:92) comenta que en Washington se consideraba que para los países latinoamericanos *“reemplazar las inversiones directas por los préstamos bancarios, en un esfuerzo por mantener la ‘independencia’, hubiera provocado más daños a la soberanía nacional al presentarse la crisis de la deuda”* que abonar a dicha *“independencia” (Íbid)*.

Bajo la premisa neoliberal de abolir las barreras a la entrada de las empresas extranjeras y permitir su competencia en iguales términos que las nacionales, El Salvador adoptó medidas importantes en lo referente a la inversión extranjera directa. Así, de acuerdo con Escobar y Zepeda (2003: 33) *“ésta se convirtió en el nuevo eje de crecimiento en 1995, de modo más acorde con el tipo de cambio fijo. Además, se promulgó en marzo de 1989 la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión, cuyos beneficios eran la libre remisión de utilidades y de fondos de liquidación, de crédito fiscal sobre impuestos de la renta, entre otros, promoviéndose también las zonas francas”*.

Moreno (2003: 26) señala una serie de reformas económicas que en síntesis también tenían por objeto, el fomento de las exportaciones y la inversión extranjera, entre ellas destaca un conjunto de medidas fiscales como:

*“La eliminación del impuesto a las exportaciones -1992-; la tasa cero del Impuesto al Valor Agregado (IVA), que les reintegra sus pagos en este concepto y evita que trasladen el impuesto al resto del mundo, con la consiguiente ventaja de no inflar los*

*precios; y el reintegro del 6% sobre el valor de las exportaciones no tradicionales. (Asimismo) se otorga una exención total de impuestos para todas aquellas empresas exportadoras y maquiladoras que se acogen a la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales, y las importaciones directas de bienes de capital realizadas por empresas industriales que pasen a formar parte de su activo fijo del sector industrial están exentas del IVA”.*

También es relevante destacar la apuesta estratégica de los gobiernos de ARENA en la consolidación de un aparato exportador fundamentado en la producción maquiladora: actividad concentrada en la rama textil y de confección y caracterizada por la intensiva utilización de mano de obra femenina de baja calificación, que se ha configurado como una de las ramas más dinámicas de la economía y el segundo rubro más importante en la generación de divisas en El Salvador, tras las remesas (Íbid).

En el caso salvadoreño, las medidas neoliberales iban orientadas en un inicio al aumento y diversificación de las exportaciones no tradicionales, con lo que se pretendía que la dinámica económica estuviera cimentada en la producción manufacturera y agrícola dedicada a la exportación, así como de aquellas ramas del sector terciario o de servicios que tuvieran potencial desarrollo; con el argumento que esto traería consigo una reasignación de recursos a favor de estos sectores (Segovia, 2002).

Sin embargo, en la práctica esta situación se vio alterada cuando el sector empresarial promovió la modificación del tipo de cambio de flexible a fijo, arguyendo que éste no estaba empleándose adecuadamente como instrumento para el fomento de las exportaciones, y que por el contrario, estaba beneficiando al sector comercial y de servicios. Esto desembocó que en 1993 el Gobierno aboliese el tipo de cambio flexible establecido en 1990, y adoptase un tipo de cambio fijo de facto de 8.75 colones por dólar, renunciando con ello a la posibilidad de contrarrestar las apreciaciones cambiarias del colón y erosionando así la competitividad del país.

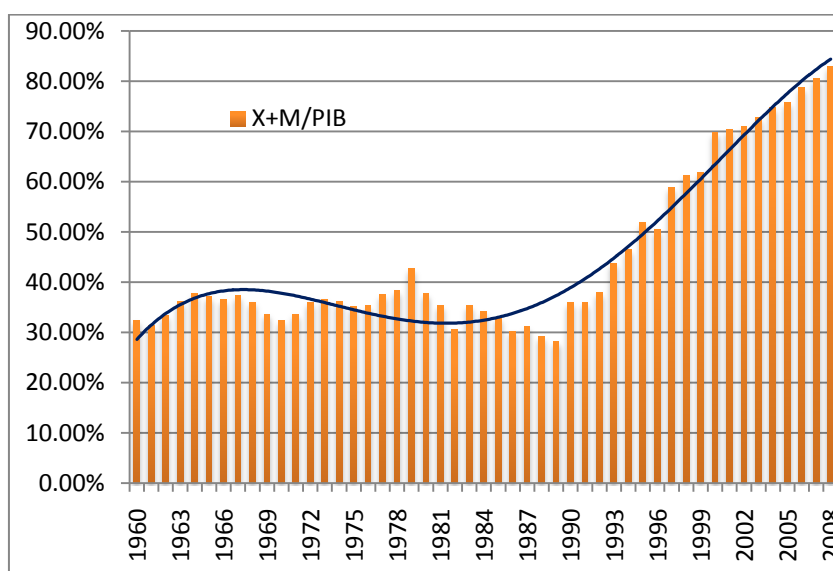
Se impulsó entonces, en una segunda etapa la atracción de la inversión extranjera directa, a través de las medidas antes expuestas y la integración con la economía norteamericana. Proceso que se formalizó en 1995, “cuando el presidente Armando Calderón Sol anunció la implementación de una nueva estrategia económica, que tenía como objetivo, convertir a El Salvador en una gran zona franca de servicios de maquila, financieros y de mercado, a través del establecimiento de un tipo de cambio fijo, eliminación de aranceles, aumento del

impuesto al valor agregado y privatización de las empresas estatales” (Garate, et al, 2008, citando a Segovia, 2002).

La implementación de estas medidas en el marco del esquema neoliberal permitió consolidar a la mayoría de las economías latinoamericanas como algunas de las “más abiertas en el mundo en desarrollo” (Alam, et. Al, 1993). El Salvador, particularmente desde 1995 hasta el año 2006, ha sido catalogado dentro de los primeros cinco países de América Latina con mayor “libertad económica” (Salgado, 2009).

Al respecto, es posible observar el gráfico No.5 que representa el grado de apertura medida por intercambio comercial del país:

**Gráfico N° 5 : Grado de apertura por intercambio comercial de El Salvador (1960-2008) (Porcentajes)**



*Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas WDI.*

Del análisis del gráfico resulta evidente en primera instancia, la marcada tendencia al alza en el grado de apertura comercial, que alcanza el período de mayor solidez en su crecimiento con la implementación de las medidas de política comercial en la década de los noventa.

Tal como Salgado (2009) señala, a partir de 1989, con el inicio del modelo neoliberal, se llevó a cabo una importante reforma arancelaria que tenía por objetivo la inserción de la economía salvadoreña en la dinámica del comercio internacional. Lo anterior se tradujo en

un notable aumento en el grado de apertura de la economía, donde el flujo comercial pasó de representar un 28% del PIB en 1989, hasta más de un 88% en 2008:

*“Se procuraba bajar los aranceles de la gama de 0-290 por ciento a la gama del 5-20 por ciento. Las reducciones arancelarias se concretaron en poco menos de dos años [...] y se eliminaron los controles de precios de aproximadamente 200 productos” (Salgado, 2009: 9, citando a Segovia, 1999).*

También, Moreno (2003: 25) enfatiza la rapidez con que se dio este proceso de desgravación arancelaria iniciado en 1989, que condujo a *“una reducción del techo arancelario de 290% a 30% y elevó el piso de 0% a 5%”*. Nota también que *“a partir de diciembre de 1996, las importaciones de bienes de capital y materias primas estarían exentas de impuestos (0% de arancel), mientras que el arancel para los bienes intermedios alcanzaría un rango entre 5% y 10% en julio de 1999. Ya en 1995 el arancel promedio no ponderado era de 10.1%”*.

Igualmente, al observar la evolución de largo plazo del indicador, contrasta el período 1990-2008, como el de mayor apertura comercial respecto a sus predecesores, incluso respecto al lapso caracterizado por el modelo “agroexportador con impulso a la industria de la manufactura” en el que el Estado asumió un papel de “promotor del desarrollo” e intervino directamente en la economía a partir del incentivo a la industrialización que pretendía sustituir el consumo de importaciones, por el de bienes producidos localmente. Al respecto, Salgado (2009: 9) señala:

*“Entre 1975 y 1982 se destaca que el comercio internacional representaba en promedio un 40% del PIB, que en un primer momento se explica por la dinámica del modelo ISI que exportaba bienes manufactureros a la región centroamericana e importaba bienes intermedios y de capital; en un segundo momento, durante los primeros años de la guerra civil, las importaciones se concentraron en armamento”*.

Un 40% que resulta inferior al 60% que representó en promedio el flujo comercial respecto al PIB para el período de 1990 a 2008, bajo el esquema liberalizador del sector comercial.

#### *Crítica a las medidas de política neoliberal.*

Desde una perspectiva amplia, puede considerarse que la influencia del comercio externo hace sentir sus efectos en dos niveles: a) Sobre la demanda efectiva y las ganancias; b)

Sobre la capacidad para importar algunos bienes que no se producen internamente y que se necesitan importar como insumos o para abastecer la demanda final (López, 1991: 217).

Asimismo, López (1991: 218) establece un vínculo entre los ciclos económicos y el comercio exterior: El comercio exterior *inducirá una recesión*, cuando la coyuntura sea tal que provoque una reducción considerable en la demanda por exportaciones del país (relativo a las importaciones), Lo anterior puede ser explicado, si se considera el impacto negativo que tiene un saldo comercial deficitario sobre la demanda agregada y sobre las ganancias, principalmente si éste no puede ser mitigado a través de políticas públicas expansivas (fiscales o monetarias) o mediante acceso a crédito externo:

*“Puesto que el PIB (Producto Interno Bruto) es igual a la suma del gasto interno más el saldo de la balanza comercial, el empeoramiento de ésta tendrá un impacto negativo sobre el PIB. A la vez, el empeoramiento de la balanza comercial afectará negativamente las ganancias, ya que en una economía abierta éstas incluyen el gasto capitalista más el déficit gubernamental, más el excedente de exportaciones” (Íbid.: 218).*

Moreno (2003: 25) plantea que existe evidencia empírica que lleva a demostrar que *“la desprotección, en sí misma, no conduce a elevar las capacidades nacionales”*, por el contrario, el autor sostiene que estos procesos acelerados de desgravación arancelaria tienen serias implicaciones en términos de la promoción de la competencia desleal para los productores locales *“quienes deberán enfrentarse a productos subsidiados y libres de aranceles, lo cual muchas veces se traduce en su desplazamiento del mercado, y la consecuente quiebra de empresas nacionales”*.

Resulta además necesario cuestionar el perfil de inversión extranjera directa que El Salvador ha configurado en estos años, bajo el esquema neoliberal, pues tal como señala Moreno (2003: 27), el país junto al resto de la región centroamericana:

*“se perfila como una zona de ensamblaje, con el atractivo para las inversiones extranjeras de gozar de los incentivos fiscales; tarifas preferenciales en algunos servicios de utilidad pública; el hecho de no internalizar los costos por contaminación que generan; pero principalmente, los bajísimos costos laborales que se han instituido después de un prolongado proceso de flexibilización del mercado laboral”*.



Asimismo, es necesario destacar que en El Salvador, la precarización de las condiciones de empleo se ha convertido en uno de los instrumentos clave utilizados por los gobiernos, para la atracción de la inversión extranjera.

Todo lo anterior lleva a perfilar una política comercial que promueve la apertura y liberalización, pero que al hacerlo, visibiliza las vulnerabilidades estructurales de la economía nacional, que frente a la competencia internacional, se traduce en pérdidas flagrantes en el comercio internacional y al cuestionamiento de la conveniencia de emplear mecanismos redistributivos espurios para atraer inversión extranjera.

### **Sumario capítulo II**

En América latina desde la década de los ochenta se inicia con la implantación de políticas neoliberales, mismas que fueron “recomendadas” por los organismos financieros internacionales mediante cláusulas de condicionalidad en el financiamiento al país. Los objetivos que según el FMI y el BM debían cumplirse eran: equilibrio interno, equilibrio externo y reasignación de roles del Estado.

Precisamente, las economías latinoamericanas instrumentaron las siguientes medidas dictadas en los PAE-PEE: liberalización financiera y comercial, flexibilización del mercado de trabajo, privatizaciones, reforma fiscal, entre otras.

Según los promotores de los PAE-PEE, las medidas plasmadas en éstos proporcionarían el contexto estable que las frágiles economías necesitaban, llevarían al equilibrio macroeconómico y al crecimiento del producto nacional. Esta racionalidad lleva implícito el supuesto de que el Estado no debe intervenir para hacer política social, en tanto que cuando la producción sea “voluminosa” se traducirá en beneficios cascada para todos/as los miembros de la sociedad. En ese sentido, sería una estrategia de crecimiento económico el partir de una desigualdad en la distribución de los ingresos a favor de los/as capitalistas.

En El Salvador, la aplicación de las políticas neoliberales se dio hasta inicios de la década de los noventa, con el ascenso al poder de sectores vinculados al empresariado. De la amplia gama de instrumentos de política económica empleados en el país, la presente investigación retoma tres principales: salarial, fiscal y comercial.

El énfasis de las “sugerencias” neoliberales en cuanto a la política salarial parte de la premisa que en los mercados libres los precios de retribución de cada factor son los que

justamente le corresponden en virtud de su escases relativa. Así, se exhortaba que, en el largo plazo, se debía eliminar los salarios reales. En esa línea de acción, entre los resultados obtenidos es posible subrayar la precarización de las condiciones de trabajo, la pérdida de prestaciones y el congelamiento de los salarios. Erosionando con ello la participación de los/as trabajadores/as del producto social y su capacidad adquisitiva.

En cuanto a política fiscal se refiere, las recomendaciones iban dirigidas a propiciar un mecanismo de tributación “neutral”, en el entendido que no gravara a las ganancias. Esto respondía al planteamiento de “movilidad” en las inversiones. Algunas medidas puntuales fueron: eliminación del impuesto a las exportaciones, desgravación arancelaria, introducción del IVA, supresión del impuesto patrimonial. Sin embargo, la regresividad de la estructura impositiva, lejos de ser “neutral”, ha conducido a la redistribución de recursos de los sectores de menores ingresos hacia la clase empresarial.

Finalmente, la política comercial, como engranaje en un todo global, debía ser, en palabras de sus propulsores, “osada y consistente”, para lograr mayores niveles de productividad, reducir los precios internos y fortalecer el desarrollo de las exportaciones con el objetivo inmediato de obtener un saldo comercial positivo.

Como se evidenciará a lo largo del capítulo subsecuente, las políticas económicas neoliberales no fueron negras o blancas en términos de éxitos y fracasos de sus impactos ulteriores, más bien sus resultados se han caracterizado por una amplia escala de grises, mismos que indudablemente han orientado la situación actual de la economía salvadoreña.

## CAPÍTULO III

### EVOLUCIÓN DE LA TASA DE GANANCIA, LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO EN EL SALVADOR.

---

Las profundas transformaciones que ha sufrido a lo largo de los últimos dos decenios la formación económica social salvadoreña, ha conducido al agotamiento teórico del modelo neoliberal, en tanto que, restringido a su marco conceptual, le resulta imposible dar respuestas sólidas y coherentes a la realidad del país.

En consideración a la importancia que la teoría marxista otorga la tasa de ganancia en la determinación de los niveles de inversión, y por ende de crecimiento económico, la primera parte de este capítulo incorpora la estimación cuantitativa de la cuota general de ganancia y sus componentes para la economía salvadoreña. Además, compara su evolución con las tasas de inversión y crecimiento del Producto Interno Bruto. En la segunda mitad, se esboza el impacto que las políticas económicas de corte neoliberal han tenido sobre los componentes de la tasa de ganancia, contribuyendo de esta manera a develar como el contexto económico salvadoreño actual es, en gran parte, producto de la influencia de la aplicación de los PAE-PEE.

#### **3.1) Estimación de la tasa de ganancia en El Salvador. Análisis de su comportamiento y vinculación con la inversión y el crecimiento económico.**

##### **3.1.1 Consideraciones previas.**

Tal como se mencionó en el Capítulo I, las escuelas de pensamiento heterodoxo resaltan el lugar central que ocupa la tasa de ganancia en las esferas micro y macroeconómica y su condicionamiento sobre los rasgos y tendencias de las sociedades capitalistas.

Así, Mateo Tomé (2008: 144) plantea que la tasa de ganancia constituye “el regulador básico de la sociedad capitalista y la medida de valorización del capital, expresión del grado en que se logra el objeto último de la producción capitalista: la obtención de ganancia en relación al desembolso inicial”.

En ese sentido, la medición empírica de esta variable para el caso de la Formación Económica Social Salvadoreña resulta de trascendental importancia, particularmente si se

considera la escasez de investigaciones en la temática que permitan dar una explicación más acertada sobre las dinámicas propias de la inversión capitalista y su vínculo inextricable con el crecimiento económico<sup>47</sup>.

Sin embargo, pese a su importancia, la medición empírica de la tasa de ganancia desde una perspectiva heterodoxa se ve limitada por múltiples dificultades asociadas a las características propias del Sistema de Cuentas Nacionales que “*no es un instrumento estadístico neutral ajeno a las controversias entre las distintas escuelas del pensamiento económico*” (Tomé 2006: 151). Situación que termina por reflejarse en la contabilización de las distintas variables requeridas para el análisis (detalladas en el Capítulo I), causantes de cierta divergencia a nivel empírico de su conceptualización desde la teoría del valor trabajo.

A pesar de las limitantes previamente expuestas, en la presente investigación se ha realizado un esfuerzo por adecuar las estadísticas nacionales existentes al marco teórico antes expuesto<sup>48</sup>. Esto con el objeto de contar con una aproximación empírica del comportamiento de estas variables macroeconómicas para el caso de la economía salvadoreña.

### **3.1.2 Estimación de la tasa de ganancia en El Salvador y de sus principales componentes.**

Las economías capitalistas se caracterizan por su inestabilidad, así, períodos de acelerado crecimiento y de recesión se siguen unos a otros y la respuesta de la teoría del valor trabajo a las causas detrás de dicho comportamiento gravita alrededor de la tasa de ganancia (Cámara, 2005: 543).

Se ha establecido ya, que la tasa de ganancia ( $g'$ ) puede definirse como la relación entre la masa de ganancia o excedente ( $pv$ ,  $G$ ), respecto al capital desembolsado o monto de la inversión ( $K$ ). De esta manera, tal como Tomé (2008: 156) expone, se tiene un cociente en el que el numerador es una variable *flujo* definida como la diferencia entre la magnitud de dinero desembolsado y recuperado en la producción, o entre los ingresos y los costos,

---

47 Al respecto, es notable el aporte de Cabrera (2001:140) quien estimó una tasa de ganancia a nivel de la región centroamericana y para El Salvador en forma individual, con el objetivo de estudiar el proceso de acumulación de capital y de mecanización del mismo. Como resultado de su investigación, el autor concluyó que tal como predice la teoría, “la reproducción de la estructura económica regional ha estado determinada por la tasa de ganancia (observándose) una correspondencia entre el ascenso –descenso- de la tasa de ganancia global y los ciclos de expansión-recesión- de la economía”.

48 Para una mayor ampliación sobre la metodología empleada en las estimaciones, consultar Anexos.

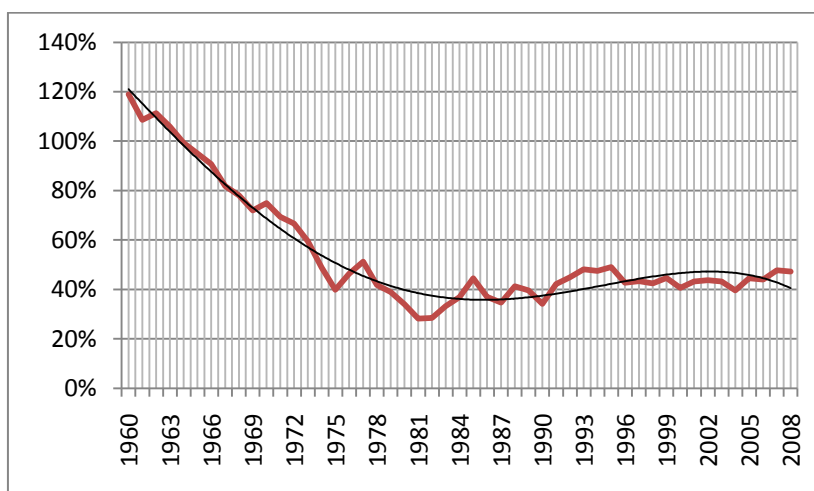
mientras que el denominador es una variable *acervo* (*stock*) expresada como la suma de dinero fijada como promedio en la producción.

Ahora bien, en este estudio, la medición empírica de la tasa de ganancia se realiza aproximando categorías de las cuentas nacionales a los conceptos teóricos requeridos. Es así como se ha procedido a estimarla como el cociente entre el denominado Excedente Neto de Explotación (ENE) que no es más que la diferencia entre el PIB o Valor Agregado (VA), el Consumo de Capital Fijo (CKF) y las remuneraciones o Sueldos y Salarios (SS), dividido por el acervo o Stock de Capital (SK)<sup>49</sup>

$$g' = \frac{G}{K} = \frac{ENE}{SK} = \frac{VA - CKF - SS}{SK}$$

En el gráfico 6 se presenta la estimación empírica realizada para el caso de la economía salvadoreña de la tasa de ganancia, siguiendo la ecuación anterior.

**Gráfico N° 6: Tasa de ganancia de El Salvador (1960-2008)**  
(Porcentajes)

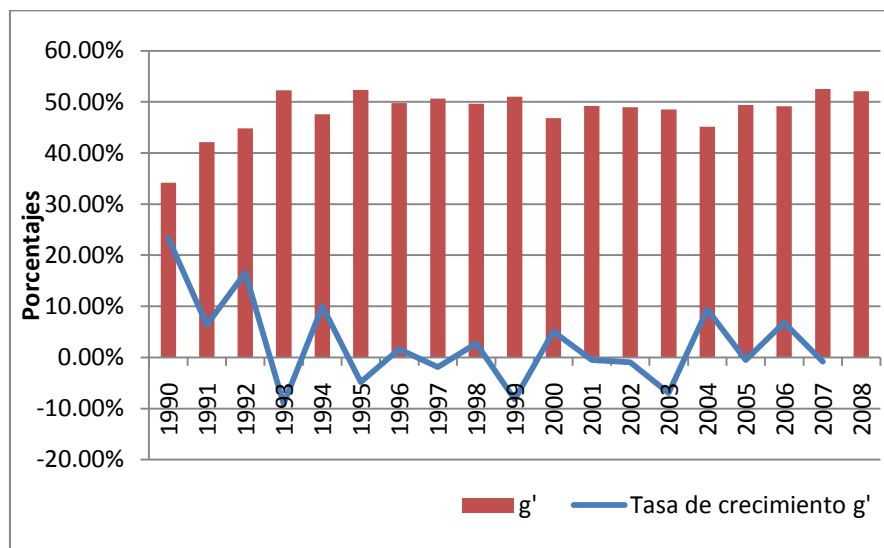


Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de ISSS, EHPM, CEPAL, PWT y WDI (2010)

49 Es posible considerar una serie de variantes en la forma de cálculo de la tasa de ganancia que realice una distinción en términos de la creación de valor por ramas de actividad económica, separando la esfera de producción y circulación (sectores productivos e improductivos); y una segunda fundamentada en una diferenciación entre la producción capitalista y no capitalista coexistentes al interior de las formaciones económico sociales que superan los alcances de esta investigación pero cuyas metodologías pueden estudiarse en Cámara(2004), Cámara (2007), Tomé (2006) y Tomé (2008).

Asimismo, debe mencionarse que se trata de un amplia estimación de los beneficios (producto neto menos el costo del trabajo) sobre el stock neto de capital (sin depreciación), sin embargo, aún incluye impuestos e intereses. Debido a estas dificultades asociadas a la estimación, el análisis estará enfocado en el estudio de la evolución y tendencias de las variables, y no en los niveles que asuman las mismas.

**Gráfico N° 7: Tasa de ganancia de El Salvador (1990-2008)**  
(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de ISSS, EHPM, CEPAL, PWT y WDI (2010)

El primer aspecto a destacar es la constatación de una caída tendencial en la tasa de ganancia que va desde 1960 hasta inicio de la década de los 80's, y a la que sigue un período de estancamiento en su crecimiento que se prolonga hasta 2008. De igual manera, resulta interesante apreciar que la misma alcanza su nivel más bajo en 1981 con un 28% (coincidente con la fase inicial de la guerra civil en El Salvador), pero tras la que se da un lapso de recuperación que resulta insuficiente para revertir la tendencia al estancamiento.

Para el período de principal relevancia en la presente investigación, esto es, 1990-2008, es posible observar que sólo en los primeros años (1990-1993) se dieron tasas de crecimiento positivas para la tasa de ganancia. Para la mayor parte del período restante se refleja lo que se mencionaba con anterioridad: pese a presentar ligeras oscilaciones entre año y año, existe un claro estancamiento en el comportamiento de la tasa de ganancia.

La tasa de ganancia expresa el “grado de realización de la finalidad capitalista” y como tal, resulta una categoría esencial para el análisis, en tanto se constituye como regulador básico de la sociedad capitalista y es medida del grado o proporción en que se valoriza el capital (Tomé 2006: 303). En ese sentido, es posible establecer que un estancamiento en la tendencia de su crecimiento puede llevar a cuestionar la capacidad de la economía capitalista salvadoreña de posibilitar en el largo plazo la reproducción del capital, dentro del mismo marco neoliberal, considerando que *“muchos aspectos de las crisis están*

*determinados por las bajas tasas de rentabilidad” y “que cuando ésta baja o decrece, las empresas entran en problemas, perturbando el funcionamiento general de la economía”* (Duménil y Lévy, 2004: 23 y 26).

Bajos niveles de rentabilidad son causantes de problemas de iliquidez en las empresas, que provocan crecientes dificultades de reembolso y de financiamiento y que las llevan a ser más rigurosas en su gestión, particularmente, en su decisión de invertir y producir (Íbid.27). Tal como se presenta en el siguiente apartado, los niveles de rentabilidad terminan por reflejarse en los ritmos de inversión y tasas de crecimiento de la producción, aspecto que permite visualizar su centralidad e importancia al interior de la economía salvadoreña.

### 3.1.2.1 Evolución de la tasa de ganancia y la inversión en El Salvador.<sup>50</sup>

El estudio del comportamiento de la tasa de ganancia exige necesariamente el análisis de la evolución y dinámica de la acumulación o inversión al interior de la economía salvadoreña<sup>51</sup>.

Como se mencionó en acápite anteriores, desde la teoría del valor trabajo, la acumulación de capital y el crecimiento económico son generados endógenamente. En ese sentido y en tanto la producción capitalista está fundamentada en la producción de plusvalía cuyo destino es mayoritariamente la acumulación, se habla que *“la dinámica de la tasa de beneficio se convierte en el factor fundamental que determina la salud de la acumulación capitalista”*, pues la generación de ese excedente de valor por la clase trabajadora y su apropiación por la clase capitalista, es el “motor que pone en movimiento a la economía” (Cámara, 2004: 5)

Como López(1991:227) plantea, la dinámica de largo plazo en una economía capitalista está determinada por la evolución de la demanda y por la creación de capacidades de oferta, en donde es la *inversión privada*, la variable *clave* en tanto componente más autónomo de la demanda, y el elemento fundamental en la expansión de las capacidades productivas.

Es por todo lo anterior, que un rasgo fundamental para caracterizar a la economía salvadoreña es la dinámica de la acumulación de capital. En un primer momento se presenta

---

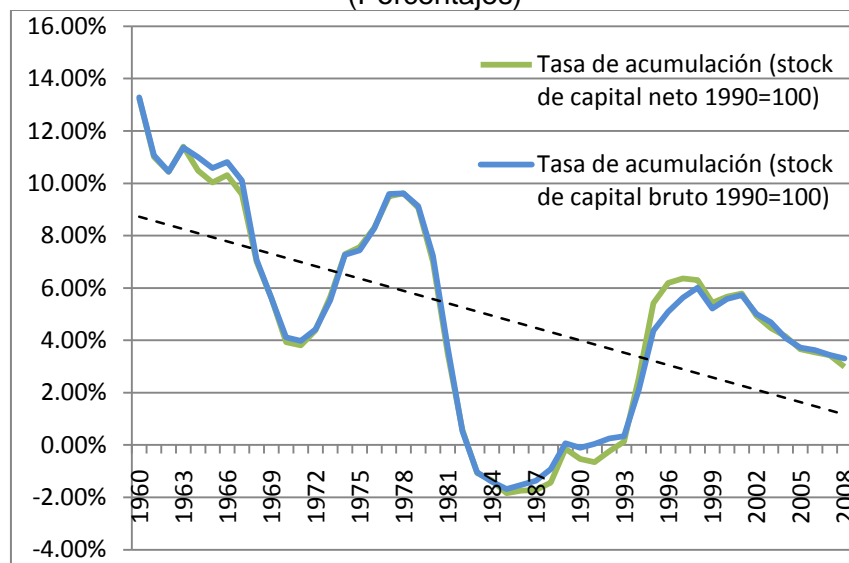
<sup>50</sup> Como nota aclaratoria, a partir de este momento se usarán los términos de “acumulación” e “inversión” en forma indistinta.

<sup>51</sup> La relación existente entre la tasa de ganancia y la inversión resulta de tal complejidad, que algunos autores señalan el vínculo que la dinámica entre estas variables tiene sobre los ciclos de demanda de crédito financiero del sector empresarial y sobre las presiones inflacionarias en las economías. Éstas, entre otras interacciones, si bien enriquecen el análisis, no están contempladas en la presente investigación. No obstante, una mayor lectura sobre la temática puede realizarse en Roman (2002) y Shaikh (1999).

la tasa de acumulación porcentual, como *la tasa de crecimiento del stock neto de capital* en el gráfico 8.

El gráfico 8 muestra las tasas de acumulación para la economía salvadoreña durante el período 1960-2008 expresadas en forma porcentual, sobre la base de un stock de capital neto, esto es, sin depreciación y de un stock bruto, que sí incluye el desgaste en capital fijo, ambos a precios constantes de 1990. Tal como puede apreciarse, la diferencia en la evolución entre las tasas de acumulación de uno y otro acervo no es significativa.

**Gráfico N° 81: Tasa de acumulación en El Salvador (1960-2008)**  
(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de PWT y WDI (2010).

El análisis de la tasa de acumulación para el caso de El Salvador, permite observar en primera instancia la existencia de una tendencia a la baja que es coherente con el estancamiento experimentado desde los 80's en la tasa de ganancia. Si bien presenta un comportamiento fluctuante marcado por períodos de breve recuperación, es evidente su trayectoria descendente en el largo plazo.

Se observa la existencia de dos puntos de crisis en la evolución de la variable. Uno que puede ubicarse entre 1970-1971 en el que la tasa de acumulación desciende hasta un 3.8% y una caída aún más drástica en el período que va de 1983 hasta 1992 en el que se registra una tasa de des-acumulación promedio de 1.7%. Ambos intervalos han sido seguidos por fases de recuperación que han culminado en dos puntos de auge en 1978, con una tasa de



9.61% y en 1998 con un 6.1%. Debe notarse sin embargo la diferencia existente entre ambos picos y particularmente, la tendencia decreciente de los últimos años que culmina en una tasa de acumulación de 3% para 2008.

Lo anterior resulta de singular importancia, sobre todo si se considera que insuficientes niveles de inversión se traducen en problemas de desempleo en el largo plazo (Duménil y Levy, 2004); afirmación que para el caso salvadoreño (e incluso latinoamericano) reviste características propias que son asignadas por la forma particular en que se encuentra configurada su FES, tal como se planteará posteriormente.

Ahora bien, también es posible vincular las fluctuaciones de la tasa de ganancia, al comportamiento de variables económicas que guardan estrecha relación a su vez, con los niveles de inversión. En ese sentido, Tomé (2006: 423) plantea una conceptualización en la que se expresa la tasa de ganancia ( $g'$ ) en función de la formación bruta de capital fijo o inversión bruta ( $I$ ), en su relación con las magnitudes del stock de capital ( $K$ ) y de la masa de ganancia o excedente neto de explotación ( $G$ ):

$$g' = \frac{I/K}{I/G} = \frac{k}{b}$$

Donde el ratio “ $k$ ” es la *tasa de acumulación de capital*<sup>52</sup> y representa la cantidad de inversión por unidad de acervo de capital fijo, siendo un indicador del ritmo de progreso de la acumulación o crecimiento del capital y cuyo valor máximo vendrá dado por la tasa de ganancia (en ausencia de recepción de excedentes foráneos). Por otro lado, “ $b$ ” refleja la porción de ganancias que se reinvierte, es decir, que se acumula y representa la *tasa de acumulación de beneficios*. Este ratio informa sobre el “*esfuerzo inversor*” que se desarrolla en la economía y su valor máximo estará determinado por el denominado “límite inversor” ( $b=1$ ), dado por la reinversión completa del total de ganancia apropiada por la clase capitalista y donde no se destina ningún porcentaje al consumo (Tomé, 2006: 423).

El gráfico 10 muestra la evolución comparada del denominado esfuerzo inversor “ $b$ ” y de la tasa de acumulación de capital “ $k$ ”. Del gráfico resulta relevante observar en primera instancia, el movimiento paralelo de ambas variables, con una marcada trayectoria

---

<sup>52</sup> Notar que el autor propone una metodología de estimación de la tasa de acumulación que es distinta a la realizada para el gráfico No. 8.

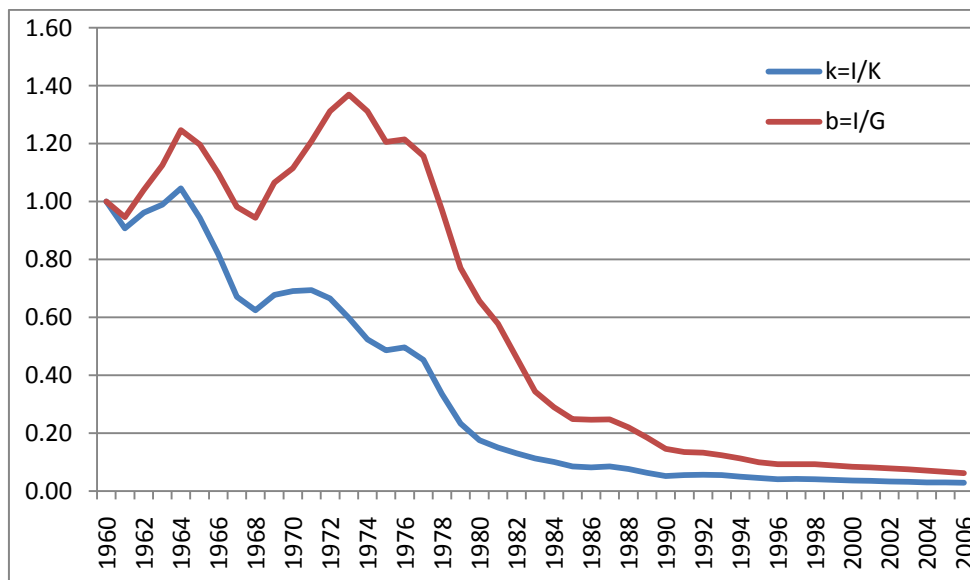
descendente en el largo plazo y que termina en un estancamiento en su variación de los últimos años.

Las deducciones que es posible extraer del análisis del gráfico 3.3 inician por el cuestionamiento crucial de la capacidad que posee la economía nacional de generar niveles de acumulación suficientes que permitan garantizar la reproducción del sistema capitalista a su base.

En definitiva, se visualiza una caída significativa en el esfuerzo inversor “b”, esto es, en el porcentaje del excedente generado a nivel nacional que es reinvertido anualmente y que es el que posibilitaría una ampliación paulatina en la escala de producción. Coherente con este comportamiento, el gráfico 9 refleja a su vez, una desplome importante en el coeficiente “k” o ritmo de acumulación de capital. Significa esto que tendencialmente en los últimos años, se invierten cantidades cada vez menores por unidad de acervo de capital.

**Gráfico N° 9. Evolución comparada esfuerzo inversor (b) y tasa de acumulación de capital (k) (1960-2008)**

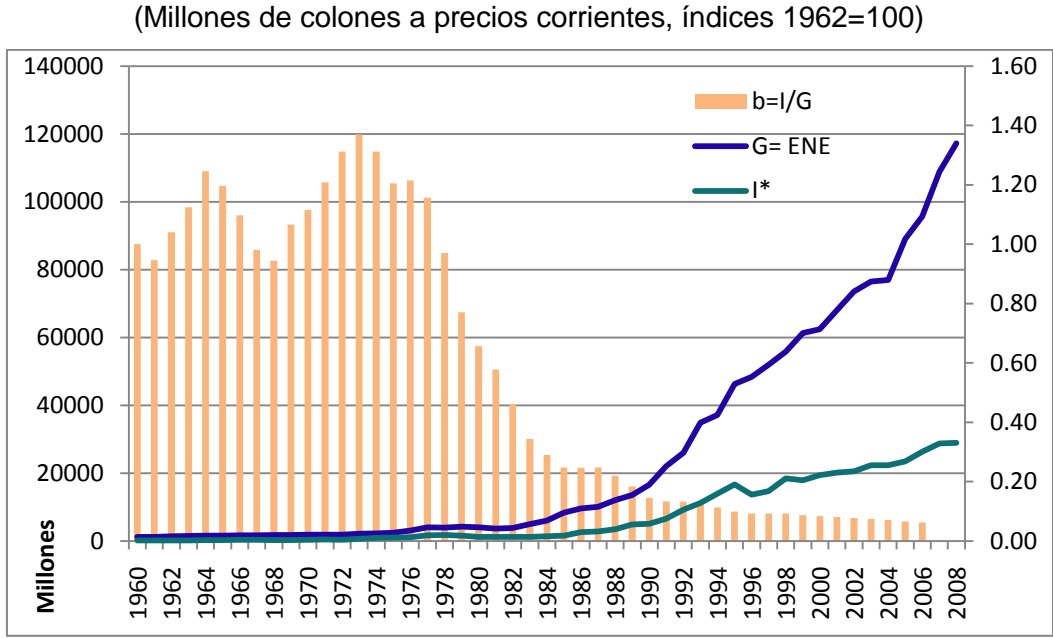
(Índices 1962=100)



Fuente: Elaboración propia en base a PWT y WDI (2010).

Asimismo, es posible caracterizar al esfuerzo inversor “b” en términos de sus componentes: los niveles de inversión anuales y la masa de ganancia o excedente neto de explotación. El gráfico 13 es ilustrativo al respecto.

**Gráfico N° 10. Esfuerzo inversor y sus componentes: la inversión (I) y la masa de ganancia (G=ENE)**



Fuente: Elaboración propia en base a ISSS, EHPM, CEPAL, PWT y WDI (2010).

Se observa la evolución comparada de la masa de ganancia y de la masa de inversión anual en millones de colones a precios corrientes, en el eje izquierdo; a la derecha, se encuentra el eje correspondiente al índice del esfuerzo inversor.

El primer aspecto importante a resaltar del gráfico 10 está vinculado al contraste en la evolución de los dos componentes del esfuerzo inversor. Así, es posible apreciar una tendencia al alza en la masa de excedente generado, que sin embargo no ha sido suficiente para potenciar un incremento de igual proporción en los flujos de inversión para el mismo período.

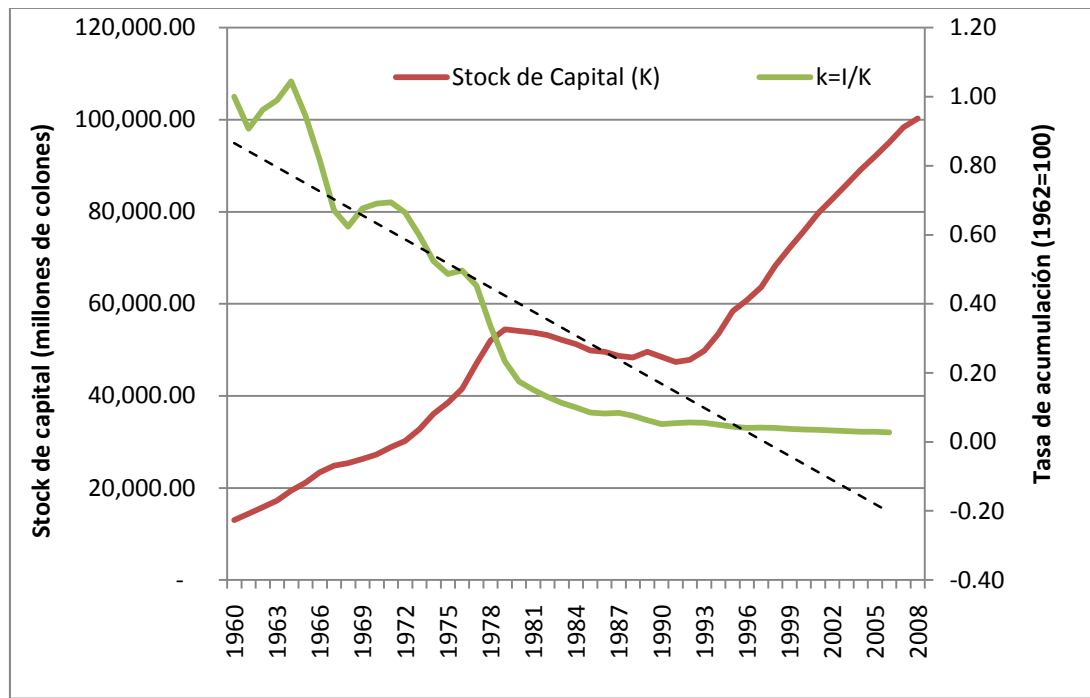
La ampliación de la brecha existente entre ambos componentes se ha traducido en una reducción del esfuerzo inversor en los últimos años, tal como se había reflejado en el gráfico 9. Lo anterior vuelve evidente la ausencia de un impulso adecuado a la inversión, pues pese

al incremento en términos absolutos de la masa de excedente, su expansión resulta insuficiente para estimular un aumento de la inversión de mayor magnitud.

El gráfico 11 es una representación de la relación entre la tasa de acumulación (expresada como número índice en el eje derecho) y el acervo o stock de capital (en millones de colones constantes, en el eje izquierdo). Es notable la marcada tendencia descendente de la tasa de acumulación que termina en un estancamiento durante los últimos años. Esta caída tendencial y progresivo estancamiento resulta coherente con el descenso y también estancamiento de la tasa de ganancia, que parece ser el factor determinante en el comportamiento del ratio "k".

**Gráfico N° 11. Tasa de acumulación (I/K) y acervo de capital (1960-2008)**

(Millones de colones constantes de 1990 e índices 1962=100)



Fuente: Elaboración propia en base a PWT y WDI (2010).

### 3.1.2.2 Acumulación de capital y crecimiento económico.

Finalmente, es necesario también vincular el comportamiento de la tasa de ganancia y de la inversión, al comportamiento de la economía en su conjunto.

La relación entre la dinámica de la tasa de ganancia y el crecimiento económico, puede ser explicada a través de la acumulación de capital o inversión, siendo esta última la que le da su sentido de causalidad a tal relación. Ahora bien, el proceso de acumulación estará determinado por *“la trayectoria de la rentabilidad y sus determinantes, las magnitudes de la ganancia y el acervo de capital invertido”* (Tomé, 2006: 401).

Es por lo anterior, que a continuación se presenta la evolución macroeconómica general de la tasa de ganancia, la tasa de acumulación y el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y en forma ulterior, el comportamiento de los distintos factores determinantes de la tasa de ganancia, que permitirán explicar su declive y estancamiento en los últimos años para la economía salvadoreña y con ello, sus impactos sobre la inversión y el crecimiento.

El debilitamiento en la tasa de ganancia que ha tenido lugar en la economía salvadoreña se refleja a su vez en el paulatino estancamiento de la acumulación de capital (entendida como la tasa de crecimiento del stock neto) y en última instancia, en los bajos niveles de crecimiento económico de El Salvador de los últimos años. Resulta evidente el sentido de causalidad dictado por la teoría, pues, los niveles de crecimiento de la economía reflejan el ritmo de la acumulación, variable que a su vez responde a los movimientos de la tasa de ganancia. El gráfico 13 y el cuadro 7 son ilustrativos al respecto.

Es posible observar que el período de más alto crecimiento económico en promedio (5.53%) que va de 1960-1970 concuerda a su vez con los mayores niveles en la tasa de ganancia y de acumulación (94.24% y 8.48%, respectivamente). Se aprecia luego una caída importante, cuyo período de mayor profundidad coincide con la guerra civil en El Salvador para luego presentar una recuperación y estancamiento promedio en la tasa de ganancia, de acumulación y de crecimiento del PIB.

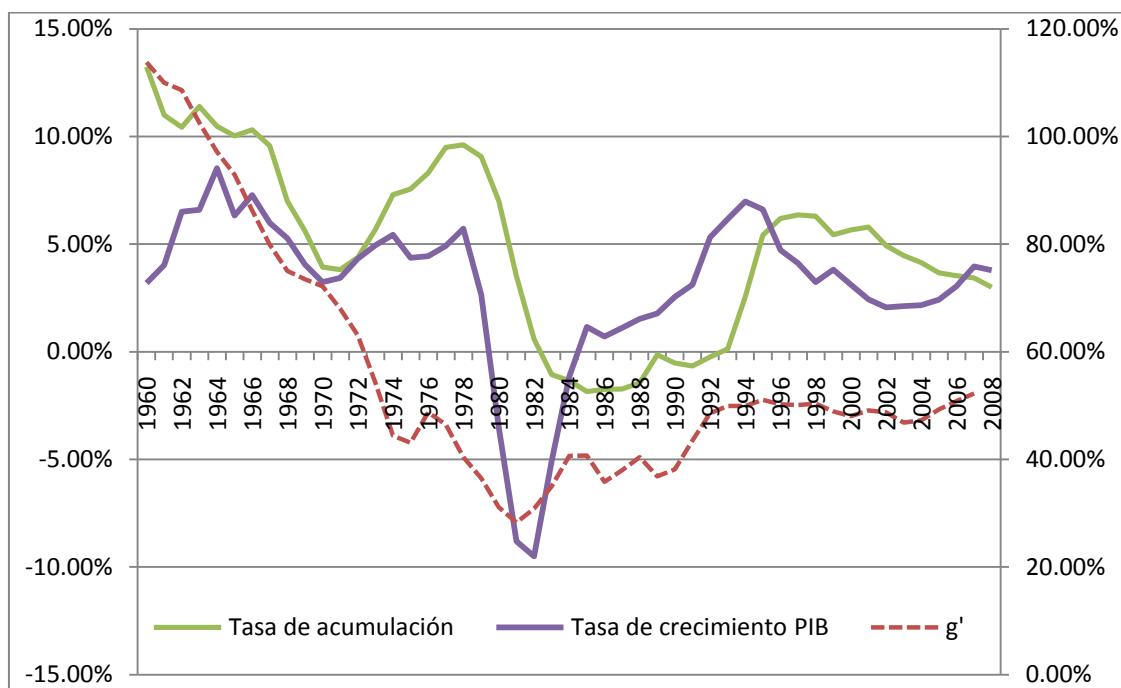
**Cuadro No 7. Promedios de tasa ganancia, acumulación y crecimiento del PIB por períodos históricos.**

Años	g'	Tasa de acumulación	Tasa de crecimiento PIB
1960-1970	94.24%	8.48%	5.53%
1971-1980	49.67%	7.17%	2.43%
1981-1990	35.78%	-1.08%	-0.29%
1991-2000	48.71%	4.61%	4.62%
2001-2008	49.36%	3.57%	2.83%

Fuente: Elaboración propia en base a ISSS, EHPM, CEPAL, PWT y WDI (2010)

**Gráfico N° 12. Tasa de ganancia, tasa de acumulación y tasa de crecimiento del PIB en El Salvador (1960-2008)**

(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a ISSS, EHPM, CEPAL, PWT y WDI (2010)

Ligado al crecimiento económico, se encuentra el crecimiento del empleo. En la medida que el crecimiento del capital se reduce, también cae el número de trabajadores/as que pueden

formar parte de las filas de producción capitalista, pues la generación de empleo es insuficiente para la cantidad de población dispuesta (y que necesita) trabajar. Para El Salvador, ese excedente de fuerza laboral ha encontrado un espacio en el denominado sector informal de la economía, el cual ha posibilitado su reproducción en los últimos años, tal como se abordará posteriormente en este capítulo.

### 3.2) Factores que determinan el comportamiento de la Tasa de Ganancia en El Salvador.

Con el afán de explicar la tendencia seguida por la tasa de ganancia general de la economía salvadoreña, a continuación se realiza la estimación empírica de sus componentes directos, a saber: cuota de plusvalía y composición del capital. A través de transformaciones algebraicas es posible expresar la tasa de ganancia en función de sus determinantes:

$$g' = \frac{G/v}{K/v} = \frac{\text{Tasa de plusvalía}}{\text{Composición del capital}}$$

#### **3.2.1 Tasa de plusvalía: Distribución del ingreso.**

La tasa de plusvalor se constituye en un indicador del “*patrón de distribución primaria de la renta*” (Tomé, 2006: 331). La relevancia de esta variable en el análisis radica en que permite diferenciar la dicotomía entre la fuente del valor nuevo creado y su apropiación final.

Conceptualmente, Marx (1974: 292) define la tasa de plusvalía como “*la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o sea, del obrero por el capitalista.*” Pese a la abstracción que implica, es posible aproximarla a términos más concretos:

$$pv' = \frac{Pv}{v} = \frac{G}{SS}$$

De esta forma, considerando las aclaraciones realizadas previamente sobre la diferenciación conceptual entre plusvalor y ganancia<sup>53</sup>, la cuota de plusvalía queda expresada como el

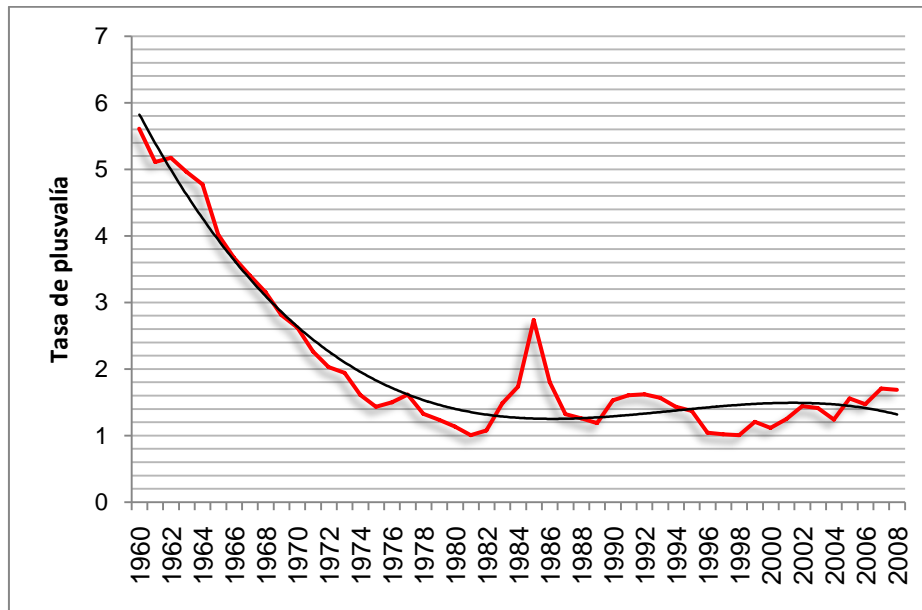
---

<sup>53</sup> Siguiendo a Tomé (2008: 149), se admite que evidentemente “*los conceptos de ganancia y plusvalía no son sinónimos*”. Sin embargo, ello no impide que en ciertos contextos – como la presente investigación – puedan emplearse indistintamente. En efecto, la ganancia es la forma transfigurada, y más desarrollada, que adopta el plusvalor, en ese sentido “*si la plusvalía es un valor excedente, la ganancia se remite al rédito apropiado por los capitalistas*”.

cociente entre la masa de ganancias (representado por el Excedente Neto de Explotación) y la parte del valor agregado correspondiente a la clase trabajadora, es decir los Sueldos y Salarios (SS).

El Gráfico 13 muestra la evolución que ha tenido el ratio del plusvalor desde 1960 hasta el 2008.

**Gráfico N° 13: El Salvador: Tasa de Plusvalía y su tendencia (1950-2008)**



*Fuente: Elaboración propia en base a datos de ISSS, EHPM y CEPAL.*

En promedio, la evolución de la tasa de plusvalor se caracteriza por la disminución del 69 por ciento en el periodo expuesto (1960-2008). Así, pasa de 560% en 1960, a un 169% en 2008. Sin embargo, en el lapso de 1960-1989 la caída – 49% aproximadamente – es más pronunciada en comparación con el intervalo 1990-2008, en el cual experimenta un decrecimiento, con respecto al rango anterior, del 8.6%.

Es notable la similitud que exhibe el comportamiento de la tasa de plusvalía con el de la tasa de ganancia. Establecer sub periodos permite aislar diferentes etapas de la economía salvadoreña. De esta forma, es posible observar en el Cuadro 8 que en los intervalos considerados las tasas de crecimiento promedio de la cuota de plusvalor se corresponden con incrementos promedio menores en la tasa de rentabilidad.



**Cuadro No 8: Tasa de crecimiento promedio:  
Cuota de Plusvalía y de Ganancia**

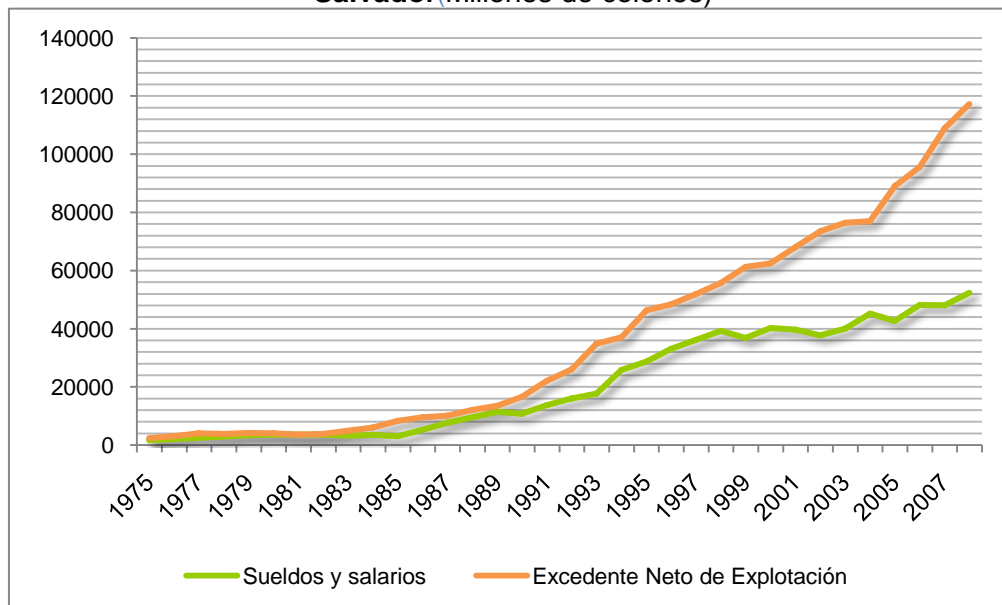
	Sub períodos		
	1960-1980	1981-1990	1991-2008
Tasa de crecimiento promedio pv'	-7.6%	6.0%	2.7%
Tasa de crecimiento promedio g'	-6.2%	5.1%	1.8%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ISSS, EHPM y CEPAL.

En el sub período 1990-2008, si bien, en promedio, ambas tasas tuvieron una variación positiva, es factible identificar en éstas dos momentos: 1990-1998 y 1999-2008. En el primero, el crecimiento promedio de la cuota de plusvalor es del 1% mientras que el segundo presenta una fuerte aceleración, aumentando en ese lapso 6 por ciento; en contraste, la tasa de ganancia creció a un 3.2 y 0.6% respectivamente para los dos períodos. Lo anterior conlleva a inferir que el fuerte ascenso en la tasa de explotación desde 1999 al 2008, puede haber evitado el derrumbe de la cuota de rentabilidad en ese período.

Al mismo tiempo, es importante destacar la profundización de las diferentes participaciones que a partir de 1998 han tenido el trabajo y el capital en el producto del país. El Gráfico 14 evidencia las alteraciones que ha sufrido el patrón de distribución primaria entre capitalistas y trabajadores/as.

**Gráfico N° 14: Evolución de la Brecha entre Ganancias y Salarios en El Salvador (Millones de colones)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ISSS, EHPM y CEPAL.

Desde 1998, es indiscutible la desaceleración del aumento de la masa salarial agregado (343%), pasando de exhibir tasas de crecimiento promedio de 16%, a presentar progresos medios de 3% para los años subsiguientes. En contraste, el excedente bruto de explotación ha visto potenciado su crecimiento: hasta 1998 la aceleración en su desarrollo oscilaba alrededor del 40%; Desde entonces, la celeridad en el aumento de la masa de ganancias fluctúa en torno al 230%. Esta tendencia hacia la ampliación vertiginosa de la brecha de apropiación entre trabajadores/as y capitalistas, prueba la eficacia del modelo neoliberal para modificar de la distribución de la renta en favor del capital, fuerza que ha contrarrestado la caída de la rentabilidad.

Sin embargo, la evolución fluctuante de la tasa de plusvalor y la acumulación de capital en la economía salvadoreña advierte sobre las dificultades de un proceso de crecimiento sostenido en el país.

Por otra parte, al desagregar la fórmula de la cuota de plusvalía es posible obtener una aproximación más concreta de la misma, así como una expresión que le vincule con sus determinantes. Cámara (2005: 553) parte del hecho que la masa de ganancias es el residuo de sustraer la proporción concerniente a salarios del valor agregado, llegando a la siguiente expresión<sup>54</sup>:

$$pv' = \frac{VN - v}{v} = \frac{VN}{v} - 1 = \frac{VN/L}{v/L} - 1 = \frac{\pi_L}{w_{RL}} - 1$$

Donde VN representa el nuevo valor.

Entonces, el comportamiento de la tasa de plusvalía puede ser explicado a través de la productividad del trabajo ( $\pi_L$ ) y los salarios reales por trabajador/a ( $w_{RL}$ ). Justamente, la cuota de plusvalor depende directamente de la  $\pi_L$  e inversamente de  $w_{RL}$ <sup>55</sup>.

<sup>54</sup> Mateo Tomé en sus estudios hace una desagregación en cuanto al trabajo productivo e improductivo. Sin embargo, en la presente investigación no se hará dicha separación. Esto no presenta mayores impedimentos para el análisis, así el autor afirma que *“la consideración de las esferas improductivas, en nuestras estimaciones no supone ninguna alteración ostensible de las pautas básicas del patrón de distribución primaria de la renta”* (Ibíd.: 335).

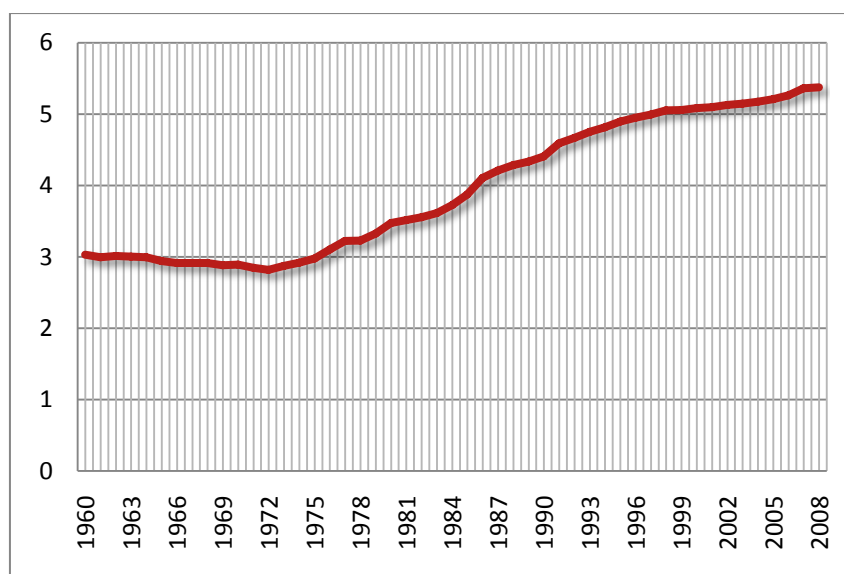
<sup>55</sup> Para su obtención, ambos indicadores (productividad del trabajo y salario real) fueron ajustados por el efecto precio.

La productividad del trabajo, según Dúmenil y Lévy (2007: 53), “*mide la evolución de la producción realizada en promedio por un trabajador*”. El gráfico 15 exhibe el comportamiento de dicha variable para la economía salvadoreña.

**Gráfico N° 15: Evolución de la Productividad del Trabajo en El Salvador.**

**1960-2008<sup>56</sup>**

(Logaritmo natural)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ISSS, EHPM y CEPAL.

Es evidente la reducción en el ritmo de crecimiento de la variable en cuestión a partir de mediados de la década de los noventa. De forma particular, a partir de 1996 presenta una drástica caída, pasando de tasas de incremento promedio cercanas al 26% a una de 9% solamente. Tomé (2006: 345) advierte sobre la gravedad que el estancamiento de la productividad del trabajo implica para las economías capitalistas, en tanto que “la incapacidad para desarrollar la eficiencia productiva obstaculiza la ampliación de la creación de plusvalía, objetivo de la producción capitalista”.

<sup>56</sup> En la gráfica se ha hecho uso de logaritmos. De esta forma, “*la inclinación de las curvas es proporcional a la tasa de crecimiento de la variable*” (Dúmenil y Lévy, 2007: 54).

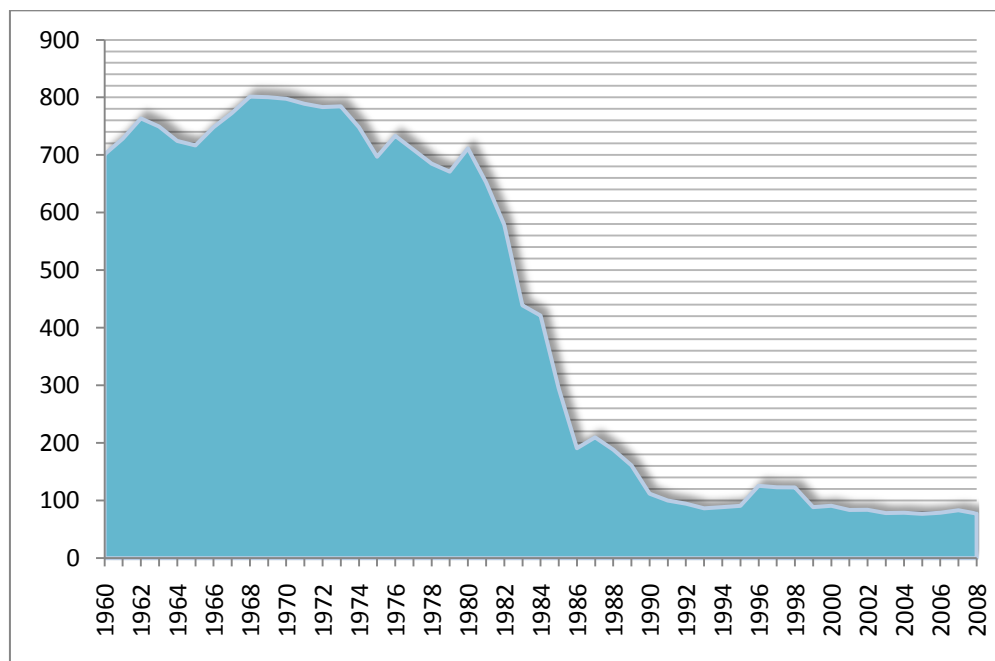
Asimismo, Valenzuela (1999a: 113; citado en Tomé 2006, 346) explica que “*el cuasi estancamiento de la productividad del trabajo está señalando que en este esquema económico el mecanismo de la plusvalía relativa (elevar la tasa de plusvalía con cargo al incremento de la productividad) queda prácticamente paralizado.*”

Al observar tales resultados –y, teniendo presente la fórmula de la cuota de plusvalía – surge la inquietud sobre el origen del incremento de la tasa de explotación para los últimos años (1999-2008).

En cuanto al otro determinante de la cuota de plusvalor, los salarios reales, éstos indican el poder adquisitivo de la retribución de los/as trabajadores/as. La tendencia de los mismos para la economía salvadoreña se expone en el Gráfico 16.

**Gráfico N° 16: Evolución del Salario Real por Trabajador/a en El Salvador.**

**1960-2008**  
(Colones de 1990)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EHPM y FMI.

En términos generales, el salario real<sup>57</sup> presenta una caída del 89% desde 1960 hasta 2008. No obstante, en el período bélico de 1980-1989 la disminución se acelera dramáticamente,

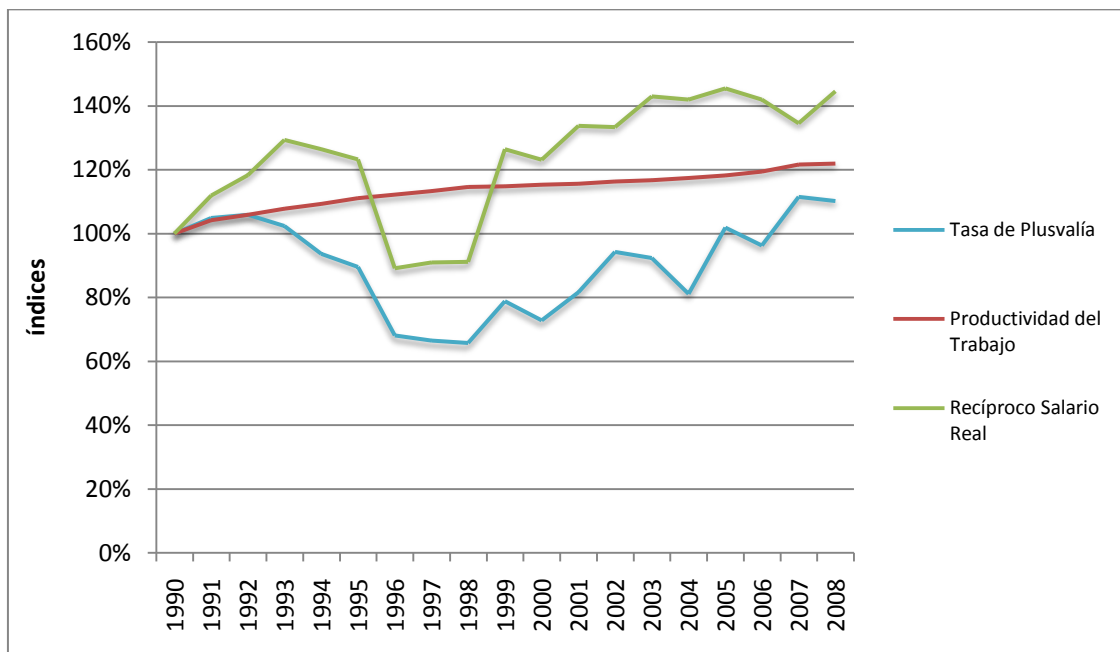
<sup>57</sup> Es importante acotar que la retribución salarial no representa en su totalidad el valor de la fuerza de trabajo, es decir aquel conjunto de bienes y servicios que el/la trabajador/a necesita para reproducirse. Shaikh expone esta situación en los siguientes términos:

llegando a presentar tasas de variación del -35%. A partir de los noventa hasta el 2008 ha variado a una tasa promedio de -2.9% anual.

Así, con el afán de identificar los factores explicativos del comportamiento de la tasa de plusvalor, se vuelve necesario contrastarla con sus determinantes. El Gráfico 17 ilustra tal relación para el período 1990-2008.

**Gráfico N° 17: Evolución de la Tasa de Plusvalía y sus determinantes  
1990-2008**

(Índices base 1990=100)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del ISSS, EHPM y CEPAL.

Es observable que el comportamiento cíclico exhibido por la tasa de plusvalía está condicionado por los movimientos del salario real en el período. Es decir, la dinámica de la cuota de plusvalor depende principalmente de la modificación del patrón de distribución del

*“La cantidad de tiempo de trabajo social representado por  $v$  [el capital variable] no es, en absoluto, la misma cantidad de tiempo de trabajo social requerido para producir a los trabajadores productivos, ya que éste último, generalmente, incluye el trabajo comunitario y familiar involucrado en la reproducción de la fuerza de trabajo. En la medida en que estos trabajos no capitalistas son responsables del grueso de los valores de uso consumidos por los trabajadores productivos, sólo una pequeña cantidad de mercancías estará contemplada en esa reproducción. Pero, puesto que los capitalistas sólo necesitan pagar a los trabajadores lo suficiente para que adquieran la porción de mercancías que corresponda a su patrón de vida,  $v$  será pequeño y  $s$  [el plusvalor] alto.”* (Shaikh, 1990: 49-50, citado en Tomé, 2006: 308).

ingreso, en otras palabras: la pérdida de poder adquisitivo de la clase trabajadora. Esto es así, dada la restringida expansión que presenta la productividad del trabajo.

Según Tomé (Ibíd.: 416) estos indicadores son suficientes para afirmar la existencia de *“una incapacidad [de la economía] para desarrollar las fuerzas productivas y así servirse del mecanismo de la plusvalía relativa”*.

Asimismo, sostiene que la caída del salario real va en perfecta coherencia con la teoría marxista, en tanto que la masa salarial se convierte en el mecanismo de ajuste empleado por el capital para frenar el deterioro de su rentabilidad, posibilitándole reiniciar el proceso de acumulación en el siguiente período. Esta situación se convierte en evidencia de las relaciones de poder que operan entre clases.

Además, este autor explica que el descrito proceso “sugiere” la existencia de variables que presionan el margen salarial, entre las cuales destaca la formación de un Ejército Industrial de Reserva (EIR). Así, Duménil y Lévy (2007:72) enfatizan que *“una característica fundamental del capitalismo consiste en asegurarse permanentemente un grupo de individuos sin trabajo o deseosos de trabajar más”*, esto porque el sistema necesita asalariados/as *“conciliadores [/as] ante las exigencias de los [/as] patronos [/as]”*.

### **3.2.2 La composición del Capital: dimensión tecnológica.**

La composición del capital constituye el otro determinante de la tasa de ganancia. El mismo compendia las condiciones técnicas de la producción, es decir *“la relación en la que se encuentra el desembolso en medios de producción y en fuerza de trabajo”* (Tomé, 2006: 363). Esta variable reviste trascendental importancia en el análisis, dado que posibilita dilucidar las tendencias de la producción capitalista, su rentabilidad y relación entre capital y trabajo.

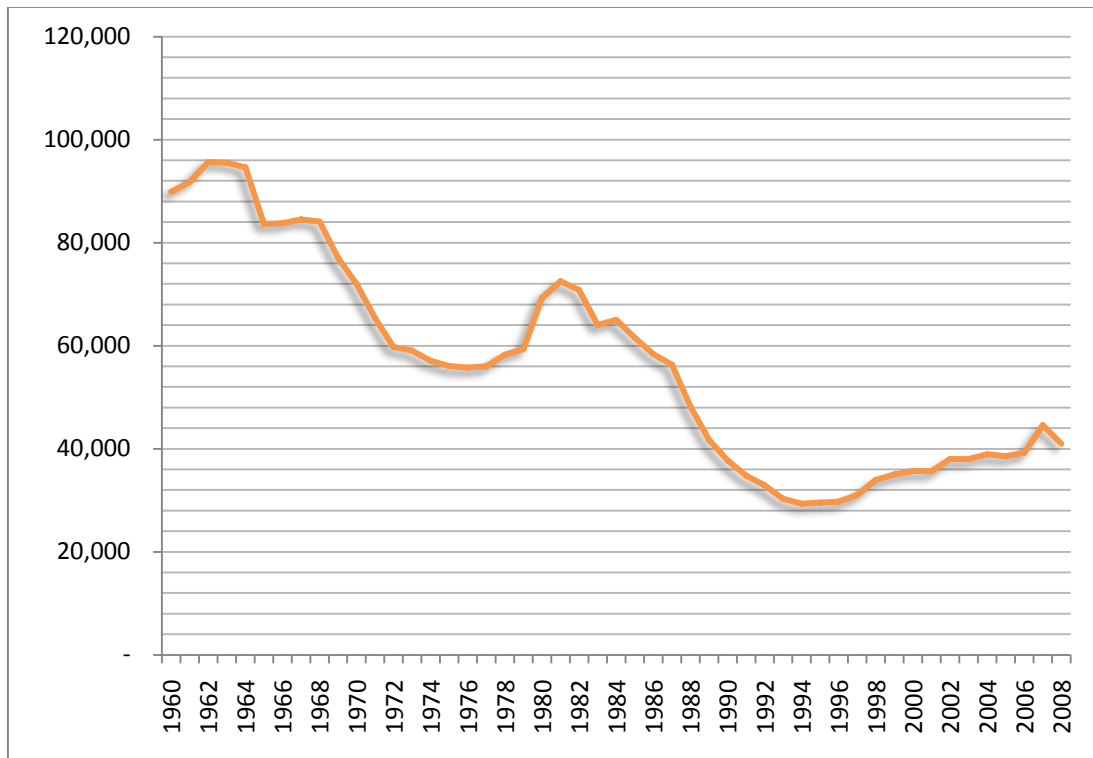
Si bien Marx describe tres conceptos de composición de capital, a saber: Composición técnica, en valor y orgánica. Por motivos de simplicidad en el análisis en este estudio se hará referencia únicamente al primero de ellos.

Así, la composición técnica del capital expresa el componente puramente técnico de la tecnología de la producción, en tanto que vincula a los elementos del capital en su dimensión

de valores de uso. De esta forma, se constituye en una relación material, concretándose en el verdadero fundamento de la composición en valor y materializada; para Shaikh “la composición técnica es la medida interna de la composición del capital” (Ibíd.: 424). Algebraicamente puede definirse como una expresión semejante al ratio capital/trabajo:

$$CTC = \frac{K}{L} \times \frac{1}{Deflactor} = \frac{K_{constante}}{L}$$

**Gráfico Nº 18: Evolución de la Composición Técnica del Capital en El Salvador. 1960-2008 (Colones de 1990 por trabajador/a)**



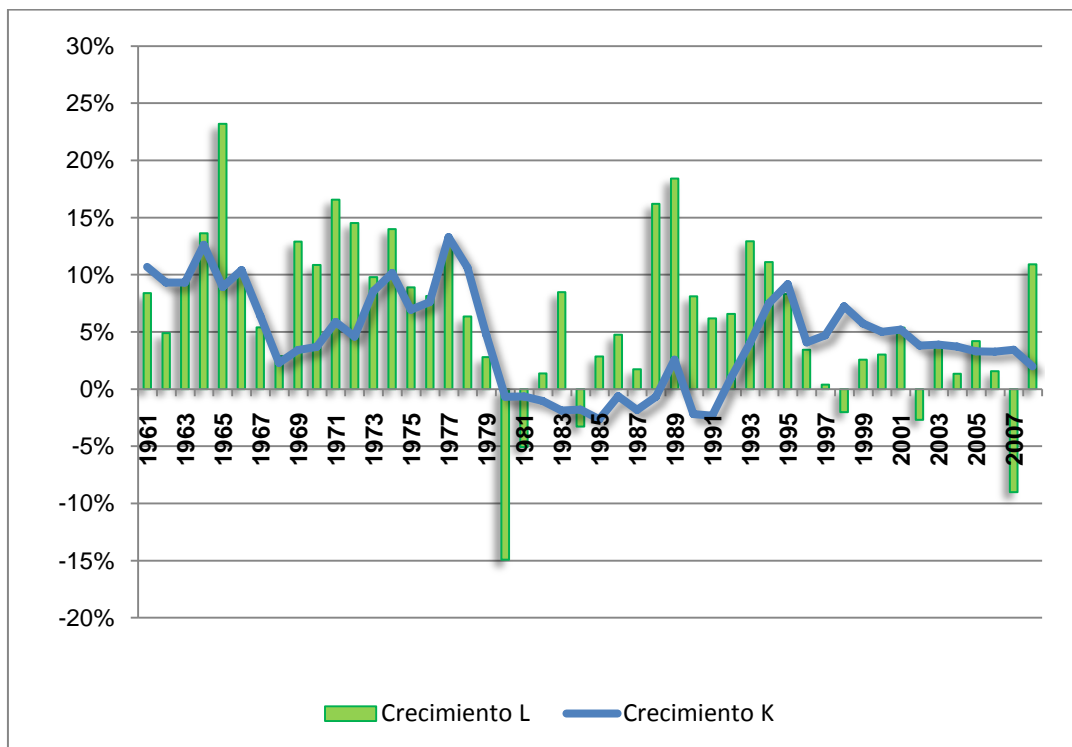
Fuente: Elaboración propia en base a WDI, ISSS, EHPM y CEPAL.

La serie expuesta en el Gráfico 18 permite visualizar la tendencia decreciente que ha seguido la CTC en El Salvador. No obstante, la evolución de dicha variable tiene varias fases. En el período 1960-1975 existe una clara inclinación descendente. El ratio se contrae en 62 por ciento durante ese lapso, pasando de 90 a 56 mil colones de 1990 por trabajador/a. Tras ese sub período se inicia un sexenio (1975-1981) caracterizado por el incremento (130%) en el ratio de CTC. Luego, entre 1982 y 1994 registra una fase de disminución. A partir de 1994, presenta un lento incremento hasta el final del periodo en estudio, 2008. Sin embargo, este último “repunte” de la composición en valor del capital no

es comparable con los niveles alcanzados a finales de la década de los setentas y principio de los ochentas.

De igual manera, la evolución de los determinantes de la CTC resulta interesante, en tanto que permite distinguir las causas del comportamiento cíclico en la misma (Véase gráfico 22). Durante la primera fase antes definida (1960-1975) la caída en el ratio técnico se ve potenciada por el crecimiento que experimenta el nivel de empleo (tasa promedio del 15%), mismo que supera el breve progreso en el stock de capital (1968-1977). La etapa de alza en CTC que se da entre 1975 y 1981 también es determinada por la variable empleo. En este caso la contracción del nivel de trabajadores/as fue mucho más profunda que la padecida por el acervo de capital. Finalmente, a partir de 1994 pese a la caída que afronta la inversión, el grado de mecanización, tal como se señaló anteriormente, aumenta. Esto significa que el incremento en la CTC es producto de que la reducción del ritmo de crecimiento en el nivel de empleo compensa la caída en la tasa de acumulación de capital.

**Gráfico N° 19: Tasas de crecimiento de los determinantes de la Composición Técnica del Capital.**



Fuente: Elaboración propia en base a WDI, ISSS, EHPM y CEPAL.



En conclusión, la tendencia de la CTC depende en buena medida del comportamiento del empleo, en tanto que sólo crece o se contrae si éste disminuye (estanca) o se acelera (salvo las excepciones en los lapsos: 1968-1977 y 1991-1994).

Tomé (Ibíd.: 368) interpreta que la “dependencia” de la CTC a la evolución del empleo es una manifestación de la crisis de acumulación. La argumentación al respecto, establece que:

*“las alzas de la CTC fundadas en retrocesos del empleo indican obstáculos a la acumulación que se manifiestan en el despido (o paralización de la contratación) de trabajadores, reducción de la utilización de la capacidad instalada, así como procesos de reestructuración productiva. [Mientras que] El proceso inverso, descensos originados en el incremento superior del trabajo evidencian los ajustes posteriores a la crisis, cuando aumentos moderados del acervo de capital se vinculan con incrementos superiores del número de trabajadores ya que se aprovecha capacidad instalada previamente no utilizada”.*

Por otra parte, si se reconoce que “el capital sólo es productivo de valor considerado como una relación, al imponerse coactivamente sobre el trabajo asalariado, obligando a éste a aportar plustrabajo o acicateando a la productividad” (Marx, citado en Tomé, 2006: 450), es coherente el análisis de la productividad del capital, entendida como “productividad expropiatoria del capital”.

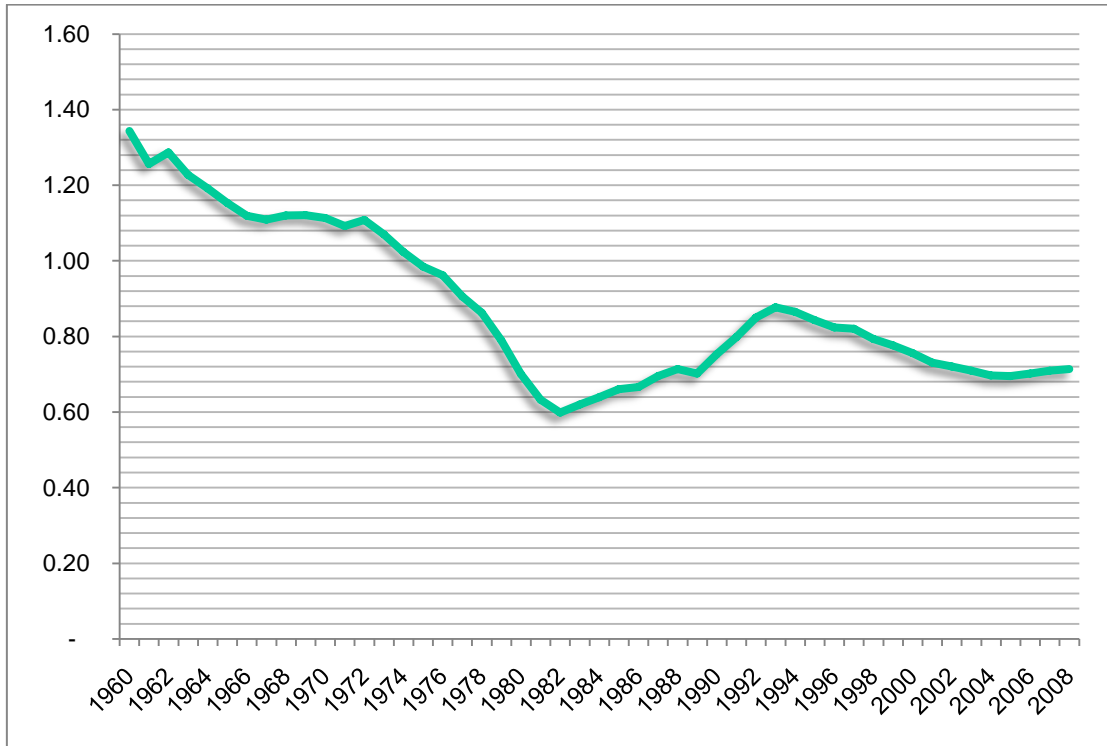
Entonces, la productividad del capital se define como “la cantidad de fuerza productiva de la cual puede disponer el capitalista por medio de su capital desembolsado” (Ibíd.). Formalmente, la productividad del capital puede ser expresada de la siguiente manera:

$$\pi_k = \frac{VN}{K} = \frac{VN_{cte}/L}{K_{cte}/L} \cdot \frac{\text{Deflactor del Producto}}{\text{Deflactor de acervo de capital}} = \frac{\pi_L}{CTC} \cdot \frac{\text{Deflac. VN}}{\text{Deflac. K}}$$

En el Gráfico 21 se revela el comportamiento de la suscrita variable en la formación económico social salvadoreña. La productividad del capital presenta en general una evolución descendente, pasando de 1.34 colones en producto por colón invertido en capital en 1960 a 0.71 en 2008. Sin embargo, en el período 1982-1993 tiene una tendencia al alza, con fluctuaciones pero finalizando dicho lapso en el punto máximo de los últimos 20 años. Esta serie indica que con el tiempo se demanda progresivamente una mayor cantidad de inversión

de capital para lograr una unidad de producto, o bien, que para conservar la producción se deben desembolsar cantidades crecientes de capital.

**Gráfico N° 20: Evolución de la Productividad del Capital en El Salvador  
(1960-2008)**



*Fuente: Elaboración propia en base a WDI y CEPAL.*

A partir de la década de los noventa, el comportamiento de la  $\pi_k$  puede ser explicado por el desarrollo deficiente de la productividad laboral, en tanto que éste no ha logrado compensar la expansión de la composición técnica, empujando a la productividad del capital en un sentido descendente. Es decir, que el leve progreso de la mecanización, fundamento del subsiguiente incremento de los niveles de productividad, no ha redundado en dicha mejora de la eficiencia.

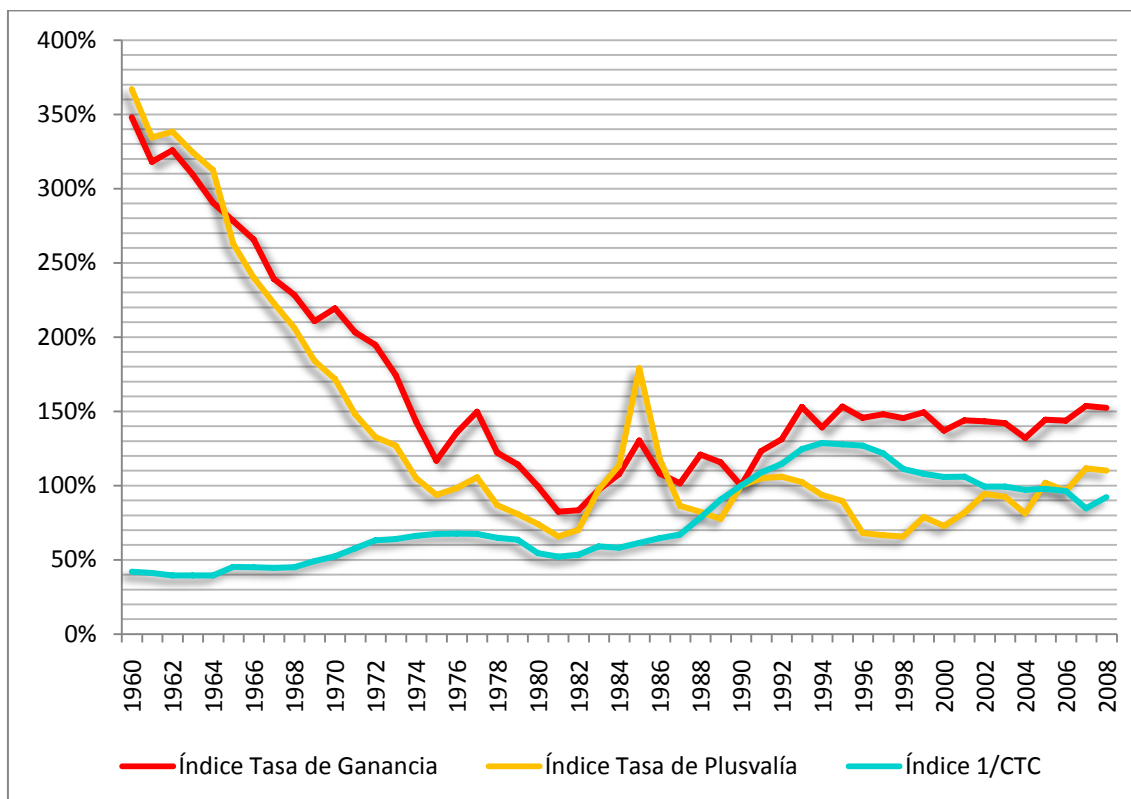
Esta modalidad de progreso técnico<sup>58</sup> es a la que Duménil y Lévy (2007) denominan “al modo de Marx”. Los autores señalan que ese “*tipo de progreso técnico va acompañado en general por la baja de la tasa de ganancia*”.

<sup>58</sup> Duménil y Lévy (2007) realizan una investigación histórica que revela posibilidad de un progreso técnico ventajoso. Al cual definen como aquel cuyas manifestaciones “*ventajosas*” abarcan todos los planos: eficiencia

### 3.2.3 La tasa de ganancia. Contraste con sus componentes.

Conviene iniciar recapitulando que la tasa de rentabilidad puede ser desagregada como función de la distribución de la renta y de la composición del capital. Así, se relaciona de manera directa con la tasa de plusvalor, y de forma inversa con la CTC<sup>59</sup>.

**Gráfico Nº 21: Tasa de Ganancia, Tasa de Plusvalía y Composición Técnica del Capital en El Salvador 1960-2008. (Índices base 1990)**



*Fuente: Elaboración propia en base a WDI, ISSS, EHPM y CEPAL.*

El gráfico 21 permite observar una importante similitud entre la evolución de la cuota de ganancia y la de plusvalor. No obstante, a partir de la década de los ochenta la CTC, reviste un papel primordial en la determinación del curso de la rentabilidad. Las oscilaciones de la CTC ejercen una influencia decisiva que la tasa de plusvalor no logra compensar en su totalidad. Durante el período 1980-1993, la tendencia a la caída en la mecanización se traduce en el incremento de la tasa de ganancia, pese al descenso de la cuota de plusvalor

---

productiva, incremento de la tasa de ganancia y expansión de la capacidad adquisitiva de los/as trabajadores/as.

<sup>59</sup> En ese sentido, la tasa de ganancia presenta una relación directa con el recíproco de la composición técnica del capital. Así:  $g' = \frac{pv'}{CTC} = pv' \cdot [1/CTC]$

entre 1985 y 1988. Por el contrario, a partir de 1994 el incremento en la tasa de explotación ha amortiguado la subida experimentada por la CTC, conduciendo así al estancamiento de la rentabilidad.

En el lapso que va de 1960 a 1979, la trayectoria en la CTC permite que la tasa de ganancia refleje el perfil de la cuota de plusvalía. En consecuencia, la caída profunda en la tasa de explotación se traduce en la tendencia descendente de la tasa de rentabilidad.

Además, el efímero intervalo en que aumentó la tasa de ganancia (1980-1993) se produce, como ya se señaló, mientras la CTC cae y la tasa de plusvalor no es capaz de condicionarla más allá de lo coyuntural. Tomé (2006: 407) expone que un comportamiento semejante es *“sumamente ineficiente y contrario a cualquier contexto de acumulación álgida”*.

En el último período (1994-2008), la composición técnica del capital es notablemente alcista, lo cual agudiza la necesidad de impulsar la tasa de plusvalor, misma que se amplía a expensas del deterioro en el poder adquisitivo de los salarios. En ese sentido, la profundización regresiva de la distribución de la renta nacional a partir de 1998, expuesta anteriormente, tiene su explicación en el funcionamiento estructural de la economía salvadoreña.

Por otra parte, es posible considerar otras formas de representar tanto la distribución del ingreso como el grado de mecanización. Así, diversos autores<sup>60</sup> coinciden en señalar que la tasa de ganancia puede ser expresada en función de la participación de los beneficios en el nuevo valor o Beneficio Relativo (BR) y de la productividad del capital. La fórmula que sigue permite evidenciar la relación directa de ambas variables con la cuota de rentabilidad.

$$g' = \frac{G}{K} = \frac{G}{VN} \cdot \frac{VN}{K} = BR \cdot \pi_k$$

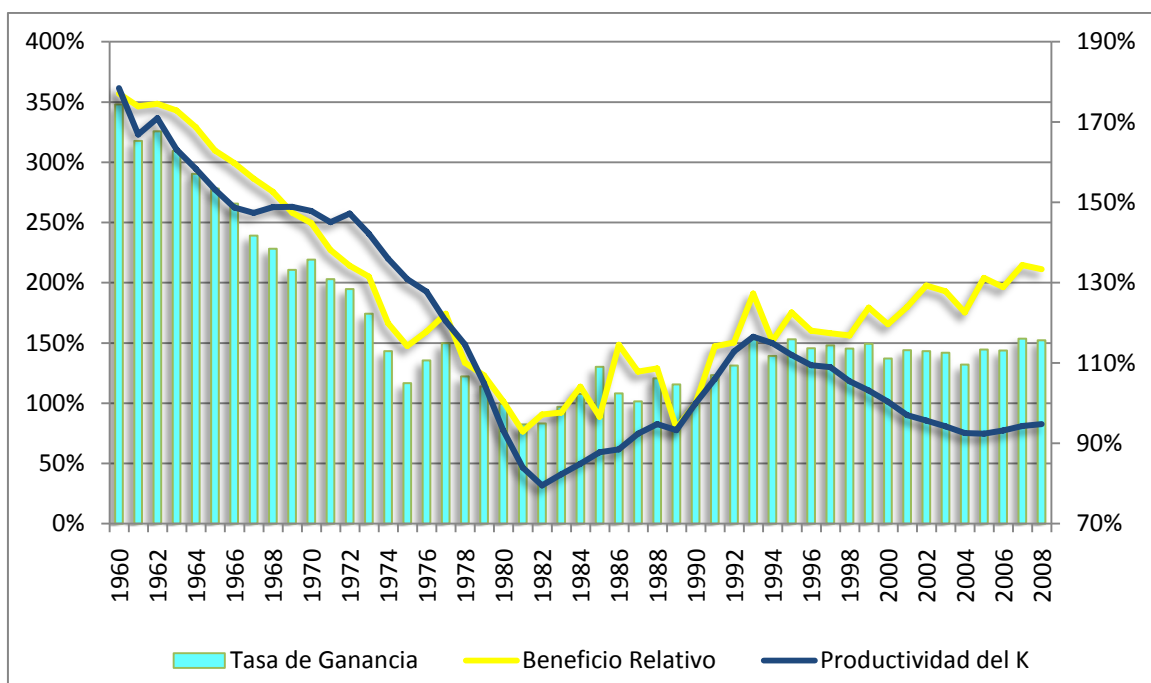
La evolución de la tasa de beneficio contrastada con la de estos factores se expone en el gráfico 22. La importancia que presenta tanto el comportamiento de la productividad del capital como el del beneficio relativo se evidencia al considerar la estrecha semejanza que muestran con la trayectoria de la tasa de beneficio general. Particularmente, es posible notar que la función desempeñada por el beneficio relativo es amortiguar el impacto que tienen en la tasa de ganancia las fluctuaciones de la productividad del capital. Así, el aumento que el

---

<sup>60</sup> Entre otros: Tomé (2006), Dúmenil y Lévy (2007).

BR presenta a partir de 1980 permite, hasta 1993, reforzar la influencia positiva que ejerce sobre la cuota de rentabilidad la productividad del capital; mientras que en 1994-2008, la tendencia alcista del BR compensa la caída de la productividad del capital, impidiendo el descenso de la rentabilidad.

**Gráfico N° 22: Tasa de Ganancia, Beneficio Relativo y Productividad del Capital. 1960-2008. (En índices base 1990)**



Fuente: Elaboración propia en base a WDI, ISSS, EHPM y CEPAL.

En ese sentido, la redistribución del producto generado juega un rol subsidiario. En tanto que el crecimiento de la participación de los beneficios en el valor agregado únicamente consigue entorpecer el deterioro de la rentabilidad.

Según Tomé (Ibíd.), la dificultad esencial se halla en la *“ausencia de una correspondencia homogénea entre los aumentos del acervo de capital y la expansión del producto”*, conduciendo a una sobreacumulación de capital. Así, el autor explica que en otras circunstancias más favorables, la presencia de este vínculo *“supondría una trayectoria más suave de la productividad del capital y la posibilidad de que el beneficio relativo pudiera compensarlo”*, impidiendo de esta forma el estancamiento de la cuota de rentabilidad.

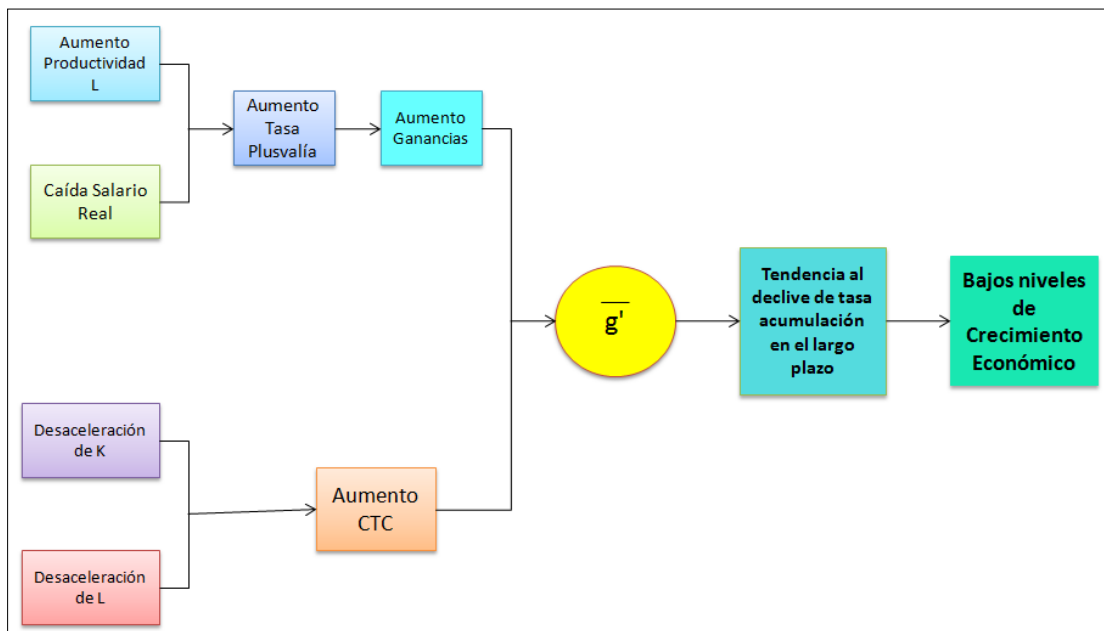
La exposición previa refleja un problema fundamental de la economía salvadoreña, en tanto que, dada la ineficiencia en la mecanización, los incrementos en la CTC no se traducen en

alzas semejantes del producto. En ese contexto, el aumento de la ganancia ha sido posibilitado, en última instancia, por la caída en los salarios reales.

En suma, a partir de 1990, se ha producido un estancamiento en la tasa de ganancia. Éste se explica porque el aumento de la tasa de plusvalor y con ello de las ganancias – mismo que resulta reforzado tanto por la caída en los salarios reales como por la leve alza en la productividad del trabajo –, ha sido mayor que el incremento en la composición técnica del capital – que responde a una desaceleración del empleo más que proporcional a la reducción del ritmo de crecimiento del capital constante –.

Este prolongado congelamiento de la cuota de rentabilidad ha generado una contracción de la tasa de acumulación de capital desde el año 2000 aproximadamente, traduciéndose en última instancia en deficientes niveles de crecimiento económico. El esquema N° 6 exhibe esta síntesis.

**Esquema N°6: Causas y consecuencias del comportamiento de la tasa de ganancia en el período 1990-2008**



*Fuente: Elaboración propia*

Ahora bien, ¿Cuánto tiempo más la tasa de plusvalor podrá ser capaz de compensar el incremento en la composición de capital? O mejor dicho, ¿Cuánto más se podrá deteriorar el poder adquisitivo y las condiciones de vida de la clase trabajadora, sin llevar a conflictos

sociales? La respuesta es desconocida. Sin embargo, como se expondrá en el acápite subsiguiente, los instrumentos de política económica ostentan la capacidad de incidir en la tendencia de la economía. Hasta el momento, como se argumentará, han influido a favor de estos procesos, ¿existirá la voluntad política para emprender medidas orientadas a corregirlos?

### **3.3) Las Políticas Neoliberales en El Salvador: ¿Éxito o fracaso?**

En términos generales, López (1991: 227) resalta algunos elementos que pueden ser caracterizarse como aquellos que inciden en el largo plazo en la conformación de la inversión y que a su vez guardan una estrecha vinculación con la formación de la tasa de ganancia:

1. La intensidad y modalidad del progreso tecnológico.
2. *La regulación salarial.*
3. El nivel y dinámica de la concentración y centralización del capital.
4. La elasticidad y flexibilidad del sistema monetario y financiero.
5. *El marco económico internacional.*
6. *Las políticas económicas* (tanto las que inciden en los elementos previos, como aquellas específicamente de ingreso y gasto público).
7. El marco político y social que condiciona las expectativas de largo plazo de los capitalistas.

Señalar el rol central que han jugado las políticas públicas en el crecimiento a través de su injerencia en la tasa de ganancia y la inversión, es un asunto de vital importancia para el análisis, en la medida que permite visualizar el impacto que han tenido sobre la economía nacional las estrategias implementadas desde el Estado. Al mismo tiempo, debe tomarse en cuenta que del estudio de este vínculo, se desprenden pautas de acción concretas que pueden orientar la formulación e implementación de políticas económicas *a posteriori* que puedan en alguna medida mitigar las dinámicas propias del capitalismo que en forma tendencial le conducen a crisis periódicas y recurrentes.

En esta medida, y tal como se manifestaba en el Capítulo II, a lo largo de la presente investigación se retomarán tres ejemplos clave de política económica llevadas a cabo como parte del programa neoliberal que se considera han incidido directa e indirectamente, en la conformación de la tasa de ganancia y con ello en la inversión y el crecimiento económico:

1. Política salarial
2. Política tributaria/fiscal.
3. Política comercial y de apertura externa.

Asimismo, el impacto de estas medidas puede caracterizarse por dos vías: en términos de su influencia como mecanismos redistributivos de la renta y de su injerencia sobre la mecanización y el progreso tecnológico.

### **3.3.1 Política Salarial y su injerencia en la tasa de ganancia**

Tal como se expuso en el capítulo anterior, la política salarial en El Salvador estuvo orientada a la búsqueda constante de la liberalización del mercado laboral. Así, esta forma de intervención estatal ha tenido diversos impactos en la economía. Entre los principales efectos se encuentran la creciente dificultad en materia de creación de empleo y la precarización de las condiciones laborales.

Entonces, en tanto que el desempleo no es una opción para muchas personas que sólo poseen su fuerza de trabajo, la debilidad de la oferta laboral se ha traducido en un ensanchamiento del denominado sector informal<sup>61</sup> y otras formas no capitalistas de producción<sup>62</sup>. Dicho segmento se caracteriza por presentar elevados índices de precarización de las condiciones laborales. No obstante, estas personas al ser expulsadas del sistema capitalista se *“dedican a cualquier actividad para sobrevivir, aun cuando no se les ofrezca un empleo de dedicación plena, un uso adecuado de sus competencias o ingresos que les permitan satisfacer sus necesidades básicas”* (PNUD, 2008: 53).

Así, según el Informe sobre Desarrollo Humano en El Salvador 2007-2008, al iniciar la década de los noventa hasta 1996, dada la recuperación post bélica, la tasa de subempleo cae, llegando al 35%. Sin embargo, a partir de ese año se da un repunte de la misma, creciendo diez puntos porcentuales hasta 2006.

---

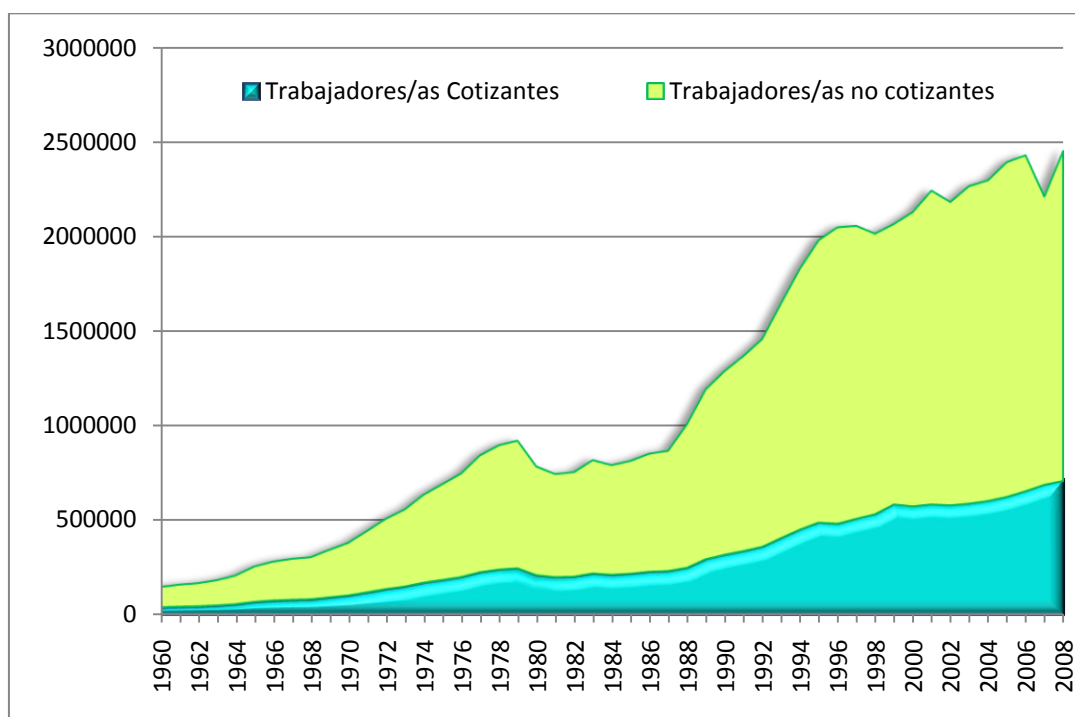
<sup>61</sup> Oficialmente, se clasifican dentro del sector informal a *“los[/as] asalariados[/as] y trabajadores[/as] familiares ocupados en establecimientos de menos de cinco trabajadores[/as]; y los[/as] trabajadores[/as] por cuenta propia y patronos[/as] de empresas con menos de cinco trabajadores[/as] en ocupaciones no profesionales, no técnicas, no gerenciales o no administrativas”* (PNUD, 2008: 53)

<sup>62</sup> Éstas aunque no son parte del sistema capitalista como tal, sí están inmersas, de forma indirecta, en su órbita de valorización. Es decir, en tanto que se encuentran sometidas a la dinámica de la forma de producción dominante, contribuyen a valorizar dicho capital. En palabras de Montoya están “subsumidas indirectamente en el capital”.



Además, como evidencia del deterioro de las condiciones laborales se expone en la gráfica N°23 la evolución contrastada entre la cantidad total de personas ocupadas cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social y aquellas que no poseen adscripción al mismo.

**Gráfico N° 23: Evolución de Trabajadores/as Cotizantes y No Cotizantes al ISSS. 1960-2008.**



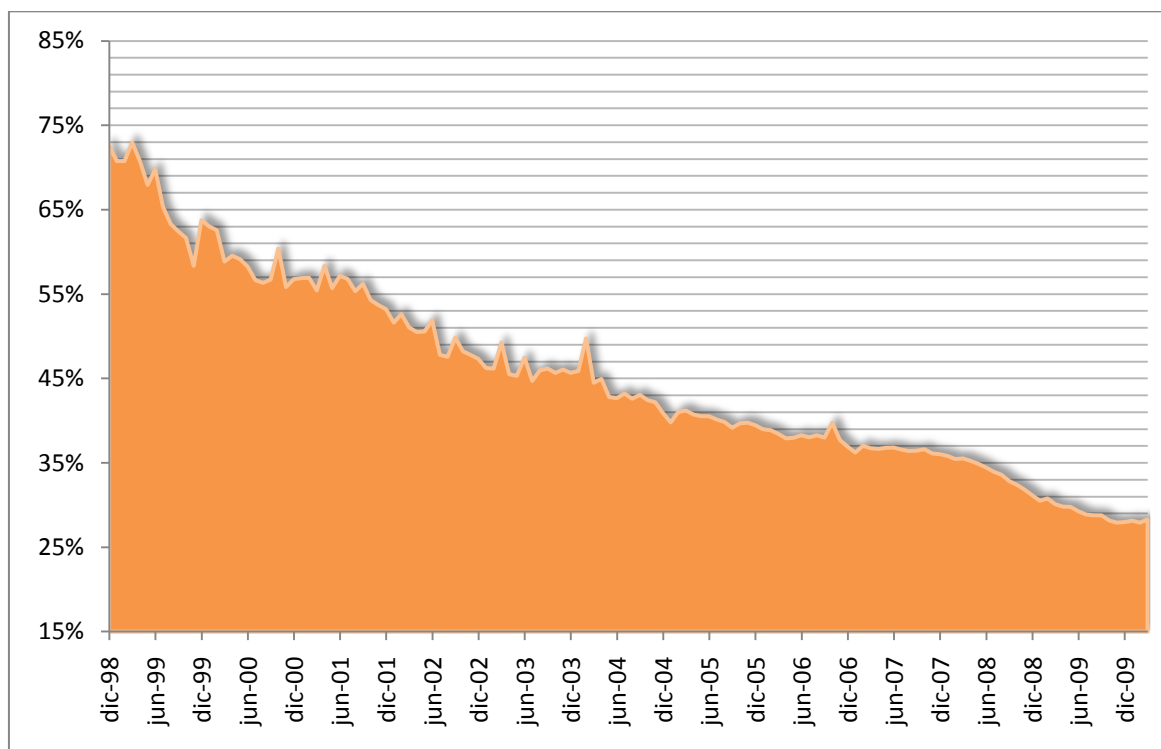
*Fuente: Elaboración propia en base a datos del ISSS y EHPM (varios años).*

Es contundente la ampliación de la brecha entre quienes carecen de la prestación “seguridad social” y los/as ocupados/as que aún gozan de dicho beneficio. También resulta interesante observar que a partir de 1994 – cinco años después del inicio de la implementación de las medidas de corte neoliberal en El Salvador – se acelera la profundización de la brecha entre no cotizantes y cotizantes. Es importante señalar que dentro del grupo de trabajadores/as que cotizan al ISSS, la categoría “asalariado permanente” ha contraído su ritmo de crecimiento, pasando de tener una tasa promedio superior al 9% antes del 2000, a presentar una del 1.6% luego de ese año.

Otra relación que demuestra la expulsión de trabajadores/as del sector capitalista de la economía salvadoreña es el ratio cotizantes/afiliados de las Administradoras de Fondos de

Pensiones (AFP's). Este cociente en los últimos doce años (1998-2010)<sup>63</sup> ha disminuido 61%, pasando de ser en diciembre de 1998 el 72.5% a solamente el 28.3% en marzo 2010. El gráfico N°23 exhibe la tendencia descrita.

**Gráfico N° 24: Relación Cotizantes sobre Afiliado/as de Administradoras de Fondos de Pensiones. Diciembre 1998- Enero2010**

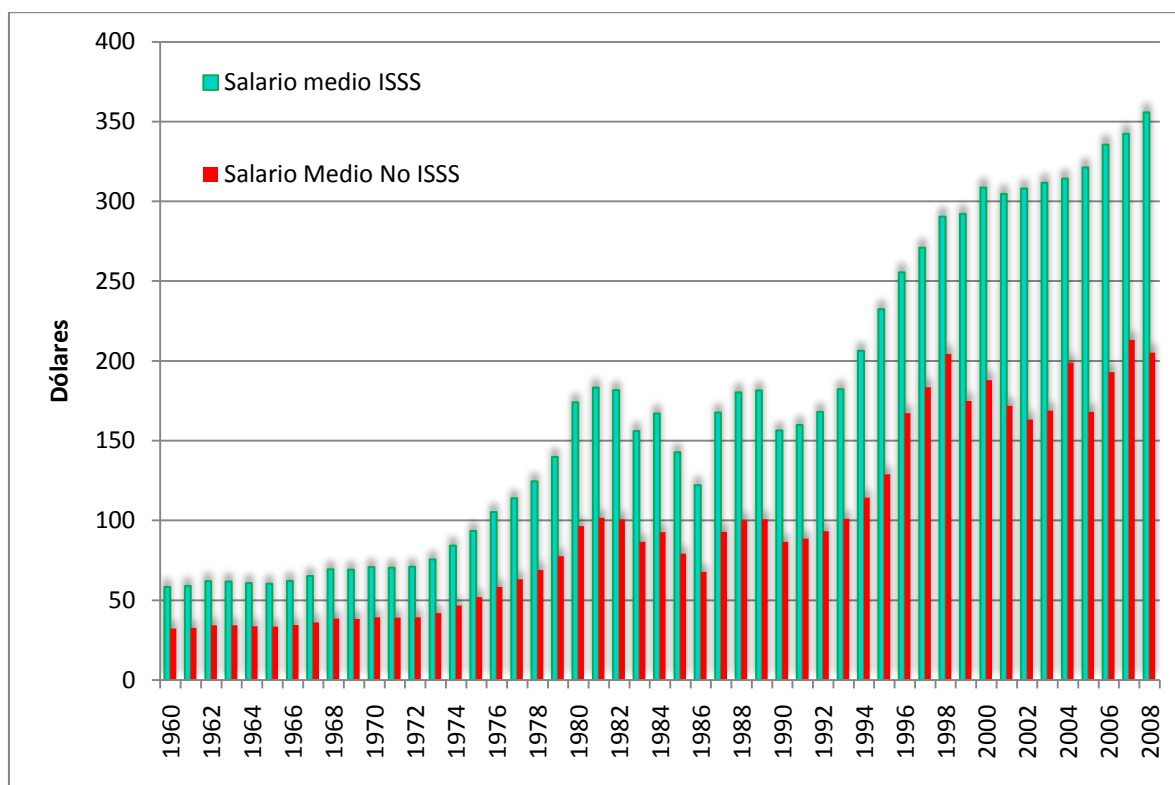


*Fuente: Elaboración propia en base a datos de ASAFONDOS.*

El problema de esta “informalización” va más allá del contar con acceso o no a un sistema de sanidad o de pensiones, que a fin de cuentas son prestaciones no recibidas monetariamente por el/la trabajador/a. Esta situación se traduce en importantes diferencias salariales entre quienes se encuentran en empleo formal e informal. La gráfica N°25, permite verificar la ampliación de la brecha salarial entre cotizantes y no cotizantes a partir de mediados de la década de los noventa. La implicación directa de tales circunstancias recae sobre las condiciones de vida de las personas ocupadas en el sector informal y sus familias.

<sup>63</sup> Únicamente se contó con datos para esos años.

**Gráfico N° 25: Comparativo: salario medio nominal de cotizantes y no cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social. 1960-2008.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del ISSS y EHPM (varios años).

Finalmente, conviene precisar que el poco empleo generado en el sector formal de la economía está lejos de ser decente<sup>64</sup>. Según cifras de la EHPM, “para el 2006 solo dos de cada diez personas económicamente activas contaban con un trabajo decente” (PNUD, 2008:64). De lo que se deduce que el empleo en El Salvador se caracteriza, en general, por bajas remuneraciones (Refiérase al gráfico N°16) y la ausencia de prestaciones sociales.

### El éxito de la flexibilización laboral

Duménil y Lévy (2007:81) sostienen que la ola desocupación surgida a raíz del advenimiento de las medidas de corte neoliberal no se produjo por “una fatalidad histórica”, más bien se dio principalmente por una “dificultad de tipo político”. Así, aseguran que el desempleo golpeó a las economías en las proporciones en que lo hizo “porque los objetivos políticos proclamados no eran verdaderamente la lucha contra el desempleo, contrario a lo que se

<sup>64</sup> Este concepto implica la existencia de remuneración adecuada, seguridad en el trabajo y condiciones laborales salubres.

*decía en todas las declaraciones*<sup>65</sup>. De lo que se deduce, que el desempleo y deterioro en las condiciones de vida de los/as trabajadores/as per se, no son parámetros que permitan juzgar a los PAE-PEE en términos de éxito o fracaso, puesto que no formaban parte de sus objetivos inmediatos.

En El Salvador, esta “indiferencia” política con respecto al desempleo se ha transcrito en una palpable permisividad del Ministerio de Trabajo. La ejemplificación más ilustrativa es el mantenimiento cuasi constante de los salarios mínimos<sup>66</sup> (Véase Cuadro 5), pese a conocer que la inflación crecía recurrentemente. La economía salvadoreña es una de pocas a nivel latinoamericano en las que desde 1990 hasta la actualidad ha decrecido el poder adquisitivo de los salarios mínimos, perdiendo así su capacidad como instrumento de protección a los/as trabajadores/as en mayores condiciones de vulnerabilidad. Según estimaciones del PNUD (2008:73) *“la brecha entre el salario mínimo y el salario mínimo ajustado por el IPC es cada vez mayor”*, pasando del 18% en los noventa a 38% en el 2006.

Otro emblema dentro de la política de flexibilización laboral está constituido por el consentimiento a las empresas para emplear sin un contrato que medie la relación; tal disposición facilita a los/as patronos/as el deshacerse de mano de obra sin mayores responsabilidades (indemnizaciones) así como “ahorrarse” parte del costo salarial al no tener que cubrir las aportaciones para la seguridad social.

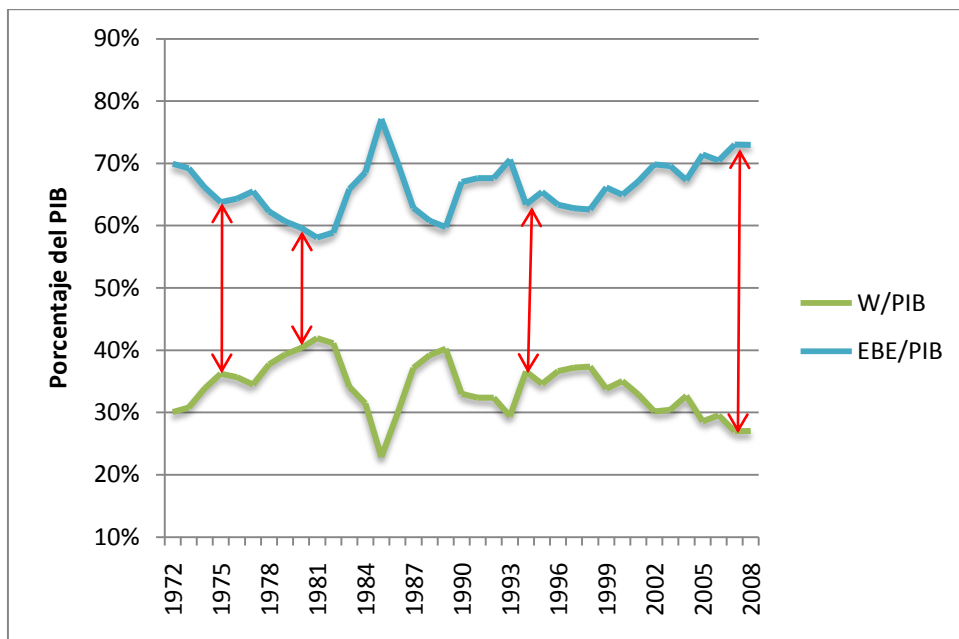
Con esta evidencia, y considerando que la línea de acción trazada por la teoría neoliberal partía de posibilitar una distribución del ingreso desigual (a favor de los/as tenedores/as del capital) para poder generar ahorro privado, es pertinente afirmar que en tal aspecto las políticas de flexibilización laboral tuvieron éxito. El gráfico N°25 apoya esta aseveración, al exhibir en ensanchamiento de la brecha entre los salarios y ganancias a partir de la década de los noventa.

---

<sup>65</sup> Paradójicamente, esta aseveración que realizan Duménil y Lévy, es también expresada (últimamente) por algunos organismos internacionales. De manera puntal, el PNUD (2008:61) enuncia que la insuficiencia de las estrategias de desarrollo impulsadas en El Salvador se fundamenta en *“que el empleo casi nunca ha sido parte de sus objetivos centrales. La visión dominante ha sido que el empleo se logra de forma automática al alcanzar otros objetivos tales como el crecimiento económico”*.

<sup>66</sup> *“El salario mínimo representa el ingreso que debería garantizar un nivel de vida digno a los trabajadores y también el nivel de salario debajo del cual sería socialmente inaceptable contratar mano de obra”* (PNUD, 2008)

**Gráfico N° 26: Evolución de brecha Salarios y Excedente Bruto de Explotación respecto al PIB. (1970-2008)**



*Fuente: Elaboración propia con respecto a datos de ISSS, EHPM y CEPAL.*

Así, se ha favorecido la proporción del producto nacional correspondiente a ganancias en múltiples sentidos. Primero, de forma directa mediante la compresión o congelamiento salarial y de la extinción (en muchos casos) de las denominadas cuotas patronales de la seguridad social. También, indirectamente a través del aumento del sector informal en tanto que contribuye significativamente a la realización de las mercancías, sin que esto implique costos adicionales a las empresas.

Entonces, tal como se señaló en el acápite referente a los componentes de la tasa de ganancia, esta profundización en la brecha de distribución desigual del producto entre las clases sociales tiene implicaciones directas en la tasa de plusvalor. En ese sentido, la redistribución del ingreso a favor de capitalistas al incrementar la cuota de plusvalía ha posibilitado frenar la caída en la tasa de ganancia a partir de la década de los noventas.

### El fracaso de la flexibilización laboral

A partir de la lógica neoliberal, la situación expuesta de baja en la masa salarial forma parte del “deber ser”, en tanto que alzas en los salarios afectarían de forma negativa la ganancia, conduciendo con ello a deficientes niveles de inversión y de crecimiento económico. No obstante, es posible contra argumentar que el mantenimiento de precarias remuneraciones al trabajo lleva a la contracción del mercado interno (problema histórico en El Salvador), y en consecuencia de la inversión. Se sostiene que:

*“Aunque la caída de la masa y la tasa de ganancia podría desestimular la inversión privada, el aumento del grado de utilización en el equipo productivo operaría como ‘efecto’ contrarrestante al incentivar la dinámica inversionista. (Adicionalmente un alza salarial en el largo plazo) puede estimular el progreso tecnológico debido a la necesidad de los/as empresarios/as de elevar la productividad del trabajo y defender así sus ganancias” (López, 1991: 231).*

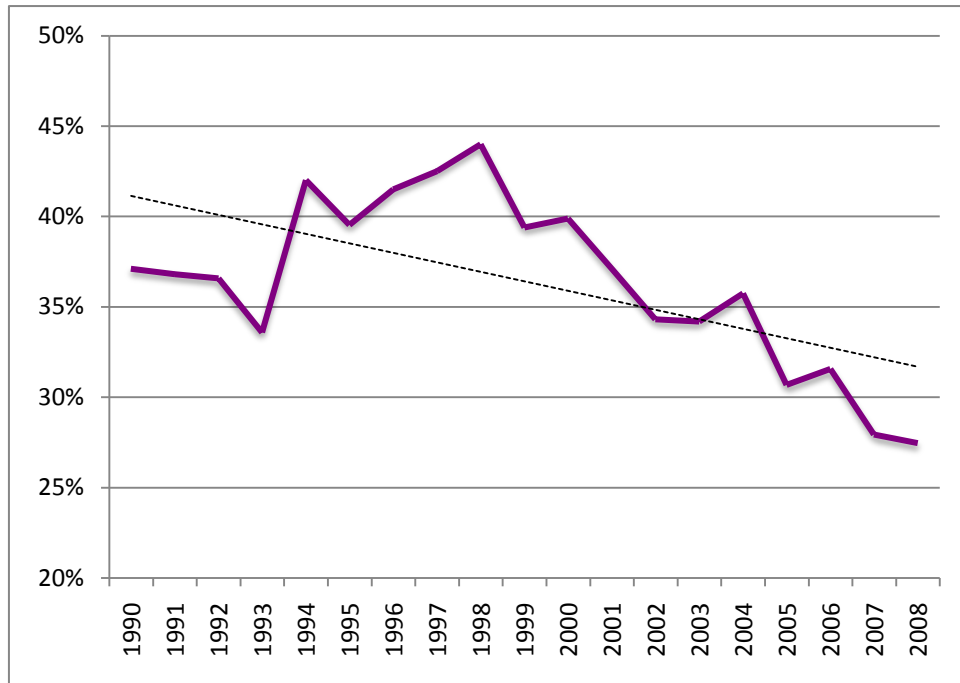
En El Salvador, el estancamiento de los salarios nominales y la caída sostenida en las remuneraciones reales de trabajadores/as ha redundado en una pérdida significativa del poder adquisitivo de estas personas. En ese sentido, la proporción que representa la masa salarial con respecto al consumo de los hogares ha tenido una importante reducción (del 26% aproximadamente<sup>67</sup>) durante el período 1990-2008. El gráfico N°27 es ilustrativo al respecto.

De lo que se deduce que las políticas de flexibilización laboral lejos de potenciar incrementos en la inversión, producto, empleo e ingresos (como se sostenía desde el paradigma neoliberal) han minado las bases para el desarrollo ulterior de la economía al encoger los mercados internos. Este resultado constituye su principal fracaso.

---

<sup>67</sup> El hecho que del consumo total de los hogares, los salarios sólo han podido adquirir el 36% en promedio entre 1990 y 2008, lleva a inferir el importante aporte de las remesas como potenciadoras de consumo de la clase trabajadora.

**Gráfico N° 27:: Relación masa salarial sobre consumo final hogares  
(Porcentaje)**

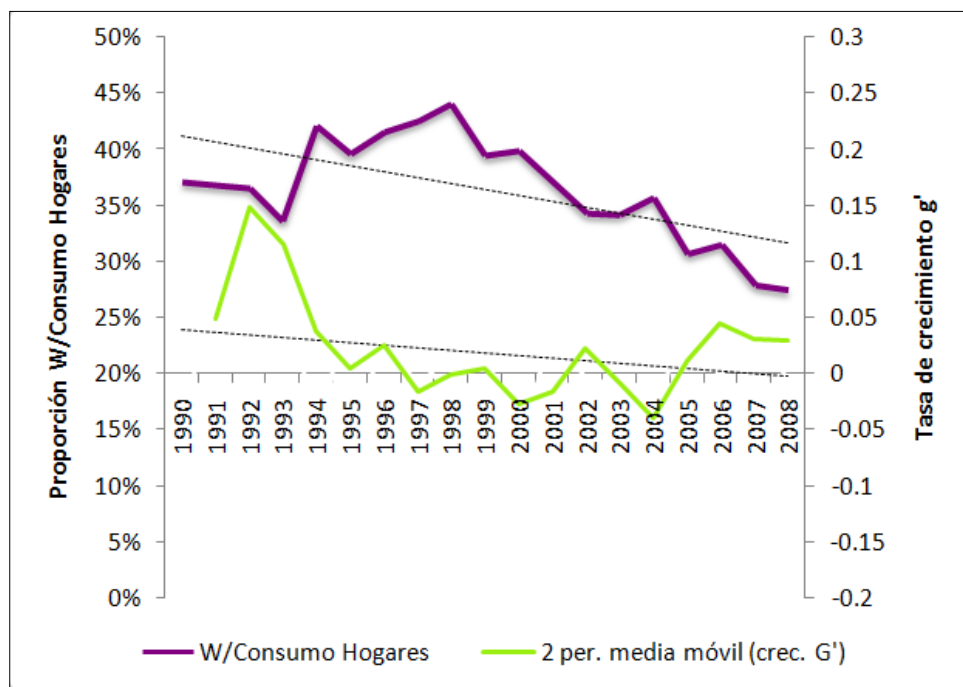


*Fuente: Elaboración propia en base a datos de ISSS, EHPM, CEPAL y BCR.*

La gráfica N° 27 presenta el ratio masa salarial/consumo final de los hogares contrastado el crecimiento en la tasa de ganancia. Es observable la tendencia paralela de ambas series a la baja, llevando a inferir que el efecto de contracción del mercado interno actúa en alguna medida sobre la desaceleración de la cuota de rentabilidad.

De lo anteriormente evidenciado se deriva el doble rol que ha jugado el Estado salvadoreño con la implementación de las políticas neoliberales, particularmente las de flexibilización laboral. Por un lado, en el corto plazo, posibilitando una desigual distribución del ingreso que frena la caída en la rentabilidad; y en el largo plazo, socavando, mediante la reducción del mercado interno, las bases del crecimiento económico.

**Gráfico N° 28: Crecimiento de la tasa de ganancia y relación masa salarial sobre consumo final de los hogares. (1990-2008)**



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de ISSS, EHPM, CEPAL, PWT, WDI y BCR.

### **3.3.2 Política Fiscal y su injerencia en la tasa de ganancia**

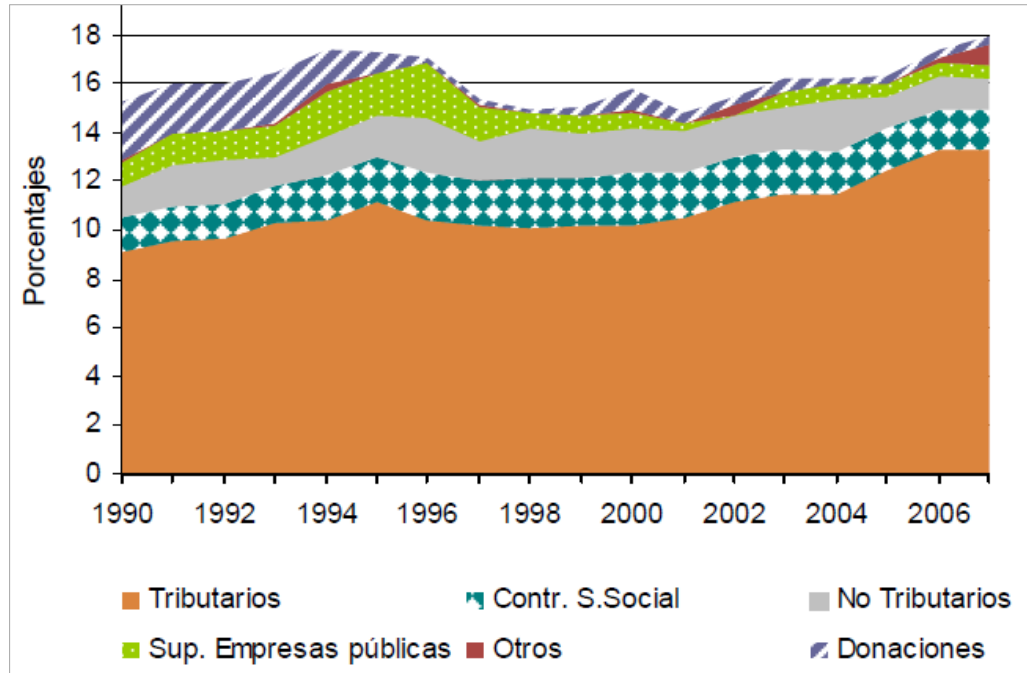
Uno de los énfasis de las recomendaciones neoliberales, como se ha venido señalando, fue la aplicación de una estructura impositiva “neutral”, con el afán de no inhibir la inversión y con ello estimular el crecimiento económico.

A lo largo de los últimos veinte años, tales “sugerencias” se han traducido en el estancamiento de los ingresos estatales. El gráfico N°29 es ilustrativo al respecto. Nótese que en 17 años (1990-2007) los ingresos del sector público no financiero solamente han aumentado 1.5% con respecto al PIB. Además, a partir de 1994 se evidencia una importante caída en los mismos (¿Privatizaciones?).



**Gráfico N° 29: Ingresos del Sector Público No Financiero. 1990-2007**

(Porcentajes del PIB)



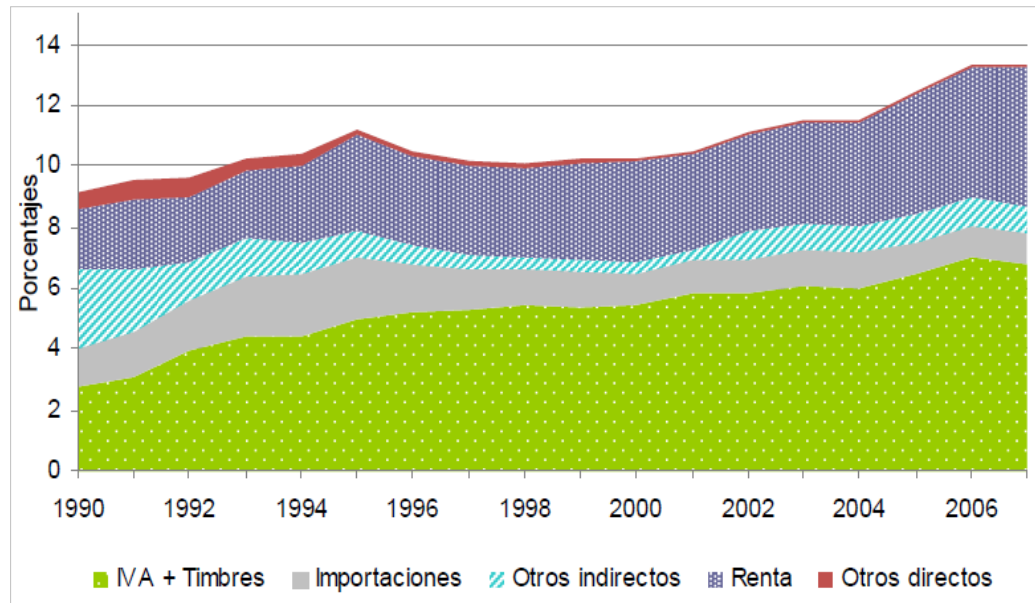
Fuente: CEPAL, 2009.

Evidentemente, la mayor proporción de las entradas del Estado salvadoreño está constituida por los ingresos tributarios, que representaron el 74% del total en el año 2007; en otras palabras “los ingresos tributarios son “la” fuente del financiamiento del gobierno” (CEPAL, 2009: 15).

Dentro de éstos, los impuestos que reportan mayores ingresos al Estado son: indirectos (Impuesto al Valor Agregado y otros al consumo como a las bebidas gaseosas, alcohólicas, etc.), directos (Impuesto sobre la Renta, impuesto al patrimonio e impuesto a la transferencia de propiedades) y a las importaciones. La gráfica 30 refleja el comportamiento de las citadas variables.

### Gráfico N° 30: Evolución de los principales impuestos. 1990-2007

(En porcentajes del PIB)



Fuente: CEPAL, 2009.

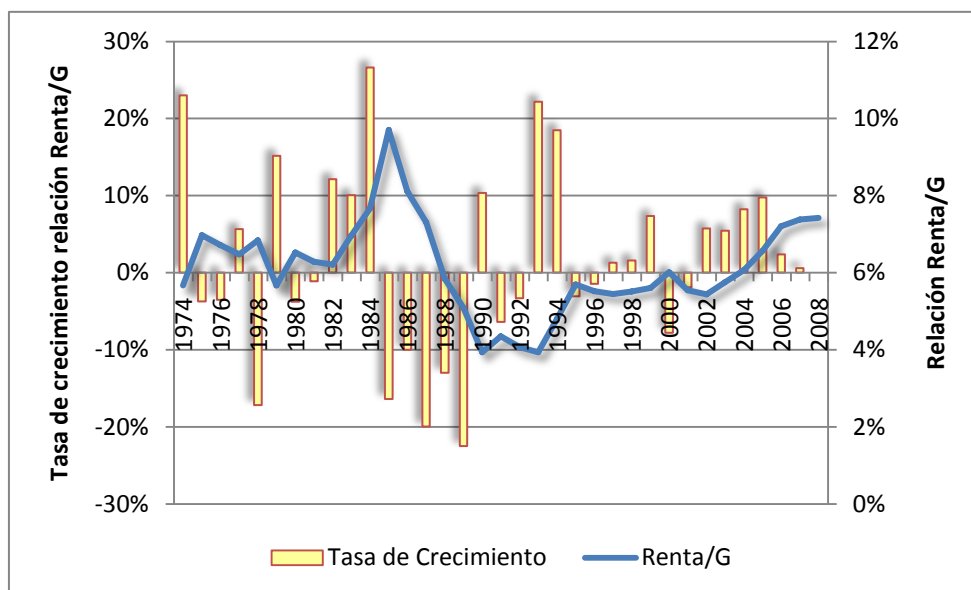
Es importante resaltar tres aspectos. Primero, es notable la eliminación del impuesto sobre el patrimonio (agrupado en “otros directos”) en 1995, así como la significativa reducción del impuesto a la transferencia de propiedades, el cual pasa de 11% al inicio del período, a solamente 2% en 2007. Segundo, la reducción en la magnitud del impuesto a las importaciones en la recaudación total. A raíz de la reducción arancelaria a mediados de los noventa, “los ingresos provenientes de este impuesto disminuyeron de 2.1% del PIB durante 1993-95 a 1.1% a partir del año 1998” (Ibíd.: 18). Y, tercero, es de considerable relevancia el incremento en la participación del IVA en los tributos totales, pasando de 3.8% con respecto al PIB en 1994 a cerca del 7% en el 2007.

En tanto que, a través de la recaudación de impuestos el Estado redistribuye recursos es importante realizar un esbozo de la afectación en esos términos.

En ese sentido, es conocido que los impuestos directos tienen un mayor impacto sobre los ingresos de aquellos grupos sociales que poseen más riqueza, es decir sobre los/as capitalistas. Particularmente, según CEPAL (2009) el 80% de las recaudaciones del impuesto sobre la renta son procedentes de ganancias (tanto de personas naturales como jurídicas). Al explorar la presión que ejerce la recaudación en concepto de ISR sobre la masa

de ganancias, se encuentra una tendencia creciente de la misma. En otras palabras, el peso del ISR en la masa de Excedente Bruto de Explotación (G) ha subido en un 4% aproximadamente a partir de la década de los noventa. Sin embargo, a partir de 1994 las tasas de crecimiento del suscrito ratio disminuyen de forma contundente. El gráfico 31 exhibe tales tendencias.

**Gráfico N° 31: Evolución del ratio Recaudación ISR sobre Excedente Neto de Explotación y su tasa de crecimiento. 1990-2008**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Ministerio de Hacienda, ISSS, EHPM y CEPAL.

Al respecto, según cálculos realizados por ICEFI (2009), la aplicación del ISR es una medida de carácter progresivo (presenta un índice de Kakwani<sup>68</sup> positivo: 0.3247), aunque tiene un bajo poder redistributivo, según se explica dados sus exiguos niveles de recaudación.

Por otro lado, el acento de las recomendaciones neoliberales era inclinar la balanza tributaria a favor de los impuestos indirectos, por ser éstos instrumentos “neutrales”, que no interfieren con las decisiones racionales de los agentes económicos. Como ya se señaló y evidenció (gráfico N°30) la recaudación de IVA refleja un crecimiento significativo del 590% desde su introducción en 1992 a la fecha.

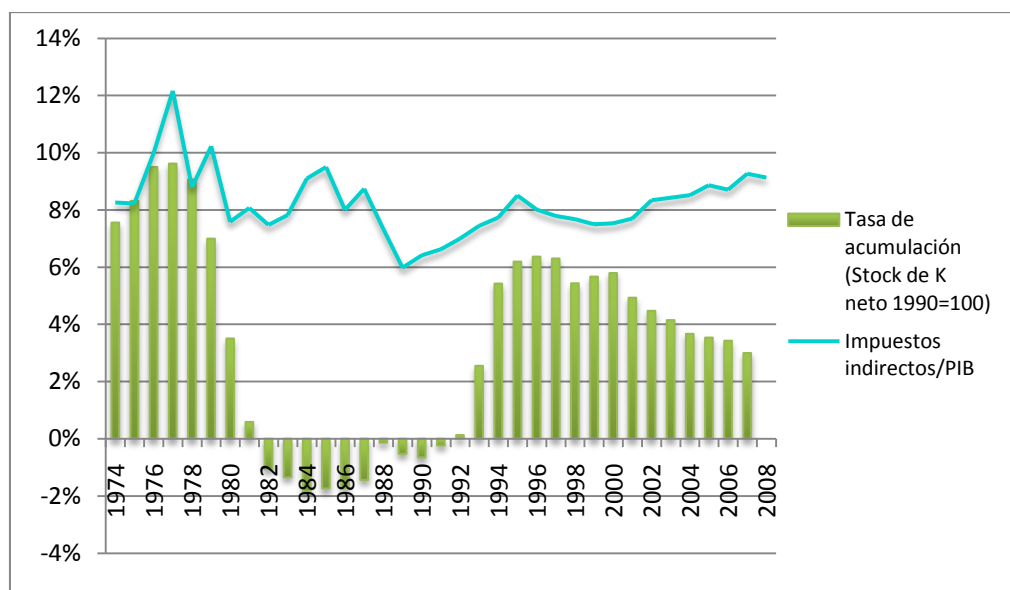
<sup>68</sup> Indicador que se interpreta como el “porcentaje del ingreso total que deberá ser transferido desde los no pobres a los pobres para que abandonen esa situación” (CEPAL, 2006: 7). Cuando éste es positivo indica progresividad, y al ser negativo regresividad.

Sin embargo, el IVA presenta un índice de kakwani negativo (-0.1408) lo cual implica que la transferencia de recursos va desde las personas más pobres hacia las que tienen mayores ingresos. Es curioso hacer notar que el poder redistributivo del IVA es 152% más alto que el presentado por el ISR (Ibíd.).

Entonces, es posible determinar que la política fiscal puesta en marcha a partir de la década de los noventa contribuyó en la redistribución de la renta nacional. Así, tal como se ha evidenciado, afectó a favor de la clase capitalista por el lado de los impuestos (*“A medida que el nivel de ingreso del hogar aumenta, la proporción del ingreso que se destina al pago de impuestos se reduce”* (Ibíd.:30) y la desaceleración de la presión que el ISR ejerce en las ganancias).

De esta forma, se coadyuvó a profundizar la brecha de ingresos entre capitalistas y trabajadores/as, con la precarización correspondiente de éstos. Esto ha sido así, porque el deterioro de los ingresos de la clase trabajadora *“pasa a ser una palanca fundamental de la deteriorada acumulación de capital y se convierte en un proceso funcional a las necesidades del capital”* (Tomé, 2006: 436). Este constituye el éxito de la política fiscal neoliberal.

**Gráfico N° 32: Evolución comparativa: tasa de acumulación versus impuestos indirectos como porcentaje del PIB.**



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Ministerio de Hacienda, CEPAL, WDI.

Por otra parte, el mayor fracaso es que la esperada subida en la inversión, producto de la generación de ahorro que sería posibilitada a su vez, por la distribución desigual del ingreso, veinte años después aún no ha llegado. Al contrario, como se observa en el gráfico N°32 pese a la tendencia alcista del peso de los impuestos indirectos sobre el PIB, la tasa de acumulación ha caído a partir de mediados la década de los noventa.

### **3.3.3 Política Comercial y su injerencia en la tasa de ganancia.**

Tal como se abordaba en el Capítulo 2, desde 1989 inició en El Salvador un proceso de apertura y desprotección del sector doméstico, con el objeto de corregir el persistente desequilibrio comercial.

Se ha establecido previamente en esta investigación, que como parte de las políticas neoliberales, se pretendía orientar la economía nacional hacia la producción para la exportación, aplicándose para ello una serie de medidas de apertura del sector externo: un proceso de desgravación arancelaria unilateral, eliminación de licencias y permisos de importación (liberalización), y finalmente, la suscripción de tratados de libre comercio con otras naciones.

Se ha señalado también, que pese a que la promoción de las exportaciones era el objetivo original, en la práctica, las medidas impulsadas para ello se limitaron al *“relanzamiento de zonas francas de exportación y ciertos beneficios de exenciones fiscales a las empresas exportadoras (donde) los beneficios arancelarios dados por países desarrollados y las exenciones impositivas jugaron un papel importante para el impulso de algunos nuevos sectores exportadores, principalmente, la maquila textil”* (Góchez, 2008: 6).

Analizar el desempeño en el sector externo de la economía nacional, presupone partir del reconocimiento de la existencia de fuertes asimetrías entre los países en el ámbito del comercio internacional.

En línea con lo anterior, Góchez (2008:5) señala tres fuentes o causas importantes de esta situación:

- 1) La desigual capacidad exportadora de los países, vinculada a la existencia o no de una oferta “efectiva” en los mismos.
- 2) La desigual capacidad competitiva real de las empresas de los diferentes países.

3) Aspectos externos a las empresas, pero que repercuten en su actividad productiva y competitiva, entre ellas: ***las políticas estatales de apoyo a la capacidad productiva de un país.***

Aun cuando medir el impacto de la política comercial en los niveles de inversión nacional es un asunto complejo, es posible realizar un análisis del impacto de las políticas neoliberales haciendo uso de variables *proxy* que permitan dimensionarlo en alguna medida.

Las políticas económicas de liberalización y apertura de la economía, dictadas por el programa neoliberal abrieron el espacio para exponer a los sectores productivos nacionales a la competencia<sup>69</sup> de productos foráneos, esto es, de bienes importados. Proceso que habría supuesto que El Salvador aumentase su competitividad en las diversas ramas productivas y empresas, reduciendo sus costos de producción respecto a los de otras economías, pero que sin embargo contrasta con el pobre desempeño de las empresas en el país respecto a las de sus socios comerciales principales (Ver gráfico No.33).

Es posible observar en un primer momento el flagrante déficit en balanza comercial que El Salvador presenta desde inicios de la década de los 80's y que se agudiza con la implementación de las medidas de apertura externa propuestas por el esquema neoliberal.

Precisamente, el país ha transitado de una situación con un déficit del 8% a inicios de la década de los 90's a una situación de desequilibrio negativo 212.5% superior a esta cifra original (más del 25% de déficit comercial).

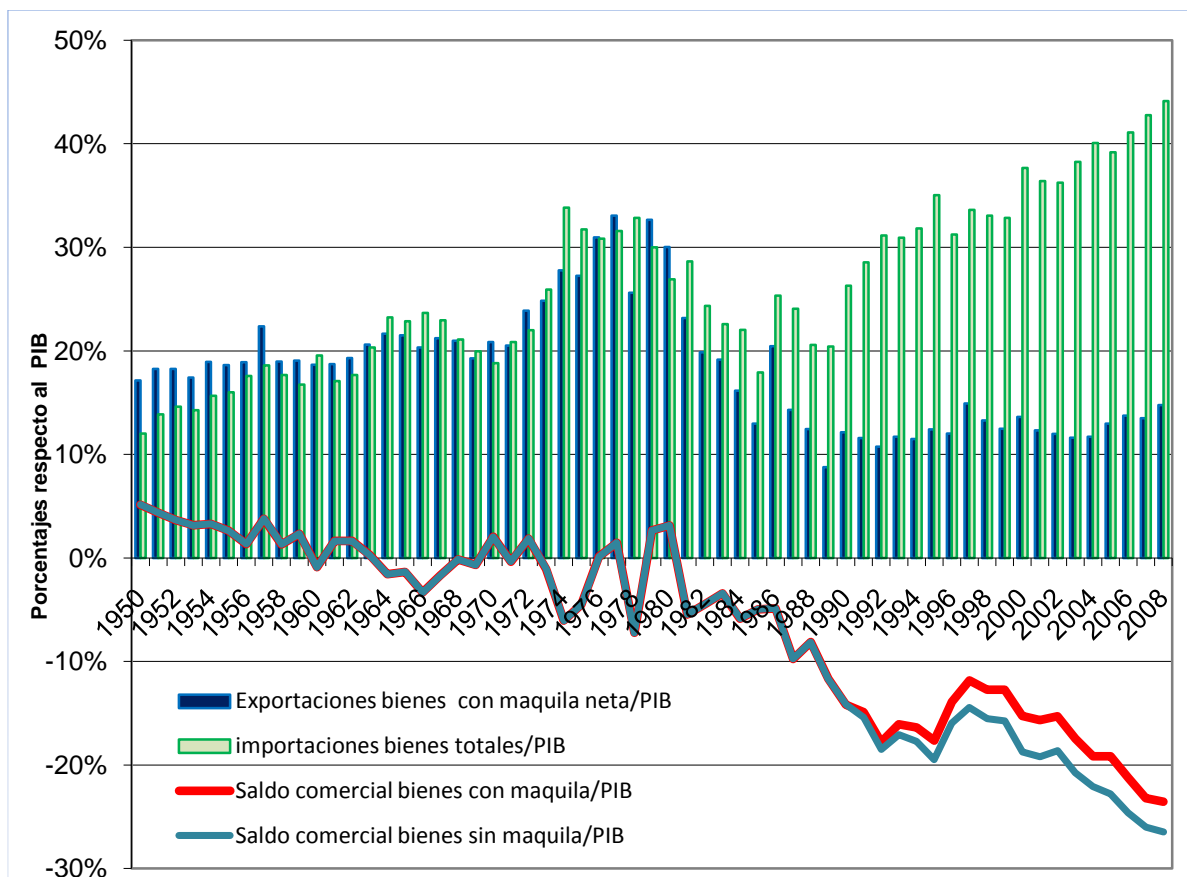
Al contrastar los objetivos que se pretendía alcanzar con la implementación de las reformas comerciales neoliberales y los resultados efectivos de la misma, se puede apreciar una clara incongruencia entre teoría y realidad: Un primera prueba del fracaso de esta estrategia se encuentra en el persistente saldo comercial negativo de la economía salvadoreña, que ya se señalaba. Además, contrario a lo presupuesto por el esquema teórico neoliberal, donde se asumía que el menor costo de los insumos importados (por la reducción de barreras a su entrada) permitiría abaratar el costo de la producción de las exportaciones y con ello, incrementar su magnitud en el tiempo, el panorama nacional devela una situación en que las exportaciones si bien aumentan, lo hacen en una proporción *significativamente* inferior al incremento de las importaciones, anulándose por completo cualquier efecto positivo sobre la balanza comercial. El gráfico 33 es ilustrativo al respecto:

---

<sup>69</sup> Competencia entendida como un proceso poco armonioso, una "guerra" en que las empresas buscan reducir sus costos por unidad de producto y/o mejorar la calidad de sus bienes orientadas por la búsqueda de la mayor ganancia posible, a costa de sus competidoras.

**Gráfico N° 33. Saldo comercial, exportaciones e importaciones de El Salvador (1950-2008).**

(Porcentajes respecto al PIB).



Fuente: Góchez (2010).

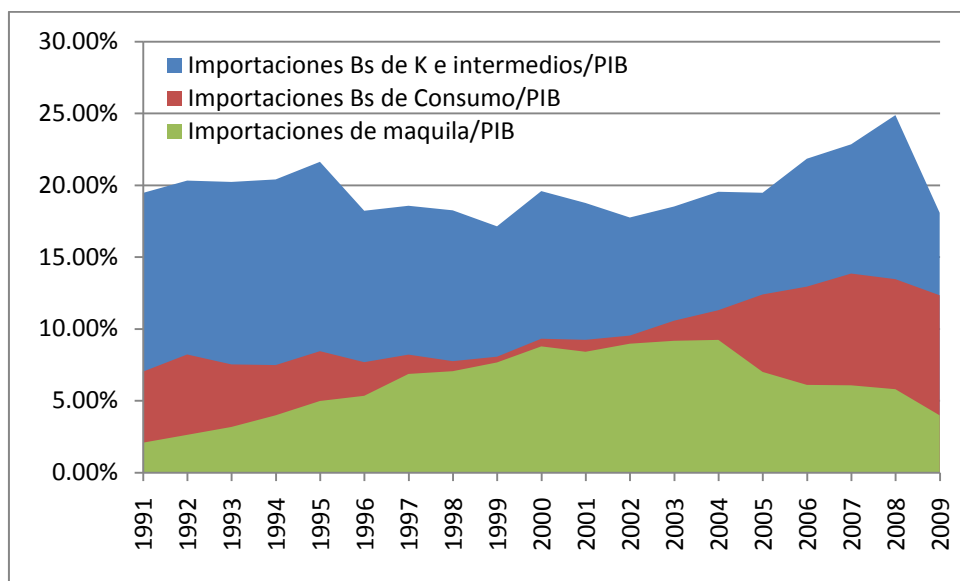
Es de resaltar, sin embargo, el “éxito” relativo que ha tenido el esquema neoliberal en la promoción de las importaciones, que tal como se percibe en el gráfico recién anterior, han incrementado en forma significativa, pasando de representar un 26% del PIB en 1990, a más de un 40% en 2008, con una clara tendencia alcista que se evidencia desde finales de la década de los ochenta.

Además, es de hacer notar que la mayor parte de los flujos monetarios que salen del país en concepto de importaciones, están constituidos por la compra local de bienes de capital e intermedios producidos en el extranjero. Aspecto central de acuerdo a la lógica neoliberal, en la medida que sustenta el argumento sobre las “ventajas” vinculadas a la modernización del

aparato productivo, a partir del abaratamiento relativo de los insumos y maquinarias que supone su importación, respecto a su producción /compra a nivel doméstico.

Tal como se mencionó en el capítulo 2, la premisa básica sobre la cual se justifican los beneficios de la liberalización comercial reside precisamente en el contenido de las importaciones: éstas se destinarán a la compra de insumos más baratos, que al ser empleados en la producción local de bienes de exportación, disminuirán sus costos de producción, volviéndolas con ello, más competitivas en los mercados internacionales.

**Gráfico N° 34.** Contenido de importaciones de El Salvador (1990-2008)



*Fuente: Elaboración propia en base a BCR.*

Sin embargo, al ampliar el esquema de análisis, lo anterior también denota una debilidad en la inversión nacional, pues evidencia la incapacidad del tejido productivo nacional de suplir, la demanda local de estos bienes de consumo productivo: la oferta nacional resulta entonces insuficiente para dar cobertura a la demanda existente en condiciones competitivas con los bienes producidos internacionalmente (en términos de costo y calidad de los productos).

Adicionalmente, es necesario mencionar un aspecto central para el análisis, y es que una de los principales impactos de “abrir” la economía está vinculado a la filtración al exterior de demanda efectiva local, por la vía de las importaciones. Y es que una situación deficitaria en la balanza comercial, supone que parte de los recursos internos que podrían ser empleados para el beneficio de la inversión nacional, a través de la absorción de mercancías producidas



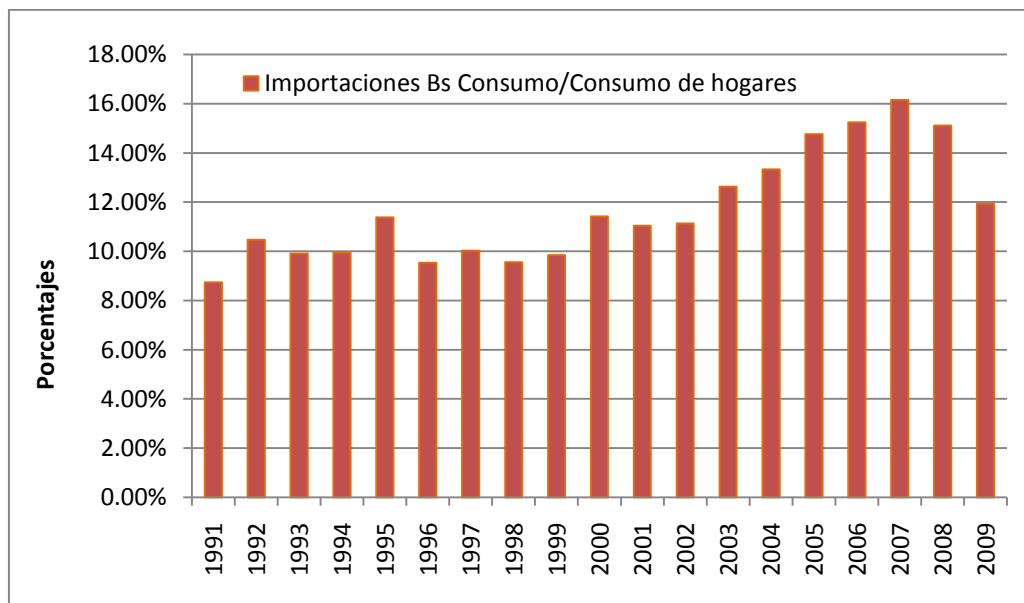
localmente, se desvía hacia canales externos, potenciando con ello, mayores niveles de inversión en los países socios.

Para evidenciar lo anterior, es posible valerse de una serie de indicadores que pueden brindar una idea aproximada de la contracción del mercado interno para la inversión nacional a favor de la inversión de otros países, que ha supuesto este proceso de liberalización comercial.

El primero de ellos, es la relación de importaciones de bienes de consumo, como porcentaje del consumo de los hogares, presentado en el gráfico 35.

**Gráfico Nº 35.** Relación de importaciones de bienes de consumo como porcentaje de consumo total de los hogares.

(Porcentajes)



*Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de Reserva (2010).*

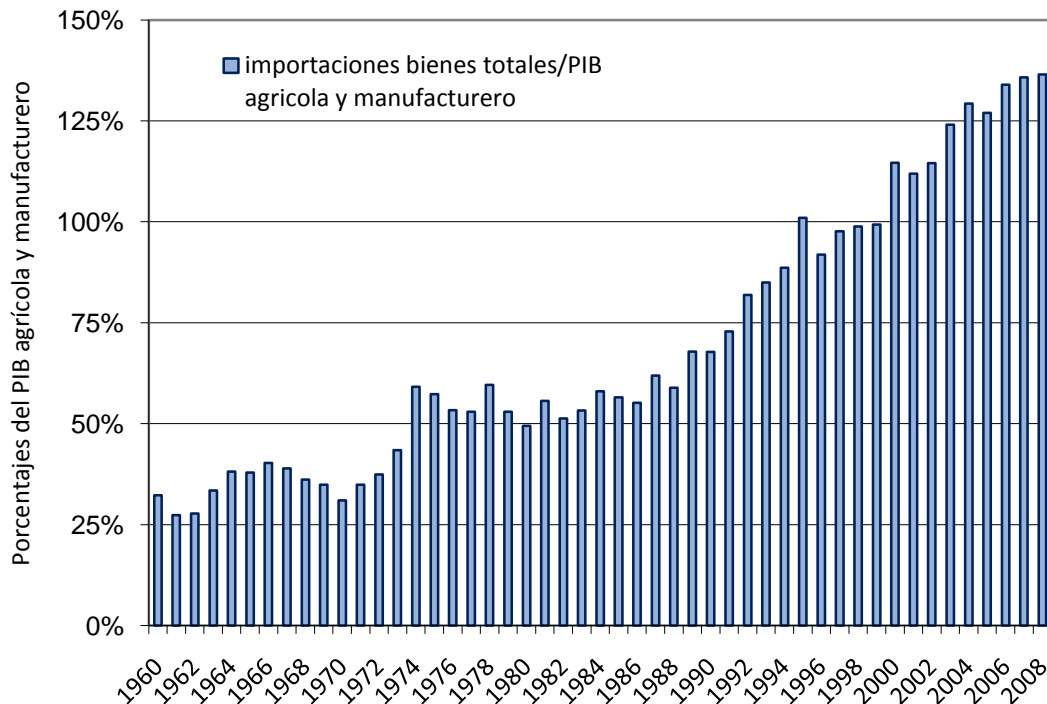
Así, en un primer momento es posible apreciar la trayectoria al alza de las importaciones de bienes de consumo respecto al consumo privado que evidencia un claro debilitamiento del aparato productivo nacional. Esto es un indicador que permite dimensionar a su vez los insuficientes niveles de inversión productiva nacionales que han potenciado las políticas de liberalización y apertura externa del esquema neoliberal, pues la producción interna ha sido

sustituida por bienes importados en forma creciente, debido en buena medida, a los bajos niveles de competitividad de El Salvador.

También es posible analizar este impacto de la liberalización comercial, a través del ratio de importaciones totales, como porcentaje del PIB agrícola y manufacturero, entendiendo que ambas ramas económicas representan la producción local de mercancías, y por ende, el cociente es un *proxy* del impacto que la apertura comercial tiene sobre el mercado nacional.

Al respecto, el gráfico No. 36 refleja una tendencia al alza en este cociente, que se agudiza a partir de la década de los noventa con la implementación de las reformas comerciales neoliberales, hasta una situación en 2008, en donde las importaciones totales representan un 137% del PIB agrícola y manufacturero.

**Gráfico N° 36** Importaciones totales como porcentaje del PIB agrícola y manufacturero.



Fuente: Elaboración propia en base a Góchez (2010).

Otro punto que es imperativo estudiar es el hecho que, tal como se ha desarrollado previamente, la política económica neoliberal se planteó como objetivo estructural, la implantación de un nuevo modelo de desarrollo que fomentase las exportaciones y reestructurase la industria nacional, a fin de lograr competitividad en los mercados internacionales. El éxito de dicha estrategia dependería del acceso de los productos elaborados localmente a los mercados de los países industrializados, así como del flujo masivo a El Salvador de inversión extranjera para financiar y organizar la producción de las exportaciones.

De esta manera, la liberalización comercial sería una estrategia del tipo: *“tírate al agua y aprenderás a nadar”*, donde la amenaza que supone la competencia internacional motivaría a las empresas nacionales a realizar avances en sus niveles de competitividad.

El siguiente apartado es un breve desarrollo de la evolución competitiva de la economía salvadoreña, visto desde un marco analítico alternativo a la ortodoxia neoliberal.

*Costos Laborales Unitarios Reales: una perspectiva alternativa para medir la evolución competitiva de los países en el comercio internacional.*

Desde la teoría convencional, base y sustento de las políticas neoliberales, se asume que los *Tipos de Cambio Reales*, indicadores clave de la evolución competitiva de los países, se moverán automáticamente para lograr el **equilibrio en la balanza comercial bilateral** de los países. Esto implica que desde la ortodoxia se asume que no existirán en el ámbito del libre comercio, déficits o superávits comerciales persistentes en el tiempo pues *el TCR será el mecanismo de ajuste que impida que un país pueda ganar o perder sistemáticamente competitividad.* (Shaikh y Antonopoulos, 1998:3)

Sin embargo, tal como sostienen Shaikh y Antonopoulos (1998), la perspectiva convencional parece carecer de validez a nivel empírico, más que en situaciones excepcionales. Su contraste con los resultados del libre comercio hace notorio su bajo poder explicativo: se tienen balanzas comerciales desequilibradas (de manera creciente) y tipos de cambio real que se aprecian o deprecian secularmente.

Es por lo anterior que una perspectiva teórica alternativa fundamentada en las ventajas absolutas de los economistas clásicos propone que el TCR está determinado en el largo

plazo por los denominados “Costos Laborales Unitarios Reales” (CLU) definidos como el cociente Salarios Reales por Trabajador ( $W_r$ ) entre Productividad por Trabajador ( $\pi$ ):

$$CLU = W_r / \pi$$

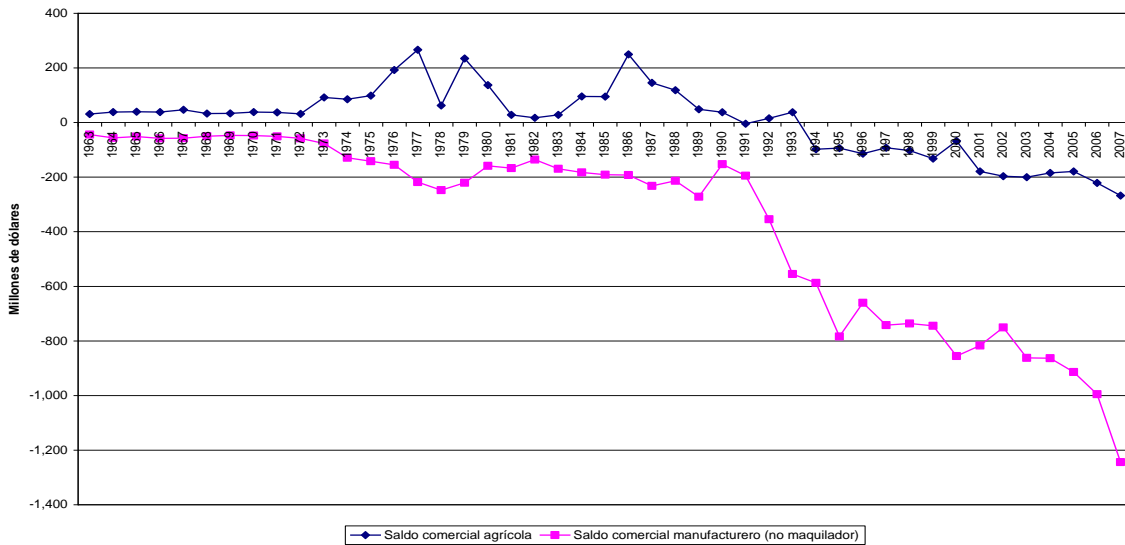
Donde los mayores niveles de competitividad vendrán dados por los menores CLU respecto a otros países. Durán, et al. (2008) plantean que de esta determinación se extrae como consecuencia que “aquellos países que tengan una ventaja competitiva tenderán a mantener balanzas comerciales superavitarias, pues sus productos relativamente más baratos incentivarán a las exportaciones y desalentarán a las importaciones; mientras que los países relativamente menos competitivos tenderán a mantener déficits en sus balanzas comerciales”, siendo estos desequilibrios comerciales persistentes en el tiempo y contrario a lo que presuponen las teorías convencionales, *no podrán ser corregidos por el libre movimiento de los TCR*.

De acuerdo con Góchez (2008: 17), al comparar la evolución histórica de los costos laborales unitarios de El Salvador y su principal socio comercial, Estados Unidos, es posible detectar el pobre desempeño de las empresas locales, que pese a haber reducido sus costos (CLUR ES), lo han hecho en mucho menor proporción que Estados Unidos (CLUR USA), situación que ha terminado por reforzar el déficit comercial salvadoreño con el país norteamericano desde los años 90's.

Lo anterior permite inferir, no sólo la ineffectividad de las políticas neoliberales de lograr su objetivo de equilibrar la balanza comercial, sino también el impacto negativo que han tenido en la misma, pues las medidas de liberalización y apertura, lejos de corregir, han agravado la situación comercial con el resto de socios estratégicos.

**Gráfico N° 37. Saldo comercial agrícola y manufacturero (no maquilador) de El Salvador con Estados Unidos, 1963-2007**

(Millones de dólares)



*Nota del autor: X es exportaciones; M es importaciones; se han utilizado los datos comerciales utilizando el sistema de clasificación SITC.*

*Fuente: Góchez (2008: 15)*

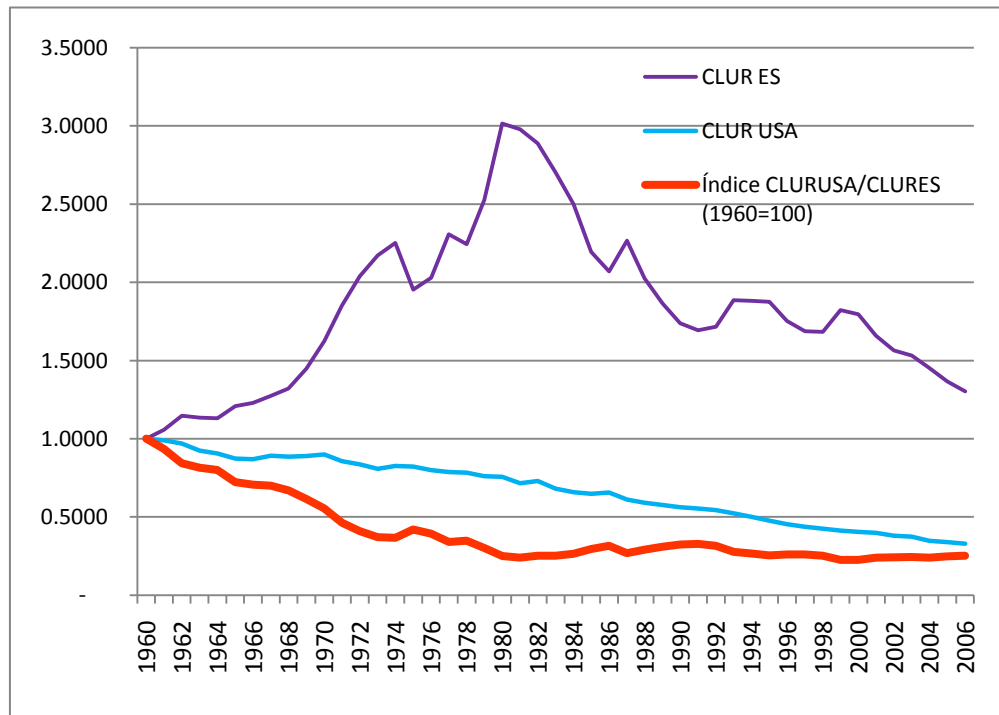
El gráfico No. 37 muestra la reducción significativa en los costos laborales salvadoreños durante los últimos años. Sin embargo, este descenso es significativamente inferior al experimentado por su principal socio comercial, los Estados Unidos, lo que provoca una tendencia decreciente bastante pronunciada en el cociente de los costos de Estados Unidos y El Salvador (CLURUSA/CLURES).

Lo anterior significa que ha existido una tendencia secular hacia la pérdida de competitividad de las empresas manufactureras salvadoreñas respecto a las estadounidenses, provocada por el encarecimiento relativo de sus costos de producción.

Es importante resaltar, tal como Góchez (2008: 18) plantea, que pese a que a partir de 2001 ha habido una caída relativa de los CLUR de El Salvador, respecto a los de Estados Unidos, con la consiguiente mejoría relativa en términos de su competitividad, ésta resulta modesta

cuando se considera la evolución histórica que han mostrado desde 1960 y particularmente, desde 1990.

**Gráfico N° 38. Índice de los costos laborales unitarios reales de la manufactura de El Salvador y Estados Unidos (1960=100)**



*Nota del autor: Los datos presentados en el gráfico son índices y fueron homogenizados con base 1960 para mostrar la tendencia a partir de ese año. Por su carácter de índice no se puede comparar el valor absoluto entre los países.*

*Fuente: Elaboración propia en base a Góchez (2008: 17)*

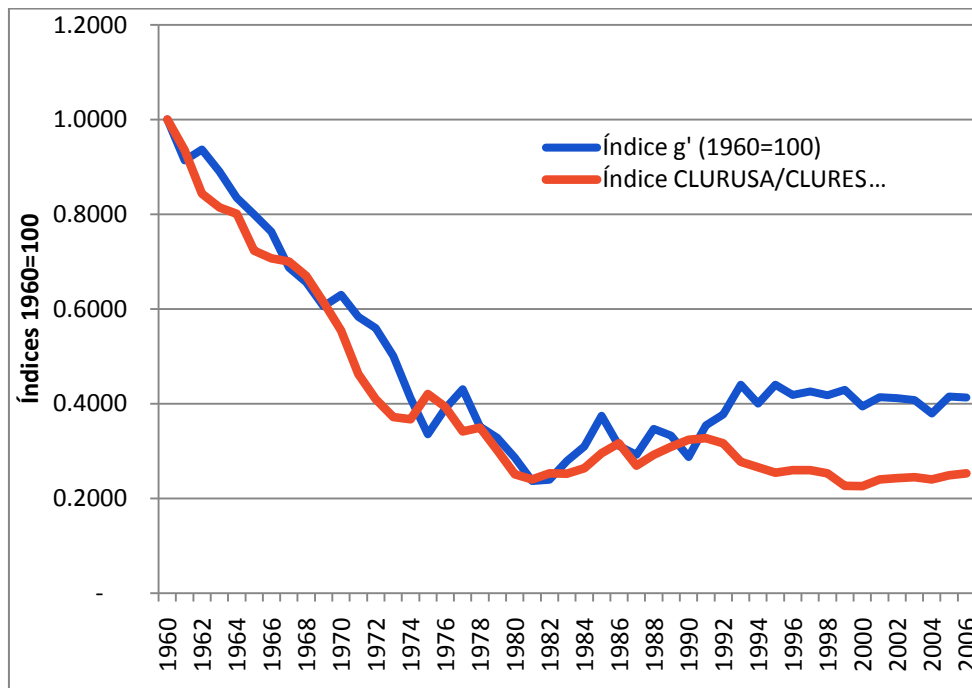
Si se vincula la evolución de este cociente de costos laborales unitarios relativos entre ambas naciones, con el comportamiento del Tipo de Cambio Real, de acuerdo con lo prescrito por la teoría, se estaría ante un fenómeno de apreciación real de la moneda local, respecto al dólar estadounidense. Situación que es congruente con el marcado déficit comercial salvadoreño, respecto al país norteamericano desde los años noventa.

Ligando lo anterior, con lo que se desarrollaba previamente en este apartado y en el capítulo II, referente a la contracción del mercado interno que supone una situación secular de déficit

comercial, se puede analizar el impacto que dicha reducción tiene sobre el comportamiento de la tasa de ganancia.

El gráfico No. 39 sugiere la existencia de una relación entre los bajos niveles de competitividad, resultado de las políticas neoliberales de liberalización y apertura externa y el comportamiento de la tasa de ganancia, que encuentra su explicación en el deterioro de la masa general de ganancias (ENE) que supone una situación de balanza comercial secularmente deficitaria, y que, manteniendo todo lo demás constante, se traduce en la disminución de la tasa de ganancia.

**Gráfico N° 39 Índice tasa de ganancia y Costos laborales unitarios relativos de Estados Unidos respecto a El Salvador.**



*Fuente: Elaboración propia en base a ISSS, EHPM, CEPAL, PWT, WDI y Góchez (2008).*

Ahora bien, la teoría basada en la ventaja absoluta de costes plantea que los flujos de mercancías se dirigen desde aquellos países (y sus empresas) donde han sido producidas a menores costes, hacia aquellas regiones donde los costes de producción son más altos. Es decir, las empresas que se encuentren ubicadas en regiones donde los costos de producción son menores tendrán ventajas absolutas de costos sobre sus competidoras y, por tanto,

tendrán capacidad para reducir el precio de venta y aumentar su cuota de mercado, siendo con ello más competitivas que las demás (Cabrera, 2001:253).

Estos bajos niveles de competitividad en el terreno internacional resultan tan importantes, en la medida que los mayores costos de producción reales están asociados a mayores déficits comerciales. Así, Góchez (2008: 6) plantea que en un contexto liberalizado, *“aquellos países con rezago productivo en un mayor número de sectores y que no puedan revertirlo en el tiempo, verán cómo surge y/o se incrementa su déficit comercial (...) y verán mermar su capacidad productiva, aumentar su tasa de desempleo y erosionar sus salarios”*; en contraposición a aquellos con mayor número de sectores en que sus empresas posean ventajas de costos respecto a sus competidoras, que serán quienes se impongan en el comercio internacional.

Al interior de este marco analítico, debe considerarse la existencia de dos “vías” para obtener una reducción en los costos reales de producción, que permita ganar competitividad en los mercados internacionales:

La primera, denominada “el camino largo”, consiste en la mejora de la productividad del trabajo (por la vía de incorporar el progreso tecnológico, el volumen y eficacia de los medios de producción, la mejor organización social del trabajo, entre otros, en los procesos productivos); y la segunda vía, o “camino corto”, persigue “deprimir los salarios reales y cambiar el peso del ajuste hacia las espaldas de los(as) trabajadores(as)” (Cabrera, 2001).

Para el caso salvadoreño, es posible dilucidar unas relativas “mejoras” en la competitividad que han estado cimentadas en la vía espuria de la reducción más que proporcional en los salarios reales de los/as trabajadores/as y en un muy leve incremento de la productividad del trabajo, es decir, siguiendo ese “camino corto” del que habla Cabrera.

Asimismo, esta estrategia, aún cuando ha posibilitado la reducción de los costos laborales salvadoreños, como *proxy* de los costos totales de producción, lo ha hecho en una escala significativamente inferior que el descenso presentado por sus principales socios comerciales (quienes por el contrario han optado por la primera ruta, o “camino largo”), otro argumento que lleva a cuestionar la “eficiencia” y el “éxito” de la estrategia de competitividad salvadoreña, puesta en evidencia con la liberalización comercial.



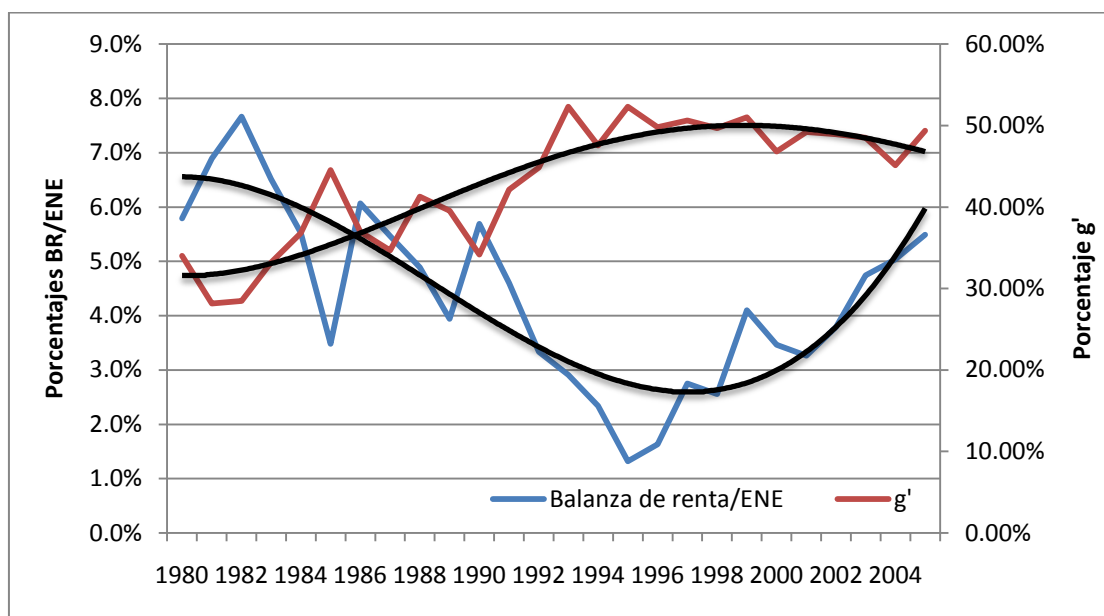
Nuevamente, se evidencia que la premisa neoliberal implementada en El Salvador, ha estado fundamentada en una promoción de la inversión por la vía de la redistribución de los ingresos a nivel nacional, particularmente, la precarización de las condiciones laborales de la clase trabajadora, que ha cargado durante las dos últimas décadas, con el peso del ajuste estructural.

Cabe reflexionar entonces en dos aspectos: primero, en la conveniencia de haber implementado políticas de liberalización, aún cuando no se contase con un aparato productivo lo suficientemente fuerte para soportar el peso de la competencia internacional; y un segundo elemento, la sostenibilidad de largo plazo de esta estrategia de competitividad, pues la ruta o “vía” que El Salvador ha transitado durante los últimos años, trae consigo el potencial inminente de terminar en un fin mortal cuando alcance los límites sociales y políticos de la nación, considerando que *“la propensión a competir mediante la baja de los salarios reales configura una estructura industrial (nacional) sometida al denominado ‘Círculo de la Pobreza’” (Cabrerá, 2001:129).*

Finalmente, otro elemento que abona al análisis del sector externo, es el concerniente a la repatriación de la ganancia producida localmente. Si bien no se cuenta con un desglose estadístico minucioso que permita diferenciar la inversión nacional de la extranjera, las salidas de rentas de inversión (balanza de rentas) permiten tener una idea aproximada del comportamiento de los flujos de capital frente a los movimientos de la tasa de ganancia.

Así, el gráfico 40 refleja un aspecto interesante, pues puede observarse claramente que para el período abarcado (1980-2005), las salidas de rentas de inversión como porcentaje del excedente neto de explotación, parecen seguir un movimiento opuesto al de la tasa de ganancia. De esta manera, cuando la tasa de rentabilidad experimenta un período de breve recuperación, las mismas disminuyen; lo opuesto ocurre cuando la tasa de ganancia disminuye en su ritmo de crecimiento y empieza a estancarse, entonces la tendencia al alza de la balanza de rentas resulta evidente.

**Gráfico N° 40. Relación balanza de rentas de inversión y tasa de ganancia.**



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL (2010).

Lo anterior puede vincularse, a un elemento que Duménil y Lévy (2004: 98) caracterizan como propio del neoliberalismo, la denominada “*hegemonía financiera*”, donde las exportaciones de flujos de capital forman parte importante de la lógica de funcionamiento del capitalismo global en su conjunto y su respuesta a mayores tasas de ganancia.

Las políticas neoliberales concernientes al sector externo, no han hecho más que dar un inadecuado tratamiento a las asimetrías existentes entre El Salvador y el resto de países, pues pese a las desigualdades existentes en términos de sus niveles de competitividad, se han adoptado medidas que profundizan y agravan las mismas, siguiendo la lógica de un mecanismo redistribuidor global que “*premia al fuerte -en estricto a las empresas- y castiga al débil (reflejando) las asimetrías entre naciones más que corregirlas automáticamente*” (Góchez, 2008: 6).

### **Síntesis capítulo III**

Hacia fines de la primera década del siglo XXI, la economía salvadoreña ha dejado atrás la recuperación económica de post guerra, que valga decir solamente duró alrededor de cinco

años (hasta 1995-96 aproximadamente). La debilidad del aparato productivo, deficientes niveles de inversión, exiguo crecimiento del PIB y altos índices de sub empleo (y desempleo) esbozan de forma precisa la realidad actual.

Desde la teoría marxista, el contexto económico salvadoreño puede explicarse analizando la tasa de ganancia general. A partir de 1990, se ha producido un estancamiento en dicha variable. Éste se obedece a una crecida de la tasa de plusvalía y con ello de las ganancias – mismo que resulta reforzado tanto por la caída en los salarios reales como por la leve alza en la productividad del trabajo –, que ha opacado el incremento en la composición técnica del capital – el cual responde a una desaceleración del empleo más que proporcional a la reducción del ritmo de crecimiento del capital constante –.

Al cambio en la tasa de plusvalor han contribuido las políticas laboral y fiscal mediante la distribución del ingreso, profundizando la brecha desigual del producto entre trabajadores/as y capitalistas. Con ello coadyuvaron a compensar la caída que se habría generado en la tasa de ganancia por el aumento en la composición técnica del capital. La política comercial, por su parte, ha potenciado el uso de mecanismos redistributivos para ganar “competitividad” de forma espuria frente a la amenaza de la competencia extranjera.

Contrario a lo que pretendían, en el largo plazo, las políticas de corte neoliberal han socavado las bases del crecimiento económico y de la inversión, al cerrar mercados internos por la vía de la contracción de ingresos de la población y de los niveles de producción nacionales (por la vía de la fuga de demanda efectiva local, canalizada en importaciones) . Lo que lleva a la reflexionan sobre lo innegablemente perjudicial de la estrategia neoliberal en El Salvador.

## CONCLUSIONES

---

La conclusión fundamental de la presente investigación es la comprobación empírica de un estancamiento de la tasa de ganancia en la economía salvadoreña a partir de mediados de la década de los noventa. El origen de la misma se identifica en el aumento del grado de mecanización.

Asimismo, los resultados obtenidos indican que la elevación en la composición del capital es causada por la reducción del ritmo de crecimiento en el nivel de empleo. En ese sentido, se vislumbra un problema de largo plazo: la incapacidad para generar mayor excedente.

Además, se verificó que uno de los obstáculos estructurales para restablecer la acumulación y la expansión de los salarios reales se halla en el deteriorado comportamiento de la productividad del trabajo.

Precisamente, el alza de la cuota de explotación se ha apoyado sobre la regresión salarial en lugar de la productividad, lo que según Tomé (2006: 496) *“impone determinados límites ciertamente estrechos”*.

En consecuencia, la economía salvadoreña se enfrenta al reto de emprender transformaciones de carácter estructural en línea con las necesidades de valorización del capital, notablemente deterioradas. No obstante, *“esta necesidad se enfrenta a un obstáculo hasta ahora infranqueable, la condición de economía subdesarrollada, ejemplificado en la dependencia externa de los elementos que permiten el impulso de la productividad”* (Ibíd.: 435).

Finalmente, a través de evidencia empírica y analítica se confirmó que las políticas económicas neoliberales tradujeron intereses de clase, a saber: los de la clase capitalista (o algunas de sus fracciones hegemónicas, como el capital financiero). Paradójicamente, es cuestionable el logro de los objetivos que se pretendían con su implementación y lejos de traducirse en equilibrios macroeconómicos de largo plazo, las políticas neoliberales en El Salvador parecen haber minado las bases sobre las cuales se sustenta el modo de

producción capitalista, esto es, la tasa de ganancia y sus componentes, y con ello incrementado las dificultades del sistema para reproducirse a futuro.

Así, las políticas laboral, fiscal y de apertura externa han potenciado, de manera directa (como las dos primeras) o indirecta (como la última), la utilización de mecanismos redistributivos entre la clase trabajadora, y la clase capitalista, ampliando la brecha salarios/ganancia, como instrumentos para potenciar el “ahorro” capitalista, bajo la premisa dictada por el discurso neoliberal, que esto se traduciría en mayores niveles de inversión y crecimiento.

Sin embargo, la realidad de la economía salvadoreña lleva a cuestionar la efectividad de la implementación de estas medidas, al constatar que los ritmos de acumulación y de crecimiento, lejos de presentar un comportamiento alcista en el largo plazo, muestran una clara tendencia al estancamiento, que puede encontrar su explicación en las inminentes contradicciones que suponen los efectos derivados de las políticas neoliberales.

De esta manera, puede reflexionarse sobre cómo, pese a haber colocado el peso del ajuste “sobre las espaldas” de la clase trabajadora, mediante la contracción importante de sus niveles salariales a través del uso de una política de empleo que ha potenciado la flexibilización laboral y consiguiente precarización del empleo y de una política fiscal a todas luces regresiva; se encuentra con la situación en que dichos mecanismos “fracasan” al generar efectos que se contradicen (e incluso anulan) entre sí, y por ende, no tienen un impacto positivo en el largo plazo sobre los niveles de inversión y crecimiento.

Se tiene entonces que aún cuando la política laboral y fiscal hayan sido “exitosas” al incrementar la participación de la masa de ganancia como porcentaje del producto social o PIB, en detrimento de la masa de salarios, incidiendo en forma directa y positiva sobre la tasa de ganancia, este “beneficio” se ha visto contrarrestado por los efectos indirectos que se detonan con su implementación: una profunda contracción del mercado interno salvadoreño, que obstaculiza la realización de los bienes producidos localmente y con ello, la materialización de la tasa de ganancia potencial contenida en los mismos.

Igualmente, la aplicación de una política de apertura y liberalización comercial, basada en la premisa: *“tírate al agua y aprenderás a nadar”*, pone en evidencia las vulnerabilidades

estructurales que en términos de competitividad, posee el país (competitividad que está a su vez cimentada en la utilización del mismo mecanismo redistributivo antes desarrollado), conduciendo a la existencia de déficits comerciales seculares que han minado el mercado interno a través de la fuga de demanda efectiva local por la vía del mayor consumo de importaciones relativo a las exportaciones.

Las políticas de apertura y liberalización comercial han potenciado a su vez, una situación en que los “estímulos” otorgados a la inversión (y por ende, al crecimiento económico), mediante dichos mecanismos redistributivos, son en realidad aprovechados por capitalistas extranjeros, quienes sustraen tales beneficios de la economía local, por la vía de las importaciones (que representan la compra local de sus mercancías) y de la repatriación de rentas de inversión, que indica la presencia de inversión extranjera en momentos de “prosperidad” y la inminente huida de capitales en aquellas situaciones de caída y/o estancamiento de la tasa de ganancia.

Cabe también cuestionar la *sostenibilidad en el largo plazo* de dichos mecanismos redistributivos y su posibilidad efectiva de potenciar en forma constante, una tasa de ganancia que estimule el proceso de acumulación en la magnitud necesaria para que éste se traduzca en mayores y sustentables niveles de crecimiento económico, que permitan con ello, la reproducción de la economía capitalista salvadoreña en su conjunto.

Todo esto, lleva a concluir sobre la necesidad de que el Estado salvadoreño revalorice las medidas de política económica implementadas y los efectos directos e indirectos, que se han desencadenado de su implementación, en un afán de formular y echar a andar políticas que opten por el “camino largo” de incrementar la productividad del trabajo, y no la vía espuria de reducir salarios (con los efectos nocivos que esto trae aparejado), de forma que el Estado pueda estimular la inversión y con ello, el crecimiento y en alguna medida, mitigar las dinámicas propias del capitalismo que en forma tendencial le conducen a crisis periódicas y recurrentes.

## ANEXOS

---

### ANEXO N°1: METODOLOGÍA.

#### 1.1. CALCULO DE LA TASA DE GANANCIA.

Como se mencionaba en el capítulo uno la tasa de ganancia “es lo mismo que la plusvalía, sólo que bajo una forma mistificada que, sin embargo, brota necesariamente del modo capitalista de producción” (Marx, citado en Tomé 2006: 258).

En primera instancia para obtener dicha tasa de ganancia<sup>70</sup> que en términos de valores-trabajo, es “el cociente entre el plustrabajo total realizado en un periodo de tiempo y el trabajo total representado por el capital invertido por la clase capitalista al principio de ese periodo.” (Guerrero, 2000a: 24). Es necesario obtener un  $\theta$  el cual es un indicador de la tasa de crecimiento de los salarios, para lo cual es preciso utilizar la serie de los sueldos y salarios de las cuentas nacionales y la masa salarial de las estadísticas del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) dicho  $\theta$  se obtiene de la siguiente manera:

$$\frac{SS_{1990}}{W_{ISSS1990}} = \theta$$

El  $\theta$  representaría la relación que existe entre los sueldos y salarios de cuentas nacionales y la masa salarial del ISSS el grave problema al utilizar el  $\theta$  es que se asume que no ha ocurrido un cambio en la estructura económica del país ya que este  $\theta$  se mantiene constante ; pero en la realidad el país ha sufrido una transformación en el modelo económico que rige la sociedad ya que pasó de ser una economía cuya base se regía en las exportaciones a un modelo de corte neoliberal por lo que se produjo una terciarización de la economía ya que el principal eje de acumulación es el área financiera y los servicios; es por esto y para tratar de acercarse a la realidad salvadoreña es necesario obtener un indicador que haga variar a  $\theta$ .

Es por esto que partiendo de:

---

<sup>70</sup> Es importante mencionar que existen otras formas de calcular la tasa de ganancia; Juan Tomé por ejemplo hace la distinción entre trabajo productivo e improductivo; dicha metodología no podrá ser utilizada por la limitación en recursos estadísticos.

$$W_T = W_{iss} + W_{no\ iss}^* \quad (2)$$

Desagregando 2 se obtiene:

$$W_T = W_{me\ iss} L_{iss} + W_{me\ no\ iss} L_{no\ iss} \quad (3)$$

$$W_T = W_{me\ iss} L_{iss} \left(1 + \frac{W_{me\ no\ iss}}{W_{me\ iss}} \times \frac{L_{no\ iss}}{L_{iss}}\right) \quad (4)$$

$$W_T = W_{iss} (1 + \beta_t) \quad (5)$$

Donde:

$W_t$  = Masa salarial total.

$W_{iss}$  = Masa salarial del ISSS.

$W_{no\ iss}$  = Masa salarial no ISSS.

$1 + \beta_t$  = parámetro de ajuste de la masa salarial.

Los sueldos y salarios para el periodo de 1950 al 2010 se obtienen de la siguiente manera

$$SS = \theta (1 + \beta_t) W_{iss} \quad (6)$$

Posteriormente, para obtener el excedente neto de explotación se calcula la diferencia del PIB con la masa de sueldos y salarios y la depreciación del capital fijo.

## 1.2. ESTIMACION DEL STOCK NETO DE CAPITAL.

Para la estimación del stock neto de capital se utilizó la serie estadística correspondiente a la Formación Bruta de Capital (FBK) (1950-2008). Esta serie se obtuvo de la base de datos proporcionada por la Penn World Table (PWT)

En primera instancia, para su cálculo, y usando la base de datos “*Cuentas nacionales*” de la PWT 6.2 se rebasificó la serie, cambiando así el año base de 2000 a 1990.

Ahora bien, ocupando esta serie de FBK rebasificada, se procede a utilizar el Método de Inventario Permanente (MIP) propuesto por Hulton Charles y Frank Wycoff (1981) para obtener el stock neto de capital.



El MIP es el método más usado para el cálculo del stock de capital. La característica central de dicho método es que los flujos de inversión de los diferentes períodos son agregados después del ajuste de depreciación y retiro (OCDE, 2009)

**Para el año 0:**

$$SNK = FBK (1-d) \quad (1)$$

**Para el año t:**

$$SNK_t = [SNK_{t-1} (1-d)] + [FBK_t * (1 - d/2)] \quad (2)$$

Donde:

**SNK:** *Stock neto de capital*

**FBK:** *Formación Bruta de Capital*

**d:** *Tasa de depreciación*

La ecuación 2 indica que el acervo de capital en el año actual (t) es igual a la cantidad de capital del período anterior (t-1) ajustada por la tasa de depreciación (d) más la inversión de capital en el período actual.

Ahora bien, para estimar el stock se ha utilizado una tasa de depreciación geométrica de 7.5%<sup>71</sup>, obtenida por Hulton y Wycoff (1981) y utilizada por Marquetti y Foley en la PWT. Además, se ha asumido una vida útil de los activos de 14 años.

A continuación se presentan las principales series utilizadas para la investigación.

---

<sup>71</sup> Otros autores han utilizado otras tasas de depreciación así: Acevedo (2004) utiliza una tasa de 4% y Cabrera una tasa de 5% (CEPAL, 2009).

Es importante señalar que Hulton y Wycoff obtienen la tasa de depreciación mediante el ratio: R/T; donde: R: es el factor que define el grado de disminución de saldo debido a la depreciación, y T es el activo promedio vida. (OCDE, 2009)

	Sueldos y salarios (colones corrientes)	Excedente Bruto Neto (Colones corrientes)	Trabajadores/as	Stock de capital bruto (precios corrientes)	Stock de capital neto (precios corrientes)
1960	224421310.6	1258698406	174972	1134979092	1058287503
1961	245961771	1256971522	189669	1242548704	1156763531
1962	270709675.8	1399905044	198946	1350707004	1256932653
1963	295443312	1465743003	217762	1488163663	1384853721
1964	330106229.1	1576129630	247451	1734712009	1587852298
1965	404222918.6	1624784959	304826	1871967771	1709118433
1966	459951136.4	1687929314	336287	2034019673	1859302872
1967	507950207.2	1729114594	354395	2316355317	2115479057
1968	555574095.1	1750905448	364542	2458338673	2243759138
1969	625410093	1758327356	411544	2674477200	2442091375
1970	710247968.8	1864291740	456240	2740020921	2487416232
1971	822543639.3	1861414206	531792	2954975443	2681706785
1972	949700043.7	1926840927	608999	3174643515	2893302315
1973	1110898019	2155266857	668573	3942004176	3618016983
1974	1411374099	2269433823	762003	5101720970	4637438972
1975	1705439040	2444765515	829726	6721542175	6128078083
1976	2076725102	3116563112	897331	7375251032	6731994153
1977	2534515471	4086280477	1012694	8721898574	7979527457
1978	2949160973	3911187690	1076926	10295118950	9360965974
1979	3403683155	4206331991	1106895	11857034693	10786393310
1980	3603596623	4076982613	941829	13245207975	11981547780
1981	3601722457	3629335572	893978	14202442129	12885381261
1982	3617383773	3886654294	906059	14982574848	13654623338
1983	3372181519	5013595878	982804	16625931588	15110177807
1984	3490072493	6052790753	950577	18140487278	16444972143
1985	3068420610	8397282759	977527	20927448280	18861737121
1986	5335040889	9613366369	1023965	28792674933	26010439562
1987	7676817632	10125125332	1041735	32587444113	29182986278
1988	9597275058	12080872396	1210506	32966712281	29268445793
1989	11436666402	13559202952	1433148	38368566953	34282679405
1990	10844866723	16578124483	1549439	54639423891	48502028088
1991	13784016210	22089232464	1645147	60215251870	52408783388
1992	16107548988	26069753811	1753147	66790264850	58126525154
1993	17758079540	34913976231	1802586	75395985480	66755987267
1994	25834576140	37116258996	1950998	86528183443	78042906888
1995	28749937664	46304391954	1973017	97723316587	88505030285
1996	33095045331	48408340327	2056450	107126899065	97220922490
1997	36252352534	51973076281	2066523	112797841021	102686719942
1998	39304258058	55794836813	2227471	123193074191	112335386376
1999	36928797312	61347997162	2274728	131624301021	120211812730
2000	40325406538	62488361292	2322697	146527157087	133426575630
2001	39759339253	68089714382	2451317	151692981923	138394836142
2002	37790584041	73561397981	2412785	165285001858	150264342725
2003	40060720851	76517510022	2520060	174216940772	157752038872
2004	45187916793	76994950921	2526363	186920316869	170613492654
2005	42713893131	89077998707	2591076	198163244962	180424302127
2006	48249242708	95629947818	2685862	214782038589	194632103933
2007	48090090427	108898000000	2173963	229272500125	207455592773
2008	52352456314	117245000000	2349050	249796323185	225217122904

## BIBLIOGRAFÍA

---

- ✓ Acevedo, C. y González Orellana. **“El Salvador: Diagnóstico del Sistema Tributario y recomendaciones de política para incrementar la recaudación”** [En línea]. Disponible en:  
<http://www.iadb.org/regions/re2/EstudioES.pdf>. Accesado el día: 20 de agosto de 2010
- ✓ Alam, A. y S. Rajapatirana (1993). **“Trade policy reform in Latin America and the Caribbean in the 1980’s”**. *Policy Research Working Papers. The World Bank Latin America and the Caribbean Technical Department* (Banco Mundial) Febrero 1993.
- ✓ Anisimov, G. (1972) **“Diccionario de Economía Política”**. Editorial Universitaria, El Salvador.
- ✓ Arrizabalo, X. y Blas, J. (¿?). **“Crisis capitalistas”**. [En línea]. Disponible en:  
[http://www.profesionalespcm.org/\\_php/MuestraArticulo2.php?id=11404](http://www.profesionalespcm.org/_php/MuestraArticulo2.php?id=11404)  
Accesado el día: 12 de junio de 2010
- ✓ ASAFONDOS (2010). **Estadísticas**. [En línea]. Disponible en:  
<http://www.asafondos.org.sv/estadisticas.asp>. Accesado el día: 10 de junio de 2010
- ✓ Barrera, S., Flores, J., Herrera, R. y Montoya, J. (2008). **“Modelos de Acumulación de capital y estructura laboral en El Salvador”**. Tesis de licenciatura. San Salvador, Departamento de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”
- ✓ Barro, R.; Grilli, V. y Febrero, R. (1997) **“Macroeconomía. Teoría y Política”**. Madrid, McGraw-Hill.
- ✓ Cabrera, O. (2001). **“La competencia internacional: factores explicativos de la competitividad industrial en los países del mercado común centroamericano”**. Tesis doctoral. Facultad de ciencias económicas y empresariales. Universidad de Sevilla. Sevilla.
- ✓ Cardoza Monge **“La función redistributiva de la política fiscal en el salvador en el período 1989-2002”**.
- ✓ Cámara Izquierdo, S. (2004). **“Tres paradigmas de desarrollo económico de largo plazo: El caso de México, España y Estados Unidos”**. X jornadas de

Economía Crítica. 25 al 27 de marzo de 2004. Universidad Autónoma Metropolitana, México.

- ✓ Cámara Izquierdo, S. (2007). “**The dynamics of the profit rate in Spain (1954-2001)**”. *Review of Radical Political Economics*, Volumen 39, No. 4, Otoño 2007, 543-561.
- ✓ Cámara Izquierdo, S. (2008). “**Determinantes reales y financieros de la inversión en Estados Unidos. Análisis teórico y estimación empírica**”. Área de Investigación Sociedad y Acumulación Capitalista. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México D.F.
- ✓ Catalán, J. (2009). “**Friederich Hayek (1899-1992): De la abstracción hasta la ‘invisibilización’ pasando por el ‘orden espontáneo’ (I parte)**”. En *Realidad*. No. 122. Octubre-Diciembre 2009, pp.737-822
- ✓ CEPAL STAT. [En línea]. Disponible en: <http://www.eclac.org/estadisticas/bases/>. Accesado el día: 10 de junio de 2010
- ✓ CEPAL “**América Latina y El Caribe: series históricas de estadísticas económicas, 1950-2008**”. [En línea]. Disponible en: <http://www.eclac.org/deype/cuaderno37/esp/index.htm>. Accesado: 10 de julio de 2010.
- ✓ CEPAL (2006). “**Los índices de medición de la pobreza: alcances y limitaciones**”. [En línea]. Disponible en: <http://www.eclac.cl/deype/mecovi/docs/TALLER4/26.pdf>
- ✓ CEPAL (2009). “**La tributación directa en América Latina, equidad y desafío: el caso de El Salvador**”. San Salvador.
- ✓ Cerritos, M., Díaz, S., Estrada, J. y Solórzano, M. (2009) “**Gasto tributario y presupuestario para el fomento del sector exportador salvadoreño**” Tesis de licenciatura. San Salvador, Departamento de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- ✓ Díaz, F.; Flores, D. y Amaya, J. (1988) “**El papel del ahorro privado interno en la dinámica de crecimiento de la economía salvadoreña 1960-1985**”. Tesis de licenciatura. San Salvador, Departamento de Ciencias Económicas, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- ✓ Dornbusch, R. y Fisher, S. (1985) “**Macroeconomía**”. Madrid, McGraw-Hill.
- ✓ Dúmenil, G. Lévy, D. (1999). “**Ser keynesiano en el corto plazo y clásico en el largo plazo**”. *Análisis Económico*, segundo semestre, año/volumen XIV, número

030. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México. [En línea].  
Disponibile en:

<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=41303004>. Acceso el día:  
10 de junio de 2010

- ✓ Dúmenil, G. Lévy, D. (2007). **“Crisis y Salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales”**. Primera Edición. Fondo de Cultura Económica. México.
- ✓ Duménil G. y D. Lévy (2004). **“Capital Resurgent. Roots of the Neoliberal Revolution”**. Harvard University Press. Inglaterra.
- ✓ Durán, T., Hernández, R., Miila, J. y Osorio. **“Determinantes de Largo Plazo de la Evolución Competitiva de El Salvador respecto a México”**. Trabajo desarrollado como parte de los requerimientos de la materia de Econometría Aplicada, ciclo 01/2008. Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”. Antiguo Cuscatlán.
- ✓ Escobar, C. y Zepeda, C. (2003) **“La Economía Solidaria como alternativa económica para El Salvador”**. Tesis de licenciatura. San Salvador, Departamento de Ciencias Económicas, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- ✓ Eguizabal, H., Góchez R. y Olazabal, J. (1997) **“Evaluación de los bancos y financieras a partir de los objetivos de privatización del sistema financiero, 1992-1996”**. Tesis de licenciatura. San Salvador, Departamento de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- ✓ Espino, A. (2009) **“América Latina: Equidad de género, comercio internacional y desarrollo. Manual de capacitación.”** Red Internacional de Género y Comercio. Buenos Aires.
- ✓ Fleming, M. (1972) **“Introducción al análisis económico”**. Barcelona, Oikos-tau.
- ✓ Fernández Agustín “Análisis crítico de la relación entre educación y crecimiento económico: La Teoría del Capital Humano” [En línea]. Disponible en: <http://conoces.org.sv/virtual/mae/docs/agustinsociologia.htm>.
- ✓ FUNDE **“El Salvador: la apertura comercial y la integración Centroamericana”**. [En línea]. Disponible en: <http://www.conamype.gob.sv/biblio/pdf/1059.pdf>. Accesado: 13 de junio de 2010.
- ✓ FUSADES (1989) **“Hacia una economía de mercado en El Salvador. Bases para una nueva estrategia de desarrollo económico y social”** [En línea]. Disponible en:

<http://www.fusades.org/?cat=1009&lang=en&title=Economic%20Strategies&catenl=1231&sonar=17&sucaten=1361&pag=12&limitpag=10>. Accesado: 13 de junio de 2010.

- ✓ FUSADES (2010) **“El impacto de los salarios mínimos en el mercado de trabajo de El Salvador”** [En línea]. Disponible en: <http://www.fusades.org/?cat=1543&lang=es&title=El%20impacto%20de%20los%20salarios%20mínimos>. Accesado: 14 de junio de 2010.
- ✓ FUSADES (1994) **“Soluciones y sociales y reformas económicas. El Salvador-Estrategia 94-99”** [En línea]. Disponible en: <http://www.fusades.org/?cat=1009&lang=en&title=Economic%20Strategies&catenl=1231&sonar=17&sucaten=1361&pag=12&limitpag=10>. Accesado: 12 de junio de 2010.
- ✓ FUSADES (2008) **“Boletín de Estudios Legales. El comercio internacional y su relación con el derecho laboral”**. [En línea]. Disponible en: [www.fusades.org/get.php?id=800&anchor=1](http://www.fusades.org/get.php?id=800&anchor=1). Accesado: 10 de julio de 2010.
- ✓ FUSADES (2009a) **“Desarrollo competitivo ante el mercado internacional: lineamientos de mediano plazo”** [En línea]. Disponible en: [www.fusades.org/get.php?id=800&anchor=1](http://www.fusades.org/get.php?id=800&anchor=1). Accesado el día: 10 de julio de 2010.
- ✓ FUSADES (2009b) **“Cómo está El Salvador. Resumen Ejecutivo”**. San Salvador
- ✓ FUSADES **“Es sostenible el gasto público en El Salvador”**.
- ✓ Garate, J., Tablas, V. y Urbina, J. (2008) **“Análisis estructural de la relación existente entre apertura comercial y crecimiento económico de largo plazo en El Salvador”**. Tesis de licenciatura. San Salvador, Departamento de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- ✓ Girón, A. **“Género, globalización y desarrollo”**. [En línea]. Disponible en: [http://www.unizar.es/economiafeminista/comunicaciones/area\\_4\\_poiticas\\_publicas/Alicia\\_GIRON\\_GONZALEZ\\_comunicacion\\_poster.pdf](http://www.unizar.es/economiafeminista/comunicaciones/area_4_poiticas_publicas/Alicia_GIRON_GONZALEZ_comunicacion_poster.pdf). Accesado: 15 de junio de 2010
- ✓ Góchez, R. (2008) **“Evolución de los flujos comerciales de El Salvador (ES)- Estados Unidos (EE.UU.) antes y después del CAFTA”**

- ✓ González, A. (2005) **“Recaudo del gobierno en presencia de deducciones tributarias basándose en las inversiones realizadas por las empresas: una sencilla aplicación al caso colombiano”** [En línea] Bogotá. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/html/205/20503005/20503005.html>. Accesado el día: 9 de mayo de 2010.
- ✓ Guerrero, D. (1988). **“Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)”**. Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid.
- ✓ Gigliani, G (2007). **“Tasa de ganancia y macroeconomía”**. Conferencia dictada en la I Jornada de Economía Política, Universidad Nacional de General Sarmiento. 6 y 7 de diciembre. Buenos Aires, Argentina.
- ✓ Góchez, R. (2008). **“Evolución de los Flujos Comerciales de El Salvador (ES)- Estados Unidos (E.E.U.U.) antes y después del CAFTA”**. En *El CAFTA DR a 2 años de su implementación, algunas implicaciones socioeconómicas*. Red Regional de Monitoreo del CAFTA DR Capítulo El Salvador.
- ✓ Gómez, R (¿?) **“Evolución científica metodológica de la economía”**. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/rgl-evol/2.4.5.htm>. Accesado: 28 de abril de 2010
- ✓ González, J. (2008). **“Tasa de ganancia, transformaciones y fase actual del capitalismo”**. Revista Trayectorias, volumen X, número 27 (Julio-diciembre).
- ✓ Gouverneur, J. (2006). **“Políticas económicas alternativas frente a crisis y desempleo”**. [En línea]. Disponible en: [http://www.capitalism-and-crisis.info/telechargements/pdf/ES\\_JG\\_Pol%C3%ADticas\\_alternativas\\_juin08\\_\\_2.pdf](http://www.capitalism-and-crisis.info/telechargements/pdf/ES_JG_Pol%C3%ADticas_alternativas_juin08__2.pdf). Accesado: 30 de abril 2010.
- ✓ Guerrero, D. (2005). **“La explotación. Trabajo y capital en España (1954-2001)”**. Madrid.
- ✓ Harvey, D. (2008) **“El Neoliberalismo como destrucción creativa”**. [En línea]. Disponible en: <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=65709>. Accesado: 27 de abril de 2010.
- ✓ Heilbroner, R. (1990) **“Naturaleza y lógica del capitalismo”**. Ediciones Península, España.
- ✓ Hinkelammert, F. y Mora, H. (2001). **“Contribución social del trabajo, mercado y reproducción de la vida humana”**. Primera edición, San José, DEI
- ✓ Hobsbawm, E. (2002). **“Historia del siglo XX, 1914-1991”**. Barcelona, Crítica.

- ✓ Holloway, J. (19- ) **“La reforma del Estado: Capital global y Estado Nacional”**. [En línea]. Disponible en:  
<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=11500102> Acceso el día: 5 de junio de 2010
- ✓ Ibisate, F. (2005) **“Historia Económica. Apuntes guías”**. Segunda edición. UCA Editores, San Salvador
- ✓ ICEFI (2007) **“La política fiscal en la encrucijada. El caso de América Central”**. Guatemala.
- ✓ ICEFI (2009). **“Equidad fiscal en El Salvador.”**
- ✓ Jiménez J. (2009) **“Inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios en América Latina”** [En línea]. Disponible en:  
[http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/35732/Serie\\_MD\\_77.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/35732/Serie_MD_77.pdf).
- ✓ Kalecki, M. (1984) **“Teoría de la Dinámica Económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista”** México, Fondo de Cultura Económica.
- ✓ Keynes, J. (2003) **“Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”**. Cuarta edición, México, Fondo de Cultura Económica.
- ✓ Lavoie, M. (2005). **“La Economía Postkeynesiana: Un antídoto al Pensamiento Único”**. Icaria Editorial. Barcelona.
- ✓ Lazo francisco. **“Gasto Público En Servicios Sociales Básicos En América Latina Y El Caribe”** [En línea]. Disponible en:  
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/4648/SALVADOR.pdf>.
- ✓ López, J. (1991). **“Teoría del Crecimiento y Economías Semi-industrializadas”**. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.México.
- ✓ Marshall, A. (1963) **“Principios de Economía”** Cuarta edición, Aguilar, S.A. de Ediciones.
- ✓ Martínez, J. (2009). Clases Magistrales de Historia del Análisis Económico I y II. **“Paradigmas del Pensamiento Económico”**. Impartidas en la Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” durante el ciclo 01 y 02 de 2009.
- ✓ Marx, K. (1986) **“Contribución a la crítica de la Economía Política”**. Segunda edición, México, Siglo XXI editores S.A de C.V.



- ✓ Marx, K. (1974) **“El Capital: crítica de la economía política”**. Volumen I. Traducción de Wenceslao Roces. 2° Ed. y novena reimpresión. Fondo de Cultura Económica. México.
- ✓ Marx, K. (1975). **“El Capital: crítica de la economía política”**. Volumen III. Traducción de Wenceslao Roces. 2° Ed. y Décima reimpresión. Fondo de Cultura Económica. México.
- ✓ Montesinos (2000) **“Flexibilización del mercado laboral en El Salvador”**. [En línea]. Disponible en: [http://www.saprin.org/elsalvador/research/els\\_chap4.pdf](http://www.saprin.org/elsalvador/research/els_chap4.pdf). Accesado: 10 de junio de 2010.
- ✓ Montoya, A. (2010) **“Manual de Economía Solidaria”**. San Salvador
- ✓ Montoya, A. (¿?) **“Economía Crítica”**. San Salvador, Editores Críticos.
- ✓ Moreno, R. (2004) **“La globalización neoliberal en El Salvador. Un análisis de sus impactos e implicaciones”**. Disponible en: <http://sites.google.com/site/rmorenos1/ra%C3%BAmoreno>. Accesado: 13 de agosto de 2010
- ✓ Ocaña, J. (2003). **“Plan Marshall”**. [En línea]. Disponible en: <http://www.historiasiglo20.org/GLOS/planmarshall.htm>
- ✓ OCDE (2009) "Medición del Capital Manual" Disponible en: <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/browseit/3009124E.PDF>. Accesado: 10 de agosto de 2010.
- ✓ Ornelas, J. (2004) **“Globalización Neoliberal: Economía, Política y Cultura”**. [En línea]. Disponible en: <http://rci.net/globalizacion/2004/fg457.htm>
- ✓ Palley, T. (2004). **“Del keynesianismo al neoliberalismo: paradigmas cambiantes en economía”**. Traducción de Karina Navarrete. Artículo publicado en la revista Economía UNAM. Vol. 2 núm. 4.
- ✓ Peña, E. y Aguilar, J. **“Análisis crítico de la política económica salvadoreña, a casi 20 años de gobiernos de ARENA y su impacto en la vida de las mujeres”** [En línea]. Disponible en: <http://revistalasihuehuet2008.blogspot.com/>. Accesado el día: 20 de julio de 2010
- ✓ PNUD (2008). **“Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2007-2008. El empleo en uno de los “pueblos más trabajadores del mundo”**. San Salvador.
- ✓ SAPRIN (2000) **“El impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador” Resumen Ejecutivo.** ” [En línea], El Salvador. Disponible en:

[http://www.saprin.org/elsalvador/research/els\\_resumen\\_ejec\\_.pdf](http://www.saprin.org/elsalvador/research/els_resumen_ejec_.pdf). Accesado el día 9 de marzo de 2010

- ✓ Rajapatirana, S. (1995). “**Trade policies, macroeconomic adjustment, and manufactured exports. The Latin American experience**”. *Policy Research Working Papers. The World Bank Latin America and the Caribbean Technical Department Advisory Group* (Banco Mundial) Agosto 1995.
- ✓ Segovia, A. (2002) “**Transformación estructural y reforma económica en El Salvador**”. F&G Editores, Guatemala.
- ✓ Ricardo, D. (1959). “**Principios de economía política y tributación**”. Traducción Valentín Andrés Álvarez. 3° Ed. Aguilar. Madrid.
- ✓ Sachs, J. y Larraín, F. (1994) “**Macroeconomía en la Economía Global**”.
- ✓ SIEP (2005) “**La lucha por un salario justo en El Salvador**” Disponible en: <http://www.ecumenico.org/leer.php/365>. Accesado: 10 de agosto de 2010
- ✓ Smith, A. (1987). “**Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones**”. Edición de Edwin Cannan. Traducción Gabriel Franco. 1° Ed. y 5° reimpresión. Fondo de Cultura Económica. México.
- ✓ Roman, M. (2002). “**Heterodox Views of Finance and Cycles in the Spanish Economy**”. Ashgate Publishing Limited. Inglaterra.
- ✓ Roman, M. (1997). “**Growth and Stagnation of the Spanish Economy: The Long Wave, 1954-1993**”. Ashgate Publishing Limited. Inglaterra.
- ✓ Tomé, J. (2006). “**La tasa de ganancia en México, 1970-2003: análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso**”. Tesis doctoral. Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid.
- ✓ Tomé, J. (2004). “**La distribución primaria de la renta en Venezuela: análisis de la relación salarial (1979-96)**”. IX Jornada de Economía Crítica del 25 al 27 de marzo. Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- ✓ Tomé, J. (2007). “**La tasa de ganancia del capital: caracterización teórica y propuesta empírica**”. Revista Oikos, N° 23. [En Línea]. Disponible en: <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2554>
- ✓ Tomé, J. (2007). “**Medidas de la rentabilidad del capital en México, 1970-2003**”. En *Análisis Económico*, No. 53, Volumen XXIII, Segundo cuatrimestre de 2008.

- ✓ Trigueros, A. FUSADES 2008 “***Eficiencia en el gasto público y sostenibilidad fiscal en El Salvador***”.
- ✓ Urquidi, V. (1989) “**Las perspectivas económicas de América Latina y el pago de intereses sobre la deuda externa**” [En línea]. Disponible en: [http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18\\_1/apache\\_media/NG2HLAIIFFEYQQFTV21LBEDQX5EPQJ.pdf](http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/NG2HLAIIFFEYQQFTV21LBEDQX5EPQJ.pdf). Accesado el día: 5 de junio de 2010.