

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
" JOSÉ SIMEÓN CAÑAS "



**MODELOS DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y ESTRUCTURA
LABORAL EN EL SALVADOR
1900 - 2007**

**Trabajo de Graduación Preparado
para la Facultad de Ciencias Económicas Y Empresariales**

PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO(A) EN ECONOMÍA.

PRESENTADO POR:

Saira Johanna Barrera

José Luis Flores Menéndez

Rodolfo Eduardo Herrera Martínez

José Ernesto Montoya Martínez

Antiguo Cuscatlán, Octubre de 2008

RECTOR

JOSÉ MARIA TOJEIRA PELAYO, S.J.

SECRETARIO GENRAL

RENE ALBERTO ZELAYA

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

JOSÉ ANTONIO MEJÍA HERRERA

COORDINADORA DE LA CARRERA DE ECONOMÍA

CRISTINA RIVERA

DIRECTOR DEL TRABAJO

AQUILES OVIDIO MONTOYA

LECTORA

JULIA EVELIN MARTÍNEZ

Índice General

Siglas y Acrónimos.....	iv
Introducción General.....	vi
Capítulo I: Marco de Referencia	8
1. Relación entre Modelo Económico y Estructura Laboral	8
1.1 Eje de acumulación	11
1.2 Relaciones entre eje de acumulación y modelo económico.....	11
1.3 Relación del eje de acumulación y la estructura laboral	12
2. Relación Estructura Laboral y Sistema Capitalista Mundial.....	14
2.1 Sistema capitalista mundial.....	15
2.2 Estructura económica mundial y modelos económicos nacionales.....	16
2.3 Relaciones internacionales y modelos económicos	17
3. Relación entre las Particularidades de la Formación Económica Social, Modelo y Estructura Laboral.....	18
3. 1 Algunas particularidades de las FESC subdesarrolladas.....	19
4. Síntesis del Capítulo	23
Capítulo II: Modelo Económico y Estructura Laboral	24
1. Del Añil al Café: Formación de una Estructura Laboral capitalista	24
2. Período 1900-1944	29
2.1 Contextualización.....	29
2.2 Modelo económico 1900 - 1944	31
2.2.1 Eje de acumulación.....	31
2.2.2 Estrategia Económica.....	34
2.2.3 Inserción de la FES Salvadoreña en el Sistema Capitalista Mundial	39
2.3 Estructura laboral y modelo económico.....	41
2.3.1 Datos Generales de la población.....	41
2.3.2 El Modelo Económico y las Ocupaciones.....	41
2.3.3 Formas Económicas No Capitalistas	45
2.3.4 Educación y cualificación de la Fuerza de trabajo (Movilidad cualitativa)	46

2.3.5 Salarios y jornada laboral vigente.....	47
3. Período 1948-1979	50
3.1 Contextualización	50
3.2 Modelo económico 1948-1979	51
3.2.1 El cultivo de algodón, la caña de azúcar y la industria de la manufactura	51
3.2.2 Eje de acumulación	54
3.2.3 Estrategia económica 1948-1979	58
3.2.4 Forma de inserción al mercado mundial.....	61
3.3 Estructura laboral y modelo económico.	63
3.3.1 Datos generales de la población de El Salvador período 1948-1979.....	63
3.3.2 Ubicación geográfica de la PEA	63
3.3.3 Formas económicas no capitalistas.....	71
3.3.4 Educación y cualificación de la Fuerza de Trabajo (movilidad cualitativa).....	73
3.3.5 Salarios de la Fuerza de Trabajo rural como parte de una estrategia económica	75
4. Período 1979 – 1989 Periodo de Transición	78
4.1 Contextualización	78
4.2 Estrategia Económica	79
4.3 Sobre el modelo	82
5 Período 1989 - 2007	84
5.1 Contextualización	84
5.2 Modelo económico 1989-2007	86
5.2.1 Ejes de acumulación.....	88
5.2.2 Estrategia económica 1989-2007	91
5.2.3 Forma de Inserción al mercado global	94
5.3 Estructura laboral y modelo económico	97
5.3.1 Ubicación geográfica de la PEA	97
5.3.2 Formas económicas no capitalistas.....	101
5.3.3 Educación y cualificación de la Fuerza de trabajo (Movilidad cualitativa)	103
5.3.4 Salarios de la Fuerza de Trabajo como parte de una estrategia económica.....	105
Capítulo III: Síntesis	108
1. Recapitulación	108

1.1 Período 1900-1944	108
1.2 Período 1948-1979	109
1.3 Período 1989-2007	111
2. Síntesis.....	114
Bibliografía	117
Anexos	124
Anexos Capítulo I	125
Anexos Capítulo II	126

Siglas y Acrónimos.

ARENA: Alianza Republicana Nacionalista

BM: Banco Mundial

CEPAL: Comisión Económica Para América Latina.

CONAPLAN: Comisión Nacional de Planificación.

DIGESTYC: Dirección General de Estadísticas y Censos

EDUCO: Educación con la Participación de la Comunidad

EHPM: Encuesta de Hogares para Propósitos Múltiples

EUA: Estados Unidos de América.

FEPADE: Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo

FES: Formación Económica Social.

FESC: Formación Económica Social Capitalista.

FMI: Fondo Monetario Internacional

FUSADES: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social

IED: Inversión Extranjera Directa.

IFI: Institución Financiera Internacional

INCAFE: Instituto Nacional del Café

IRA: Instituto Regulador de Abastecimiento.

IVU: Instituto de Vivienda Urbana.

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

MINED: Ministerio de Educación de El Salvador.

ONU: Organización de las Naciones Unidas.

PAE: Planes de Ajuste Estructural

PDC: Partido Demócrata Cristiano

PEE: Planes de Estabilización Económica

PET: Población en Edad de Trabajar.

PIB: Producto Interno Bruto.

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

PPAS: Programa de Préstamos de Ajuste Sectorial

PTB: Producto Territorial Bruto.

SABE: Solidificación del Alcance de la Educación Media

USAID: United States Agency for International Development

Introducción General.

Actualmente el mercado laboral salvadoreño presenta diversos problemas, entre ellos: el subempleo, los salarios reales bajos y la extensión del sector informal urbano. El Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2007-2008, titulado “El Empleo en uno de los Pueblos más Trabajadores del Mundo” pone de manifiesto la mayoría de estos problemas.

Según este informe, el subempleo es la manera en que se ocupa el 43% de la población económicamente activa del país; esto convierte al subempleo en el problema principal del mercado laboral salvadoreño, por encima incluso del desempleo: “un lujo que, en el país, pocos pueden darse” (PNUD, 2008:5). Además, llama la atención la magnitud del llamado sector informal urbano. Muchas de las personas ahí empleadas tienen que lidiar con ingresos menores al salario mínimo legal, falta de seguridad social e inseguridad en sus ingresos.

La disparidad de oportunidades de empleo por zona geográfica es otro de los problemas puesto en evidencia en el informe: la mayoría de empleos considerados decentes se han concentrado en el área metropolitana de San Salvador. Este empleo decente depende de muchas cosas, entre ellas la estabilidad laboral, el acceso a seguridad social y un salario decente. Lamentablemente, la mayoría de personas empleadas en El Salvador, no cuenta con ninguna de estas *ventajas*, ya que el subempleo es la modalidad más común de ocupación.

En cuanto a la educación de la fuerza de trabajo, el informe destaca que, aunque la población cuenta con un nivel educativo más alto, las oportunidades laborales no han crecido. Los niveles de desempleo son mayores a medida el nivel educativo sube, a tal punto que para 2006 el 30% del total de desempleados eran personas con niveles de bachillerato y educación superior (PNUD, 2008).

Los salarios, por su parte, muestran un comportamiento que contradice la teoría económica ortodoxa y el discurso oficial: a pesar de que la productividad del trabajo ha aumentado, los salarios mínimos y promedios reales no la han seguido. De hecho, el propio nivel de los salarios reales es lo más preocupante, ya que la mayoría de la población no devenga un salario considerado decente, entendido este como aquel que permite satisfacer todas las necesidades de la persona trabajadora y su familia.

Ahora bien, muchas veces estos problemas son atribuidos a la coyuntura mundial, a la implementación de determinadas políticas económicas de gobiernos recientes o a la manera en que se ha organizado el modelo económico nacional actual. Sin embargo, es necesario considerar que las características de la fuerza de trabajo de un país, tienen

antecedentes históricos que ayudan a explicarla. Hay que reconocer que estas son fruto de complejos procesos históricos.

Así pues, se vuelve necesario reconocer que el modelo económico se objetiva sobre una base social pre-existente que ha sido afectada por modelos económicos anteriores. Y no solo es necesario reconocer este hecho, sino además analizar la manera en que modelo y estructura laboral se vinculan, para así poder dar paso a respuestas más certeras a los problemas laborales actuales.

Por tanto, el objetivo principal de este trabajo es mostrar cómo la estructura laboral se ha ido adaptando a los distintos modelos de acumulación de capital que han existido en El Salvador.

Son además objetivos específicos: a) Elaborar un marco de referencia que permita relacionar la estructura laboral con el modelo de acumulación; b) Identificar los cambios en la estructura laboral y su relación con los modelos de acumulación a lo largo de la historia salvadoreña y finalmente, realizar una síntesis e interpretar los hallazgos.

Para lograr estos objetivos, el trabajo se ha dividido en tres capítulos. En el primero de ellos, se expone el marco de referencia que permite relacionar la estructura laboral con el modelo de acumulación. En este capítulo se establece primero la relación entre modelo económico, eje de acumulación y estructura laboral. Posteriormente se relaciona la forma de los modelos con el entorno capitalista mundial y algunas particularidades de las Formaciones Económico Sociales Capitalistas de los países subdesarrollados.

En el capítulo 2, se identifica y caracterizan los distintos modelos económicos de El Salvador a través de los años. Posteriormente se establece la relación existente entre la estructura laboral y el modelo económico vigente en cada periodo. Para cumplir con ese fin, el capítulo se organiza en tres grandes apartados, que corresponden a los modelos económicos identificados en El Salvador.

Finalmente en el capítulo 3, se presenta un breve resumen de los tres periodos históricos estudiados, para permitir al lector tener una visión general de la investigación; y además se elabora una síntesis de los principales hallazgos, la cual permite concluir sobre la relación existente entre la estructura laboral y los modelos económicos en El Salvador.

La metodología del trabajo está basada principalmente en la investigación bibliográfica y estadística, con la cual se pretende encontrar información útil para identificar el eje de acumulación, la estrategia económica, la estructura laboral y el vínculo entre estos.

No obstante, no fue posible encontrar datos estadísticos homogéneos entre periodos. Muchas veces, las fuentes estadísticas o bibliográficas no existían o se habían perdido de los registros nacionales. Además, las restricciones a la extensión del trabajo y la amplitud del período histórico estudiado, dificultaron ahondar mucho en detalles.

Capítulo I: Marco de Referencia

En este primer capítulo se busca dar respuesta a uno de los objetivos específicos planteados al inicio de esta investigación, el cual está referido a la elaboración de un marco teórico que permita evidenciar la relación entre el modelo económico y la estructura laboral.

En un primer momento se establece la relación entre modelo económico, eje de acumulación y estructura laboral. Posteriormente se relacionará la forma de los modelos con el entorno capitalista mundial y algunas particularidades de las Formaciones Económico Sociales Capitalistas de los países subdesarrollados.

1. Relación entre Modelo Económico y Estructura Laboral

La estructura laboral de un país puede ser entendida como el conjunto de elementos que caracterizan cualitativa y cuantitativamente el empleo de las Fuerzas productivas humanas (Población Económicamente Activa¹) de una FES² determinada. Estos elementos hacen referencia a variables de tipo demográfico (como la edad o el sexo) y a características “socio-económicas” de las personas (cualificación, ingresos percibidos, sector de la producción y/o circulación en el que se ocupa, condiciones bajo las que se emplea, etc.).

Conviene a este nivel hacer una importante aclaración: al estar referida a la población económicamente activa (PEA), la estructura laboral no es un estudio meramente demográfico. No es toda la población de un país la que será objeto de estudio. Solamente lo será aquella que sea catalogada como PEA. Además, al involucrar directamente a un segmento de la población de un país, la estructura laboral está plagada de elementos sociológicos. Así lo evidencia el siguiente fragmento extraído de un Tratado sobre Sociología del Trabajo:

La composición de la población [económicamente] activa varía considerablemente según el tiempo, el espacio y la naturaleza del trabajo; sociológicamente, un gran

¹ Se entenderá por población económicamente activa aquella parte de la población en edad de trabajar, que goza de una ocupación remunerada y/o que está en busca de ella.

² “La FES sería una realidad estructurada y cambiante en la cual existe un modo de producción determinante que le asigna su carácter y naturaleza a la FES y otras formas de económicas, ideológicas y políticas que no son propias del MP que especifica a la FES, las cuales, pueden o no estar subordinadas al MP determinante”. (Montoya, 1998: 13)

número de rasgos pueden servir para describirla y, en última instancia, parecen mucho más eficaces que otros como determinantes de las estructuras de conjunto. Es el caso de la edad, del sexo, de la localización geográfica, de la calificación. Hay muchos otros como el status matrimonial y familiar, la genealogía profesional, la cantidad de ingresos, etc. (Naville, 1963: 158)

De acuerdo con lo anterior, podría pensarse que las diferencias entre las estructuras laborales de los distintos países obedecen *única o principalmente* a criterios sociológicos (políticos, culturales, etc.). Sin embargo, si se toma en cuenta que es en el ámbito de *la producción* y en el de *la circulación* donde convergen las fuerzas productivas humanas, no se puede menospreciar la relación existente entre la organización económica y la estructura laboral. De hecho, en el mismo tratado, citado con anterioridad, se reconoce la importante influencia de elementos económicos en las distintas características de la PEA. Para el caso específico de la distribución geográfica expone:

Las estructuras de la ocupación por regiones geográficas combinan también, de manera muy estrecha, condiciones naturales y condiciones sociales. Pero parece que es posible comprobar sin error que las segundas tienden cada vez más a prevalecer sobre las primeras, por razones de dos tipos. Por una parte, la implantación de industrias y las concentraciones de poblaciones obreras se han operado cada vez más en función de criterios económicos y no estrictamente geográficos [...] Por otra parte, los progresos técnicos se producen en el sentido de una separación acentuada entre las operaciones de fabricación, de venta, de consumo y la localización geográfica de las fuentes de energía y de materias primas [...] Es probable que esta doble evolución, unida a la universalización de la economía, sea en el futuro uno de los factores esenciales de transformación de las estructuras de la ocupación. (Naville, 1963: 159-160)

Por lo tanto, un objetivo de estos primeros párrafos será exponer los elementos de carácter económico que se corresponden con la estructura laboral.

Si se hace el ejercicio de dividir al mundo en dos partes bajo un criterio económico (los países desarrollados por un lado y, por otro los subdesarrollados³), se encontrarían importantes semejanzas y diferencias entre las estructuras laborales de los países de cada uno de las partes.

La estructura laboral de los países desarrollados se caracteriza por la mayor participación (en términos proporcionales) de personas con niveles educativos altos, sobre todo en áreas técnicas, mayor diversidad de ramas en las que las personas pueden emplearse, remuneraciones que permiten condiciones de vida “dignas” a las personas trabajadoras, mayor presencia de empleos con jornadas parciales (flexibilización laboral), mayor proporción de personas ocupadas en el sector servicios, la existencia de sistemas de seguridad social para personas desempleadas, entre otras.

³ Dentro de los países desarrollados se encuentran países como Estados Unidos de América, Inglaterra, Japón, los países que actualmente integran la Unión Europea, Australia, entre otros. Los países subdesarrollados pertenecen en su mayoría a América Latina, África y algunos países asiáticos.

Por otra parte, los países subdesarrollados tienen estructuras laborales caracterizadas por una significativa importancia de los sectores considerados no capitalistas como fuentes de ocupación, niveles salariales que apenas permiten la sobrevivencia, menor presencia – proporcionalmente hablando- de personas altamente cualificadas, menor diversidad de ramas productivas que constituyen fuente de empleo, etc.

Ahora bien, dado que la separación anterior responde a criterios económicos, se buscará la respuesta de por qué existen diferencias entre las estructuras laborales en estas mismas nociones.

Los elementos económicos que se corresponden con la estructura laboral están principalmente relacionados con las formas de producción y circulación de la FES; de éstas una es la dominante y las otras se encuentran subordinadas a ella. Actualmente la forma de producción y circulación dominante es la capitalista, por lo que la mayoría de las FES adquieren el calificativo de capitalistas.

Sin embargo, el modo de producción capitalista, aunque comparta características y, en sus fundamentos sea el mismo para la mayoría de los países, adquiere realidad o se objetiva de manera *particular* en las sociedades, a las que anteriormente se ha hecho referencia como Formaciones Económico Sociales (FES). A esta modalidad particular que reviste a nivel de FES un determinado modo de producción es a lo que se denominará *Modelo económico* (Montoya, 1998: 19).

Los modelos económicos merecen especial atención debido a que implican un determinado ordenamiento social. Su implementación (puesta en marcha) requiere de la concurrencia de todos los *agentes económicos*⁴, incluyendo el Estado.

La puesta en marcha de un modelo (su nacimiento y consolidación) implica una serie de transformaciones que se vuelven imprescindibles para el funcionamiento adecuado del mismo en una FES determinada. Estas transformaciones no solo están relacionadas con el eje de acumulación o con el ámbito económico propiamente dicho. Involucran además, las estructuras jurídicas (reformas a algunos tipos de legislación que pudieran obstaculizar el avance hacia el nuevo modelo), el ámbito educativo (ó de formación de capital humano como se le empieza a llamar), la estructura ideológica (a través de los medios de comunicación en masa) e incluso el área política y los mecanismos de participación ciudadana.

No obstante, dada la importancia de las transformaciones relacionadas con el eje de acumulación, conviene detenerse un poco en este aspecto, enfatizando la racionalidad

⁴ El calificativo de Agente económico no es más que una manera de llamar a los integrantes de una sociedad que participa de la vida económica de varias maneras (en momentos distintos) ya sea consumiendo, produciendo bienes y/o servicios, vendiendo fuerza de trabajo o usufructuando sus medios de producción, entre otras.

presente detrás de estas transformaciones y las implicaciones de éstas sobre la FES y el modelo económico.

1.1 Eje de acumulación

Un determinado sector productivo de la economía pasa a ser considerado como “eje de acumulación” cuando la actividad específica que se desarrolla en éste, se convierte en el motor de la dinámica económica capitalista para una FES. Así, de manera general, se observa que cualquier actividad económica susceptible de producir o realizar plusvalía puede convertirse, desde la óptica capitalista, en un eje de acumulación.

El eje de acumulación surge y se consolida con el movimiento de capitales de diverso origen. Su lógica de desplazamiento consiste en el descubrimiento de una tasa de ganancia superior a la que ellos mismos poseen en el sector económico del que se lucran.

Tanto a nivel mundial como nacional, el eje de acumulación es un elemento preponderante del modelo económico, ya que se trata de un mecanismo particular que permite operativizar la lógica de acumulación y reproducción del capital. Dicho mecanismo no sólo tiene efecto para la actividad específica de la que se lucra la clase capitalista que dirige el modelo de acumulación, sino que influye de manera determinante en la dinámica de las demás actividades económicas de la FES.

1.2 Relaciones entre eje de acumulación y modelo económico

En el proceso que define la relación del eje de acumulación con el modelo económico, no se puede establecer, por norma causal, una influencia determinante. En otras palabras, los cambios en el modelo económico no encuentran explicación unidireccional en los cambios que experimenta el eje de acumulación, debido a que modelo incluye elementos que trascienden los aspectos meramente económicos. Estos cambios en el modelo ocurren de manera secuencial, siendo la base material del proceso la rentabilidad de un determinado eje de acumulación relevante para el capital.

Cuando un eje de acumulación deja de ser rentable en relación a otro, el capital debe moverse a otro que le asegure su máxima valorización. Dicho cambio no puede lograrse únicamente desde la estructura económica, sino que debe gestarse desde la FES.

Así, al escapar de las fronteras económicas (ligadas al eje de acumulación y el poder económico), los modelos económicos necesitan de la intervención estatal a través de la política pública⁵. Esta intervención tomará la forma de una estrategia económica que preparará el terreno (la FES) para este modelo, cuyo funcionamiento está íntimamente

⁵ Esta intervención pública se hará en diversos ámbitos y puede darse –y de hecho así ha sido con el modelo neoliberal- aún en perjuicio de la participación del Estado como agente económico.

ligado a la consolidación del eje de acumulación. Y, dentro del modelo económico, aquello que más influye en las distintas características de la estructura laboral es el eje de acumulación, por el hecho de que está relacionado directamente con las estructuras de producción y circulación, y son éstas las que determinan, en última instancia, las necesidades de empleo de las fuerzas productivas materiales y humanas.

Merece entonces una consideración especial, la relación existente entre el eje de acumulación y la estructura laboral.

1.3 Relación del eje de acumulación y la estructura laboral

Cuando los capitales vislumbran una tasa de ganancia superior a la propia, el proceso que los lleva a consolidar un nuevo eje de acumulación en el tiempo, estimula la modificación de varias estructuras de la sociedad para que los integrantes de la FES trabajen armoniosamente en busca de la valorización del capital. Todas las mercancías involucradas en el proceso de acumulación capitalista responden a modificaciones en la estructura económica y social de las FES, y la mercancía fuerza de trabajo⁶ no es la excepción. Ésta transformación paulatina de la FES tiene una doble influencia en la fuerza de trabajo: por un lado son afectados en su condición de individuos integrantes del sistema social y, por otro lado son afectados como personas empleadas del capital.

A estas necesidades de explotación del eje de acumulación, le corresponden determinadas modificaciones en la estructura laboral: cambios que se ven de manifiesto en determinadas políticas gubernamentales, o bien, pueden plantearse de manera tácita en la evolución estructural de las condiciones de vida, educación, cultura, etc. de la fuerza de trabajo. No se trata de una transformación caprichosa o voluntaria, es más una modelación socio-histórica del perfil de la clase obrera que sea funcional a los cambios cuantitativos y cualitativos introducidos por el proceso de acumulación de capital.

Vale la pena en este punto, destacar una característica particular de la fuerza de trabajo que hace posible el proceso de acumulación mismo y los cambios que este exige: la movilidad de la fuerza de trabajo⁷.

La movilidad de la que goza la fuerza de trabajo en una FES Capitalista (FESC) es la que le permite ir al mercado a venderse. Pero no solo denota la capacidad de las personas para desplazarse geográficamente; también hace referencia a esa movilidad cualitativa, observable en la capacidad de las personas de emplearse en distintas tareas y de, ampliar o redirigir su formación profesional hacia donde las circunstancias laborales lo

⁶ “Fuerza de trabajo es el conjunto de condiciones o cualidades físicas y mentales que poseen las personas y que ponen en acción al producir valores de uso de cualquier clase.” (Montoya 1998: 86)

⁷ “La movilidad de la fuerza de trabajo es así una característica del trabajador sometido al capital y por lo tanto del modo de producción capitalista. Funda la condición del ejercicio de la fuerza de trabajo como mercancía (...)” (Gaudemar, 1979: 132).

exijan. Además, esta movilidad le permite también desplazarse de un sector productivo a otro, según lo indique la dinámica de acumulación. Obviamente, pese a que algunos aspectos de la movilidad (como es el caso de la movilidad geográfica) puedan manifestarse en el muy corto plazo, hay otros que dejan sentir su efecto en más de una o dos generaciones (cual es el caso de la movilidad cualitativa), pero finalmente la dinámica de la acumulación va imponiendo nuevos cambios a los que la fuerza de trabajo activa debe ir adaptándose, so pena de formar parte de la creciente sobre población consolidada⁸.

Al hablar del vínculo entre FES, modelo y eje de acumulación, se está haciendo referencia a una íntima relación entre la estructura productiva nacional e internacional, las formas de circulación, y las demás esferas de la FES, y al papel de intermediario que desempeña el modelo económico. Intervienen en éste vínculo elementos como las políticas económicas, las estrategias de crecimiento y desarrollo, etc.; así como otras esferas no relacionadas directamente con la estructura económica, como la esfera cultural, institucional, jurídica, legal, etc. Todas ellas deben operar en base a una relación armoniosa de mutua influencia, pero respondiendo a las polifacéticas exigencias de un (unos) eje(s) de acumulación, para poder desplegar el máximo potencial que yace en su existencia.

Ahora bien, pese a que esta influencia de los ejes de acumulación y los modelos económicos sobre el ordenamiento social es más visible cuando se transita de un modelo a otro, el tenerla presente puede ser muy útil para vincular los distintos modelos económicos con las estructura laboral de las FES en donde estos se objetivan.

Conviene recordar que los modelos vigentes en las sociedades desarrolladas difieren entre sí y, además difieren con los implementados en los países subdesarrollados. Pero entre países de un mismo bloque es posible identificar algunos puntos en común.

Para el caso de los países desarrollados, es oportuno recordar que también reciben el nombre de industrializados. Esto brinda una primera pista: se trata de modelos económicos que funcionan sobre la base de una industria fuerte y altamente tecnificada. Ello explica, entre otras cosas, la mayor presencia (proporcional) de mano de obra calificada. Además, si se toma en cuenta que en esas FES existe un alto nivel de urbanización, concentraciones industriales y desarrollo de los sistemas de transporte y telecomunicaciones, se puede comprender por qué el sector servicios (cuyos clientes pueden ser empresas o personas naturales) es tan significativo en términos de la proporción de personas ocupadas en él.

⁸ Según Montoya (1998), siguiendo a Marx, la sobrepoblación consolidada forma parte del ejército industrial activo pero de manera irregular. Su nivel de vida está por debajo del nivel medio de la clase obrera. Una de sus características es la de trabajar jornadas máximas y ganar salarios mínimos. Se crea a partir de aquéllos obreros expulsados de la industria y de la agricultura, o bien de las actividades artesanales que perecen debido al desarrollo de la manufactura, la cual, a su vez, va siendo reemplazada por la industria mecanizada o automatizada. Esta es una modalidad de sobrepoblación que tiende a eternizarse y multiplicarse.

Por último, si se resalta que, para que los modelos de los países desarrollados funcionen, se requiere de un nivel de consumo interno bastante elevado y sostenible, se comprende que este solo puede ser garantizado mediante salarios altos y una seguridad social que permita mantener el nivel de consumo aun cuando no se cuente con un empleo. Ello podría ayudar a comprender por qué los salarios en esos países son tan altos en comparación con los de otras zonas en el mundo.

En los países subdesarrollados, los modelos económicos se caracterizan porque generalmente, el o los ejes de acumulación están ubicados en industrias que requieren mano de obra poco calificada, abundante y barata. Además, el consumo interno, al ser financiado en gran parte por transferencias de exterior, tales como remesas familiares⁹, se desvincula de los ingresos derivados de los servicios factoriales. Es así como, en algunos casos, los modelos cuya “vitalidad” depende de un consumo bastante elevado, han sido altamente rentables en los países subdesarrollados, aun cuando los salarios pagados sean, en su mayor parte, apenas suficientes para subsistir.

Finalmente, tanto las vinculaciones previamente expuestas (en relación al eje de acumulación, el modelo económico, la FES y la estructura laboral) como las características generales de los modelos de acumulación en los países desarrollados y subdesarrollados, ayudan a comprender que, muchas de las características de las estructuras laborales de estos países, lejos de ser azarosas o poco importantes, son funcionales a los modelos de acumulación. Son su resultado y, en la medida que se corresponden con estos, pueden ser interpretadas como un reflejo de estos modelos económicos.

2. Relación Estructura Laboral y Sistema Capitalista Mundial.

La Formación Económica y Social de una nación no se encuentra aislada en el tiempo y en el espacio. Por el contrario, ella se encuentra inmersa en el sistema capitalista mundial, y aquello que sucede en este sistema afecta lo que sucede al interior de cada FES.

Dada la idea anterior es de esperar que lo que sucede en el sistema capitalista mundial afecte a los modelos económicos que se objetivan en las FES; a su estructura productiva y, por esta vía, a la estructura laboral. Teorías tan divergentes en sus planteamientos y conclusiones como la teoría de las ventajas comparativas y la teoría de la dependencia, coinciden al menos en este punto: las relaciones de un país con el exterior condicionan su estructura productiva interna.

⁹ Cf.: “América Latina es líder en el mundo en recepción de remesas”. En <http://www.terra.com/finanzas/articulo/html/fin3438.htm>

Para conocer cómo el sistema capitalista mundial afecta lo que sucede al interior de cada FES, es necesario saber dos cosas: por qué el sistema capitalista mundial experimenta cambios a lo largo de la historia y cuáles son los mecanismos de transmisión de estos cambios hacia cada FES particular.

2.1 Sistema capitalista mundial.

Para responder a la primera interrogante se debe aclarar qué se entiende por sistema capitalista mundial. Utilizando la definición marxista de sistema económico, el sistema capitalista mundial está compuesto por una estructura económica mundial y por estructuras ideológicas, jurídicas y políticas mundiales¹⁰ (o al menos internacionales).

La extensión del concepto de sistema económico parece tener sentido cuando se considera la forma en que el capital funciona a nivel global. La producción de una empresa capitalista depende cada vez más de medios de producción y fuerza de trabajo que se encuentran fuera de las fronteras de su país de origen: importación de materias primas y/o maquinaria y manufactura de componentes del producto final en diversos países del mundo. Es más, la realización de las mercancías depende en gran medida del consumo global.

Por otra parte, aunque no es posible hablar en sentido estricto de relaciones de explotación entre los países (aunque sí de relaciones de explotación), si es necesario reconocer que el capital sigue valorizándose por medio de un proceso de explotación de fuerza de trabajo cada día más multinacional.

Para el caso de las estructuras ideológicas, jurídicas y políticas también es posible identificarlas a un nivel internacional. La ideología propia de los países capitalistas desarrollados se extiende por todo el globo a través de los medios de comunicación de masas. Los organismos jurídicos y políticos supranacionales actuales han existido ya desde finales de la segunda guerra mundial: Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC, antes Acuerdo General de Impuestos y Aranceles, GATT), Organización de las Naciones Unidas (ONU), etc.

Cuando se trae a cuenta estas instituciones internacionales como parte del sistema capitalista mundial, resulta obvio que éste influye fuertemente en el desarrollo de cada economía nacional. Basta recordar cómo el FMI y el BM impusieron el modelo neoliberal en los países de América Latina hacia el final del siglo pasado, o cómo el BM, en la forma

¹⁰ El modo de producción o sistema económico es una totalidad estructurada constituida por la estructura económica, jurídica, política e ideológica. A su vez la estructura económica está formada por las relaciones sociales de producción y las fuerzas productivas, compuestas estas últimas por los medios de producción y la fuerza de trabajo (Montoya, 1998).

del Banco de Reconstrucción y Fomento, impulsó la reconstrucción de Europa después de finalizada la segunda guerra mundial.

Ahora bien, si se parte de la idea de que las estructuras jurídica, ideológica y política guardan una relación de correspondencia con la estructura económica dominante¹¹, las observaciones del párrafo anterior no pueden ser toda la explicación de cómo el sistema económico mundial influye en la conformación de los modelos económicos nacionales. La atención debe fijarse entonces en la estructura económica mundial y en qué la hace cambiar, para después retomar la segunda interrogante relacionada con la transmisión de estos cambios hacia cada FES particular.

2.2 Estructura económica mundial y modelos económicos nacionales.

Dejando de lado las relaciones sociales de producción y fijando la atención en los cambios de las fuerzas productivas, en especial de las fuerzas productivas materiales¹², parece ser que el capital a lo largo de la historia ha tenido una incesante necesidad de incrementar la productividad del trabajo (Montoya, 1998). Las revoluciones industriales se suceden una tras otra desde el Siglo XVIII, incrementando cada vez más la productividad del trabajo. Las razones de estas revoluciones pueden ser ubicadas en varios campos, sin embargo, interesa sobre todo por qué el empresario está motivado a innovar.

La principal motivación del empresario capitalista es, sin lugar a dudas, maximizar su ganancia. Cuando el capitalista incorpora una nueva tecnología que incrementa la productividad del trabajo por encima del promedio de su industria, logra disminuir el valor individual de su mercancía, pero las mercancías se venden por su valor social, por lo que el capitalista innovador logra obtener una plusvalía extraordinaria y así incrementar su ganancia. Sin embargo es de esperar que tarde o temprano el resto de la industria incorpore las innovaciones tecnológicas, disminuyendo el valor social de las mercancías, desapareciendo así la plusvalía extraordinaria que el capitalista individual obtuvo y motivando un nuevo proceso de innovación. Se ve entonces cómo en general, la innovación está determinada por la búsqueda de la máxima ganancia.

¹¹ Cf. Hinkelammert (2008) "Sobre la Reconstitución del Pensamiento Crítico". En este artículo Hinkelammert rebate la idea de que Marx plantea una relación de determinación de la base (estructura económica) sobre la superestructura (estructuras jurídica, ideológica y política). En realidad, según Hinkelammert, Marx plantea una relación de correspondencia entre las relaciones económicas y las relaciones jurídicas, en donde estas últimas funcionan como un espejo de las primeras. A nuestro juicio este planteamiento puede ser extendido a otros tipos de relaciones, entre ellas, las relaciones políticas.

¹² Las fuerzas productivas materiales incluyen los instrumentos de trabajo, instalaciones maquinarias y equipos. En general, puede decirse que están conformadas por todos aquellos objetos de los que se sirve la fuerza de trabajo para llevar a cabo el proceso de producción.

Los cambios en las fuerzas productivas determinan sin lugar a dudas la manera en que se producen mercancías (no es igual como se producían automóviles en la época de Henry Ford a como se producen hoy en día) y en este sentido afectan la forma que adopta el modo de producción en un determinado momento histórico.

Ahora bien, esta historia de desarrollo constante de las fuerzas productivas materiales se aprecia con claridad en los países capitalistas desarrollados y no en los países subdesarrollados. Entonces cabe preguntarse si estos cambios afectan únicamente a las FES de los países desarrollados. Lo cierto es que aunque los países subdesarrollados queden marginados del progreso técnico, los cambios en el modo de producción de los países desarrollados impactan a estos países por medio de las relaciones internacionales del capital.

Por otra parte, al capital puede presentársele atractivo invertir en un nuevo sector de la economía o reorientar sus inversiones a industrias que hasta entonces le habían sido indiferentes. La razón de estos cambios no es otra que la búsqueda de la máxima ganancia (muy probablemente ante la caída de la tasa de ganancia en los sectores ya explorados¹³). Estos movimientos del capital de un sector a otro también afecta la estructura productiva, pues abren nuevas ramas de producción y/o desarrollan otras ya existentes.

Pero estos cambios en la estructura productiva no se quedan en la nación donde el capitalista invierte, sino que afectan la estructura productiva mundial mediante las relaciones que el capital mantiene a nivel internacional.

Hasta el momento se ha dicho que tanto las innovaciones como las inversiones en nuevas industrias responden a la búsqueda de la máxima ganancia y, que estos cambios afectan la estructura productiva mundial por medio de las relaciones que el capital mantiene alrededor del mundo. Es necesario entonces revisar, al menos brevemente, estas relaciones.

2.3 Relaciones internacionales y modelos económicos

Para responder a la interrogante acerca de cuáles son los mecanismos de transmisión de los sucesos o cambios del sistema capitalista mundial hacia cada FES, se debe hacer referencia a la manera en que cada FES se relaciona con las otras. En este punto sirve hacer referencia a la teoría de la dependencia:

La dependencia económica es una situación en la que la producción y riqueza de algunos países está condicionada por el desarrollo y condiciones coyunturales de otros países a los cuales quedan sometidas. El modelo "centro-periferia" describe la relación

¹³ Al respecto de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia ver: Marx (1974), El Capital (tomo III) capítulos 13 y 14

entre la economía central, autosuficiente y próspera, y las economías periféricas, aisladas entre sí, débiles y poco competitivas. Frente a la idea clásica de que el comercio internacional beneficia a todos los participantes, estos modelos propugnan que sólo las economías centrales son las que se benefician (Martínez, 2001)

Aunque más adelante se retoma la dependencia económica como característica de las FESC subdesarrolladas, lo que interesa rescatar por ahora de esta teoría es la relación que se establece entre las economías capitalistas desarrolladas (centro) y las economías capitalistas subdesarrolladas (periferia). Se trata de una relación en donde las segundas están en función de las primeras. De esta manera, aunque en principio los modelos de acumulación de los países subdesarrollados parecen no corresponder a la etapa histórica del desarrollo de las fuerzas productivas, la verdad es que estos modelos de acumulación responden a las necesidades de acumulación del capitalismo global.

Así pues, la necesidad de materias primas de las economías industrializadas ha impulsado a la periferia, desde comienzos de la industrialización, a especializarse en la producción de estas. Otro ejemplo más reciente se encuentra en la proliferación de las maquilas en los países subdesarrollados, impulsada por la demanda de mano de obra barata de las empresas multinacionales dedicadas a la producción de manufacturas simples.

Se tiene entonces un elemento más que influye en la estructura laboral: el funcionamiento y la coyuntura del sistema capitalista mundial. La correspondencia de los modelos económicos con el objeto de estudio, puede ser comprendida de una manera más amplia si se toma en cuenta que estos están inmersos en (y condicionados por) un sistema económico mundial.

3. Relación entre las Particularidades de la Formación Económica Social, Modelo y Estructura Laboral

Hasta este momento se ha expuesto la correspondencia entre la estructura laboral y el modelo económico, y el cómo el entorno capitalista mundial influye en los modelos económicos que se objetivan en cada país. Hace falta ahora revisar cómo las particularidades de cada país influyen en su modelo económico y, a través de éste, en su estructura laboral.

Si bien es cierto dentro de una sociedad capitalista existe una forma de producir que es la dominante, y que a su vez determina el carácter que tomarán las demás formas económicas de la sociedad, se halla una base más general sobre la que se objetiva el modo de producción y que presenta ciertas características no necesariamente subordinadas al modo de producción capitalista, que son resultado del proceso histórico

de cada país o región. Esta base ha sido definida como formación económica social (FES).

Dicho en otras palabras, la implementación de un modelo económico capitalista estará influida por la FES, es decir, por aquellas particularidades en la estructura económica, social, política e ideológica, que preceden a su implementación.

En los países desarrollados capitalistas, la FES y el modo de producción, tienen un nivel de coincidencia bastante alto, en tanto que al interior de esos países las fuerzas productivas han alcanzado tal nivel de desarrollo, que permite una generalización bastante amplia de las formas capitalistas en las distintas esferas de esas sociedades. Sin embargo, en el caso de los países subdesarrollados, muchas de las particularidades que poseen esas FES, que son significativas, no coinciden plenamente con el modo de producción capitalista que impera al interior de ellos.

De manera que, el estudio de algunas particularidades de las FES subdesarrolladas, podría servir como elemento explicativo de las formas específicas que toman los modelos económicos en cada país y los vínculos que estas tienen con la estructura laboral.

3. 1 Algunas particularidades de las FESC subdesarrolladas

Una de las particularidades más importantes y visibles de las FESC subdesarrolladas, radica en la dependencia económica, social, cultural y política que estas han mantenido con los países desarrollados desde los tiempos de la colonia hasta el período actual. Esta dependencia con el exterior se ha manifestado de diversas maneras, y lejos de atenuarse ha ido acrecentándose considerablemente con el paso de los años.

Ahora bien, para poder diferenciar una relación de dependencia de una de influencia mutua, se pondrá en la mira aquellos elementos económicos que pueden explicar la relación de dependencia entre países subdesarrollados y desarrollados. Para ello se retomarán algunas nociones de la teoría de la dependencia, en un principio desarrollada por algunos teóricos latinoamericanos. Esta teoría, como se vio anteriormente, busca vincular el subdesarrollo de los países latinoamericanos como resultado de las dinámicas internas del capitalismo global.

Según Sotelo (2008), el objeto de estudio de la teoría de la dependencia es el siguiente:

(...) la formación económico-social latinoamericana a partir de su integración subordinada a la economía capitalista mundial. Abarca el periodo colonial y la post-independencia, en la cual la economía exportadora cede paso a la formación de una economía industrial capitalista dependiente que forja su propio ciclo de reproducción¹⁴

¹⁴ En el ensayo titulado: "Dependencia y sistema mundial: ¿Convergencia o divergencia? Contribución al debate sobre la teoría marxista de la dependencia en el siglo XXI" realizado por Adrián Sotelo, el concepto teórico de la dependencia puede dividirse en dos vertientes: La primera

En ese sentido, se puede señalar que las FES latinoamericanas subdesarrolladas, son dependientes respecto al exterior por definición, gracias a la forma concreta en que los países latinoamericanos se insertaron en el capitalismo mundial y, que además esta es una particularidad bastante importante de la forma en que se desarrolla el capitalismo, ya que la posibilidad de desarrollo de los países periféricos depende del desarrollo de los países dominantes. De tal forma que cualquier indicio de progreso de un país periférico, solamente sería posible si eso fortalece en igual o mayor medida a los países del centro.

Para Theotonio Do Santos la dependencia puede definirse de la siguiente manera:

“...una situación donde la economía de cierto grupo de países está condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía, a la cual se somete aquella. La relación de interdependencia establecida por dos o más economías, y por éstas y el comercio mundial, adopta la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y auto impulsarse, en tanto que otros (los dependientes) sólo pueden hacerlo como reflejo de esa expansión, que puede influir positiva o negativamente en su desarrollo inmediato. De cualquier manera, la situación básica de dependencia lleva a los países dependientes a una situación global que los mantiene atrasados y bajo la explotación de los países dominantes” (citado en Sotelo, 2008)

Do Santos también afirma que la dependencia condiciona la estructura interna de los países y la redefine en función de las posibilidades estructurales de las diferentes economías nacionales. En esa medida podría decirse que el papel que han tenido los países subdesarrollados dentro del capitalismo global, ha sido de subordinación económica permanente. Este papel ha condicionado la estructura productiva de estos países en función de las necesidades de desarrollo de los países desarrollados. En este sentido, André Gunder Frank se refiere a la dependencia en los siguientes términos:

no debe ni puede considerarse como una relación generalmente 'externa' impuesta a todos los latinoamericanos desde fuera y contra su voluntad, sino que la dependencia es igualmente una condición 'interna' e integral de la sociedad latinoamericana(...) La dependencia es integral y hace que la propia burguesía sea dependiente (Citado en Sotelo, 2008).

Al analizar la afirmación de Gunder Frank, surge la siguiente interrogante: ¿Las decisiones de la clase capitalista de los países subdesarrollados, carecen de autonomía y por tanto se encuentran condicionadas por las dinámicas del capitalismo mundial? En base a lo expuesto anteriormente, se puede responder que la dependencia en la que se encuentran las FESC subdesarrolladas, condiciona la forma determinada que adquiere la estructura productiva de un país subdesarrollado, en tanto que las dinámicas del capital global determinan aquellos sectores específicos en que la clase “capitalista periférica” va

correspondiente un enfoque marxista y la otra no marxista. En este caso se hace alusión al objeto de estudio de la teoría marxista de la dependencia.

a constituir sus nuevos ejes de acumulación y de esa manera, lo convierte en útil instrumento de valorización del capital mundial.

De manera que, el fenómeno de la dependencia como un rasgo propio de los países subdesarrollados, explica en gran medida la forma de los modelos económicos que se han implementado.

Otra característica muy importante de las FESC subdesarrolladas, que se vincula con la forma específica en que se implementan los modelos económicos en los países “periféricos”, es la marcada desigualdad económica, social y cultural que prevalece al interior de ellos. Este fenómeno se evidencia en que dentro de los países subdesarrollados existe, por una parte, un segmento de la población que goza de altos niveles de vida parecidos a los del primer mundo capitalista y, por otra, un segmento subdesarrollado que apenas puede satisfacer las necesidades humanas elementales.

Esta diferenciación tan marcada entre segmentos de población, donde parece haber un sector desarrollado y uno subdesarrollado, también se manifiesta en los procesos productivos de las FES subdesarrolladas, los cuales presentan distintos niveles de productividad. A las diferencias de productividad entre sectores se le denomina heterogeneidad estructural.¹⁵

En relación a esto, se puede señalar que “los sectores más productivos, absorben la mayor cantidad de empleo formal dentro de la economía, mientras que el resto de sectores generan subempleo”. (Rodríguez, 1998; citado en Alfaro et al., 2006).

La incapacidad que tienen aquellos sectores más productivos -que pueden considerarse como los más dinámicos en la economía- de generar empleos suficientes y de calidad, estimulan en parte la búsqueda de formas alternativas de ocupación, que no necesariamente se encuentran dentro del sector capitalista.

Tradicionalmente en los países subdesarrollados las formas económicas no capitalistas, absorben una gran cantidad de personas ocupadas: una gran parte en el sector agrícola, la producción mercantil simple, sector informal urbano¹⁶, cooperativas etc.

¹⁵ El término de heterogeneidad estructural fue desarrollado por Aníbal Pinto, teórico de la CEPAL, durante la década de los 60's y se define como la brecha de productividad que existe entre sectores productivos al interior de un país, es decir, que por una parte se encuentren sectores con una productividad similar a la que poseen las estructuras productivas de los países desarrollados y, por otra, sectores que se encuentran rezagados tecnológicamente.

¹⁶ Según Montoya (1995: 105) el sector informal puede ser definido como un subconjunto (...) de la producción y circulación mercantil no capitalista; integrado por trabajadores mercantiles urbanos no asociados en cuanto a la propiedad de los activos, trabajadores que pueden o no ser propietarios de medios de producción y circulación [...] (y que) obtienen o no un excedente y para quienes el proceso de trabajo no se efectúa mediante relaciones salariales, sino que constituye un medio que les posibilita o no su reproducción material y espiritual como trabajadores y personas.

Hasta este punto se ha llegado a una de las particularidades más evidentes y relevantes de las FESC subdesarrolladas: al interior de estas se encuentra un sector económico capitalista y otro que no es capitalista en cuyo interior se ocupa gran parte de la fuerza de trabajo. Así, el trabajo se enfrentará a dos tipos de relaciones, determinadas por el sector económico en que se ocupe. Además, se puede decir que el proceso de trabajo que se encuentra fuera del sector capitalista guarda una relación de subordinación respecto al sector capitalista. A la manera en que vinculan ambos sectores se le denomina subsunción indirecta del trabajo en el capital.¹⁷

La subsunción indirecta del trabajo en el capital ocurre cuando determinados procesos de trabajo están subordinados indirectamente al capital y se convierten en instrumentos mediatos de su valorización, sin existir relaciones salariales de por medio. Este proceso se logra cuando, entre el sector no capitalista y capitalista, median relaciones de explotación que posibilitan, aunque de forma indirecta, la valorización del capital. Este fenómeno se da, tanto en formas de producción como en formas de circulación no capitalista.

Para Montoya (1998) existe una correlación directa entre el mayor nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y una menor presencia de formas no capitalistas. La presencia de formas económicas no capitalistas tiene una relación muy directa con algunas características de la estructura laboral de los países subdesarrollados. Esta noción adquiere realidad, sobre todo, en la creciente importancia que han venido teniendo algunas formas no capitalistas, tal es el caso del sector informal, como una fuente de empleo significativa dentro de las economías subdesarrolladas.

A manera de conclusión, es importante destacar que las particularidades de la FES subdesarrolladas mencionadas anteriormente, definen en cierto modo el carácter que toman los modelos económicos en dichos países, en tanto que le otorgan una forma única y especial. Además, algunas de las características de las FES pueden servir de guía para comprender el por qué del origen y consolidación de algunas características de la estructura laboral en los países subdesarrollados.

¹⁷ Categoría desarrollada por Aquiles Montoya en el trabajo “Informalidad urbana y nueva economía popular”, y que posteriormente formó parte del capítulo 8 del libro “Economía Crítica” desarrollado por el mismo autor.

4. Síntesis del Capítulo

La estructura laboral incluye características socioeconómicas de la PEA: cualificación, sueldos y salarios, condiciones de empleo y sectores de la producción en que esta se ocupa. Esto nos remite a los ámbitos de la producción y de la circulación, al interior de los cuales se encuentran sectores productivos que pueden ser catalogados como ejes de acumulación. Estos sectores son los que más influyen en la estructura laboral, en tanto que son los motores de la dinámica capitalista para una FES.

Por otra parte, el eje de acumulación forma parte de un modelo económico y este se presenta como una realidad más compleja, que incluye otros aspectos de la vida social, entre ellos aspectos políticos, jurídicos, culturales, etc. Y es justamente mediante la inclusión de estos aspectos, distintos de lo económico, que el modelo económico se constituye en un elemento explicativo más amplio de la estructura laboral.

A su vez, este modelo económico adquiere realidad en una FES determinada, que posee características previas a él y que simultáneamente está vinculada con el capitalismo global mediante las relaciones que los países mantienen con el exterior.

En definitiva, la estructura laboral en tanto reflejo del modelo económico, no es una realidad inmutable; por el contrario sus cambios se corresponden con los cambios del modelo económico y de las situaciones que afectan a este.

Capítulo II: Modelo Económico y Estructura Laboral

El presente capítulo tiene como fin el que, una vez identificado y caracterizado el modelo económico de cada período, pueda establecerse la relación existente entre la estructura laboral y dicho modelo económico.

Para cumplir con ese fin, el capítulo se organiza en cuatro apartados: el primero apartado, describe brevemente el proceso de acumulación originaria en El Salvador. Los siguientes tres corresponden a los modelos económicos identificados en El Salvador. Cada uno de estos tres apartados incluye, en una primera sección, la identificación del o los ejes de acumulación y la estrategia económica impulsada en el período correspondiente; posteriormente, en la segunda sección, se caracteriza la estructura laboral de cada período y se establece el vínculo que tiene esta con el modelo y la estrategia económica correspondiente.

El primer apartado corresponde al período 1900-1944 en el que rige un modelo agro-exportador basado en el café. En el siguiente apartado se expone el modelo vigente en el período 1948-1979 el cual se caracteriza por ser un modelo agro-exportador con cierto impulso a la industria manufacturera y, finalmente se presenta el modelo terciario-maquilero, vigente en El Salvador desde 1989 hasta la actualidad.

1. Del Añil al Café: Formación de una Estructura Laboral capitalista

Con la revolución industrial en el siglo XIX se crean las condiciones necesarias que permiten establecer la división internacional del trabajo, entre los llamados países del “centro” y de la “periferia”. El Salvador, como cualquier otro país periférico, se articula al mercado mundial desde tiempos de la colonia en función de las necesidades de materias primas y alimentos del capital extranjero.

Para los inicios del siglo XX, El Salvador ya era un país con un pasado eminentemente agro-exportador. La producción de café para aquel entonces, se había convertido en el principal cultivo de exportación del país, desplazando al añil, que por varios siglos había sido la principal fuente de riqueza nacional.

El café, que anteriormente era cultivado solamente por algunas comunidades indígenas, se perfilaba como el cultivo mediante el cual se formaría una nueva élite muy poderosa: la oligarquía cafetalera.

Tal como se observa en el cuadro N° 1, las exportaciones de añil disminuyen desde el año 1872, y al mismo tiempo las exportaciones de café experimentan un crecimiento muy acelerado, tanto es así que para el año 1892 estas representaban 36 veces el valor de las exportaciones del añil.

Cuadro 1
Valor de las exportaciones del añil y café de El Salvador en pesos. 1871-1892.

Años	Añil	Café
1871	2,308,317	662,420
1872	2,786,574	489,299
1873	1,807,037	1,056,329
1874	1,721,378	1,342,952
1875	1,160,700	1,673,157
1876	1,561,699	1,202,372
1882	1,245,550	2,700,000
1891	892,093	4,806,000
1892	151,170	5,527,000

Fuente: Guidos (1988: 49)

La transición del añil al café en la economía salvadoreña fue gradual y relativamente lenta. En parte, esta transición se vio motivada por el decaimiento de la producción de añil en el país, ocasionada por algunos sucesos ocurridos en la segunda mitad del siglo XIX: el surgimiento de productos químicos sustitutos del colorante natural (isotina en 1879 y anilina en 1882), la disminución de la demanda internacional y la drástica caída de los precios del añil en ese período.

Por otra parte, existían algunos incentivos para que los productores nacionales cambiaran específicamente al cultivo del café. Si bien es cierto los precios de este producto tenían una tendencia al alza en el mercado mundial, estos no fueron necesariamente el principal estímulo para el paso de un cultivo hacia otro, como sí lo fueron los bajos costos de transporte del café.

Luego de la inauguración de la Panamá Railroad en 1855, los costos relacionados al transporte se redujeron significativamente, en especial los del café, debido a que su monto por unidad de volumen era menor. Según un cálculo realizado por Lindo (2002) con la nueva ruta panameña los costos de transporte del café tuvieron una reducción de 10% de 1853 a 1864. Un cálculo similar para el añil, sugiere que estos decrecieron solamente en un 3.7%. Esta reducción en los costos del café hizo, sin duda alguna, que este cultivo se volviera más atractivo para los productores nacionales.

Los productores también consideraban que el cultivo de añil era riesgoso, y poco rentable en comparación con otros cultivos como el café, la caña de azúcar y el cacao. Además, el añil tenía mayores problemas relacionados con las plagas, en especial el chapulín, lo cual hacía más atractivo al café, ya que era menos susceptible a ese tipo de inconvenientes.

Ahora bien, el cultivo de café requería de ciertas condiciones que no habían sido necesarias para el cultivo de añil. Las extensiones para su cultivo debían ser grandes, ya que de esa manera este se volvía rentable para los productores nacionales. El ambiente adecuado se encontraba en zonas altas, con los suelos ácidos y delgados. Otra exigencia muy particular era que la inversión inicial debía ser considerable, en tanto que entre el período de siembra y de la primera cosecha se debían esperar al menos cinco años. Finalmente, la fuerza de trabajo necesaria para el cultivo de café debía ser abundante y temporal.

Todas estas exigencias propias del cultivo del café, se tradujeron en importantes transformaciones dentro de la economía. Una de ellas, fue el cambio en la geografía económica de la nación, ya que mientras la producción de añil se concentraba en la zona oriental, los requerimientos de los suelos para el cultivo del café hacían que las actividades económicas se concentraran en la zona central y occidental.

Otro cambio muy importante dentro de la estructura económica que merece especial atención, fue la privatización de tierras comunales y ejidales, ocurrida principalmente en aquellos departamentos del occidente del país.

Las tierras comunales y ejidales estaban identificadas con las instituciones coloniales y con la población indígena. A pesar de que no todas estas tierras eran dedicadas al cultivo agrícola, no se puede obviar la gran importancia que tenían estas sobre el cultivo de alimentos y de exportación, ni tampoco la relevancia en relación a su extensión y contribución a la economía nacional.¹

Dada esa importancia, los gobiernos liberales en los años 1878-1879, concluyen que el desarrollo de la agricultura comercial, en especial aquella dedicada al café, se lograría únicamente si la tierra cultivable estaba en manos de individuos como propiedad privada. En base a ello se impulsan las conocidas “reformas liberales”, en las que se decreta el primer instrumento legal de abolición de tierras comunales el 26 de febrero de 1881. En el prólogo de dicho decreto se dice lo siguiente:

La existencia de tierras bajo la propiedad de las comunidades impide el desarrollo agrícola, estorba la circulación de la riqueza y debilita los lazos familiares y la

¹ Para Browning (1975) aproximadamente el 25% del territorio nacional estaba formado por tierras comunales y ejidales. Sin embargo para Menjívar (1980), este porcentaje era de 40% dado que este no incluye tierras comunales, por la confusión que había en aquella época en cuanto a la diferenciación entre tierras comunales y ejidales.

independencia del individuo. Su existencia contraría los principios económicos y sociales que la república ha adoptado. (Lindo, 2002: 218)

Es importante identificar las razones por las que las tierras comunales y ejidales comienzan a ser un “blanco” para los intereses de la nueva élite cafetalera.

Podría creerse que, a diferencia de la producción de añil, las formas tradicionales de tenencia de la tierra se convierten en un obstáculo para el desarrollo del sector cafetalero, debido a que estas tierras estaban en manos de personas dedicadas específicamente al cultivo de subsistencia y poco interesadas en la agricultura comercial. En este sentido, convertir la propiedad agrícola en privada parecía ser una premisa para la expansión del café en la economía.

Sin embargo, los ejidos y tierras comunales no fueron precisamente un impedimento para la expansión cafetalera. A pesar que las comunidades indígenas tenían formas distintas de organización, estas participaban en el mercado interno realizando grandes esfuerzos por cultivar café luego de aprobada la legislación de 1879. Para Lindo (2002) la abolición de este tipo de propiedad, a través del impulso de las reformas liberales, respondió en mayor medida a la creciente demanda de productos agrícolas del exterior que convirtió a la tierra en un bien más codiciado, así como también a “los cambios en la balanza de poder entre las comunidades indígenas y los terratenientes ladinos interesados en producir para los mercados internacionales”, que se venía gestando desde la primera mitad del siglo XIX. (Lindo, 2002: 223)

Por otra parte, la privatización de las tierras comunales y ejidales no implicó automáticamente una transferencia de estas a manos de terratenientes, ni tampoco una expropiación total de la población por parte de los hacendados. Lo que si es cierto, es que esta dio origen a un proceso en el que la población, lentamente iba quedando desposeída de tierras para la agricultura.

Según (Browning 1975: 213) “un segmento de los miembros de la comunidad si logró sobrevivir como propietarios y arrendatarios de fincas pequeñas y medianas”. Y es que, en algunas comunidades, incluso al interior de zonas cafetaleras donde el impacto de las modificaciones legales comunitarias había sido más fuerte, una parte de la población aún era propietaria de tierras agrícolas.

Sin embargo, lo anterior no quiere decir que la distribución de las tierras privatizadas se haya realizado de forma equitativa, ni que haya habido un segmento de la población que no haya sido despojada de sus tierras. Según datos del registro de la propiedad, en el caso de los ejidos, el 73% de la tierra pasó a manos del 5.68% de nuevos dueños, mientras que el 50% de la población menos privilegiada tuvo que conformarse con el 3.45% del total de ejidos (Lindo: 2002).

Posteriormente en los años 1882, 1897 y 1912, se crean más leyes que promueven la propiedad privada dentro de la nueva economía agrícola salvadoreña. Entre esas leyes se encontraba la ley de “Jornalero y Creación de jueces agrarios” (1881), conocida popularmente como “leyes contra la vagancia”, en la que se establecía la obligatoriedad del trabajo en función de las necesidades de fuerza de trabajo de los cafetaleros.

Si bien es cierto la escasez de mano de obra era una característica permanente en la economía salvadoreña del siglo XIX, al expropiar muchos trabajadores y “liberarlos” de medios de vida, se estaba creando un excedente de fuerza de trabajo disponible para el sector cafetalero. Esto, sumado con la creación de leyes en contra de la “vagancia”, hace que una parte de la población, ya sea voluntaria o forzosamente, se ocupara en el sector cafetalero.

De esta manera, el capitalismo se instaura en el sector cafetalero y, es a través de este, que muchos trabajadores agrícolas de la época se convierten en trabajadores asalariados temporales. Sin embargo, no toda la población salvadoreña tenía cabida para ocuparse en el sector capitalista de la economía, por ello las formas económicas no capitalistas no solamente fueron toleradas por el nuevo sistema económico, sino que se convirtieron en “cómplices” del desarrollo del capitalismo en El Salvador. Con este proceso, La estructura laboral sufre, probablemente, la transformación más importante durante la segunda mitad del siglo XIX gracias al surgimiento de las relaciones sociales de producción capitalistas.

Así, a finales del siglo XIX, la economía salvadoreña presentaba rasgos característicos de una economía capitalista agro-exportadora subdesarrollada y en ese sentido, la estructura laboral se correspondería a ello.

2. Período 1900-1944

2.1 Contextualización.

Durante este período, El Salvador ya es un país donde impera el modo de producción capitalista. El café como el motor del desarrollo capitalista está, cada vez más, ampliando su influencia sobre las distintas esferas que constituyen la sociedad. Como expresión de lo anterior, la incipiente clase dominante cafetalera, compuesta por los grandes hacendados, beneficiadores y exportadoras de café, empiezan a tener un rol más activo dentro del Estado salvadoreño, llegando incluso a controlar directamente el poder político.

La dinastía Meléndez-Quiñónez que gobernó al país, durante el período 1913-1927, es una muestra inequívoca de lo anterior. Durante este régimen se modernizó la infraestructura pública y se creó un Estado guardián altamente represivo en función de las necesidades propias de la oligarquía cafetalera. De igual manera, para asegurar la continuidad de la “familia” en el poder, la dinastía Meléndez-Quiñones, puso en marcha procesos político-electorales que lograron consolidar, mediante el fraude y medidas represivas, el ascenso al poder de cada uno de los gobernantes, sin necesidad de realizar golpes de Estado (Quinteros, 2002).

Por otra parte, las condiciones de vida de la población salvadoreña (desnutrición, analfabetismo, insalubridad, mortalidad infantil, etc.), se volvieron cada vez más difíciles, en especial para los habitantes del área rural. Esto llevó al surgimiento de diversos grupos sociales, entre ellos sindicatos, asociaciones de trabajadores y grupos políticos de izquierda, que se convirtieron en el seno donde se formaron “nuevas ideas” que fueron teniendo mayor eco sobre la población descontenta.

En el ámbito internacional, ocurrieron algunos acontecimientos muy importantes, que repercutieron en la vida política, social y económica del país, entre ellas: la crisis financiera (1914-1922), la Primera Guerra mundial (1914-1918), el triunfo de la revolución rusa (1917), la crisis capitalista mundial de los años treinta, la Segunda Guerra Mundial (1939 – 1945), y dentro de la región, La revolución mexicana (1910-1917) y el antiimperialismo del pueblo de Nicaragua liderado por Augusto César Sandino.

De todos los sucesos anteriores el que impacto más fuerte en El Salvador fue la crisis capitalista mundial de los años treinta.

Con la crisis, las economías de Estados Unidos y Europa ven disminuida su capacidad para importar. Esta contracción golpea a los países de Latinoamérica y Asia, que encuentran que la demanda y el precio de su producción de bienes primarios para exportación descienden de manera acelerada.

En el caso de El Salvador los efectos de la crisis mundial se transmitieron mediante la caída de los precios internacionales del café, ya para 1930 el precio medio por quintal había disminuido un 44.6% con respecto a 1929.

Cuadro 2

Precio promedio por quintal de café.

Año	Precio promedio por qq	Año	Precio promedio por qq
1922	30.51	1929	33.52
1923	32.68	1930	18.57
1924	42.82	1931	18.27
1925	43.56	1932	14.92
1926	42.45	1933	15.97
1927	32.07	1934	21.05
1928	39.39	1935	22.26

Fuente: Elaboración propia en base a datos presentados en Guidos (1980)

La crisis golpeó de manera diferenciada al sector cafetalero. Los más afectados fueron los pequeños y medianos productores, quienes difícilmente lograban recuperar los costos de producción. Muchos productores perdieron así sus tierras a manos de los grandes caficultores, puesto que eran estos últimos los que, por lo general, proporcionaban el financiamiento para la cosecha (Cáceres, 1986).

En cuanto a los grandes productores, no se puede negar que la caída de los precios del café los afectó de alguna manera. “De hecho, hizo que sus “sobreganancias” se vieran bruscamente disminuidas.” (Cáceres, 1986: 97). Pasado de un 100% de utilidades, en épocas que se creían normales, hasta “tan solo” un 32% en 1932 (el año de menor precio por quintal de café)².

Con la crisis las condiciones de vida de los pobres en el campo empeoraron considerablemente. El desempleo se extendió por el área rural y los jornales de los campesinos, que antes de la crisis oscilaban alrededor de los 50 centavos diarios, bajaron a menos de la mitad (Cáceres, 1986).

En este contexto de crisis económica fue electo en 1931 el Ing. Manuel Enrique Araujo, en las que fueran declaradas las primeras elecciones libres en El Salvador. El presidente Araujo, que en principio parecía estar a favor de reformas sociales y económicas en beneficio de los trabajadores, no pudo hacer frente a la crisis social y económica que se habían gestado a partir de la crisis capitalista mundial y la nueva apertura política iniciada en el gobierno anterior.

El gobierno de Araujo duró tan solo nueve meses, el 2 de diciembre de 1931 es derrocado por un golpe militar, que llevó al poder al General Maximiliano Hernández Martínez,

² Cáceres Basa su cálculo en un costo de producción promedio de 11.30 colones y un precio promedio de 14.90 colones.

iniciando así un periodo de más de 45 años en el que el poder político sería manejado por los militares.

El cambio de gobierno sin embargo no ayudo a calmar la agitación sociopolítica que vivía el país. Toda esta agitación terminaría “en la conocida y bastante publicitada insurrección campesina de enero de 1932, la cual es abortada a base de una represión cruenta... inédita en el país, que deja un saldo no exactamente calculado de entre 15 a 30 mil personas asesinadas, en su mayoría campesinos” (Castro, 1979: 2; Citado en Cáceres, 1986: 100)

2.2 Modelo económico 1900 - 1944

2.2.1 Eje de acumulación

Al llegar la primera década del siglo XX la economía salvadoreña ya dependía del cultivo de café. Esa dependencia, evidenciada en una organización económica, política y social volcada hacia el monocultivo, impidió al menos durante este período, que se desarrollaran otros productos que pudieran generar niveles de ingresos similares a los generados por el café; tal es el caso de productos como el añil, azúcar, bálsamo, algodón y minerales, que tuvieron una participación significativamente inferior a la del café dentro de la estructura de exportaciones nacionales.

La extensión de tierra dedicada al cultivo de café en 1916 era de 61,407 hectáreas (*ha*). Esta cifra aumentó para el año 1924 a 81,000 *ha* y para el año de 1931 a 93,000 *ha*³. Más de tres cuartas partes del cultivo del café, se producía en los tres departamentos occidentales: Santa Ana, Ahuachapán y Sonsonate, así como también en Usulután y La Libertad (Wilson, 2002).

Es importante reparar en que, durante estos años, el país era un exportador neto de productos agrícolas, y que estos se dirigían principalmente a Europa y a Estados Unidos. El comercio exterior y, más específicamente, la exportación de materias primas y alimentos, eran la fuente más importante de riqueza en la nación, sino la única, y estas dependían enormemente de los precios internacionales de esos productos, en especial del precio del café. Esto permite ubicar a El Salvador de este período como un país agro-exportador, en el que el sector cafetalero es el más dinámico de toda la economía; el que cumple el papel de eje de acumulación en el modelo primario exportador salvadoreño.

La dependencia de la economía salvadoreña hacia el café, se evidencia en el siguiente comentario del ministro de hacienda de principios de los años 30:

³ Sin embargo, en términos comparativos, la tierra dedicada al cultivo de maíz era superior a la del café. Por ejemplo, para el año 1916, el porcentaje de tierra agrícola destinada a la producción de maíz era de 56.6%, mientras que para el café era de 27.4% (Datos obtenidos de los Anuarios Estadísticos de la época)

Cada vez que se produce la baja en los precios del café, automáticamente nuestra economía nacional entra en crisis, las actividades comerciales decaen, el valor de la propiedad disminuye, las operaciones de compra-venta de propiedad se paraliza, los bancos por razón de estatuto incierto, cortan los créditos y disminuyen la circulación monetaria y billetteria (sic), como consecuencia de todo esto, el fisco ve disminuir sus rentas (...) (Arias, 1972: 86; Citado en Cáceres, 1986: 94)

Para corroborar la importancia que tuvo el café en la economía salvadoreña, basta revisar la participación que tenían las exportaciones de café respecto del total (ver cuadro 3)

Cuadro 3

Composición porcentual de las exportaciones para el período 1901-1927

Año	Añil	Azúcar	Bálsamo	Café	Otros
1901	11.10%	4.00%	2.00%	76.00%	6.90%
1903	5.60%	1.80%	1.60%	74.20%	16.80%
1910	1.90%	3.90%	0.70%	81.80%	11.70%
1914	0.90%	0.70%	0.80%	83.50%	14.10%
1920	1.20%	6.20%	1.90%	69.10%	21.60%
1923	0.80%	10.30%	1.10%	86.20%	1.60%
1927	0.20%	7.00%	0.80%	89.20%	2.80%
1934	0.15%	0.38%	0.75%	94.91%	3.81%
1935	0.11%	0.00%	0.96%	89.43%	9.51%
1939	0.15%	2.16%	0.66%	83.65%	13.38%
1941	0.00%	0.00%	0.00%	75.51%	24.49%
1944	0.17%	1.78%	0.61%	83.97%	13.47%
1946	0.23%	1.77%	0.63%	78.88%	18.48%

Fuente: Elaboración propia en base a los anuarios estadísticos y Menjívar (1980)

A partir de los datos anteriores, se puede decir que la participación del café dentro de la estructura de exportaciones presentó una tendencia ascendente entre los años 1901 a 1933, para después mostrar una leve tendencia a la baja entre los años 1934 y 1948.

Pese su la tendencia a la baja, las exportaciones de café superaron con creces a las exportaciones de otros productos agrícolas en los años de 1934-1944: su participación porcentual promedio en estos años fue de 84.24%, hecho que refleja la supremacía del cultivo de café como producto de exportación y por consiguiente, como eje fundamental de la economía salvadoreña.

Los años de bonanza económica, previos a la crisis mundial de los 30's, no solamente se tradujeron en el crecimiento del sector cafetalero, sino también de otros grupos al interior de la sociedad salvadoreña como banqueros, exportadores, importadores e incluso el gobierno mismo, ya que las divisas generadas por las exportaciones de café, financiaban

el aparato del Estado y la construcción de la infraestructura que facilitara la comercialización de este cultivo (Cardoso Y Pérez, 1977).

La industria en general no registra mayor desarrollo a lo largo de todo el periodo, muestra de ello es que para el año 1912 las importaciones de maquinaria agrícola y no agrícola solamente representaban el 4.2% del total de las importaciones, mientras que algunas importaciones que son insumos para labores agrícolas tales como sacos para café, abonos, alambre para cercas y ferretería, significaban conjuntamente un 12.91% del total de importaciones. El resto de importaciones estaban constituidas por bienes de consumo final y bienes agrícolas⁴.

Los anuarios estadísticos preparados por la Dirección General de Estadística de El Salvador tampoco recolectaban información sobre esta rama de la actividad económica. A este respecto, en el anuario de 1932 se puede leer:

Hasta el momento no se ha llevado en El Salvador ningún registro estadístico relacionado con la industria debido a que esta rama de la actividad humana ha tenido anteriormente escasas manifestaciones por tratarse de un país esencialmente agrícola. Ahora que comienzan a tomar incremento ciertas actividades de naturaleza industrial se están haciendo los estudios correspondientes para la apertura de los registros que darán la medida de la potencia industrial salvadoreña. (Anuario Estadístico de la República de El Salvador, 1932: 10)

Pese a los propósitos expresados no fue sino hasta el anuario de 1945, después de la caída del régimen del General Martínez, que se encuentra por primera vez una sección dedicada a la industria salvadoreña.

En ese año las estadísticas incorporan datos como la producción anual de las aceites y mantecas vegetales, harina de trigo, sal, leche y sus derivados; producción de miel de abejas, producción anual de las fábricas de tejidos e hilados, producción de artículos de palma, carrizo y bejuco; producción de cal, ladrillos y tejas de barro; producción de ladrillos de cemento y edificios construidos (Anuario Estadístico de la República de El Salvador, 1933).

Posteriormente se incorporarían estadísticas sobre la producción de cigarrillos, calzado, artículos de hule, jabón, velas, artículos de alfarería, y producción de artículos de cemento.

Sin embargo, hay que considerar que no toda la producción listada corresponde a industria mecanizada propiamente. Por ejemplo, se lista la construcción de “edificios” de bajareque o adobe, producción de ladrillos de lodo y barro, producción de canastos y tombillas de carrizo y bejuco, que eran productos mas bien artesanales.

⁴ Por ejemplo el maíz y el algodón representan el 2.82% y el 29.77% de las importaciones totales respectivamente

Ahora bien, la industria textil fue una de las industrias que registró mayor crecimiento durante este periodo, especialmente a partir de los años 30's, ya que aprovechó la demanda insatisfecha generada por la menguada capacidad de importar de los nacionales debido a la crisis económica mundial. De acuerdo a David Browning "En 1935 operaban cuatro fábricas de tejidos, con un total de 3000 husos y 230 telares; en 1950 había once fábricas con 50,038 husos, 1448 telares y once plantas de tricotar" (Felthant, 1954; citado en Browning 1975: 377)

Esta expansión del sector textil favoreció también la producción de algodón para consumo nacional, la cual pasó de 1,274 manzanas sembradas en 1937 a 14,015 en 1942. De acuerdo a Dada (1978) esta producción, realizada en gran parte en tierras arrendadas y con uso de técnicas de producción agrícola más avanzada (riego, insecticida, mecanización, trabajo asalariado, etc.), va a significar más tarde la construcción de uno de los sectores importantes de la economía salvadoreña.

2.2.2 Estrategia Económica.

Aunque el eje de acumulación de la economía salvadoreña durante este periodo es indiscutiblemente el café, la manera en que los gobiernos impulsaron este eje si sufrió modificaciones. Se identifican dos periodos relevantes: de 1900 a 1930, donde la estrategia económica se caracteriza sobre todo por el liberalismo; y de 1932 a 1944, durante el mandato del General Martínez, caracterizado por un gobierno que participaba más activamente en la economía nacional.

2.2.2.1 Periodo 1900 - 1930

Para identificar la estrategia económica adoptada por el Estado salvadoreño en este período, se analizará en primer lugar, el destino del gasto público a lo largo de esos años, luego se buscará identificar algunas medidas de política económica que puedan mostrar la orientación de las acciones realizadas por los gobiernos de la época.

A partir del cuadro N° 4 se muestra que el gasto realizado por el estado salvadoreño durante el período 1900-1929, fue aumentando considerablemente con el paso de los años. En el primer quinquenio de la década de 1900 el promedio del gasto estatal fue equivalente a 7,725.3 dólares, mientras que para el quinquenio 1924-1929, el promedio del gasto total ascendió a 23,903.2 dólares (Guidos, 1980). Con estos datos se puede inferir que en un intervalo de 30 años, el gasto promedio quinquenal del estado aumentó un 309%

Se debe tener en cuenta que este considerable aumento en el gasto del gobierno, derivado de la tenencia de mayores fondos para inversión, se explica por el auge que tuvo el sector cafetalero gracias a los buenos precios que experimentó el café en el mercado mundial durante aquel período, que además permitieron un mayor pago de impuestos por parte de este sector a los gobiernos de turno.

Cuadro 4

Porcentajes de los promedios quinquenales de los gastos estatales por propósito durante el período 1900-1929

Períodos	Admón. General	Desarrollo económico	Servicios Sociales y Culturales	Defensa Nacional	Serv. Deuda Pública	Total
1900-1904	18.7	12.8	7.1	21.4	39.9	100
1905-1909	23.8	9.1	7.0	25.8	34.3	100
1910-1914	27.4	10.6	10.0	24.2	27.8	100
1915-1919	36.9	10.8	14.2	23.8	14.2	100
1919-1924	37.9	5.6	14.9	21.9	19.7	100
1924-1929	29.0	13.9	11.6	18.3	27.1	100

Fuente: Guidos (1980: 97)

Durante el período analizado, los gastos destinados al servicio de la deuda pública, administración general y defensa nacional, son los que representan el mayor porcentaje del gasto total del Estado. El promedio durante esos 30 años del gasto destinado a administración General fue de 28.95%, para servicio de deuda pública fue de 27.16%, para defensa nacional 22.57%, mientras que para Desarrollo económico y Servicios sociales y culturales fue de 10.46% y 10.8% respectivamente.⁵

Ahora bien, si se mira un poco más detalladamente de qué manera eran asignados los fondos públicos en aquellos años, se puede llegar a algunas conclusiones muy importantes referidas a las prioridades del estado salvadoreño.⁶

En el año 1911 los gastos de represión⁷ representaban el 29.7% del gasto total, los gastos en educación el 6.9%, y Los gastos en capital físico⁸ el 45.5%. Para 1929, los gastos en represión se habían reducido a 21.7%, los gastos en educación incrementaron apenas a 8%, mientras que los gastos en infraestructura alcanzaron el 52.3% del total.

⁵ Dentro de admón. General, se encuentran los gastos de inversión y de operación del gobierno, mientras que al interior de los servicios sociales y culturales se encuentran gastos para el sistema educacional, hospitales orfanatos, asilos, etc., así como también subsidios para algunas instituciones de beneficencia.

⁶ Ver Anexo 1

⁷ Guidos (1980) denomina a los gastos realizados en guerra, marina, aviación y justicia para el año 1911 y 1929, como gastos de “represión”.

⁸ Este tipo de gasto implica aquellos egresos que no pueden aportados por capitales privados dada la naturaleza riesgosa y de largo plazo de algunas inversiones. Dentro de estos gastos estaban aquellos dedicados al mejoramiento de las obras públicas, construcción de caminos y carreteras, puertos, etc. También se incluye de este rubro, el pago de servicios de deuda pública contratada para la construcción de infraestructura

Lo anterior muestra que durante ese período, los gobiernos tenían dos prioridades en cuanto al destino del gasto público: la construcción de infraestructura y las actividades represivas del aparato estatal.

Ambos elementos están vinculados con el funcionamiento del sistema productivo nacional, y sobre todo con la producción cafetalera ya que, por una lado, la dotación de infraestructura para el sector cafetalero por parte del estado, agilizaba el comercio del café hacia el exterior, con lo que se potenciaba su desarrollo; y, por otro lado, el destino de recursos hacia los mecanismos represivos militares, aseguraban “el orden” y la “tranquilidad” que necesitaban los cafetaleros, en otras palabras, mantenían el status quo.

Esta adecuación del Estado salvadoreño a las necesidades del sector cafetalero, es explicada por el dominio directo que tenía la oligarquía cafetalera sobre el aparato estatal, en una medida tal, que la clase económica se confundía con la clase política en estos primeros años.

En este punto se hace necesario distinguir los distintos grupos que controlaban las cadenas productivas del café, así como las diferencias que existían entre los pequeños y los grandes productores.

Según Wilson (2004), para la década de los 20's:

la producción del café en El Salvador estaba controlada en parte por los exportadores no productores y por los operadores de beneficios (...) en forma creciente el “lavado” del café fue hecho por los exportadores, cuya principal función en la industria cambió de transportar el café y comercializarlo a procesarlo y se extendieron hacia el crédito (Wilson, 2008; citado en Guidos, 1980: 81).

Es de vital importancia reconocer que la mayoría de productores de café no eran propietarios de su propio beneficio, por lo que estos dependían de los grandes productores que procesaban el café de sus vecinos. La producción cafetalera, en especial la de los pequeños agricultores, presentaba algunas dificultades relacionadas con el sistema legal y de crédito vigentes, ya que el código civil permitía la permuta irrestricta de la propiedad, así como también el embargo de la propiedad hipotecada por incumplimiento.

Los beneficiadores asociados con los bancos, concentraron la concesión de crédito a los pequeños productores y con esto se apropiaron una buena parte de la producción de café, mediante el mecanismo de comprometer cosechas a futuro. En relación a esto Belarmino Suárez dice lo siguiente:

El agricultor salvadoreño, que tiene libres sus propiedades, mira la agonía de su tierra, pero tiene miedo de pedir prestado el capital necesario para cultivarla mejor y tiene su razón de ser así. Los bancos de emisión no le prestan sino en condiciones de crédito

comercial, es decir, a cortos plazos, descontando pagarés a la orden (...) Si quieren pequeñas cantidades, el banco no tiene interés en hacer tales operaciones (...) Ama su tierra y desea cultivarla; pero él ha visto muchos de sus vecinos perder la propiedad por causa de una hipoteca. (Suárez, 1921: 47-48)

Con este proceso, a lo largo del período 1900-1930, la producción de café y, como fruto de ello, la posesión de tierra apta para su cultivo, se fue concentrando cada vez más, de manera que una minoría cafetalera se fortaleció y creó nexos con el capital bancario, lo que dejó en la deriva a muchos pequeños caficultores nacionales.

En este sentido, el crédito era funcional solamente a una pequeña fracción cafetalera, por lo que los pequeños productores de café realizaron protestas en las que exigían al gobierno, la creación de un banco nacional hipotecario, que prestase servicios crediticios con tasas de interés menores y plazos más largos que los que otorgaban los bancos comerciales.

Sin embargo, la propiedad de la tierra continuó centralizándose en pocas manos y, en relación al café, los beneficios fueron agrandándose a medida pasaban los años. Para Wilson (2004) trece propietarios de los mejores beneficios del país aseguraron sus instalaciones en un valor de \$1, 288,000, mientras que en 1930, treinta y ocho beneficiadores aseguraron sus propiedades por \$2, 907,000. (Guidos, 1980). Un periódico de la época llamado "Patria" se refiere en los siguientes términos al aumento en la concentración en la tierra:

Antes la tierra era del gran número de salvadoreños – hace de esto unos cuarenta y cinco años --; ahora es de muy pocos, y va siendo cada día de un número más restringido de propietarios. Dicho en otros términos, El Salvador se esta latifundizando precisamente en la hora misma en que países de más extensión relativa, hacen todo esfuerzo por deslatifundizarse. (Wilson, 2004: 111)

A medida que el café se va convirtiendo en el principal producto de exportación, la propiedad de la tierra se concentra cada vez más, haciendo del cultivo de café una actividad económica que solamente un sector muy reducido, pero poderoso, puede realizar. Esto se debe, entre otras cosas, al sistema de créditos que impide el desarrollo del pequeño cafetalero, y las crisis internacionales que ocurren a lo largo del período estudiado.

Así pues, la estrategia económica impulsada por los gobiernos durante el período 1900-1930, se caracterizó por tener como base un paradigma liberal, en el que los gobiernos minimizaban su participación sobre la actividad económica. Esta *ausencia* de Estado en materia económica, se tradujo en una desatención por parte de los gobiernos de la época hacia los pequeños y medianos productores de café, contribuyendo a que, a lo largo de este período, las tierras dedicadas a este cultivo se fuera concentrando.

2.2.2.2 Periodo 1932 – 1944

Durante el periodo de Martínez la estrategia económica cambia su grupo objetivo. Las medidas liberales del periodo anterior favorecían sobre todo a los grandes productores, beneficiadores y exportadores de café y también al sector financiero. En cambio, la estrategia económica en el gobierno de Martínez hace énfasis en apoyar a los productores de café. Además, la estrategia cambia de “intensidad”, y la cantidad de medidas tomadas aumenta sustancialmente, lo cual corresponde justamente a un régimen que cambia el papel del estado en la economía: de solo un papel de gendarme a un estado que influye directamente en la economía nacional.

Las primeras medidas de política del gobierno de Martínez, en marcadas en la crisis de los años 30, “fueron de carácter monetario y crediticio tendientes a impedir la quiebra de los productores de café, a mantener los ingresos del sector exportador – o aliviar su reducción – y dar al Estado la capacidad de control monetario del país” (Dada, 1978: 23). En este sentido encontramos:

- La creación del Banco Central de Reserva en 1934, con lo que los bancos comerciales pierden el derecho de emitir su propio papel moneda, y el control del circulante queda en manos del Banco Central de Reserva.
- La “ley de moratoria” de 1932 suspende la ejecución de hipotecas sobre la tierra.
- Ley que estipula la liquidación parcial de las deudas adquiridas por los caficultores, “lo cual favoreció especialmente a los pequeños cultivadores de café quienes habían contraído fuertes deudas en los años de prosperidad anteriores a la crisis” (White, 1987: 124).
- La devaluación de la moneda nacional, de un valor de \$0.50 a \$0.4.
- La creación de Banco Hipotecario para abordar el problema del crédito agrícola, cuya legislación apareciera en 1934 y cuyas operaciones inician en 1936.

Más adelante, en 1942, se crearía la Compañía Salvadoreña de Café, que se dedicó a la compra de café con el fin de estabilizar los precios, y también otorgó créditos de avío (Wallich et al., 1951: 201; citado en Parkman, 2006: 55).

Las instituciones semipúblicas creadas en el gobierno de Martínez, Banco Hipotecario y Compañía Salvadoreña de Café, asociaron a la oligarquía y al Estado, aunque en general estaban en control de la oligarquía:

El poder del estado sobre el Banco Central de Reserva se limitaba a la potestad del presidente de la república de vetar la selección del presidente del Banco que hacían los directores. El gobierno nombraba a los directores de la Compañía Salvadoreña de Café y a uno de los cuatro directores del Banco Hipotecario. No poseía acciones del Banco Central ni del Banco Hipotecario, y su participación financiera en la Compañía Salvadoreña de Café consistía en una sola acción en manos del presidente Martínez. Por otra parte, la Asociación Cafetalera, controlada por los grandes productores tenía un 75 por ciento de las acciones del Banco Hipotecario y 900 de las 1260 acciones de la Compañía Salvadoreña de Café (...)

El resultado, en resumidas cuentas, supuso la reducción del poder de las pocas familias que controlaban los bancos privados y los beneficios de café, mientras se fortalecía el de la oligarquía terrateniente como un todo (Parkman, 2006: 57).

Otro aspecto de la política económica de Martínez fue su “hostilidad a la inversión extranjera”:

(Martínez) tomó control de los ingresos aduaneros, que habían sido reservados para el pago de deuda y rechazó la contratación de nuevos préstamos extranjeros hasta 1941. También prohibió, con una serie de leyes, que personas de las razas árabe, palestina, turca, china, libanesa, siria, egipcia, persa, hindú y armenia abrieran nuevos negocios de cualquier tipo o aun participar en ellos como socios o de abrir sucursales de empresas ya existentes. (Parkman, 2006: 53).

Por último hay que mencionar la prohibición del uso de maquinaria con motor para la fabricación de zapatos y de algunos otros artículos: “una concesión a las aspiraciones económicas de, al menos, un sector de los pobres” (White, 1983:124). Aunque indudablemente retrasaría el inicio del proceso de industrialización en El Salvador.

2.2.3 Inserción de la FES Salvadoreña en el Sistema Capitalista Mundial

Como se vio anteriormente, a inicios del siglo XX, la economía salvadoreña, al igual que otras economías latinoamericanas, asumió el rol específico de exportador de materias primas y alimentos dentro de la división internacional del trabajo, en función de la expansión del capitalismo mundial y de las exigencias de desarrollo de los países del centro.

Específicamente, las exportaciones de El Salvador estaban compuestas en su gran mayoría por café. Mientras que el escaso desarrollo de las demás ramas productivas nacionales exigía que las importaciones se compusieran de una gran variedad de productos fabricados, la mayoría de ellos destinados al consumo final⁹.

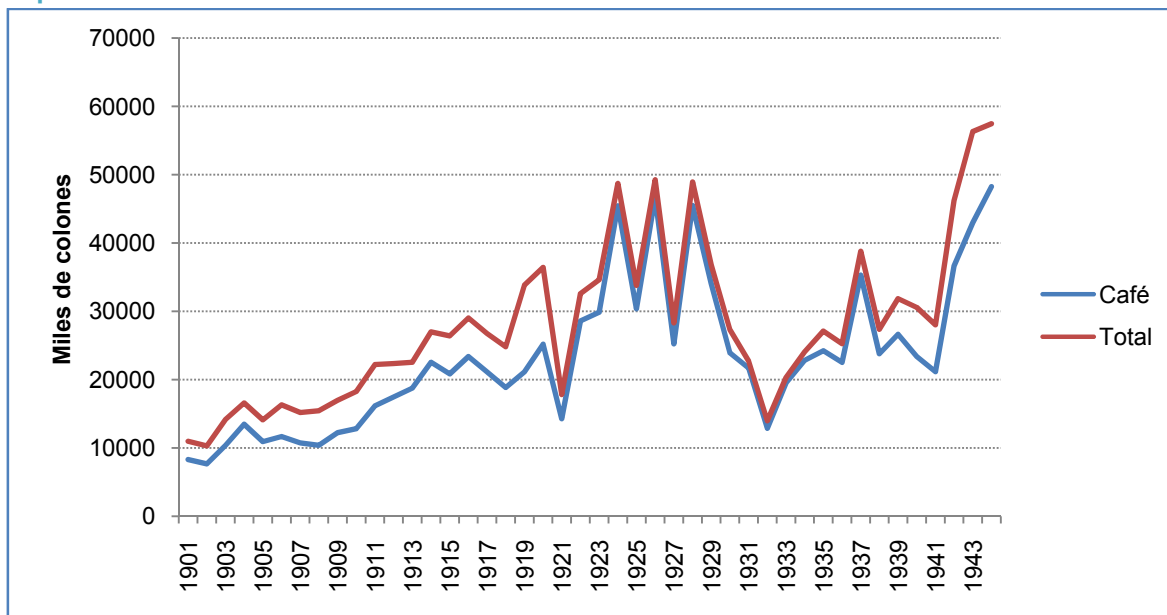
La dependencia salvadoreña de un único producto de exportación (que además constituye el “motor” de la economía) vuelve a las exportaciones totales sumamente sensibles a la coyuntura de la economía mundial. Tal situación es observable en el Gráfico 1, en donde se aprecia cómo la caída de los precios internacionales del café durante los primeros años de la década de 1920, hace caer las exportaciones de café y, junto con ellas, las exportaciones totales. Así mismo, durante los primeros años de la crisis capitalista de 30’s, se observa con claridad cómo las exportaciones caen. Posteriormente, con el cierre de los mercados europeos durante la segunda guerra mundial, se ve cómo las exportaciones caen a partir de 1939 a 1941, para después tomar

⁹ Para datos de importación por clasificación consultar anexo 2

impulso por la demanda estadounidense que se dispara de 1941 a 1942 con un aumento del 70.5%.

En cuanto al destino de las exportaciones, estas tuvieron como principales compradores a Estados Unidos y Europa Occidental, al menos hasta antes de la segunda guerra mundial. Posteriormente Estados Unidos se convierte en el principal socio comercial, llegando a comprar hasta un 80% de las exportaciones salvadoreñas para 1943.

Gráfico 1
Exportaciones Salvadoreñas 1901 -1944



Fuente: Elaboración Propia a partir de datos de Anuarios Estadísticos, varios años.

La inversión extranjera durante el periodo se concentró en la minería y en el sector ferrocarriles. Hasta 1908 estas inversiones eran propiedad británica, sin embargo después de ese año, compañías estadounidenses comienzan a comprarlas. La expansión del ferrocarril se intensifica a partir de 1914, como parte del plan continental norteamericano de unir los países latinoamericanos a través de la vía férrea. A partir de 1929, el capital norteamericano invierte también en el servicio eléctrico salvadoreño, desplazando a inversionistas nacionales en esa área (Guidos, 1980).

El ferrocarril y la minería no se convertirían por sí mismos en sectores dinamizantes de la economía ni en fuentes sustanciales de empleo. Sin embargo, hay que recordar que el desarrollo del ferrocarril fue de suma importancia para bajar los costos de transporte del café que era embarcado en los puertos salvadoreños, ayudando de esta manera a consolidar al café como eje de acumulación.

2.3 Estructura laboral y modelo económico.

En el primer capítulo de este trabajo se vio que la estructura laboral de un país puede ser entendida como el conjunto de elementos que caracterizan cualitativa y cuantitativamente el empleo de las Fuerzas productivas humanas (Población Económicamente Activa) de una FES determinada.

En esta sección se intentará relacionar el modelo económico vigente durante 1900 – 1944 con la estructura laboral de ese periodo. Para ello se utilizará principalmente datos obtenidos del Primer Censo Poblacional realizado en 1930.

2.3.1 Datos Generales de la población.

Según los datos presentados por el censo nacional de 1930, la población total en El Salvador era de 1, 434,361¹⁰ habitantes y, entre el período 1918-1930, la tasa de crecimiento poblacional fue de 0.9 %. Sin embargo, atendiendo a los registros de nacimientos y defunciones del país, que según los estándares contemporáneos gozaban de mayor confiabilidad, la tasa de crecimiento poblacional era equivalente a 2.5%. (Wilson 2004: 103).

A partir de la pirámide poblacional de 1930 se puede señalar que el 46.2% de la población se encontraba entre el rango de 0 a 17 años, mientras que el 36% estaba en el rango de 18 a 39 años. El resto de la población, equivalente al 17.6% del total, tenía una edad igual o mayor a 40 años. La distribución porcentual de hombres y mujeres era de 50% respectivamente para cada sexo, mientras que el 61.7% de la población vivía en el área rural y, el 38.3% en el área urbana.

Los departamentos más poblados para ese año eran San Salvador (13.3%), Santa Ana (10.8%) San Miguel (8.8%) y Usulután (8.7%), mientras que los menos poblados eran Morazán (5.2%), La Unión (5.2%) y San Vicente (5.4%).

La población urbana al interior de San salvador representaba el 65% del total en ese departamento, y lo ubicaba como el departamento con mayor población urbana del país.

2.3.2 El Modelo Económico y las Ocupaciones.

Ya se ha visto que, durante este periodo, El Salvador se adoptó un modelo económico agro-exportador, centrado casi exclusivamente en el café. Así pues es de esperar que el

¹⁰ Según los anuarios estadísticos, para el año 1925 la población salvadoreña era igual a 1,500,000 habitantes, mientras que para 1928 era superior a 1,700,000, esto evidencia que la población salvadoreña, registrada por los anuarios desde el año 1906 hasta 1929, había sido sobreestimada con relación a los datos arrojados por el censo de 1930.

grueso de las ocupaciones estén relacionadas con la agricultura, y muchas de ellas, sino es que la mayoría, relacionadas directamente con el cultivo del café.

Las ocupaciones agrícolas necesitan de muy poca fuerza de trabajo en las ciudades. Esto junto con el escaso desarrollo de la economía urbana, explica que la mayoría de población salvadoreña permanezca en el área rural. Para 1930 el 61.7% de la población vivía en el área rural y, el 38.3% en el área urbana. Para 1944 el porcentaje de población rural había aumentado a 63.12%¹¹.

En la zona rural (y de hecho en todo el país) la ocupación más numerosa era la de jornalero¹² que representaba el 36% de la Población en Edad de Trabajar (PET¹³). Los agricultores por su parte representan solamente el 2.6%. Estos datos reflejan que las ocupaciones más numerosas están acordes a las necesidades de fuerza de trabajo de un modelo agro-exportador, y en específico con las necesidades de fuerza de trabajo asalariada que tiene la producción capitalista de café.

Ahora bien, tal y como se presentan los datos del censo 1930, parecería que los agricultores independientes tenían una participación ínfima en relación a los trabajadores agrícolas asalariados. Sin embargo, lo más probable es que el censo haya subestimado el número de agricultores¹⁴.

En las zonas urbanas las ocupaciones respondían más a las necesidades de bienes y servicios de la población de estas zonas, que a las necesidades de un eje de acumulación (como después lo harán con la industrialización). En este sentido las ocupaciones se concentraban a un nivel de “oficios” como zapatero, albañil, carpintero, panadero, etc.

Como se puede ver en el cuadro 5, el total de personas empleadas en ocupaciones catalogadas como oficios era igual a 72,453, que representaba el 8.5% de la PET. Las ocupaciones más comunes eran las de carpintero, costurera y zapatero.

Las mujeres tenían una participación del 31.52% en los oficios y su presencia era más notable en los relacionados a la confección, panadería y alfarería. Por su parte, los

¹¹ Este crecimiento realmente no captura las migraciones internas, esto debido a que la dirección general de estadísticas calcula el incremento poblacional sumando a la población la diferencia entre los nacimientos y las defunciones registradas.

¹² Jornalero/a es una persona que vende su fuerza de trabajo de manera temporal, recibiendo un pago por cada día de trabajo.

¹³ En base al censo de 1930 se puede clasificar a la población en edad de trabajar (PET) considerando a la población mayor de 15 años. En base a ese criterio, se tendría que la población en edad de trabajar para 1930 sería de 857,499 personas, y que representa el 59.7% de la población total

¹⁴ Los pocos agricultores contabilizados en el censo puede deberse a dos razones: primero porque el campesino considera su ocupación principal como jornalero en lugar de agricultor por cuenta propia, segundo porque en una familia campesina el agricultor por cuenta propia puede ser considerado el jefe de familia, mientras que los demás miembros que ayudan en el cultivo se consideran jornaleros.

hombres representaban 68.48% de las personas ocupadas en oficios, siendo la zapatería, sastrería, mecánica, hojalatería, herrería, talabartería, carpintería y albañilería, ocupaciones fundamentalmente masculinas.

Cuadro 5
Oficios en El Salvador 1930

Ocupaciones	Hombres	Mujeres	Total
Albañiles	4,808	0	4,808
Alfareros	358	645	1,003
Barberos	2,545	34	2,579
Costureras	0	9,262	9,262
Carpinteros	11,449	0	11,449
Herreros	1,316	0	1,316
Hojalateros	1,176	0	1,176
Mecánicos	3,017	0	3,017
Motoristas	1,322	0	1,322
Panaderos	905	1,506	2,411
Sastres	5,834	0	5,834
Talabarteros	678	0	678
Tejedores	1,894	162	2,056
Telegrafistas	727	4	731
Zapateros	8,255	0	8,255
Otras ¹⁵	5,330	11,226	16,556
Total	49,614	22,839	72,453

Fuente: Elaboración propia en base a censo de 1930

En el cuadro 6, se presentan algunas ocupaciones que se caracterizan por requerir un mayor nivel de calificación. Como se puede observar estas profesiones, al igual que los oficios, están más relacionadas a la satisfacción de necesidades “intrínsecas” de la vida urbana, que a una incipiente industria.

El total de personas que tenían ocupaciones profesionales en 1930 era de 5,509. Estas tan solo representaban un 0.64% de la PET. Entre aquellas profesiones que eran ejercidas por una mayor cantidad de personas, se encuentran: profesores, que representan el 52.6% del total de profesionales; militares, 19.4%; abogados, con un 6.9%, y médicos con 5.16%.

Es importante destacar que, de cada 100 mujeres profesionales, 99 se encontraban ocupadas en el profesorado, mientras que 1 mujer se ocupaba en la obstetricia. Esto se explica por el hecho de que el profesorado, considerado como una extensión del trabajo del cuidado, se atribuye fundamentalmente al sexo femenino. La razón de ello es que, los roles y los estereotipos asignados a las mujeres en el sistema de valores patriarcal¹⁶, las

¹⁵ Entre otras ocupaciones artesanales se encuentran: bordadoras, calígrafos, curtidores, enfermeros, electricistas, fotógrafos, floristas, marmolistas, músicos, pintores, plateros, pirotécnicos, relojeros, telefonistas y tipógrafos.

¹⁶ Cf. Martínez (2006: 6 - 7).

relegaban a ese tipo de profesiones. Este hecho queda clarificado cuando se toma en cuenta que, la gran mayoría de estas mujeres profesoras se desempeñaban en niveles de educación primaria, lo que contrasta con los hombres profesores, cuya presencia aumentaba a medida que aumentaba el nivel educativo.

Cuadro 6
Profesionales en El Salvador 1930

Ocupaciones	Hombres	Mujeres	Total
Abogados	378	0	378
Banqueros	6	0	6
Dentistas	120	0	120
Farmacéuticos	265	7	272
Ingenieros	156	0	156
Médicos	284	0	284
Militares	1,071	0	1,071
Obstétricas	0	17	17
Procuradores	46	0	46
Profesores	976	1,921	2,897
Periodistas	81	0	81
Sacerdotes	175	0	175
Total	3,564	1,945	5,509

Fuente: Elaboración propia en base a censo 1930 ¹⁷

Otro dato destacable es que las mujeres representaban el 35.3% del total de profesionales, mientras el 65.7% restante estaba formado por hombres. Esta diferenciación tan marcada entre los sexos revela que, según los roles de la sociedad patriarcal, las mujeres deben ser las encargadas del trabajo doméstico de los hogares: esto explica por qué las mujeres ocupadas en oficios domésticos representan el 48.2% de la PET total y el 94.7% de la PET femenina.

De esa manera, la disponibilidad de tiempo y/o de recursos de las mujeres para adquirir un nivel profesional o realizar labores remuneradas fuera del hogar se reducían a niveles mínimos, e incluso se puede decir, que en algunos casos las mujeres no contaban ni siquiera con autonomía para decidir sobre este tipo de cuestiones.

Ahora bien, estos últimos datos no pueden ser tomados a la ligera. Lo que indican es que las mujeres no se habían separado de las labores reproductivas en el hogar y que estas eran su ocupación principal. Los datos no indican necesariamente que las mujeres no realizaban otras actividades laborales. Por ejemplo, se sabe que durante el periodo de cosecha del café prácticamente toda la familia campesina asistía a cortar los frutos del cafeto, y aunque esta es una ocupación de jornalero(a), las mujeres no declaran esta como su ocupación principal.

¹⁷ En la clasificación original del censo de 1930 se incluye la categoría “sin profesión”, dentro de la cual está comprendida la población infantil para ambos sexos. Esta categoría representa el 40.5% de la población total, y que además casi coincide con la población infantil de 0 a 14 años que constituye el 40.3%. Por tal motivo, se ha descartado dentro del análisis la categoría ocupacional “sin profesión”.

Por otra parte, es interesante resaltar el hecho, que hasta el año 1930, tanto los comerciantes como los industriales, tenían una participación muy ínfima dentro de la PET. Los comerciantes representaban un poco más del uno por ciento de la PET total, mientras que los industriales eran prácticamente inexistentes.

2.3.3 Formas Económicas No Capitalistas

Es preciso recordar que es hasta que el café adquiere mayor relevancia dentro de la agricultura nacional, cuando se pueden hablar de relaciones sociales de producción capitalistas. Sin embargo, durante el período 1900-1944, las formas agrícolas no capitalistas, constituidas por producción mercantil simple de granos básicos, verduras y ganado (e inclusive la producción cafetalera a pequeña escala); y la agricultura de subsistencia centrada en granos básicos, persistieron en el área rural a lo largo de esos años.

La permanencia de estas actividades fue posible en parte porque muchos campesinos conservaron sus propiedades agrícolas aun después de la extinción de las tierras comunales y ejidales, inclusive en zonas cafetaleras. Según Browning “un segmento de los miembros de la comunidad si logró sobrevivir como propietarios y arrendatarios de fincas pequeñas y medianas” (Browning, 1971: 213). Además, muchos campesinos que no conservaron sus propiedades, o que las perdieron a lo largo de los años, pudieron seguir cultivando mediante la ocupación de tierras ajenas como colonos, aparceros, arrendatarios o intrusos.

Estas formas de agricultura no fueron necesariamente un impedimento para la expansión del sector cafetalero, sino que jugaron un papel vital para el funcionamiento de este sector, en especial la agricultura de subsistencia. Esto debido a que la estacionalidad de la demanda de fuerza de trabajo en el cultivo de café no ofrecía un empleo permanente, lo que obligaba a la fuerza de trabajo a buscar alternativas de ocupación y/o sobrevivencia en los meses del año en que el cultivo de café no les necesitara.

Así pues la producción agrícola de subsistencia tenía un papel relevante dentro de la estructura económica cafetalera, ya que cumplía dos objetivos muy importantes: Por una parte permitía que la fuerza de trabajo se reprodujera en aquellos meses del año, en que el sector cafetalero no les requería. Y, por otra, permitía a los cafetaleros pagar salarios bajos, por debajo del valor de la fuerza de trabajo, y así obtener una tasa ganancia elevada.

Otra forma de ocupación no capitalista importante durante este periodo, especialmente en el área urbana, son los artesanos. Estos representan el 4.8% de la PET. Los artesanos suplen la demanda de bienes de consumo que la población (o parte de ella) no puede conseguir mediante la importación. La relativa importancia de los artesanos durante este

periodo es explicada en parte por un modelo económico que excluye un proceso de industrialización.

Finalmente, dentro de otras formas no capitalistas, cabe señalar que para la década de los veinte ya existía un tipo de comerciante ambulante, tal y como lo expresa Berlamino Suárez en la siguiente cita:

Hay en nuestro país un tipo de comerciante muy original, que sin embargo no recarga gran cosa la mercadería que vende, no obstante de ejercer el comercio ambulante. Este tipo es nuestro buhonero vulgarmente llamado achín: el lleva en su maleta, colgada a sus hombros, las mercaderías y recorre el país vendiendo baratijas, es decir cosas de poco valor como espejitos, joyería falsa, pañuelos, jabones, medias, perfumes ordinarios...(Suárez 1921:100)

A pesar de no tener datos relacionados a la cantidad de este tipo de comerciantes en aquella época, una cosa si es cierta: estos presentan características muy similares a una parte del sector informal en la actualidad.

2.3.4 Educación y cualificación de la Fuerza de trabajo (Movilidad cualitativa)

El cultivo, procesamiento y exportación de café requiere de una pequeña cantidad de personal con alguna instrucción formal. El grueso de trabajadores utilizados en esta actividad económica (especialmente en el cultivo) no necesita más allá de alguna instrucción básica (sino es que ninguna).

Así pues, el sector cafetalero necesitaba a su disposición grandes cantidades de mano de obra con una instrucción por demás elemental. Las autoridades suministran esta fuerza de trabajo de escasa formación, por medio de una estrategia de poco apoyo a la educación. Al respecto Dana Munro dice:

La educación de las clases bajas ha sido intencionalmente limitada a algunos fundamentos, porque las autoridades han querido frenar la tendencia, tan perniciosa en toda Centroamérica, hacia la adopción de profesiones académicas a costa de los objetivos agrícolas (...) No existe ninguna ayuda del gobierno para los niños pobres que deseen proseguir estudios superiores ni en el país ni en el extranjero y más bien se hacen todos los esfuerzos posibles para alentar aquellos que han completado su educación primaria a que se incorporen al cultivo del suelo o al comercio. (Munro, 1918:110, citado en White, 1987:136)

Al revisar los datos de alfabetismo del censo de 1930 parece ser que estas intenciones se llevaron a cabo con bastante éxito: el 79.0% de la población era analfabeta, el 1.0% era semialfabeto¹⁸, y el 20% era alfabeto.

A la misma conclusión se llega cuando se analiza la presión demográfica sobre las escuelas primarias rurales: para 1936 había 401 escuelas para un estimado de 320,601 niños y niñas entre 5 y 17 en área rural¹⁹, es decir había aproximadamente una escuela por cada 800 alumnos potenciales.

Por otra parte la educación media y superior, aparte de “exclusiva” refleja sobre todo las necesidades de servicios profesionales de la población urbana de la época. Nuevamente no hay interés por parte del gobierno de impulsar estos niveles de educación, ni interés por impulsar profesiones técnicas relacionadas con la incipiente producción industrial.

La educación media o secundaria (que en periodos posteriores se convertirá en principal instrumento de la política educativa para la formación de la fuerza de trabajo demandada por la industria) forma bachilleres en ciencias y letras, profesores/as de primaria, contadores/as, tenedores de libros y secretarías comerciales.

En el caso de los profesionales universitarios basta ver el número de alumnos graduados de la Universidad Nacional por carrera. Entre los años de 1932 y 1941 cada año se graduaron entre 1 y 4 ingenieros (o arquitectos) únicamente, mientras que el número de graduados de jurisprudencia (u otra ciencia social) oscilaba-- entre 6 y 18 personas²⁰ (lo que tampoco es una cifra impresionante).

2.3.5 Salarios y jornada laboral vigente.

Durante el período 1900-1944 no existía alguna legislación que estableciera un salario mínimo para los trabajadores urbanos ni para los trabajadores agrícolas. Los salarios pagados no cubrían el presupuesto mensual de las familias obreras, generando un problema de insatisfacción en las necesidades de la población.

Si se comparan los salarios de algunos obreros urbanos para el año de 1925 con un presupuesto aproximado de la familia obrera en San Salvador equivalente a 97 colones²¹ (ver anexo 4) (Montoya, 1984), se tendría que las únicas ocupaciones que lograrían tener

¹⁸ El término “semialfabeto” se refiere a las personas que solamente pueden leer más no escribir (DIGESTYC, 1930)

¹⁹ El estimado se realizó aplicando el porcentaje de población entre 5 y 17 años de 1930 a la población rural estimada para 1936.

²⁰ Ver anexo 3

²¹ Este presupuesto fue realizado por la Revista económica para los años 1925-1926. Dentro de este, se consideraba que los gastos en alimentación representaban el 51.5%, el gasto en vestido el 15.5%, en vivienda 20.6%, mientras que salud, transporte, etc., en 12.4%.

un salario capaz de cubrir las necesidades materiales de aquellos años, serían los caporales y los motoristas.

Para los trabajadores agrícolas, la situación salarial no estaba en mejores condiciones, tal y como se puede observar en las siguientes líneas expresadas por la *Revista Económica* en 1924:

Y a pesar del margen enorme que realiza el finquero centroamericano, el jornal de los trabajadores de las plantaciones, es el mismo mísero de siempre: 8 a 20 centavos oro (16 a 40 centavos de colón) endulzados con una puñada de frijol (citado por Montoya: 196, 1984)

Es de suma importancia destacar el hecho, que parte del pago de los jornaleros eran los tres tiempos de comida consistentes en frijoles con tortillas de maíz. Según Miguel Mármol, “en algunas fincas solo daban tortillas con sal” (Mármol 2004:15).

En relación a la jornada laboral, es hasta el 25 de junio de 1929, durante el gobierno de Romero Bosque, en que se promulga una ley que establece una jornada laboral de ocho horas. En años previos, las horas de trabajo realizadas por los trabajadores en San Salvador superaban las 8 horas (Montoya, 1984).

Sin embargo, al llegar Martínez al gobierno, junto con la proscripción de los sindicatos suprime los derechos laborales hasta entonces conquistados: “Se suprimieron la jornada de ocho horas, vacaciones, descanso semanal, pago de horas extraordinarias de trabajo y los derechos de asociación y reunión” (Arriola Y Candray, 1994:31). La única ley nueva que se promulgó “a favor de los trabajadores” en doce años, apenas requería que los establecimientos comerciales en San Salvador cerraran los sábados a partir de la una de la tarde (Parkman, 2006).

Llama la atención que los trabajadores agrícolas estaban excluidos de la ley de la jornada laboral establecida en 1929, por lo que su jornada de trabajo podía prolongarse sin ninguna restricción legal. Esto evidencia, que aquellas medidas promulgadas a favor de los trabajadores difícilmente llegarían, si es que lo hicieran en algún momento, a los trabajadores agrícolas.

Cabría preguntarse las razones por la cual los asalariados agrícolas, siendo los trabajadores ocupados en el eje de acumulación, es decir, el sector más importante de la economía, tenían unas pésimas condiciones de vida y además, carecían de protección laboral por parte de las autoridades.

La respuesta puede ser extraída usando los datos presentados previamente: dada la concentración de la fuerza de trabajo en la zona rural, las actividades para la agro-exportación, en particular el café, disponían de una abundante mano de obra para uso. Este hecho denota la característica de la FES salvadoreña, de presentar niveles de

crecimiento de la fuerza de trabajo mayores a los que el sistema económico puede dar ocupación.

Por tanto, muy convenientemente la rentabilidad de los sectores más dinámicos puede descansar sobre unos bajos costos salariales y una débil o inexistente regulación sobre las relaciones obrero-patronales, con la complicidad de la clase política

3. Período 1948-1979

3.1 Contextualización

Este período histórico salvadoreño estará delimitado, tanto al inicio como al final, por la toma del poder mediante golpes de Estado; el primero del período pone fin a la presidencia del Gral. Salvador Castaneda Castro y deja en el poder a la Junta Revolucionaria de Gobierno en 1948²². Al final de este período, otro golpe de Estado acaba con el mandato del Gral. Carlos Humberto Romero e instaura una nueva Junta Revolucionaria de Gobierno, en el año 1979²³.

El Estado asume un papel intervencionista, con un matiz distinto: interviene en la asignación de recursos, dado que “la asignación espontánea daba lugar a resultados que no son congruentes con las metas estratégicas (el “proyecto nacional”) que se manejaba.” (Valenzuela Feijóo, 1991:106) y se convierte en un agente económico (energía eléctrica, IRA, IVU).

También a nivel ideológico ocurren cambios importantes: la industrialización encuentra cabida y se ve impulsada desde el poder del Estado, quien la presenta como sinónimo de desarrollo y modernidad. Con ese discurso, entre otras cosas, logra adherir a la causa a amplios sectores de la población (incluyendo intelectuales), legitimar los incentivos dispuestos para el desarrollo de este sector e impulsa, además, un sentimiento de pertenencia y patriotismo mediante el consumo de bienes producidos por la industria nacional.

Otro hecho importante acontece en este período: El Salvador y Honduras se enfrentan en una guerra, la denominada “Guerra de las cien horas”, que traerá consigo muchas dificultades derivadas del fin del mercado común centroamericano y de la repatriación de miles de salvadoreños y salvadoreñas que habitaban y trabajaban en territorio Hondureño, quienes generan una mayor presión sobre los pocos recursos disponibles en El Salvador, sobre todo la Tierra²⁴.

En el ámbito internacional, entre los hechos más destacables se encuentra la crisis capitalista de 1973, que se origina en el alza en los precios del petróleo y que, a su vez,

²² La Junta Revolucionaria de Gobierno de 1948 estuvo conformada por: Teniente Coronel Manuel de J. Córdoba, Mayor Oscar Osorio, Mayor Oscar A. Bolaños, Dr. Humberto Costa y Dr. Infierno Reinaldo Galindo Pohl.

²³ Esta nueva Junta Revolucionaria de Gobierno estaba integrada por los Coroneles Jaime Abdul Gutiérrez y Adolfo Arnoldo Majano y tres representantes civiles: Guillermo Manuel Ungo (Secretario general del MNR), el Ing. Román Mayorga Quirós (Rector de la UCA en ese entonces) y el Ing. Mario Andino como representante de la empresa privada.

²⁴ Esta falta de disponibilidad está asociada grandemente con la estructura concentrada de la propiedad de la tierra y con su uso intensivo y extensivo para los cultivos de agro exportación, principalmente café y algodón.

dejará sentir sus efectos sobre las economías periféricas por la vía del comercio internacional.

En América Latina, algunos países como Chile, México y Argentina se encaminaban hacia la concreción de un proceso incipiente de industrialización: “implantaron sistemas de control del comercio exterior y del mercado de cambios, revisaron el sistema de financiamiento público, redujeron los ingresos tributarios provenientes del comercio (...) y lograron iniciar procesos de industrialización y de sustitución de importaciones; es decir, trataron de emprender un proyecto de desarrollo interno.” (Cáceres, 1988:148).

También es importante mencionar el triunfo de la Revolución Cubana en el año 1959, que no solo implicará cierto dinamismo de las exportaciones salvadoreñas de azúcar derivado del bloqueo que Estados Unidos impone a las importaciones de azúcar cubana, sino también un interés especial de éste por mantener al resto de países latinoamericanos en la senda de la “democracia” expresada en una economía de mercado.

Finalmente, las dificultades económicas resultantes de las influencias tanto externas como internas, darán lugar a un período de efervescencia social y política, que posteriormente se convertirá en la guerra civil de El Salvador.

3.2 Modelo económico 1948-1979

El modelo económico vigente hasta el año de 1948, es el modelo agro-exportador basado en la exportación del café. Sin embargo, a partir de este año y a lo largo del período en estudio, se operarán una serie de cambios muy importantes, que llevan a pensar que nuevos ejes de acumulación harán su aparición como importantes sectores de valorización del capital, y despojarán al café de su casi exclusividad dentro de las exportaciones.

A pesar de ello, estos nuevos sectores no lograrán desplazar al café como la principal fuente de divisas. Es más, el fortalecimiento de estos “nuevos ejes” (sobre todo de la industria) dependerá en gran medida de la robustez del sector agro-exportador (principalmente el café).

3.2.1 El cultivo de algodón, la caña de azúcar y la industria de la manufactura

3.2.1.1 El algodón

Desde finales de la década de 1940, el cultivo de algodón comienza a presentar cierto dinamismo debido, principalmente, al incremento en la demanda de ese producto por la industria nacional.²⁵

²⁵ Cf. Dada, H. (1987:24).

El auge de este cultivo se presentará durante la primera mitad de la década de 1960. Solamente en esos cinco años, el área cultivada pasa de ser 56,633 hectáreas (ha.) en el año agrícola 1960/61 a ser 122,122 ha. en 1964/65. Esto implica un incremento de 117% en el área cultivada. En contraste, la producción incrementa solo en un 95% en el mismo período.²⁶

Un aspecto importante de recalcar respecto a este cultivo, es la concentración del área cultivada y del volumen de producción en pocas “explotaciones”²⁷. Según Colindres (1977), para 1961 las explotaciones de 100 ha. y más contaban con el 74% de la superficie y el 69% de la producción nacional. Para 1971, la concentración de la superficie y el volumen de producción de las explotaciones de 100 ha. y más se ha incrementado: poseen el 74% de la superficie y el 75% de la producción.

Aunque la exportación de este cultivo gana importancia (sobre todo en el lustro 1960-1965), pronto dará señales de agotamiento debido, entre cosas, al apareamiento de los tejidos sintéticos en Japón, principal destino de las exportaciones de este producto²⁸. Pese a ello constituye, junto con el café, uno de los principales productos agrícolas de exportación en la década de los 60’s y parte de los 70’s.

3.2.1.2 La caña de azúcar

El mayor dinamismo del cultivo y exportación de caña de azúcar se ubica en la mitad del primer lustro de 1960. Unos pocos años previos a este período (1958/62) su tasa de crecimiento fue de 1%; en este período (1962/66) pasa a ser 24% (CIDA, 1968: 24; citado en Colindres, 1977).

La razón principal de ese auge es el bloqueo que impone Estados Unidos a sus importaciones de azúcar provenientes de Cuba; de tal manera que su cuota (la de Cuba) queda repartida entre otros países productores de caña de azúcar, entre los cuales se cuenta El Salvador.

A diferencia del cultivo de algodón, la producción de caña de azúcar estaba repartida más o menos homogéneamente entre las explotaciones menores a 99.99 ha y las que contaban con 100 ha. y más. Para 1961, las primeras representaban el 44% de la superficie cultivada y el 54% de la producción; mientras que las segundas poseían el 55%

²⁶ Cálculos propios en base a datos obtenidos del Anuario Estadístico de 1970. Vol. IV. Pág.13

²⁷ Según Colindres (1976), la forma de que adopten los Censos para clasificar la tenencia de la tierra hace que desempeñe el papel de ser una “alusión-ilusión” de la realidad. Alusión en cuanto aluden y se refieren a la realidad, tocando aspectos de la vida rural (...) e ilusión en cuanto no ocultan la verdadera realidad por los criterios empleados; así, considera las explotaciones y no los propietarios de tal forma que un propietario puede poseer varias explotaciones, lo cual no puede deducirse de los datos del Censo.

²⁸ Según Colindres (1977) solo entre 1965 y 1967 las exportaciones de algodón redujeron su valor en un 55.2%. Las exportaciones hacia Japón representaban aproximadamente el 80% del total de exportaciones.

de la superficie y el 46% de la producción. En 1971 las distribuciones cambian poco, pero a favor de las explotaciones con mayor extensión: hasta 99.99 ha. el 41% de superficie y el 40% de la producción; y para las de 100 ha y más, el 59% de superficie y un 60% de la producción²⁹.

Es destacable el hecho de que la caña de azúcar, si bien es cierto experimenta un crecimiento acelerado durante algún tiempo, su participación en las exportaciones no llega a alcanzar niveles significativos (ni siquiera llegan a representar el 5% de exportaciones totales).

3.2.1.3 La industria de la manufactura

La industria de la manufactura constituye uno de los sectores que mayor dinamismo adquiere a lo largo de este período. Este dinamismo se percibe a nivel de política económica y a nivel de indicadores económicos. En esta primera parte, interesa particularmente su protagonismo a nivel de indicadores económicos.

En primer lugar se debe destacar que la industria manufacturera en El Salvador era dominada fundamentalmente por el artesanado, y su producción abastecía de productos no duraderos (alimentos, calzado, textiles, vestuario, muebles) al mercado local. Es precisamente esta característica de la industria salvadoreña la que frena, durante el gobierno del Gral. Maximiliano Hernández Martínez, la introducción de la industria propiamente capitalista, sobre todo en rubros distintos del textil (quien ya venía dando muestras de cierto grado de mecanización).³⁰ Su importancia estratégica era, por tanto, la ocupación que brindaba a una parte de la población.

En 1953, la industria manufacturera no tenía participación respecto del total de exportaciones³¹. Incluso en 1960 su participación es bastante pequeña (4% del total de exportaciones).

Sin embargo, dada la estrategia económica del período (la cual será detallada posteriormente) y sobre todo, la concreción del proceso centroamericano de integración el 13 de diciembre de 1960, este rubro experimenta un crecimiento importante, tanto en su participación respecto al Producto Territorial Bruto (PTB), como en su participación en las exportaciones. Y, dentro las industrias que cobran mayor protagonismo se encontrarán la industria textil y la de alimentos y bebidas.

²⁹ Cabe recalcar que, según Colindres (1977: 75) dentro de estas explotaciones de 100 ha y más, existen solamente 33 con extensión de 1000 ha. y más. Estas detentaban el 29.02% de la superficie y el 27.51% de la producción.

³⁰ Cf. Dada, H. (1987: 25)

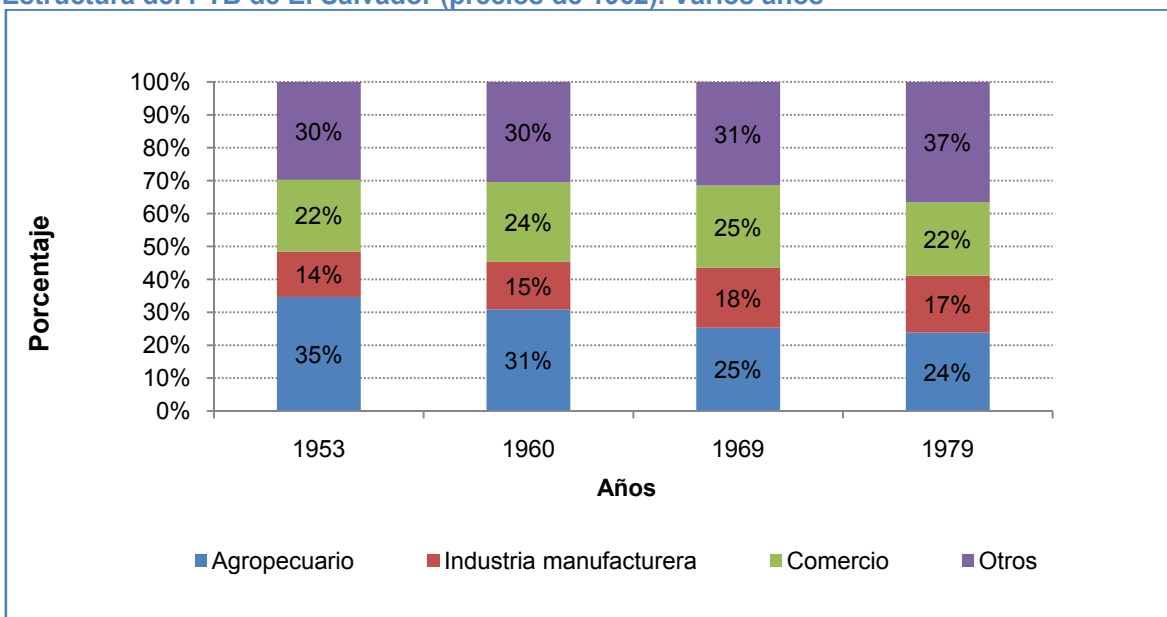
³¹ Cf. Castro, M. (1984: 15)

3.2.2 Eje de acumulación

Dada una breve descripción de estos tres sectores, es necesario presentar algunos indicadores económicos que permitan inferir si todos o alguno de ellos pueden ser considerados como ejes de acumulación, es decir, si este o estos sectores se convierten en motores de la dinámica del capitalismo en la FES salvadoreña, tal como hasta entonces venía siendo el café.³²

El primer indicador de la importancia de un sector económico es su participación respecto del total de lo producido en el país en un tiempo determinado.

Gráfico 2
Estructura del PTB de El Salvador (precios de 1962). Varios años



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Revista Mensual del Banco Central de Reserva y Castro (1984).

Según el Gráfico 2, la estructura de la producción nacional en los años 1953, 1960, 1969 y 1979, refleja la importancia adquirida por la industria manufacturera, sobre todo en la década de los 60. Solo en estos nueve años, la industria pasó de participar 15% en 1960 a 18% en 1969.

Cabe destacar que en los años 1976 y 1977, la participación de la industria fue la más alta del período: 19% en ambos años. No obstante, en todos los años de estudio, la participación del sector comercio fue superior a la de la industria.

³² Las consideraciones respecto a qué se considera como eje de acumulación, han sido desarrolladas previamente en el Capítulo I de este trabajo.

Respecto al sector agropecuario, su participación supera a la de cualquier otro sector durante ese período, aunque presenta una tendencia decreciente: 35% en 1953; 31% en 1960; 25% en 1969 y 24% en 1979.

En términos nominales, el rubro más significativo fue el del café, cuya producción era en promedio el 40% de toda la participación el sector agrícola.

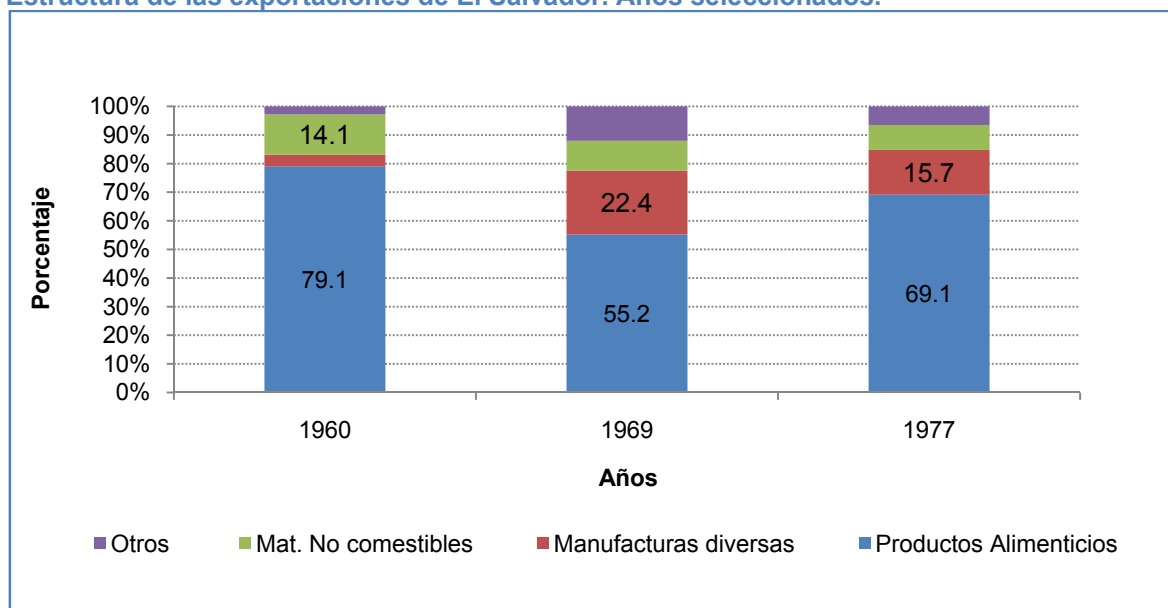
Por su parte, el algodón representaba el 3% de la producción territorial total, y solamente el 8% del total de la producción agropecuaria. Sin embargo, para el año 1963, se registra la participación más alta de todo el período: 5% del total producido (15% del sector agropecuario), lo que evidencia que es durante este primer lustro que la producción de algodón alcanza su mayor dinamismo.

Al final del período, su participación tanto en producto total como en el producto agrícola, ha decaído incluso a niveles inferiores de los que tenía en 1960 (1% y 7% respectivamente).

La caña de azúcar tuvo su mayor participación respecto del PTB a finales del período, en el año 1979, donde alcanzó un 1.1%. En años anteriores su participación es bastante mínima; en ningún año supera un 4% del producto agrícola, y a nivel total no alcanza siquiera un 1%.

Otro indicador que es de utilidad, es la participación de estos sectores en el total de las exportaciones, ya que a través de este indicador se puede establecer cuáles sectores proveen de divisas a la economía salvadoreña mediante el comercio con el exterior.

Gráfico 3
Estructura de las exportaciones de El Salvador. Años seleccionados.



Fuente: Elaboración propia a partir de Revista de BCR.

En los años 50's el café detentaba la supremacía como fuente de divisas, ya que el 86% de los ingresos por exportaciones, eran atribuibles a este producto. El algodón solo participaba en un 7% y otros productos también lo hacían en esa cuantía.

En 1960, el 79% del total de exportaciones lo aportaba el rubro de productos alimenticios, de los cuales 69% eran atribuibles a la venta de café y 1% a la de azúcar. Por su parte, el algodón alcanza su máxima participación en las exportaciones durante la primera mitad de los años 60. Muestra de ello es que en ese año su participación casi se ha duplicado respecto de la que mostraba en 1953, representando un 13%.

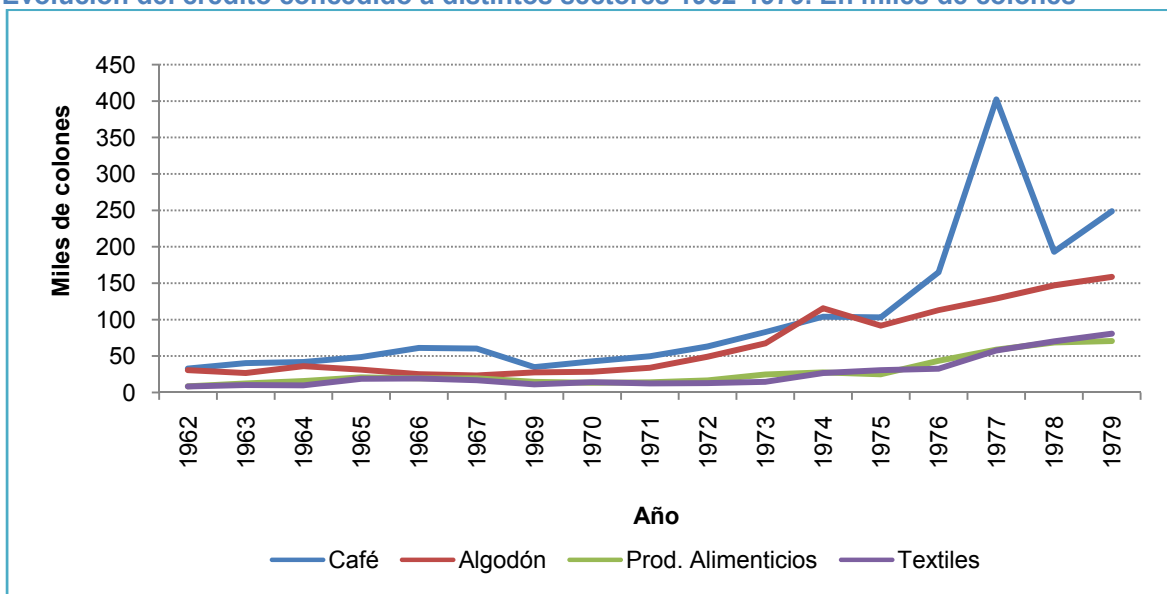
Para 1969, la industria manufacturera incrementó vigorosamente su participación, alcanzando un nivel de 22% sobre el total de exportaciones. Esto implica un incremento de 18 puntos porcentuales en tan solo nueve años

La participación del sector de los productos alimenticios cayó en 23 puntos porcentuales, llegando a un 55%, de los cuales 44% eran aporte del café y 3% del azúcar. Incluso la participación del algodón desmejoró, pasando a un 10%.

Ya al final de la década de los 70's se observa un cambio: el dinamismo presentado por la industria a finales de los 60's ha mermado significativamente; su participación está casi 7 puntos porcentuales por debajo de su valor en 1969, siendo de 16%. La exportación de productos alimenticios aporta el 69% al total y, de esto, el 63% corresponde al café.

Ahora bien, el o los sectores que son los motores del capitalismo en un país, se pueden distinguir porque, al ser dinámicos y rentables, logran capturar más recursos del sistema financiero en comparación con otros sectores de la economía.

Gráfico 4
Evolución del crédito concedido a distintos sectores 1962-1979. En miles de colones



Fuente: Elaboración propia en base a revista mensual del BCR. Varios años.

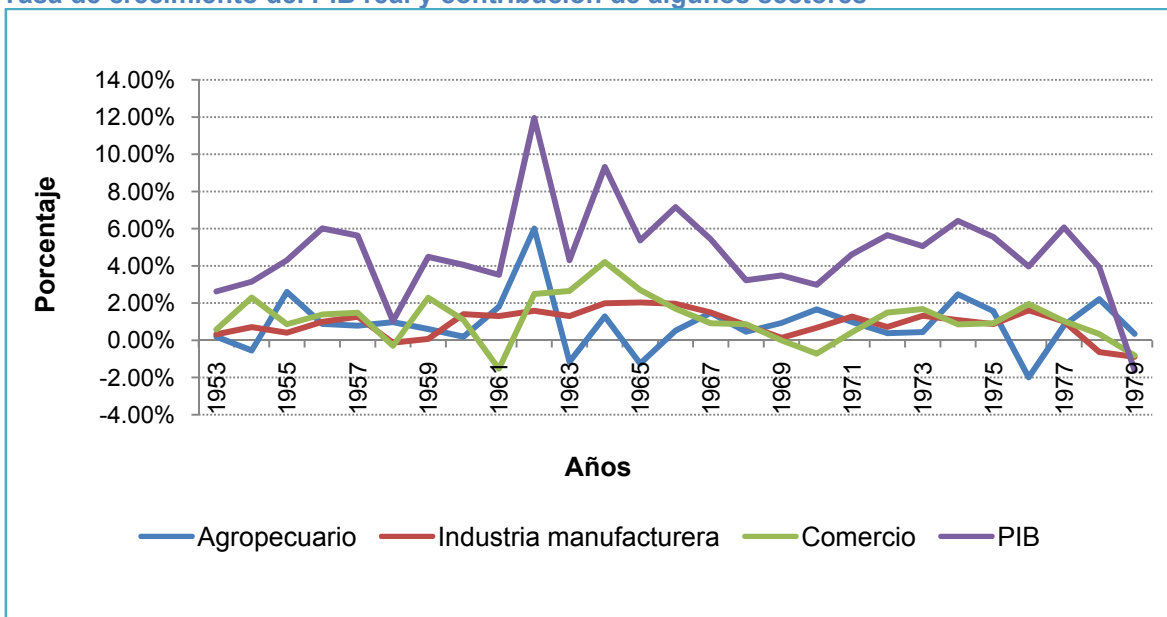
En el período comprendido entre 1962 y 1978, los bancos comerciales y el banco hipotecario otorgaron la mayor parte de los créditos del sector agrícola a las actividades de agro exportación (café y algodón): estas acaparaban, en promedio el 78% del crédito a este sector.

Durante el mismo período, el crédito otorgado a estas actividades agro-exportadoras superó al otorgado a actividades industriales, aunque este tendía a incrementar, sobre todo para la rama de textiles y de productos alimenticios, quienes se quedaron con más del 50% de los créditos concedidos al sector industrial.

Finalmente, un indicador decisivo para detectar qué sectores son los motores de la dinámica capitalista, lo constituye la contribución de la tasa de crecimiento de ese o esos sectores al crecimiento del producto (Ver anexo 8).

Según se aprecia en el Gráfico 5, el crecimiento (decrecimiento) del PIB real ha tendido a ser mayormente influenciado por el crecimiento (decrecimiento) del sector agropecuario. Por ejemplo, durante la década de los 60's la contribución de la industria en el crecimiento del producto fue mayor que en años anteriores, sin embargo, el comportamiento del producto refleja una relación más estrecha con las fluctuaciones en el crecimiento del sector agropecuario.

Gráfico 5
Tasa de crecimiento del PIB real y contribución de algunos sectores



Fuente: Elaboración propia a base de datos obtenidos en Castro (1984) y Lemus et al. (2007).

Así, durante el período comprendido entre el inicio de la década de 1950 y el fin de la década de 1970, el sector agropecuario siguió imponiendo su dinámica a la economía salvadoreña, a pesar de que en distintos momentos aparecen sectores que por su alta

rentabilidad y/o por su alto dinamismo llevaron a pensar que un nuevo eje de acumulación se había consolidado, tal es el caso de la industria.

Esta última merece especial atención debido a que el proceso de Industrialización seguido por El Salvador, si bien es cierto logró cierta modificación de la estructura del producto, no pudo llegar a establecer a la industria como un eje de acumulación, a menos que se aceptara la hipótesis de la existencia de un eje de acumulación dominante (el agro-exportador) y uno subordinado (la industria).

3.2.3 Estrategia económica 1948-1979

A partir de 1948, la iniciativa de industrializar la economía salvadoreña cobra más fuerza, y empiezan a generarse las condiciones para facilitar que este proceso se lleve a cabo.

El Estado juega, en este sentido, un papel crucial: ya desde la gran crisis mundial cambia su rol de Estado gendarme al de Estado intervencionista, que cumple una función activa dentro del quehacer económico como productor y regulador. Todo ello sin abandonar sus relaciones con la clase dominante y más aún: enfrentando la miopía de ésta y respetando su poder económico y su influencia política.

Esta estrategia económica abarca hasta la esfera educativa, pero ello será presentado en detalle en el siguiente apartado.

3.2.3.1 La intervención del Estado a través de la política pública.

Según Cáceres et al. (1988:155), la debilidad de los grupos industriales y el desinterés de los grupos agro-exportadores, fueron dos de las determinantes principales para que el Estado asumiera una creciente responsabilidad en la conducción del proceso de desarrollo. Y este lo impulsa a través de las facultades que su naturaleza le confiere y dentro de un margen de acción que evitará tanto el enfrentamiento con la oligarquía (el gran capital) como el estallido de un caos social (del creciente proletariado).

En este contexto es importante mencionar los cambios que sucedieron a nivel jurídico, ya que las leyes surgen de la necesidad que tienen los grupos dentro de la producción y legalizan las actividades que dichos grupos efectúan dentro de la sociedad (Guidos, 1988: 204).

El cambio más emblemático lo constituye la reforma a la Constitución de la República en 1950, la cual establece la obligatoriedad del Estado de garantizar a los habitantes de la República, el goce de la libertad, la salud, la cultura, el bienestar económico y la justicia social (Art. N° 2). Y además, prescribe que el régimen económico debe responder a principios de justicia social (Art. N° 135) y que debe reconocerse y garantizarse la propiedad privada en función social (Art. N° 137).

Luego de aprobada la nueva constitución, se promulgan una serie de leyes y se crean instituciones con el fin explícito o implícito de fomentar el proceso industrializador en el país (Ver Anexo 9); muchas de ellas estaban relacionadas con la regulación de las relaciones entre patronos y trabajadores.

Política Fiscal

Mediante la política fiscal, el Estado salvadoreño canalizaba los recursos desde el sector agro-exportador hacia la incipiente industria, a través de los impuestos a la exportación de café. Estos impuestos eran una de las más (si no es que la más) importantes fuentes de ingresos para el erario público. (Ver Anexo 10)

Otra de las medidas fiscales que se implementaron con el fin explícito de incentivar la industrialización, fue la de otorgamiento de incentivos fiscales para industrias (sobre todo bajo la figura de Sociedad Anónima)³³, los cuales, valga la pena decirlo, implicaron una gran transferencia de recursos provenientes del sector público hacia el sector de la industria (Ver Anexo 11).

Finalmente, una de las premisas más importantes para llevar a cabo un proceso de industrialización es la infraestructura necesaria para su adecuado funcionamiento: desarrollo de los servicios públicos, abastecimiento de energía, sistemas de comunicación y transportes, una mayor monetarización de la economía. Todas estas condiciones fueron, en la medida de lo posible, generadas por el Estado salvadoreño, financiadas con fondos propios y, sobre todo externos. (Ver Anexo 12)

Política de ingresos

La política de ingresos, y más específicamente la política salarial, se caracterizó por la aparición de diversas prestaciones para las personas que laboraban en el sector industrial -y en general en el área urbana-.

Sin embargo, estas no se traduce en una situación de bonanza para la clase trabajadora en la ciudad, simplemente indica que gozan de un salario ligeramente superior del que dispondrían en el área rural.

Estos beneficios de la “modernización” tardarán aproximadamente una década en desplazarse hacia el sector rural. La razón más importante por la que eso es así es que, amenazar la alta rentabilidad del sector agro-exportador (fundada en gran medida en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo) mediante el decreto de salarios mínimos en el área rural, hubiese sido bastante peligroso en términos de estabilidad política y social, dada la importancia de este sector como fuente de empleo de la población, que seguía siendo mayoritariamente rural. Incluso, cuando se decreta el salario mínimo para las

³³ Según la Ley de Impuesto sobre la renta y de vialidad, 1951 y 1953, las personas naturales podrían llegar a pagar hasta un 44% sobre su renta imponible, mientras que las sociedades anónimas solo pagarían un 5% sobre su renta imponible. Cf. Cáceres et al. (1988: 208)

personas en el campo en 1965, el descontento generado se expresa, entre otras formas, con la desocupación masiva del campesinado.

Política crediticia

Una de las condiciones anti-industrializantes de la economía salvadoreña era el control del crédito por parte de la burguesía agro-exportadora, quienes acostumbrados a la alta y segura rentabilidad de sus actividades, monopolizaban el crédito, dedicándolo a actividades relacionadas con los productos de agro exportación.

Algunos técnicos de la ONU afirmaban que era “posible que un cambio de actitud fuera lo fundamental para remediar, aunque sea en parte, la situación (ya que) poco se logra con reformar las leyes o establecer un marco legal apropiado si la actitud es negativa” (Márquez y Montealegre, 1951: 33-34; citado en Cáceres et al., 1988: 193).

Al respecto, el Estado salvadoreño debía crear órganos que promovieran y coordinaran el desarrollo económico (Huezo, 1953: 25; citado en Cáceres et al., 1988: 194), con el fin de incentivar a los poseedores de recursos financieros a diversificar su “cartera de inversiones”, incursionando en actividades a las que hasta entonces se habían mostrado renuentes.

Es así como la política crediticia en este período, se caracterizará por un fortalecimiento de la institucionalidad, que alentará a los bancos a hacer operaciones con menos tradición y/o a tantear campos menos explorados y hasta entonces no reglamentados (Márquez y Montealegre, 1951: 33-34; citado en Cáceres et al., 1988: 193).

Es importante recalcar que, hacia 1961 se da un comportamiento distinto frente a los empréstitos extranjeros como a la inversión directa, debido entre otras cosas, a que los ingresos provenientes del sector agro-exportador no parecían suficientes para financiar el proceso de industrialización. Ello permite la mayor incursión de la inversión extranjera directa (IED) y capital externo en forma de préstamos, lo cual alivia el problema de la falta de capital para continuar con el proyecto industrializador.

Política comercial

Dos son las características más sobresalientes de la política comercial en este período: la del proteccionismo a la industria naciente y la del establecimiento de tratados comerciales bilaterales entre países centroamericanos y, finalmente, la integración de los mercados centroamericanos en diciembre de 1960.

Estas políticas juegan un papel relevante en tanto que, si bien buscan por una parte garantizar a los productores industriales locales un mercado para sus productos, también buscan ampliar ese mercado mediante la unión de varios mercados (los centroamericanos) con características similares.

De esta manera, la política comercial es el instrumento que el Estado utiliza para superar otra de las características anti-industrializantes de la economía salvadoreña, a saber: la de poseer un mercado estrecho tanto por sus dimensiones como por el bajo poder adquisitivo de su población, derivado de una forma reproducción extravertida (la exportación de café) y de alta concentración de la riqueza (no solo ingreso, sino riqueza, que incluye la posesión de tierra, la cual es fundamental en una economía mayoritariamente agraria).

3.2.4 Forma de inserción al mercado mundial.

3.2.4.1 Relaciones comerciales

El Salvador está inserto en el mercado mundial como un exportador de bienes primarios, café y algodón principalmente; y sus principales socios comerciales son los países europeos, los centroamericanos y Estados Unidos. Solo en 1965 el comercio con estos socios significó el 77% de las exportaciones y el 71% de las importaciones (Colindres, 1977).

La iniciativa de la industrialización va a traer un cambio en cuanto a la composición de las exportaciones. Sin embargo, las relaciones comerciales de El Salvador con los países fuera de Centroamérica, no cambia de manera sustancial en este período: sus exportaciones siguen teniendo un componente fuertemente agrícola.

Además, dado el proceso industrializador que el país estaba impulsando, las importaciones de maquinaria para la producción y de bienes intermedios, experimentaron un incremento. Algunos autores señalan que esa fue una de las debilidades del proceso iniciado por El Salvador (Ver Anexo 13).

Queda manifiesta, por tanto, la dependencia de la economía salvadoreña, a las tecnologías provenientes de otros países (especialmente de los desarrollados); una dependencia que no logrará ser superada debido a la forma específica que adquiere la industrialización, es decir, el hecho de basarse en una industria de sustitución que se dedica principalmente a la producción de bienes no duraderos.

3.2.4.2 Otras relaciones

Es importante en este punto señalar que, la forma que adquiere el modelo económico en El Salvador en este período, no solamente se ve afectado por las relaciones comerciales que éste establece con el exterior, sino que también lo afectan otro tipo de relaciones de carácter diplomático o económico, que vinculan de alguna manera a la FES salvadoreña con el exterior; mediante crédito, inversión y en muchos casos, derivado de lo anterior, mediante su influencia en la política económica.

Durante este período, una de las influencias más importantes será la de Estados Unidos de América, quien la ejerce desde el establecimiento de la Alianza para el Progreso (que comprendía el otorgamiento de préstamos hasta con 40 años plazo) y la inversión directa en industrias (ya sea solo o asociados a la burguesía nacional), entre otras.

Además, un hecho bastante ilustrativo de la influencia que este tipo de relaciones tienen sobre la forma que adoptan los modelos económicos, lo constituye el hecho de que las características que adquiere el tratado de integración centroamericana (la de ser un tratado “librecambista”, es decir, ampliador de mercados) están fuertemente vinculadas a los intereses que la burguesía salvadoreña (también guatemalteca) compartía, en gran medida, con los intereses estadounidenses³⁴.

³⁴ Para ampliaciones respecto a la integración centroamericana consultar: Dada, H. (1987)

3.3 Estructura laboral y modelo económico.

3.3.1 Datos generales de la población de El Salvador período 1948-1979

El punto de partida para caracterizar la Población económicamente activa de El Salvador, será un breve vistazo hacia la base más general, es decir, la Población total de El Salvador, vista a través de los Censos Nacionales de Población que se llevaron a cabo en los años 1950, 1961 y 1971.

La pirámide poblacional de El Salvador se caracterizaba por tener una base muy amplia, es decir, por una proporción bastante grande de infantes y jóvenes; durante el período estudiado, esta presentó cambios muy ligeros.

Los datos de la población en general relacionados con alfabetismo demuestran que, a pesar del incremento de la alfabetización durante el período estudiado, los porcentajes de analfabetismo seguían siendo muy elevados, especialmente en el área rural (Ver Anexo 13).

Finalmente, aunque los datos totales muestran que la proporción de personas económicamente activas en relación con la población en edad de trabajar disminuye de 1950 a 1971; los datos desagregados por sexo señalan que la participación de las mujeres en actividades económicas aumenta a medida que avanza el tiempo y se urbaniza la economía (Ver Anexo 15).

3.3.2 Ubicación geográfica de la PEA

En el primer capítulo de este trabajo se presentó, a nivel teórico, cómo la ubicación de la población activa era impulsada por la ubicación de las principales fuentes de empleo.

No obstante, lo anterior no se traduce en que la ubicación de la población no es un elemento a considerar a la hora de impulsar determinadas actividades económicas, lo que ella expresa es que, es posible esperar que si las condiciones mínimas de movilidad espacial de la fuerza de trabajo están dadas (vías de comunicación terrestre o marítima, movilidad irrestricta de las personas por el territorio nacional, condiciones mínimas de sobrevivencia en el punto de llegada, etc.) esta última se moverá en busca de dichas actividades; les saldrá al encuentro más rápida y desesperadamente cuánto menores sean las posibilidades de garantizar la propia vida (y la del grupo familiar) en el lugar de procedencia.

Lo anterior cobra particular relevancia cuando se trae a cuenta que, la principal característica de este período es el impulso proporcionado a las actividades industriales, cuya ubicación (a excepción de los beneficios de café, algodón e ingenios de azúcar) es

básicamente urbana. De esta manera, resulta interesante observar los datos sobre la ubicación de la población total en las zonas urbana y rural, pues ellos dan una idea de la ubicación de la Población Económicamente Activa (PEA), que es el referente adoptado para dimensionar la fuerza de trabajo

Cuadro 7

Distribución de la población total de El Salvador por zonas urbana y rural. Datos Censales

Área	Censo 1950		Censo 1961		Censo 1971	
	Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje
Urbana	677.167	36%	966.899	39%	1.405.532	40%
Rural	1.178.750	64%	1.544.085	61%	2.149.116	60%
Total	1.855.917	100%	2.510.984	100%	3.554.648	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de Anuario Estadístico 1979. Volumen III.

Según DIGESTYC (1950) para el año 1950, el 64% de la Población total de El Salvador habitaba en la zona rural, lo cual explica que el 62% de la PEA se concentre en esta zona. Dada esta característica de ubicación de la fuerza de trabajo, es de esperarse que la mayor parte de esta población –si no es que toda- desarrolle sus actividades en labores como la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca; y, en efecto, eso es lo que el Cuadro 8 demuestra: el 63.2% de toda la fuerza de trabajo labora en esta rama. Y si se quiere mayor precisión, se debe decir que, de cada 100 personas ocupadas, 64 lo estaban en la agricultura³⁵.

Este es el escenario que enfrenta la iniciativa industrializadora: una población predominantemente rural dedicada a labores agrícolas.

Vale la pena a este punto subrayar que, si bien es cierto las actividades de agro exportación: café, algodón y caña de azúcar, eran las principales fuentes de empleo asalariado para la población rural –lo cual confirma su status de eje de acumulación-, sus características de estacionalidad y escatimada remuneración, hacen imperativa la existencia de una economía agrícola de subsistencia, que garantice la vida de la fuerza de trabajo en los períodos en que no sea requerida por el capital agro-exportador.

Este elemento es vital para poder comprender cómo una estructura ocupacional conveniente a los intereses del capital agro-exportador, se consolida a lo largo del tiempo y se constituye en un status quo que ha sido asimilado (por la fuerza y la costumbre) por una fuerza de trabajo cuya vida gira en torno a la agricultura de sobrevivencia y las actividades para la agro exportación.

³⁵ En adelante se denominará como agricultura a la rama “agricultura, silvicultura, caza y pesca”.

Cuadro 8
PEA ocupada y desocupada de acuerdo a sexo y ramas de actividad. Datos Censales

Ramas	1950				
	Ocupada		Desocupada		Total
	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino	
Total	536.822	105.254	8.040	3.293	653.409
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	397.429	13.153	1.907	157	412.646
Explotación de minas y canteras	1.663	28	15	2	1.708
Industrias manufactureras	48.798	24.524	830	272	74.424
Construcción	18.173	80	383	1	18.637
Electricidad, Gas, Agua y Servicios sanitarios	964	15	25	-	1.004
Comercio	18.218	17.224	242	139	35.823
Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	9.428	274	201	9	9.912
Servicios	29.539	46.978	537	520	77.574
Actividades no bien especificadas	12.610	2.978	3.900	2.193	21.681
Ramas	1961				
	Ocupada		Desocupada		Total
	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino	
Total	627.840	138.148	35.433	5.671	807.092
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	450.710	13.495	20.850	1.158	486.213
Explotación de minas y canteras	728	5	16	1	750
Industrias manufactureras	65.081	33.348	4.123	925	103.477
Construcción	30.158	130	2.675	11	32.974
Electricidad, Gas, Agua y Servicios sanitarios ^{1/}	576	36	104	***	1.716
Comercio	25.551	24.620	958	624	51.753
Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	15.965	366	1.092	17	17.440
Servicios	36.484	65.589	1.382	1.739	105.194
Actividades no bien especificadas	1.587	559	4.233	1.196	7.575
Ramas	1971				
	Ocupada		Desocupada		Total
	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino	
Total	831.398	197.534	82.926	54.621	1.166.479
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	576.455	21.605	32.426	1.568	632.054
Explotación de minas y canteras	930	26	53	4	1.013
Industrias manufactureras	71.157	38.843	3.163	820	113.983
Construcción	29.735	304	2.490	26	32.555
Electricidad, Gas, Agua y Servicios sanitarios	3.278	156	91	13	3.538
Comercio	39.182	41.903	811	570	82.466
Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	23.024	727	929	21	24.701
Establecimientos financieros, seguros.*	8.116	3.273	286	430	12.105
Servicios comunales, sociales y personales	79.047	90.242	4.072	34.148	207.509
Actividades no bien especificadas	474	455	38.605	17.021	56.555

Fuente: Elaboración propia a partir de Censos Nacionales de Población 1950,1961 y 1971.

* Esta rama no aparece en el segundo y tercer Censo de Población. Incluye bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.

1/ La sumatoria de las personas ocupadas y desocupadas en esta rama no es igual al total de la rama registrado en el Censo de 1961.

Un dato importante es que, dado que la agricultura es la rama donde se desenvuelve la mayor parte de la PEA, ésta absorbe a la mayor cantidad de personas ocupadas; pero también, tiene uno de los niveles más altos de personas desocupadas³⁶: 18 de cada 100 personas en esta situación, pertenecían a esta rama.

Respecto a la fuerza de trabajo que habitaba la zona urbana se debe destacar un elemento: la tasa de participación de las mujeres en actividades remuneradas en esta zona, es mayor que en la zona rural; así, de cada 100 mujeres que realizaban estas actividades, 67 pertenecían a la zona urbana (Ver Cuadro 9).

Cuadro 9
PEA por sexo y por zona urbana y rural. Datos Censales.

Sexo	Zona	1950		1961		1971	
		Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Masculino	Urbana	179.271	32,9%	224.117	33,8%	327.324	55,8%
	Rural	365.591	67,1%	439.156	66,2%	587.000	100,0%
	Total	544.862	100,0%	663.273	100,0%	914.324	100,0%
Femenino	Urbana	72.210	66,5%	102.664	71,4%	167.974	66,6%
	Rural	36.337	33,5%	41.155	28,6%	84.181	33,4%
	Total	108.547	100,0%	143.819	100,0%	252.155	100,0%
TOTAL PAÍS		653.409		807.092		1.166.479	

Fuente: Elaboración propia a partir de Censos 1950, 1961 y 1971.

Este fenómeno puede ser explicado por el hecho de que, en el campo, dado el bajo nivel de ingresos y el trabajo reproductivo de las mujeres del grupo familiar, los bienes y servicios realizados por ellas no llegan a revestir la forma mercancía, o al menos no llegan a constituir una estrategia de ingreso que pueda garantizar la propia vida y la del grupo familiar.

³⁶ Solo es superada por la rama de "otras actividades no especificadas", que posee el 53.8%. Sin embargo, dada la ubicación de la población en la zona rural, podría pensarse que estas personas desocupadas siguen estando ligadas a actividades en la rama de agricultura.

En cambio en las zonas urbanas, debido a que la pequeña clase media y gran parte de la clase rica se ubica en esta zona, las mujeres pueden procurarse un ingreso mediante la venta de bienes y servicios que siguen estando íntimamente ligados al trabajo reproductivo. Una muestra de ello es que, de toda la PEA femenina, 41% se dedicaba a labores como: tortillera, lavandera, cocinera, servicios domésticos, profesoras de primaria, costurera, entre otras. En resumen, de cada 100 personas dedicadas a la prestación de servicios, 61 eran mujeres.

La rama industrial tradicional³⁷ poseía el 11.4% de la PEA total. Una proporción menor, incluso, a la correspondiente a servicios (12%). Esta industria se caracterizaba por su fuerte componente artesanal: según estimaciones propias, cerca del 50% de estas labores eran desarrolladas por artesanos y artesanas³⁸.

Otra rama mayoritariamente urbana es el comercio. Este absorbe al 5.5% de la PEA total y, de ésta 48% son mujeres. Y ya en estos años, la participación de las mujeres es mayor en el comercio al por menor: de cada 100 personas propietarias de estos establecimientos, 51 son mujeres. Lo contrario sucede cuando se trata de comercio al por mayor, donde 86 de cada 100 personas propietarias son hombres.

Esta situación, es decir, la mayor presencia de mujeres en comercio al por menor, se explica, entre otras cosas, por el menor acceso al crédito, el cual puede atribuirse a la poca confianza en iniciativas impulsadas por mujeres y a la carencia de garantías, sobre todo hipotecarias (no era común que las mujeres fueran propietarias).

Otra explicación la constituye el hecho de que ellas no pueden dedicar a sus iniciativas tanto tiempo como lo hace un hombre, ya que el trabajo reproductivo demanda gran parte de su tiempo (de este dato se tendrá información hasta períodos posteriores). De esta manera, las mujeres van quedando relegadas a desempeñarse en actividades económicas con menores posibilidades de crecimiento.

Posteriormente este fenómeno va a adquirir mayores dimensiones, de tal manera que las mujeres llegan a constituir la mayoría de personas que laboran en el llamado sector informal, compuesto por personas microempresarias y/o trabajadoras por cuenta propia.

Un último detalle sobre el que se debe reparar es que, según DIGESTYC (1950) las personas desocupadas solo representan el 1.7% del total y, de estas, la mayor parte pertenece a la agricultura.

El impulso dado a la industria con la aprobación de la Ley de Fomento de la Industria de la Transformación en 1952, incentiva en gran medida la inversión en este tipo de

³⁷ El calificativo de “tradicional” se usa para diferenciarla de aquella industria que se establece luego de impulsado el proyecto de industrialización; sobre todo las que se establecen luego de la aprobación de la Ley de Fomento de la Industria de la Transformación en 1952.

³⁸ Se incluyen: zapateros, artesanos de todo tipo, modistas, sastres, carpinteros, etc.

establecimientos: según Cáceres et al. (1988: 209) solo entre los años 1952 y 1960 se establecieron 221 nuevas empresas industriales, con una inversión proyectada de 186.3 miles de colones. De éstas, el 90% se concentran en, o alrededor de San Salvador (La Prensa Gráfica, San Salvador 11 de marzo de 1966).

Por tanto, ante un panorama de desempleo rural (vinculado a la estacionalidad del empleo y el crecimiento de la población), de limitada superficie de tierra apta para el cultivo debido al mal uso y la erosión sumado a la creciente demanda para su uso extensivo en bienes de agro exportación –sobre todo algodón-; la aparición de estas nuevas industrias representa una potencial fuente de empleo para el campesinado sin tierras ni ocupación y para un sector urbano en constante expansión.

Durante este período se acentúa el éxodo rural con destino a la zona urbana. Esto se manifiesta en el acelerado crecimiento de la población en la zona urbana y principalmente en el departamento de San Salvador: su densidad poblacional crece un 54% solo entre 1950 y 1961 y no solo crece más rápido, sino que supera con creces a la densidad poblacional nacional: mientras que El Salvador posee 119 hab. por Km^2 para 1961, San Salvador posee 523 hab. Por Km^2 .

Este último dato referido a la alta densidad poblacional en San Salvador, cobra mayor dramatismo cuando se consideran las condiciones habitacionales en las que esa fuerza de trabajo migrante se instala en la zona urbana: según López (1984) de cada 100 unidades habitacionales de vivienda popular en el área metropolitana de San Salvador 53 estaban en mesones, 33 estaban en colonias ilegales y 14 estaban en tugurios. Cada una de estas albergaba, en promedio, 5 personas.

Al respecto DIGESTYC (1961) afirma que “resulta lógico pensar que el factor de mayor incidencia en la elevada concentración de San Salvador es que este departamento (principalmente el Municipio de San Salvador), ofrece mayores posibilidades económicas y sociales.”

De esta manera, en los años comprendidos entre 1950 y 1961 la población urbana presenta un crecimiento más acelerado que el de la rural: 43% de crecimiento urbano frente a un 31% del rural. Este crecimiento de la población (por migraciones rural-urbanas y por crecimiento vegetativo) afecta la distribución de la fuerza de trabajo: mientras que la PEA urbana crece un 30%, la PEA rural solo crece un 19%. Así, en poco más de una década, la PEA rural pasa de ser 62% a ser 60%, con el consecuente incremento en la PEA urbana.

Esta re-ubicación geográfica de la fuerza de trabajo afecta también su ubicación en las ramas productivas de la economía: la PEA agrícola disminuye dos puntos porcentuales, absorbiendo al 60% del total y, vale la pena mencionar que no solo disminuye la PEA total agrícola, sino también disminuye la proporción de personas ocupadas en esta rama: de cada 100 personas ocupadas, 60 lo están en esta rama; 4 personas menos que la década

anterior. Esto indica que la rama agrícola sigue detentando la hegemonía como fuente de ocupación, pero está mostrando incapacidad para absorber a toda la fuerza de trabajo disponible en el área rural, la cual, sin empleo asalariado ni tierra, se ve en la necesidad de buscar oportunidad de ser explotada en labores propias de la zona urbana.

Este es uno de los factores explicativos de por qué la PEA en la rama de industria manufacturera crece un 39% y llega a ser aproximadamente 13% de la PEA total. De esta rama, la industria con mayor dinamismo y absorción de fuerza de trabajo fue la de textiles, que pasó de ocupar a 15% del personal de toda la industria manufacturera en 1950, a ocupar a un 31% en 1971; lo que implica un crecimiento de 274%. Además, la industria de los textiles junto con la de alimentos y bebidas ocupaban, para 1971, al 60% de todo el personal de la industria manufacturera.

La PEA ubicada en otras ramas en la zona urbana también incrementa. Este es el caso los servicios, cuya participación pasa de 11% a 13%. Esto implica que la participación de las mujeres está creciendo, pues ellas constituyen el 64% de las personas en esa rama. También el comercio registra un incremento: su participación respecto de toda la PEA es de 6.4%. En este sector también existe fuerte presencia femenina, pues de cada 100 personas dedicadas al comercio, 49 son mujeres.

Sin embargo, pese a que la actividad económica en la zona urbana crece, debido a lo incipiente de la industria y, por tanto, a su incapacidad de satisfacer la demanda de empleo asalariado de una fuerza de trabajo creciente; la desocupación crece, tanto en la rama de agricultura, como en las ramas urbanas que incrementaron su participación dentro de la PEA: el total de personas desocupadas representa un 5.1% respecto de toda la PEA; y de cada 100 de éstas, 54 pertenecen a la rama agrícola, 12 a la industria y 8 a los servicios.

A partir de la firma del Tratado de Integración Centroamericana en diciembre de 1960 como parte de una estrategia de impulso a la industria, ésta experimenta uno de los períodos de mayor crecimiento, debido entre otras cosas, a la expansión del mercado mediante la agregación de los mercados de las otras Repúblicas centroamericanas.

Este tratado adquiere una forma final distinta de la inicialmente planeada por la CEPAL y los Ministros de economía de la región: en lugar de procurar una apertura gradual de los mercados y una planificación conjunta del proceso industrializador, éste permite la libre circulación de mercancías (de manera casi inmediata) y de personas por todo el territorio centroamericano. Esto es especialmente beneficioso para El Salvador, que presenta altos niveles de fuerza de trabajo excedente en relación a las necesidades de explotación del capital agro-exportador y, además, esta sobrepoblación relativa genera una mayor presión sobre un recurso altamente codiciado y centralizado: la tierra. Por esta razón, un gran número de familias salvadoreñas emigran a Honduras para trabajar y establecerse en ese país.

No obstante, debido a los conflictos internos en Honduras así como a problemas con el proceso de integración, El Salvador y ese país se enfrentan en la llamada guerra de las 100 horas, lo que implica el éxodo de muchas familias salvadoreñas de regreso a El Salvador.

Para 1971, la tendencia de crecimiento de la población total por zona geográfica se mantiene: entre 1961 y 1971 la población urbana crece un 45% mientras la rural solo lo hace en un 39%. Esta última cifra pareciera contradecir la tendencia de la década anterior, sin embargo debe tenerse en cuenta que, a raíz del conflicto entre Honduras y El Salvador en 1969, miles de compatriotas que habitaban y trabajaban en tierras hondureñas fueron expulsados de ese país³⁹.

En relación a la distribución geográfica de la PEA, el crecimiento de la PEA urbana sigue siendo superior al de la PEA rural: en esta década, la primera crece 52% mientras que la segunda solo lo hace en un 14%. La fuerza de trabajo en la rama agrícola sigue su tendencia a disminuir, pese a que aún sigue siendo esta rama la que contenga más del 50% de toda la PEA de El Salvador. No obstante, gran parte de esta PEA se encuentra en calidad de desocupada: según datos del MAG, para el año 1973 el desempleo agrícola alcanzaba un 41.25%⁴⁰.

La industria, por su parte, a pesar del impulso recibido por el tratado de integración de 1960, ha disminuido su participación como fuente de empleo, pasando de un 13% en 1961 a un 10% en 1971. Esto es particularmente relevante al destacar que la población urbana, sobre todo en el departamento de San Salvador creció 58% en ese período, mientras la PEA en la industria lo hizo solo en un 12%. Las ramas que absorben a gran parte de la PEA urbana son los Servicios⁴¹ con un 19%, y el comercio al por mayor y menor con un 7.1%.

Ahora bien, el hecho de que la industria, en lugar de incrementar su absorción de fuerza de trabajo la disminuya (proporcionalmente) y que, además, la desocupación haya crecido significativamente (12% de desocupación respecto a toda la PEA), lleva a plantearse la interrogante acerca de cuáles son las actividades económicas que desarrolla la fuerza de trabajo que migró -y sigue migrando- masivamente desde la zona rural a la urbana.

Una de estas actividades fue la de Construcción, cuya tasa promedio de crecimiento entre 1960 y 1979 fue del 8%. La PEA ubicada en esta rama presentó un vigoroso ascenso (77%), sobre todo durante la década de los 60's cuando, como parte de la estrategia económica que buscaba impulsar la industrialización, se realizan diversos proyectos de construcción de infraestructura, tanto pública como privada (carreteras, presas hidroeléctricas, viviendas).

³⁹ Aunque no existen estadísticas al respecto, Browning, (1975:411) estima un total de 300,000 personas salvadoreñas expulsadas de territorio hondureño.

⁴⁰ 258,607 personas ó un total de 66, 462,000 jornadas totales no trabajadas.

⁴¹ Incluye Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles.

Sin embargo, existen otras actividades económicas que la fuerza de trabajo realiza ante la imposibilidad de asalariarse, o bien, ante la insuficiencia del salario para garantizarle la satisfacción de sus necesidades.

3.3.3 Formas económicas no capitalistas

Ya anteriormente se ha mencionado la necesidad y la importancia que tiene la economía agrícola de subsistencia en la disponibilidad de fuerza de trabajo para el capital agro-exportador y, por tanto, para el funcionamiento del modelo agro-exportador. Sin embargo, tal como se ha venido presentando, la tendencia muestra que la agricultura es incapaz de dar ocupación a tantos brazos en el campo, y la centralización y el deterioro de los suelos hace cada vez más difícil la sobrevivencia de la población rural que no logra asalariarse ó que lo hace temporalmente.

En este contexto, y de cara a la creciente urbanización de la población y de la actividad económica, es necesario plantear cuáles son las nuevas actividades que, al igual que la economía agrícola de subsistencia en la zona rural, van a posibilitar la sobrevivencia de menores de edad; de ancianos y ancianas y/o de personas desplazadas que no encuentran ocupación o remuneración suficiente como asalariadas. Dicho en otras palabras, cuáles serán las actividades que serán un vivero, asilo y refugio para la fuerza de trabajo en la zona urbana.

Según DIGESTYC (1950), el 47% de la PEA en la rama de agricultura estaba catalogada como trabajador por cuenta propia o como trabajador familiar. Esto puede dar una idea de la importancia de la economía de subsistencia en tanto refugio de fuerza de trabajo. En la industria, estas dos categorías ocupacionales representaban el 36%, lo cual es muestra de la fuerte presencia del artesanado y de pequeños talleres. Finalmente, el comercio es la rama con la mayor presencia de autoempleo y trabajadores familiares: 59% de su PEA se incluye en estas dos categorías ocupacionales (Ver Anexo 16a).

Para 1961, debido al empuje de la industria manufacturera a toda la actividad económica –sobre todo urbana-, estas dos categorías ocupacionales disminuyen su importancia. En la rama agrícola solamente el 34% declara ocuparse de esa forma. Esto se debe, muy probablemente a que las personas declaren como su labor principal el ser asalariados, aunque también desempeñen actividades para su propio beneficio. Además debe recordarse que, el primer lustro de la década de los 60's, el cultivo del algodón incrementa su demanda de mano de obra agrícola (Ver Anexo 16b).

Para el caso de la industria, solo un 29% de las personas en esta rama trabajan por cuenta propia o como trabajador familiar. Esto puede ilustrar dos hechos: la salida del mercado de muchas personas dedicadas a actividades que ya han sido invadidas por industrias propiamente capitalistas: modistas, sastres, hilanderos, cigarreros, carpinteros,

herrereros, zapateros y remendones, etc. Y, también, la mayor importancia proporcional adquirida por la población asalariada de esta rama económica.

En el comercio también se registra una disminución de esta categoría de personas, aunque su presencia sigue siendo mayoritaria (56%).

Finalmente, para el año 1971, cuando ya la industria ha frenado su acelerado ritmo de crecimiento, debido al fin de la integración centroamericana (entre otras cosas), la importancia de estas formas de ocupación vuelve a niveles parecidos a los correspondientes un par de décadas atrás y, en algunas ramas, incluso a niveles superiores (Ver Anexo 16c).

En la rama de agricultura, de cada 100 personas ocupadas, 48 estaban auto empleadas o eran trabajadores familiares. Este dato puede ser reforzado por otro presentado por López (1977:48), según el cual, el 71% de las explotaciones agrícolas eran minifundios (menores a 2 ha.), y éstas ocupaban solamente un 10.5% de la tierra cultivada. Ambos evidencian lo importante que era la agricultura de subsistencia como vivero y refugio de la fuerza de trabajo.

En este punto es importante mencionar una forma no capitalista agrícola que también constituye una estrategia de sobrevivencia y que se caracteriza por ser una alternativa a la forma capitalista de organización empresarial; esta es la figura de Cooperativa agrícola.

Según Mejía y Peña (1989) en la década de los 60 la Iglesia Católica, a través del arzobispado de San Salvador, promueve este tipo de organización para aglutinar a pequeños productores, que podían ser dueños o arrendatarios de las tierras que trabajaban. Estas son las cooperativas pertenecientes al llamado sector tradicional⁴², que se caracterizaban por estar vinculadas fundamentalmente a la producción de granos básicos y cuyos objetivos incluían el acceso al crédito, mejores precios para sus productos, reducción de los precios de los insumos e incluso lograr acceso a la tierra (Maeda, 1995). Para el año 1967, las cooperativas agropecuarias representaban el 14% del total de cooperativas. Doce años más tarde, en 1979, esta forma de organización había incrementado y su proporción respecto del total era de casi 36%, con un total de 5,605 socios fundadores (Ver Anexo 17).

En la zona urbana, el porcentaje de la PEA en la industria que trabajaba por cuenta propia o para el grupo familiar, alcanzaba el 34%. Muy probablemente esto refleje el hecho de que, ante situaciones adversas, la capacidad de sobrevivencia de las empresas unipersonales o familiares es mayor, debido a que éstas no dependen del mercado exterior para realizar su producción.

⁴² Este adjetivo las distingue de aquéllas surgidas luego de la reforma agraria de los inicios del 80, las cuales se agruparán en la categoría de sector reformado.

La rama de comercio vuelve a albergar a un 59% de personas auto empleadas o que trabajan con el grupo familiar, ello muestra que esta actividad se presenta como la alternativa más inmediata ante las dificultades para encontrar ocupación en otras ramas o bajo otras condiciones.

Finalmente, se puede destacar un elemento: según los tres censos consultados, solamente en la rama de Agricultura la población trabajadora por cuenta propia era mayoritariamente masculina. En la rama de Industrias manufactureras y, sobre todo de comercio, la mayor parte de personas trabajadoras por cuenta propia y familiar, son mujeres.

En síntesis, la FES salvadoreña sigue teniendo como eje de acumulación el sector agro-exportador, aunque este comienza a dar señales de agotamiento, lo cual se manifiesta en su descendente importancia en términos de indicadores económicos así como también en su tendencia decreciente como fuente de empleo de la fuerza de trabajo que, ante las necesidades que le impone la vida material –principalmente-, emprende el camino en búsqueda de aquellos lugares y sectores económicos que le permitan vivir.

Otro elemento importante es que, la característica de la FES salvadoreña de requerir de formas económicas no capitalistas para la permanencia y conveniencia del capital en la zona rural (agricultura de subsistencia), se extiende al ámbito urbano, reproduciéndola, solo que esta vez mediante la proliferación de las actividades de Productores Mercantiles Simples y actividades de comercio y servicios no capitalistas, llamadas también Sector Informal Urbano.

3.3.4 Educación y cualificación de la Fuerza de Trabajo (movilidad cualitativa)

La estrategia económica seguida durante este período, fue impulsada con el objetivo explícito de favorecer el proceso de industrialización y, una pieza importante en este proceso lo constituía la política para el sector educativo que, según el CONAPLAN, debería ser prioritariamente la formación de los recursos humanos sobre los cuales pudiera descansar el desarrollo socioeconómico de la nación (Escamilla, 1981: 123).

Este objetivo adquiere realidad con la reforma educativa realizada en 1968, con la cual la educación adquiere un valor propedéutico: es el medio que, sin menoscabo de tener como meta el hombre culto y total, se orienta al desarrollo y formación de los recursos humanos que promoverán el cambio socioeconómico del país (Escamilla, 1981: 119).

Esta reforma estaba basada en dos concepciones; una de ellas concibe a la educación como un “método correcto de transformación social y desarrollo nacional” y la otra plantea que “la educación debe ser organizada como un sistema productor (de recursos humanos)”. (Escamilla, 1981: 130-131).

Es así como esta concepción del papel de la educación, es decir, la de “formadora de recurso humano”, permea todos los niveles educativos, pero deja sentirse con más claridad a nivel de educación media⁴³ y a nivel universitario:

El bachillerato diversificado, fundamentalmente, intenta cubrir las necesidades de recursos humanos en los distintos campos del mercado laboral del país y su concepción y composición obedece a la urgencia de contar pronto con técnicos de nivel medio que promuevan, impulsen y enriquezcan las diferentes áreas de producción. (Escamilla, 1981:163)

La reforma educativa espera de sus universidades la formación de investigadores y la formación de técnicos de alto nivel. (Escamilla, 1981:143)

De esta manera, la educación pasa a concebirse oficialmente como una fábrica del recurso humano que el modelo económico requiere, dejando en un segundo plano el papel transformador y sobre todo liberador, que el proceso de aprendizaje representa para la población de un país; la educación se convierte, entonces, en otra herramienta más para la prolongación del status quo.

Ahora bien, pese a que los niveles de analfabetismo se redujeron en este período respecto a períodos anteriores, también es cierto que la educación pasó a formar una parte importante en la modelización de la fuerza de trabajo necesaria para impulsar el proyecto industrializador de esta época.

El Anexo 19 es una muestra de la mutación que sucede en el sistema educativo nacional: se amplían las opciones a nivel de educación media, con una fuerte presencia de formación técnica y, sobre todo, administrativa. Además surgen nuevas instituciones educativas (escuelas Normales, institutos tecnológicos, Universidades, programas de alfabetización de adultos, centros de capacitación laboral).

Para ejemplificar lo anterior se puede citar algunos datos relevantes:

- Los niveles de matrícula en primaria (o educación básica) crecen muy de prisa, sobre todo en el área urbana: solo entre 1975 y 1979 la tasa de crecimiento de la matrícula para educación parvularia y básica es de 22%.
- Las personas inscritas en educación media en áreas técnicas o institutos tecnológicos o en cuestiones administrativas crece significativamente, en contraste con otras áreas: de 1975 a 1979 la matrícula en bachillerato en comercio y administración crece un 157%, y para el bachillerato industrial la tasa es de 53%. El bachillerato académico disminuye su matrícula en un 0.4% y, de tener el 57% de los matriculados en 1975, llega a tener solo un 38% en 1979. En cambio el

⁴³ La educación media es vocacionalmente diversificada. Se desarrolla 10 tipos de bachillerato que ofrecen más de 20 carreras técnicos medios. (Escamilla, 1981: 137)

bachillerato en Comercio pasa de albergar a un 30% del estudiantado en 1975, a un 52% en 1979.

- Las personas inscritas en las universidades en carreras de ingeniería superan a las inscritas en medicina y jurisprudencia (que eran en períodos anteriores las facultades más solicitadas). De estas, la mayoría son hombres. (Ver Anexo 18).
- Aparecen personas formadas en programas de capacitación laboral. Alrededor de 12,500 personas recibieron capacitación laboral en el área rural para 1979, un 263% más que en 1975.

En este punto es importante mencionar que, a pesar de que las mujeres incrementan su participación como profesionales, lo hacen desde carreras más humanísticas y/o administrativas; su presencia aún es minoritaria en carreras consideradas típicamente masculinas y estas, por lo general, son las profesiones mejor remuneradas.

La razón de esta masculinización de algunas carreras (y la consecuente feminización de otras) radica en los estereotipos y los roles que la sociedad asigna a las personas en razón de su sexo; por ejemplo, el de que los hombres son más racionales y las mujeres más emocionales, por tanto, las mujeres se dedican más a estudiar y ejercer profesiones vinculadas a relaciones interpersonales y los hombres se dedican a carreras más *racionales*, como las ingenierías.

3.3.5 Salarios de la Fuerza de Trabajo rural como parte de una estrategia económica

Otro punto clave de esta estrategia es la nueva legislación laboral y la política de ingreso (salarial) seguida durante ese período. (Ver Anexo 20).

Según Cáceres et al. (1988: 214) estas leyes trataban de reglamentar, ordenar y legislar sobre casi todos los aspectos del trabajo industrial y comercial. Sin embargo nunca se tocó el sector rural, donde los agro-exportadores habían implantado sus reglas del juego.

Como se ha dicho anteriormente, el proceso de industrialización estaba supeditado a la bonanza del sector agro-exportador, por tanto, se necesitaba una legislación laboral que no pusiera en riesgo la rentabilidad y/o estabilidad de este sector. De hecho, las reacciones ante las nuevas disposiciones laborales contenidas en la Constitución de la República de 1950, no se hicieron esperar: uno de los periódicos más importantes de la época (La prensa gráfica), manifiesta su preocupación por los efectos que esta legislación tendrá sobre los costos de las industrias “medulares” de la economía salvadoreña, refiriéndose por supuesto, a los beneficios de café y a los ingenios de azúcar (La Prensa Gráfica, 1950a: 5).

Si se da seguimiento a la política salarial para el sector agropecuario durante ese período, lo anterior se puede comprender de mejor manera.

El 26 de junio de 1961, el directorio cívico-militar emitió el decreto N° 190: Estatuto Protector de los Trabajadores del Campo. En él se establecía la obligación de los patronos de proporcionar tres tiempos de comida a sus trabajadores, los cuales no podrían ser compensados con dinero y, cuyo incumplimiento acarrearía una multa para el empleador.

El 19 septiembre de ese mismo año, se emite un nuevo decreto en el cual ya se faculta a los patronos para sustituir los tiempos de comida por una compensación monetaria igual a 75 centavos de colón diarios, sumados a la jornada diaria (1.5 colones para los hombres mayores de 16 años y 1 colón para las mujeres y los menores⁴⁴). Seis días después, el 25 de septiembre, se emite un nuevo decreto, donde la compensación por alimentación ha descendido a solo 0.5 de colón diarios.

Posterior al surgimiento del Consejo del Salario Mínimo en enero de 1963, el 27 de julio de 1965, el Ministerio de Trabajo y Previsión social publica el Instructivo para la Aplicación del Decreto N° 70 del Poder Ejecutivo, que fija el salario mínimo para los trabajadores agropecuarios y que también termina con la obligación de los patronos en el campo de brindar alimentación a sus trabajadores.

Este salario mínimo decretado para los trabajadores agropecuarios, no es más que el jornal diario vigente previamente con una compensación diaria de setenta y cinco centavos por la alimentación que ya no sería proporcionada por el empleador.

Sin embargo, posterior al decreto del Salario mínimo en el campo, se dan hechos que llevan a pensar que la reglamentación previa a este decreto no era cumplida por algunos patronos, ya que al entrar en vigencia este salario (que ya se dijo no dista mucho de lo que previamente estaba establecido) se empiezan a dar niveles crecientes de desocupación campesina y, aunque no se disponga de cifras, algunos artículos publicados en periódicos de la época así lo exponen⁴⁵. Incluso se exhorta a las autoridades a la reflexión:

Es preciso pues reflexionar. De nada le sirve a la gran masa campesina el espejismo de los salarios equilibrados si junto a ellos se alza, provocativo y estremecedor, el fantasma siempre peligroso de la falta de ocupación. (Cardona, 1965: 6).

⁴⁴ Según Albanez (1960) esta diferencia salarial puede asociarse a la menor fuerza física de las mujeres, lo cual hacía que fueran menos eficientes que los hombres adultos en las labores agrícolas. Por eso, para cumplir con el principio de justicia, el salario de estos últimos debía ser oficialmente mayor que el de ellas. Sin embargo, en estudios más recientes (PNUD, 2008) se muestra cómo el salario de las mujeres aún en labores de igual índole, tienden a ser menores que los de los hombres, pues el salario femenino se considera *complementario* al ingreso familiar (supuestamente aportado por un cabeza de familia masculino).

⁴⁵ A manera de ejemplo se puede consultar La Presa Gráfica (1965b: 6)

Para el periódico El Diario de Hoy, lo que se amenazaba no era solo el nivel de ocupación, sino el sistema económico mismo:

Cuando de una manera solemnísimamente se dispone en un artículo de la constitución Política que el salario mínimo será fijado periódicamente por el Estado, se está confesando –posiblemente sin saberlo- una intención totalitarista y antidemocrática (El Diario de Hoy, 1965: 7).

Ahora bien, asumiendo cierto el dato presentado por el Ministerio de Agricultura y ganadería, una persona integrante de la oferta de trabajo para el sector agropecuario trabajó, en promedio, 151 días en el año 1973⁴⁶ ganando un salario mínimo diario de 2.75 colones. Esto implica un salario anual de 415.25 colones. Para ese mismo año, las estimaciones de una canasta de consumo compuesta por maíz, frijol, arroz, azúcar, huevos y maicillo eran de 524.6 colones anuales para una familia de cinco miembros.

Con lo expuesto anteriormente se busca ejemplificar cómo existió una política deliberada de mantener altos niveles de rentabilidad, principalmente en el sector agro-exportador⁴⁷, a costa de dejar a la fuerza de trabajo en el área rural condenada a la miseria, a la ignorancia y a la sub-nutrición; y cómo el salario mínimo logró transferir los efectos inflacionarios en el costo de los alimentos, de los patronos a la clase trabajadora, posibilitando así, que el “motor” de la economía siguiera funcionando.

⁴⁶ Un total de 99, 939,000 jornadas empleadas (días-hombre) son repartidas por igual entre 627,000 individuos activos. (MAG, 1973)

⁴⁷ Para toda la década de los setenta, las remuneraciones en el café representaron, en promedio un 24% del Valor Bruto de producción, mientras que los excedentes netos de explotación representaron el 44.42%. (Miranda et al, S/F)

4. Período 1979 – 1989

Periodo de Transición

4.1 Contextualización

Durante la década de los años 80's el país se encuentra en un ambiente altamente conflictivo, de inestabilidad económica y de tensiones políticas, situación que marcará sustancialmente el desarrollo de las estructuras económicas a lo largo de la década.

Con el derrocamiento del Gobierno del General Romero en 1979, se pone de manifiesto la debilidad del Estado oligárquico, y a la par, el propio debilitamiento del modelo basado en la agro-exportación (Segovia, 2002). Fue en este contexto que el poder gubernamental se mantuvo preservado en manos de un grupo de personas afines al ejército, y los militares mismos, a través de la figura de juntas revolucionarias; para finalmente recaer dicho poder en manos del PDC.

Dado que el esfuerzo de industrialización, adoptados durante la década de los 60-70's, no había calado del todo en la conciencia de las clases empresariales del país, y a su vez, la industria había fracasado como principal motor de la economía, era claro que el país seguía dependiendo de las exportaciones tradicionales; la continuidad de la estabilidad en la economía y las finanzas del país dependía de los precios internacionales de éstos productos, así como también de las crecientes deudas con el extranjero (Segovia, 2002). Sin embargo, las clases empresariales, que tenían lazos estratégicos con otros sectores distintos a los del eje agro-exportador, comenzaron –principalmente en la segunda década de los 80's- una creciente reorientación de sus capitales hacia los sectores del comercio y servicios⁴⁸.

En este contexto, la estrategia gubernamental buscó basarse en un esquema de alta intervención estatal y fuertes gastos públicos, especialmente aquellos destinados a apoyar el esfuerzo bélico. La estrategia se repartió a lo largo de varios gobiernos, constituidos por juntas revolucionarias, y uno formalmente constituido por el partido PDC.

Pese a los planes económicos del PDC, la coyuntura de ese momento le hacía difícil una agenda demasiado reformista, puesto que, ninguna de las fracciones opuestas a los planes del Gobierno del PDC estaban dispuestas a negociar los términos de desarrollo en el país, ni siquiera el Gobierno mismo. Ésta situación de incertidumbre económica, hostilidad social y política llevó a que el desarrollo de los planes económicos se vieran supeditados a una coyuntura constantemente lanzada hacia la crisis y la violencia social.

⁴⁸ A finales de 1970 las actividades terciarias representaban el 49.8% del PIB; en la etapa de 1980-84 llegaron ser de 55.4%, Datos del BCR.

Uno de los participantes determinantes en la política gubernamental de la década serían los Estados Unidos de América, representados sus intereses y política exterior a través de la USAID (AID) en el país.

Bajo el esquema de desarrollo adoptado por la AID, según la política de la administración Reagan, se abogaba por la menor intervención del Estado en la economía y la proliferación del libre mercado (Ayala et al., 2006). Esta óptica sobre los caminos que conducían al desarrollo chocaba contra la política intervencionista del PDC, y marcarían un delicado equilibrio en la balanza de las relaciones de poder político de ese entonces, situación que sería continuada luego de la llegada al poder del Ingeniero José Napoleón Duarte y el inicio de las negociaciones con la guerrilla armada para finalizar el conflicto armado en El Salvador.

Bajo la conducción del Presidente Duarte, 1984-1989, y en medio de la guerra civil, la USAID presionó insistentemente por la implantación de medidas macroeconómicas que estabilizaran la situación económica del país, pero en su seno se trataba de políticas que de alguna manera buscaban acelerar el proceso de transición hacia una estructura de mercado funcional a los intereses del capital nacional e internacional. Dicha insistencia tradujo en una ayuda condicionada por parte de la USAID para el Gobierno de El Salvador de esa época (Barry, 1993).

En el contexto internacional, los principales organismos financieros internacionales, el BM y el FMI, habían iniciado planes para plantearse la solución de los problemas de balanza de pagos en la región centroamericana, sin embargo, dichos planes se formulaban a base de la concepción neoliberal de desarrollo. Esta lógica transformaría fundamentalmente los ejes de acumulación en la siguiente década (Barry, 1993).

En 1979 el BM había incrementado su capital y su capacidad de préstamo. Fue así como en 1980 el BM comenzó un PPAS el cual proporcionaba ayuda general para la balanza de pagos. La idea general era que los beneficiarios requerirían asistencia durante un periodo de 3 a 5 años; pero las tendencias negativas de la situación económica exterior, combinadas con una aplicación desigual de los cambios y políticas, y una lenta respuesta a los mismos de muchos países hizo necesario que los préstamos para fines de ajuste sobrepasaran el ámbito y la duración originalmente previstas. (Ayala, 2006:20).

4.2 Estrategia Económica

En el año de 1980, bajo el auspicio y asesoría de los Estados Unidos, el Gobierno del PDC inició un marco de reformas de carácter económico que tratarían de recuperar, de manera radical, la estabilidad social y económica en el país. Estas reformas tenían un tinte sustancialmente opuesto a los intereses de la oligarquía salvadoreña, y parte de la empresa privada, lo cual las hacía más impopulares.

La estructura de las propuestas del Gobierno consistía en la transformación de varios ejes claves de la actividad económica, tutelado por un fuerte componente de intervención estatal, todo ello con el afán de construir las bases objetivas para la transformación del esquema de crecimiento económico en la sociedad salvadoreña.

La idea básica era modificar la generación y distribución del excedente económico mediante la desconcentración de la propiedad de la tierra, el control y redistribución de los recursos financieros de la banca y los generados por las exportaciones de los productos primarios, particularmente el café. Una vez asegurado el control del excedente económico, se esperaba utilizarlo en crear un fuerte sector agrario reformado y constituir un poderoso movimiento cooperativo que liderara el nuevo proceso de acumulación. (Ayala et al, 2006)

Según (Ayala et al, 2006) las medidas que se buscaron implementar al inicio de la década fueron de carácter básico, anunciadas por la primera junta revolucionaria, y contenían los siguientes puntos a tratar: (1) Establecimiento de bases firmes para la creación de un proceso de reforma agraria. (2) Reformas al sector financiero, tributario y de comercio exterior. (3) Protección al consumidor para contrarrestar la inflación. (4) Aumentar la producción mediante programas especiales de desarrollo. (5) Garantizar la propiedad privada en función social, derecho a la vivienda, educación y salud.

Posteriormente, bajo la conducción de la segunda junta revolucionaria, se buscó darle continuidad a los planes económicos impulsados por la junta anterior, sin embargo, se implementó una sustancial reforma en el carácter estructural de la tenencia de la tierra, altamente centralizado hasta entonces: en base al decreto 153 del 6 de marzo de 1980, se implementó en el país la reforma agraria básica⁴⁹.

Posteriormente, en la segunda etapa de la reforma, con la adopción del decreto N° 207 de 18 de abril de 1980, se eliminaron las formas de cultivo compartido y arrendamiento de terreno (CIDH, 1980).

La tercera fase de éstas medidas, consistió en un apoyo directo a la creación y promoción de minifundios en las zonas agrícolas del país (Montoya y Martínez, 1985). Sin embargo, estas últimas fases fueron canceladas y, en alguna medida, revertidas para conciliar los intereses estatales con los de la alta burguesía salvadoreña⁵⁰.

⁴⁹ El decreto 153 limita el área de las propiedades rurales privadas en un máximo de 100 a 150 hectáreas, dependiendo de la calidad y riqueza de la tierra, supuso la expropiación de 224,083 hectáreas.

⁵⁰ La aprobación del artículo 105 de la constitución política de 1983 impide la implementación de la segunda etapa de la ley básica de reforma agraria, que se refiere al afectación de propiedades que excedieran de 100 Hectáreas. En inmuebles con suelos clases I, II, III, IV y de 150 Ha. con suelos V, VI, y VII que correspondían básicamente a las tierras cultivadas de café y algodón. El Decreto No. 6 de la Asamblea Nacional, suspende la Fase III de la Reforma Agraria que se origina en el Decreto 207 de la Junta Revolucionaria de Gobierno.

Acorde con la lógica de promoción de la agro-exportación, se procedió a crear una legislación destinada a la estatización de la banca comercial de El Salvador⁵¹, y del comercio exterior; de igual modo se crearon instituciones como el INCAFE, con el fin de promover el apoyo estratégico al sector reformado.

Durante los primeros años de la década, en la lógica de intervención estatal en la banca, la política crediticia se concentró, principalmente, en el financiamiento preferencial al sector agropecuario. De igual modo se apoyó al sector construcción y a la industria manufacturera.

Con todo, para el momento en que la tercera junta revolucionaria estaba a punto de finalizar mandato, y a las puertas de constituir un Gobierno formal, se inició un plan de ajuste económico, de tal forma de hacer a El Salvador un país susceptible al crédito internacional (Schlageter, 1983).

Con la llegada del Presidente Duarte al poder, en 1984, se establece la necesidad de reactivar la economía nacional, no en perspectivas a fortalecer el antiguo modelo de acumulación, sino a partir de la estructuración de un reemplazo estratégico de los antiguos ejes de la economía hacia la producción y exportación de productos no tradicionales (Avelar, 2006).

La política fiscal estuvo centrada en reducir el déficit fiscal, tratando de eliminar o aminorar su incidencia negativa sobre la inflación y el déficit de la balanza de pagos. Para aumentar los ingresos, el gobierno lo hizo a través de impuestos indirectos (aumentó la recaudación fiscal). Así mismo se aumentó la tasa de impuesto de timbre fiscal de un 2% a un 4% y 5% para algunas transacciones de bienes y servicios. Adicionalmente se eliminaron algunos obstáculos a la importación de ciertos bienes para poder incrementar la recaudación proveniente de aranceles.

Por otra parte, para complementar la política de austeridad que se quiso llevar a cabo se congelaron los salarios, hubo recortes en los gastos de algunos ministerios públicos (gasto social destinado a la satisfacción de necesidades sociales) y disminución en los gastos de inversión (Avelar, 2006).

La política de ingresos estaba encaminada a disminuir la inflación mediante una restricción en la demanda efectiva de los trabajadores asalariados. Se establecieron salarios mínimos para las diferentes ramas de la actividad económica. Aunque desde 1979 el salario en el sector agropecuario se ha mantenido constante, a partir de 1984 en el sector servicios, industrial y comercial, éste aumentó en promedio 2 colones diarios (Avelar, 2006). En lo que respecta el sector público, únicamente a partir de julio de 1984 existe un incremento salarial de 130 colones.

⁵¹ Decreto No. 158, Ley de Nacionalización de las Instituciones de Crédito y de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo, del 7 de marzo de 1980.

La política de ingresos buscó complementarse con una estrategia de precios para buscar el mantenimiento del poder adquisitivo de la población; con este fin se llevó a cabo un control de precios. Entre los decretos emitidos se encuentra la regulación estratégica de ciertos productos, en su mayoría productos agrícolas de la canasta básica, y el establecimiento de márgenes máximos de utilidad bruta en la comercialización de otros productos no controlados por el IRA y de las medicinas importadas (Montoya y Martínez, 1985).

Por otra parte, en este período se orientó los recursos para el fomento de las actividades de exportación no tradicionales e industriales (Segovia, 2002). Sin embargo, como en períodos anteriores, la preferencia de la estructura crediticia no significaba un abandono del fomento de las actividades para la exportación; de hecho, la lectura estratégica del entorno significaba que éstas eran muy necesarias mientras el nuevo modelo no estuviera consolidado.

4.3 Sobre el modelo

Es difícil hablar de un modelo específico a este período, puesto que los ejes de acumulación que predominaron en décadas pasadas, y que constituyeron la forma de vida económica, estaban comenzando a declinar, a eso se suma un estado continuo de destrucción de vidas humanas y de capital, lo cual desincentivaba la inversión privada en el abanico de ramas que aun eran rentables para El Salvador.

Lo observable era una fuerte intervención estatal, para tratar de paliar el estado de inestabilidad económica, que consideraba la persistencia de un esquema de transformación económica hacia el comercio y servicios, lo cual dio como resultado la caracterización de este período como un período de transición económica hacia la instauración de un modelo basado en estos últimos sectores.

Además, claramente las medidas reformistas del PDC causaron una polarización grave de la sociedad, lo que provocó no solo la segmentación de la visión ideológica de El Salvador, sino también una ruptura decisiva entre las viejas y tradicionales fuerzas económicas que definían el rumbo del país. Tanto en la izquierda como en la derecha nacional se buscaron nuevas propuestas, nuevos enfoques, y definitivamente, la realidad obligó a la derecha salvadoreña a reemplazar su paradigma convencional por uno más acorde con las exigencias de su propia coyuntura.

Nuevos enfoques comenzaron a surgir, como consecuencia de la ruptura histórica del Gobierno con la empresa privada, la necesidad de construir una nueva estrategia que les beneficiará nuevamente, a ellos, las clases dominantes de El Salvador, llevó lentamente a plantear la creación de nuevos y mejores centros de pensamiento; centros más acordes con la nueva lógica de expansión del capital local y mundial.

Fue en este contexto, en el año de 1983, que se formó el centro de estudios e investigaciones FUSADES, una organización fundada con capital privado y autodenominada “apolítica”⁵², cuyos principios fundadores se enmarcaban en la lógica de un sistema democrático occidental, bajo el respeto a las libertades individuales y privadas, funcional a la lógica de la denominada corriente neoliberal, tan de moda en ese entonces entre los Gobiernos norteamericano y europeos, que replanteaba la participación del Estado en la economía.

⁵² Si bien la postura de FUSADES se denominaba como “apolítica” por desvincularse de cualquier partido político, su labor de incidencia política posicionó al organismo como el primer gran tanque de pensamiento de derecha; una institución diseñada para fundamentar ideológica y técnicamente los argumentos que consideraban al libre mercado como el camino unívoco al desarrollo.

5 Período 1989 - 2007

5.1 Contextualización

El período de 1989 a 1992 marcó un difícil proceso de transición de la fase más crítica de la guerra hacia su desenlace con la firma de los acuerdos de paz en El Salvador. Al final del conflicto armado, los daños en infraestructura y pérdida de vidas humanas (Comisión de la Verdad, 1993) marcaron un impacto fundamental en la conciencia de los salvadoreños/as, impacto que trascendió y tocó también el ámbito económico ya que, como consecuencia de la guerra, se generó un cambio sustancial en la conducción de la política de gobierno hasta la fecha.

En el ámbito económico se podía apreciar que los vestigios del modelo primario exportador: sus ejes habían sido fuertemente destrozados durante el período de la guerra y, aunque el agro salvadoreño mantenía una posición importante en la balanza comercial, su participación no era en nada comparable a lo que era apenas diez años atrás. Esto era la evidencia de que el eje de acumulación nacional, y mundial, estaba cambiando.

Durante el período reformista del presidente Duarte, 1984-1989, el intento por reorganizar la agroindustria local y las fuertes intervenciones estatales en la economía, se habían considerado como la causa del propio malestar de la economía de ese entonces, por lo que la nueva administración pública en manos del reciente electo presidente Alfredo Cristiani (1989-1994), buscaría reorientar la economía nacional, basándose en una estrategia de crecimiento económico de corte neoliberal.

El contexto internacional también estaba cambiando sustancialmente; pese a la victoria obtenida por varias naciones opuestas al paradigma capitalista, en partes de Asia y América Latina, el mundo entero quedó conmocionado ante el derrumbamiento político y económico del bloque socialista soviético. Ello consolidó la política exterior de los Estados Unidos como un eje clave en el orden económico mundial dominante.

Las IFI's, que antaño habían fungido como promotoras de la reconstrucción y el fomento de las economías devastadas por la segunda guerra mundial, ahora servían los intereses de acumulación del capital transnacional. Las economías subdesarrolladas, en especial las economías latinoamericanas, se planteaban un debacle en sus balanzas de pago ante la imposibilidad de cubrir la deuda externa obtenida en la década pasada, situación que las dejaba susceptibles a las plataformas de ayuda condicionada de las IFI's, que buscaban agilizar los procesos de cambio hacia los nuevos ejes de acumulación (Segovia, 2002).

Bajo ese nuevo esquema mundial, el papel que jugarían los Estados Unidos y las IFI's sería determinante en la estructuración de la vida económica de El Salvador durante toda la década que estaba por venir. Y, si bien la participación de estos organismos internacionales menguó durante la década de los 80's en virtud de la influencia directa

que ejercían los Estados Unidos en la política nacional, los instrumentos que las IFI's ocuparon para influir en la política de los países de la región serían más sutiles pero mucho más efectivos de lo que la AID logró ser durante toda la década de los 80 (Ayala et al, 2006).

Dichos mecanismos de influencia respondían a una lógica económica concreta que se había moldeado de acuerdo a las nuevas exigencias de valorización de capital, una lógica que surgía a partir de los "Institutos de Investigación" y "tanques de pensamiento", de la denominada "*Mainstream economics*" (The New School for Social Research, 2008), desarrollada principalmente en los Estados Unidos e Inglaterra.

Fue lo que los teóricos neoclásicos decidieron llamar "el fin del segundo mundo" (Williamson, 2008:8) el detonante para impulsar, de sobremanera, la doctrina neoliberal entre los países subdesarrollados.

El triunfo de los Estados Unidos en la Guerra Fría significó el desenlace perfecto para las visiones económicas neoclásicas, tan acordes con la política exterior norteamericana; representaba pues, tanto una dimensión de prosperidad y crecimiento económico, como un potente componente ideológico, el cual le asignaba una relación causal entre las libertades individuales de las personas y los pueblos con la democracia, supuestamente inherente en la propia libertad de los mercados (Friedman, 1980).

En Centroamérica, fueron los períodos de crisis y desequilibrios macroeconómicos en el período de los 80's y 90's, lo que permitió el desarrollo de los esquemas de ajuste económico de las IFI's sobre las economías subdesarrolladas de la región. Así, con diferentes fechas y distinto entusiasmo, para mediados de la década de los noventa prácticamente todos los países de la región habían iniciado su propia agenda de medidas económicas.

Dichos esquemas, que revistieron la forma de PAE's⁵³ y PEE's, y que fueron el producto del autodenominado "Consenso de Washington" (Williamson, 2008), serían la base material de los planes de estabilización y reactivación de las economías pobres de Centroamérica, estableciendo una serie de medidas estructurales que buscarían conciliar los objetivos de éstos con la realidad particular de cada país.

Dichas medidas serían tuteladas por los dos organismos más emblemáticos de las IFI's: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional respectivamente.

Según Segovia (2002), las medidas impulsadas por el Banco Mundial fueron:

1. Asegurar la disciplina fiscal, con un déficit operativo de no más del 2% del PIB.
2. Establecer prioridades de gasto público, es decir, eliminar todos los subsidios.

⁵³ Para una explicación concisa de los PAE'S consultar:
<http://dicc.hegoa.efaber.net/listar/mostrar/178>

3. Incrementar el gasto fiscal, al ampliar la base gravable y al moderar tasas marginales.
4. Liberalizar las tasas de interés.
5. Establecer un régimen flexible de tipo de cambio.
6. Liberalizar el comercio exterior.
7. Liberalizar los flujos de inversión extranjera.
8. Privatizar empresas paraestatales para conseguir más eficiencia.
9. Disminuir las regulaciones para promover la competencia.
10. Garantizar los derechos de propiedad (en forma similar a la de Estados Unidos)

Por otro lado, El Fondo Monetario Internacional desarrolló una serie de políticas encaminadas a corregir desequilibrios en la balanza de pagos y una reducción de la inflación, mediante el logro del equilibrio interno de las economías. Se trabajó en varias áreas fundamentales de las economías, tales como: estabilizar el tipo de cambio mediante la política cambiaria, control de la inflación a través de la política monetaria y crediticia, moderación y focalización en el gasto social y una reorientación de la política salarial acorde con las perspectivas de crecimiento real de la economía, y productividad del propio trabajo.

5.2 Modelo económico 1989-2007

Para las clases empresariales de El Salvador, el final del conflicto armado tenía su propio doble significado: por un lado representaba el fin de la amenaza comunista a los mercados mundiales, y por tanto locales, y por el otro la oportunidad de oro para impulsar la tan anhelada acumulación y expansión de sus capitales, oportunidad que a través de la década de los 80's les había sido continuamente obstaculizada.

El cambio en el modelo económico necesitaría de un esquema de cooperación estratégica entre el Gobierno y la empresa privada local e internacional, por lo que los lazos de entendimiento entre el Estado salvadoreño y las principales clases empresariales, previamente bloqueadas en el período del presidente Duarte, volverían a ser determinantes en la consolidación del eje de acumulación de este período.

La estrategia de este período se caracterizaría por una serie de medidas perfiladas en base a los PAE y PEE de las IFI's, operativizadas por FUSADES y adoptadas por el Gobierno de Alfredo Cristiani (1989-1994) y posteriormente por sus homólogos de derecha, para impulsar los cambios necesarios tanto a nivel de estructura económica, como de la FES salvadoreña.

Los ejes de acumulación que predominarían en la década de los noventa estarían controlados por un nuevo núcleo familiar empresarial, que resultó victorioso de la

transición y de la extinción del modelo agro-exportador y que esta vez se encaminaba hacia un modelo basado en la economía de libre mercado.

Este núcleo se caracteriza en que los elementos (personas) están unidos por estrechas relaciones familiares. Cada núcleo tiene control sobre una serie de empresas, que serían las empresas familiares; por lo general estas empresas fueron fundadas por miembros de la primera o segunda generación de las familias. En dichas empresas las juntas directivas son controladas por los núcleos familiares y son los miembros de las familias quienes desempeñan altos cargos gerenciales (...)

Cada núcleo familiar empresarial cuenta con un conjunto de elementos secundarios históricamente ligados que llegan a llamarse "hombres de confianza. (Paniagua, 2002:23)

Esta nueva alianza entre los sectores privados y gubernamentales de la economía salvadoreña, y la puesta en marcha de los planes de privatización, permitiría un control sin barreras de los recursos estratégicos del país al capital nacional y transnacional (Paniagua, 2002:24).

En primer lugar se buscó eliminar, de manera formal e informal, las dependencias que pudieran persistir hacia los antiguos ejes de acumulación. Para ello se llevaron a cabo una serie de reformas que permitieron ampliar la órbita de valorización del capital privado, nacional y transnacional. Una forma que revistieron éstas medidas fueron las políticas de liberalización económica: con el propósito de hacer más eficiente el mercado nacional se optó por reducir sustancialmente la participación del Estado en la economía.

En este contexto, se inició una agenda de privatización de una cantidad razonable de activos, previamente en tenencia del Estado (Villalona, 2002). Éste proceso de liberalización económica abarcaría varios períodos presidenciales, teniendo su mayor auge en los primeros años de Gobierno del partido ARENA (Segovia, 2002).

De igual modo 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 el crédito hacia esas ramas y generando las condiciones de una mayor apertura comercial.

Otro componente de la estrategia de este período se caracterizó por una reforma tributaria basada en la reorientación de la estructura de impuestos, disminuyendo la captación de ingresos por la vía directa y compensándolo con un aumento en impuestos indirectos, que afectaba más a los consumidores en relación a la clase empresarial (Segovia, 2002).

Debido a muchas de estas medidas, a partir de la década de los noventa se puede observar que la actividad económica se concentra, fundamentalmente, en tres sectores claves de la economía: el sector financiero, de comercios y el manufacturero-maquilas.

A continuación se detallan los puntos más importantes sobre las políticas económicas desarrolladas para cada sector:

1. El sector financiero se benefició de una deliberada estrategia de privatizaciones, que no sólo comprendían la venta de activos sino su saneamiento y disposición privilegiada. De igual modo se gestaron nuevos marcos legales en torno al sector, de tal forma de operativizar de manera más eficiente las transacciones.
2. El sector comercio y servicios se benefició de una política de liberalización progresiva que afectaría incluso los bienes de la canasta básica, de igual modo obtuvo buenos tratos comerciales con el exterior gracias a una política de eliminación de aranceles y firmas consecutivas de tratados de libre comercio.
3. El sector maquila se benefició en general de la política de apertura a la inversión extranjera, política que se vio reflejada en una serie de incentivos fiscales, normativas de protección de los intereses del inversionista extranjero y flexibilización de las condiciones de trabajo de los/as salvadoreños / as en este tipo de actividades (Meléndez et al, 2007).

5.2.1 Ejes de acumulación

Una vez presentados los sectores que se beneficiaban (y aún se benefician) de la estrategia económica impulsada, se procede a presentar algunos indicadores económicos que esclarezcan cuáles son los ejes dinamizantes de la economía salvadoreña.

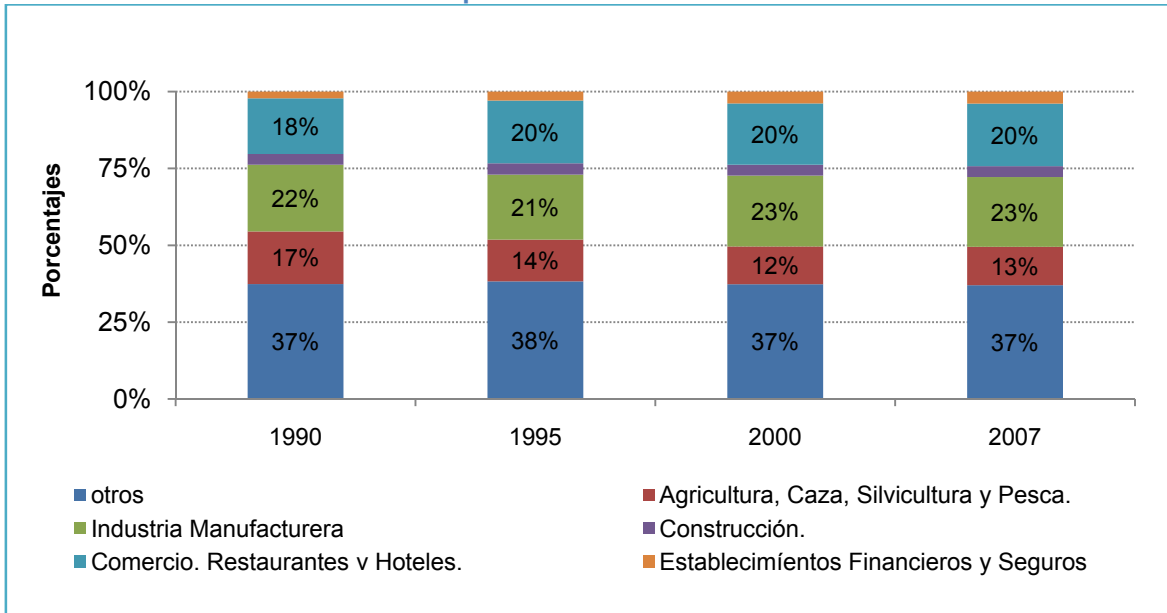
El primero de ellos muestra la estructura del PIB de El Salvador, desagregado en las ramas económicas más representativas.

El Gráfico 6 muestra la participación de los sectores más importantes de la economía salvadoreña desde el año 1990, claramente se puede observar que la Industria Manufacturera presenta una de las participaciones más determinantes en la última década y media; seguida de cerca por el Comercio y servicios. La agricultura, en cambio, año con año ve disminuida su participación del total de la producción.

Otro indicador que es de utilidad, es la participación de estos sectores en el total de las exportaciones, ya que, como se mencionaba anteriormente, permite establecer cuáles sectores proveen de divisas a la economía salvadoreña mediante el comercio con el exterior.

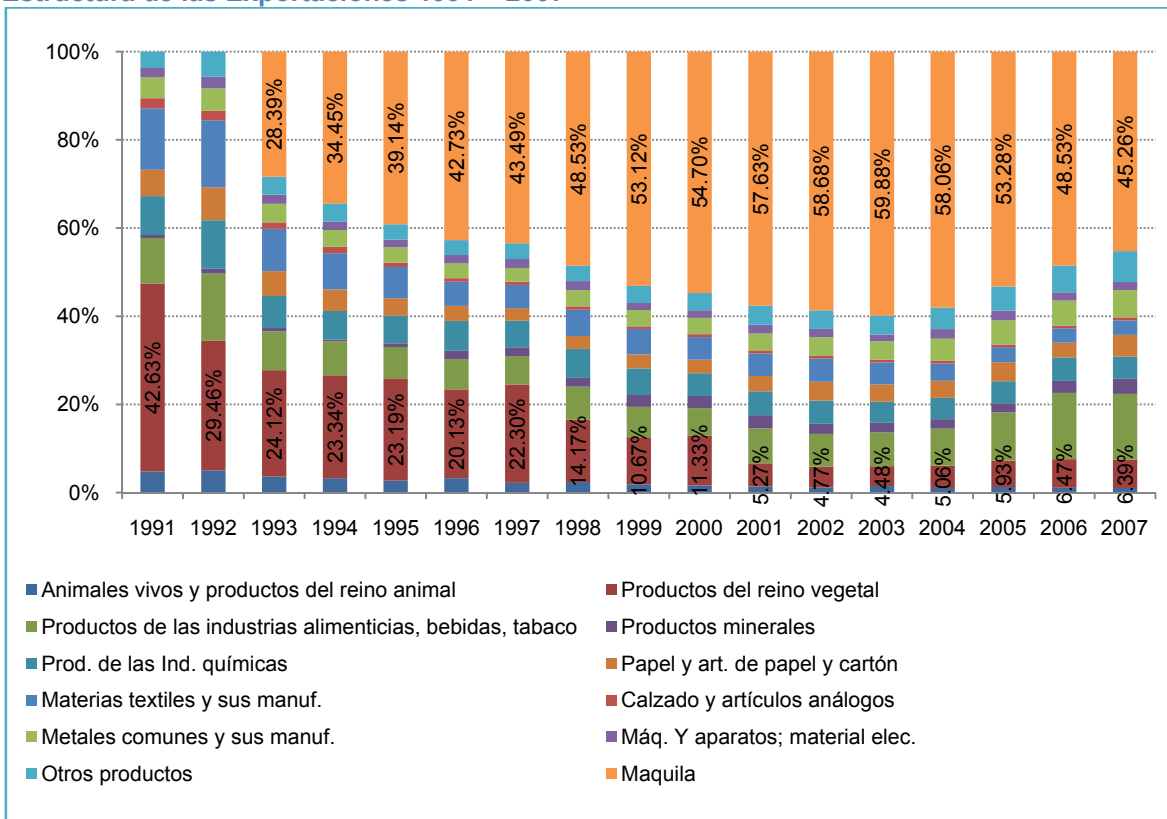
Lo que se observa en materia de exportaciones (Gráfico 7), es un progresivo reemplazo de la rama de productos del reino vegetal, considerada como principal generadora de divisas en décadas pasadas. En cambio la rama de Maquila, que en los años de 1991 y 1992 no estaba siquiera desagregada del ramo de Industria Manufacturera, representaba cerca del 30% de las exportaciones totales para el año de 1993. Dicha tendencia es la que caracterizará a la Maquila en toda la década del noventa y en años posteriores.

Gráfico 6
Estructura del PTB de El Salvador a precios constantes de 1990



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Revista Mensual del Banco Central de Reserva, varios volúmenes.

Gráfico 7
Estructura de las Exportaciones 1991 – 2007

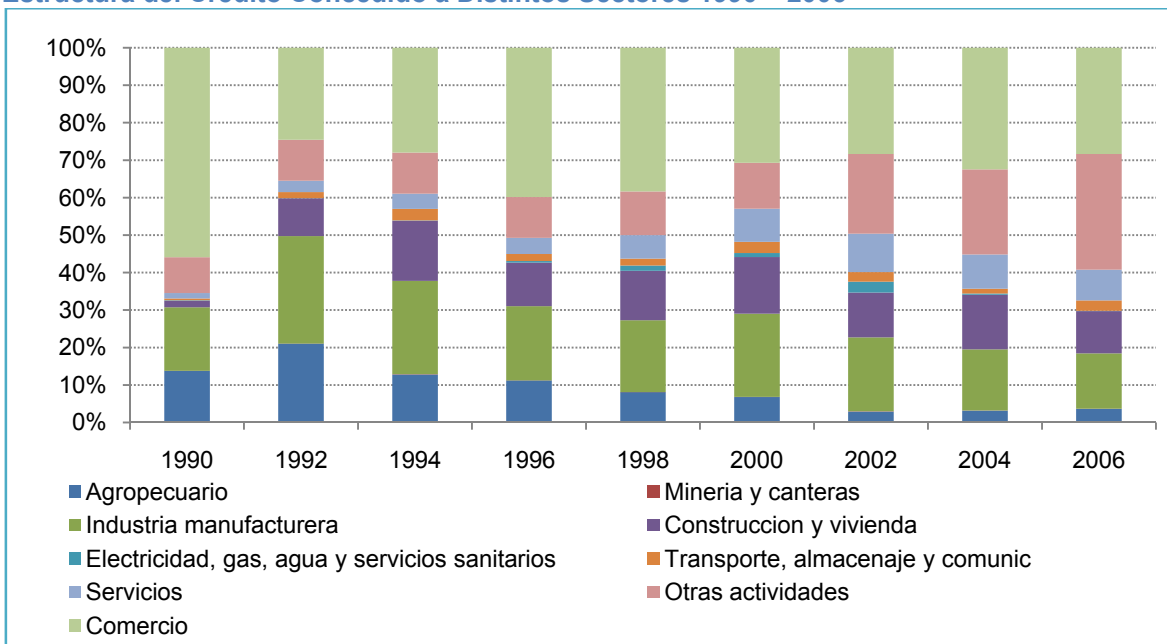


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Revista Mensual del Banco Central de Reserva, varios volúmenes.

Además, pese a que el encadenamiento productivo que la Maquila era débil en lo que se refiere a la propia Industria nacional, la tendencia como principal componente de las exportaciones, la ubicaría como uno de los ejes de la economía salvadoreña en el nuevo modelo económico.

Para rastrear los sectores que son los motores del modelo salvadoreño, se puede observar el destino de los recursos del sistema financiero, analizando cuáles eran aquellos sectores que acaparaban un mayor porcentaje por ser considerados como más productivos.

Gráfico 8
Estructura del Crédito Concedido a Distintos Sectores 1990 – 2006



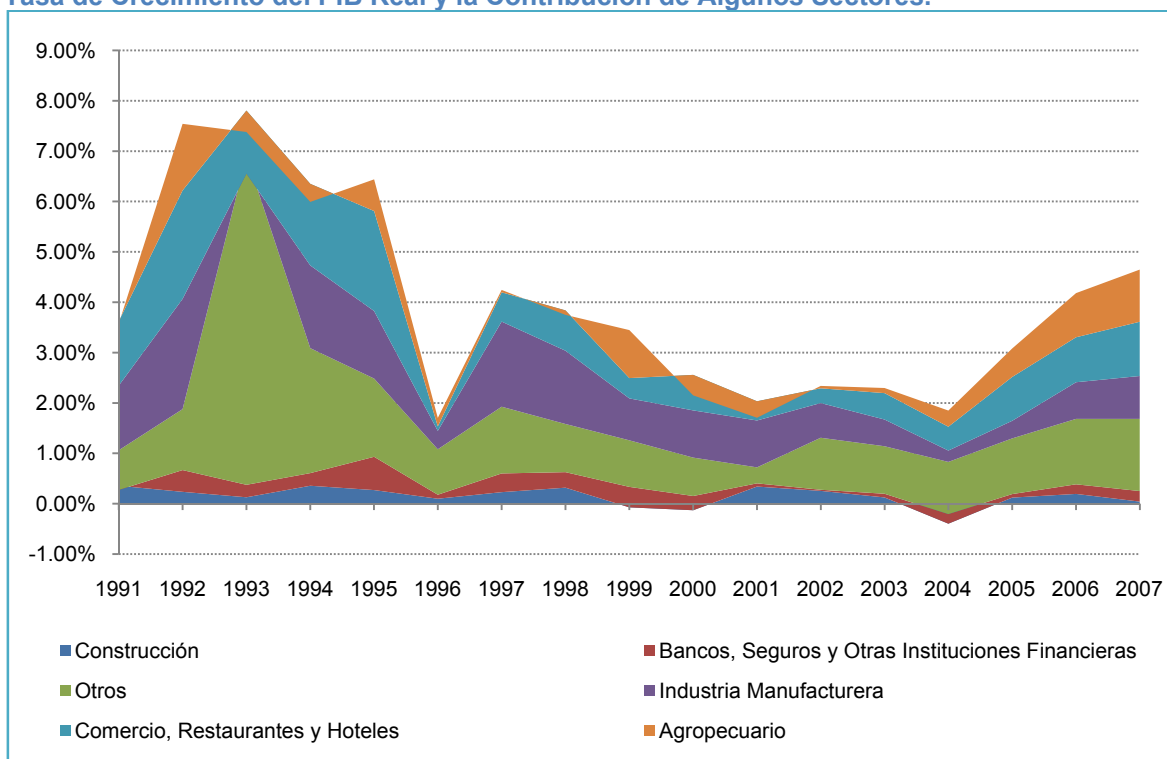
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Revista Mensual del Banco Central de Reserva, varios volúmenes.

Al inicio de la década de los noventa, los sectores que más se hacían con la atención de los bancos fueron el sector de Comercio, la Industria manufacturera y el Agropecuario; ésta situación tendería a mantenerse en el caso de los dos primeros sectores, no obstante el sector agropecuario quedaría paulatinamente descuidado y parcialmente marginado de las políticas de incentivos a lo largo de esta década. En la actualidad, el sector agropecuario se encuentra como uno de los sectores que menor captación de crédito se adjudica, precisamente por ser considerado como un sector improductivo y poco rentable.

Según se aprecia en el Gráfico 9, el crecimiento (decrecimiento) del PIB real ha tendido a ser cada vez menos influenciado por el crecimiento (decrecimiento) del sector agropecuario. Por el contrario, durante la década de los 90's la contribución de la industria manufacturera en el crecimiento del producto ha ido en ascenso, sin embargo, el comportamiento del producto refleja una relación igualmente importante con las

fluctuaciones en el crecimiento de otros sectores como el de construcción, comercio y servicios.

Gráfico 9
Tasa de Crecimiento del PIB Real y la Contribución de Algunos Sectores.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Revista Mensual del Banco Central de Reserva, varios volúmenes.

5.2.2 Estrategia económica 1989-2007

Luego del fracaso de los planes interventores estatales, la iniciativa cepalina por la industrialización y ante el desastre económico y social causado por la guerra civil, el mando político y económico buscaría dar respuesta a la gran pregunta sobre cuál debería ser el camino adecuado para El Salvador en la década de los noventa. El camino estaría, no obstante, marcado por una clara tendencia neoliberal, corriente predominante en el nuevo escenario mundial y objetivada por los teóricos de FUSADES para los gobiernos de derecha que gobernaría la nación en años posteriores.

La estrategia de éste período descansa sobre cuatro pilares fundamentales: impulsar el proceso virtuoso del crecimiento económico; la modernización del Estado; la disminución de la pobreza absoluta; y la modernización legal e institucional de la economía salvadoreña (FUSADES, 1989).

5.2.2.1 La intervención del Estado a través de la política pública.

Luego del fallido intento por reactivar la economía, mediante el intervencionismo estatal del período de Duarte, la política económica utilizada en el período de Alfredo Cristiani buscaría perfilar una conciliación entre la empresa privada, el Estado y el libre mercado.

En ésta nueva etapa de “conciliación”, económica y social, los objetivos de política estaban en ruta por la implementación, y consolidación, de un esquema neoliberal como plataforma de desarrollo.

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)

Gracias a la coordinación de recursos, y mediante la canalización de intereses públicos y privados, el Gobierno, asistido por las propuestas técnicas de FUSADES, implementó un plan de desarrollo económico y social para operativizar su mandato. Por un lado, la apuesta del diseño estaba situada en un esquema de estabilización económica de corto plazo para hacer frente a la crisis económica, resabio de la década pasada, y por el otro estaba destinada a sentar las bases de una economía social de mercado de manera definitiva (Segovia: 2002).

(...) 1ero de junio de 1990, justamente un año después de iniciada su administración, el gobierno presentó la versión definitiva del Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994, el cual estaría regido por dos objetivos globales: crear las condiciones para alcanzar un crecimiento económico robusto y sostenido, y elevar el bienestar y calidad de vida de toda la población, especialmente la que vive en extrema pobreza. (CENITEC, 1991:27)

Dicho plan, tal y como su nombre lo indicaba, hacía referencia a dos áreas de interés para el desarrollo: el área económica y el área social. El plan de desarrollo económico planteaba la necesidad de trabajar en el contexto de cuatro pilares fundamentales: la propiedad privada, la competencia, el mercado y el Estado.

La funcionalidad de estos pilares dependía, en gran medida, de la colaboración conjunta del capital, nacional y extranjero, y del aparato gubernamental. Los componentes del estímulo privado a invertir serían creados por una reorientación de los papeles y responsabilidades del Estado salvadoreño, o dicho de otra manera de una “modernización del Estado”.

Esta modernización del Estado salvadoreño, se asentaba básicamente en una redefinición de sus alcances y responsabilidades en el mercado de bienes y servicios; el reconocimiento y garantía de la propiedad privada como base de la eficiencia en la producción; el libre mercado como mecanismo idóneo de distribución y la competencia como mecanismo regulador de la eficiencia del mercado. (CENITEC, 1991)

Las políticas económicas que se requirieron para este período se resumen de la siguiente manera:

La política Fiscal

Esta política se encaminaba a la mejora de la eficiencia del sector público, con un mayor apoyo al sector privado y una menor capacidad de intervenir en los mercados, de tal forma que se liberaran los recursos que se destinarían a la diversificación y ampliación de la base productiva interna, en función de las exportaciones. Se le atribuye al Estado una labor de promoción y gestión indirecta del desarrollo.

La política Comercial

El objetivo de esta política, cuyo funcionamiento es parte integral de la política fiscal, es el de garantizar una reforma a la naturaleza proteccionista del comercio exterior; una apuesta de reemplazar la industria por la exportación de bienes no tradicionales intensivos en mano de obra.

Política Monetaria y Crediticia

Fundamentalmente, se puso la política monetaria en función directa de las necesidades específicas de la actividad considerada como productiva; se tomó como instrumento mediato del modelo económico, la actividad del Banco Central de Reserva, la cual, durante el período descrito, se centró en garantizar las condiciones de estabilidad macroeconómica y de manera específica orientó su acción en las siguientes áreas:

1. Financiamiento de actividades productivas donde exista capacidad ociosa, y cuya inversión sea de rápida recuperación.
2. Crear grupos de financiamiento en aquellas nuevas actividades de exportación.
3. La política crediticia debía estar, fundamentalmente, encaminada hacia aquellas actividades consideradas como productivas y de alta tasa de recuperación en las inversiones.

Política Cambiaria

Ésta política estaba encaminada a apoyar la estructuración de una estabilidad macroeconómica, basada en un ajuste realista y progresivo del tipo de cambio hacia el de las economías con las que se mantenían importantes lazos comerciales.

Política de Precios

Bajo el esquema de libre mercado, la política de precios en este período se adecuó a la lógica de un sistema de mercado, supuestamente, eficiente y carente de control; se buscó eliminar gradualmente los controles, tan comunes en la década anterior, hasta acabar

finalmente con ellos. De este modo se buscó que los precios reflejaran el valor real de los factores, de los bienes y servicios.

Política Laboral

La política laboral de éste período se planteó como una estrategia descrita, en parte, por la política de precios, de tal forma que el empleo estaría en función de la disponibilidad de la mano de obra en relación de los requerimientos específicos del capital. Los salarios se fijan en función de la productividad del trabajo que esta realiza. Se reconoce la necesidad condicionada de establecer prestaciones salariales basados en la idea de que se debe dar al obrero “en la medida que los recursos lo permitan, programas de seguridad social, evitando caer en el extremo opuesto, como es el de basar los reajustes salariales única y exclusivamente en el incremento de los precios de la canasta de consumo básico” (FUSADES, 1994:7)

Política de Formación y Capacitación

Pese a que ésta política no constituyó un eslabón crítico en la cadena de estructuración de la política de empleo, en los gobiernos de ARENA, se manifestaría posteriormente a través de diversos mecanismos de acercamiento entre la empresa privada y el sector de los trabajadores/as; inició como una propuesta de la misma derecha, y estaba diseñada deliberadamente para dotar de mayores y mejores capacidades productivas a la población obrera, una mejora en función de las necesidades específicas de la dirección económica del país. Se buscaba la mejora de éstas capacidades a través de la inversión en capital humano, dotar de una cantidad de obreros capacitados para suplir los requerimientos de la actividad productiva, reconocida como clave (FUSADES, 2003: 26).

5.2.3 Forma de Inserción al mercado global

Dentro de éste modelo de libre mercado, adoptado por la primera administración de ARENA, existía la iniciativa de reemplazar el antiguo esquema de inserción al mercado mundial basado en la agro-exportación tradicional, por uno basado en las exportaciones no tradicionales que fuesen intensivas en mano de obra “barata”. Otros mecanismos no menos importantes que iban dentro de dicho esquema, comprendían la apertura comercial y la estabilidad macroeconómica.

Con el propósito de profundizar la apertura de la economía, de elevar su eficiencia global, y de eliminar el sesgo anti-exportador, se diseñó una reforma arancelaria que buscaba reducir los aranceles de un nivel de entre 290-0 a uno de 20-5 por ciento. En la parte fiscal se diseñó una reforma fiscal que incluyó la eliminación de los impuestos directos, la introducción del impuesto al valor agregado (IVA), así como la simplificación del sistema tributario. (Segovia, 2002: 38)

Pese a que el escenario deseado era aquel donde la consolidación del sector de exportaciones (no tradicionales) fuera la herramienta clave para la generación de divisas y estabilidad del modelo, en la realidad el dinamismo económico estaba siendo impulsado por los sectores no transables⁵⁴ de la economía (en especial los servicios financieros, el gran comercio y la construcción). Éste fenómeno generó que los sectores transables que se buscaba impulsar, como la Industria, quedaran rezagados en términos de su importancia para la generación de divisas.

De acuerdo con los empresarios, ésta situación se debía en parte al manejo del tipo de cambio, el cual estaba siendo utilizado por el gobierno como ancla nominal para reducir la inflación y no como instrumento de política económica para fomentar las exportaciones, lo cual a su vez estaba poniendo presión a las tasas de interés y estaba afectando la disponibilidad de crédito para los sectores productivos (ANEP, 1994: 30-32 citado en Segovia, 2002: 40).

Contrario a lo que se esperaba de la primera administración de ARENA, la estrategia durante el gobierno de Alfredo Cristiani se basó en la concepción de que era prioritario consolidar las condiciones para la inversión extranjera en el país y la integración de la economía nacional con la de Estados Unidos, aún si ello significaba el abandono del esquema de fomento a las exportaciones no tradicionales durante la década de los noventa.

La estrategia monetaria no ayudó mucho a la política de fomento al sector empresarial ubicado en las exportaciones, de hecho, al final de la década, y con la implementación de una política de dolarización de la economía, el modelo probaría ser perjudicial para el fomento y desarrollo del sector exportador nacional en contraposición con los beneficios que obtuvo el sector del comercio de importación y los grandes consorcios financieros que tenían sus inversiones y deudas con el extranjero.

Éste giro en la política cambiaria representó, en la práctica, el abandono por parte del Gobierno de Cristiani del modelo de fomento de exportaciones no tradicionales y el inicio de una estrategia tendiente a instaurar en el país otro modelo económico basado en la inversión extranjera y en la integración de la economía salvadoreña a la norteamericana, en el cual el establecimiento de tipo de cambio fijo era fundamental para la eliminación del riesgo cambiario y para reducir la inflación a índices internacionales (Segovia, 2002: 40)

Otro proceso acelerado de inserción al mercado global, fue la aprobación de diversos tratados de libre comercio. Desde los noventa, se han firmado tratados comerciales con México, Chile, Panamá y República Dominicana. Más recientemente entró en vigencia un tratado con Estados Unidos el cual, se esperaba, iba a constituir un motor de estímulo

⁵⁴ Sectores no transables se entenderán todos aquellos identificados con el comercio, la construcción y los servicios.

para las exportaciones locales. Sin embargo, los resultados finales de dichos convenios no tuvieron el impacto deseado en materia de exportaciones (PNUD, 2008).

En palabras de Segovia (2002), se puede entender que la estrategia de inserción en la última década se configuró a partir de tres ejes fundamentales: la apertura comercial, la oferta de mano de obra de baja remuneración y la integración de la economía salvadoreña con la estadounidense.

5.3 Estructura laboral y modelo económico

5.3.1 Ubicación geográfica de la PEA

Como se mencionaba anteriormente la ubicación de la población es un elemento a considerar a la hora de impulsar determinadas actividades económicas. En primer lugar es interesante observar la distribución poblacional según los datos censales, de tal forma de hacer una revisión del impacto que determinadas estructuras económicas tengan sobre la ubicación de la fuerza de trabajo dispuesta para dichas estructuras.

Respecto de la forma en que se distribuye la población por área urbana y rural, el siguiente cuadro muestra que se registra una tendencia al alza muy similar a la que se observaba en el período anteriormente estudiado, con incrementos de población urbana en la mayoría de los departamentos. La tendencia observable, en el período 1992-2007, nos muestra unos mayores niveles de “urbanidad” poblacional; si bien en el año 1992 la población registraba una tendencia a distribuirse más o menos uniformemente (Pob. urbana 50.44% y pob. rural 49.6%), para el año 2005 podemos percatarnos que más de la mitad de la población nacional se desplaza hacia las zonas urbanas del país (Población urbana 62.65%)

Cuadro 10

Distribución de la Población total de El Salvador por zonas urbana y rural. Datos Censales

Área	Censo 1992		Censo 2007	
	Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje
Urbana	2,581,834	50.44%	3,598,836	62.65%
Rural	2,536,765	49.56%	2,145,277	37.35%
Total	5,118,599	100.00%	5,744,113	100.00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Censos de Población y Vivienda, 1992 y 2007

En congruencia con el cuadro anterior se puede decir que, las ramas que concentran una mayor tasa de ocupación para el período estudiado, son precisamente aquellas que requieren una presencia cada vez mayor de obreros y obreras radicados en las zonas urbanas. En el siguiente cuadro podemos observar la distribución porcentual de la población ocupada de El Salvador en las distintas ramas que componen el entramado productivo nacional.

Cuadro 11

El Salvador: porcentaje de la población ocupada por año calendario, según rama de actividad económica (1991 – 1998)

Rama de Actividad	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Agricultura, silvicultura, caza, y pesca	36%	35%	33%	28%	27%	28%	26%	25%
Minas y canteras	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Industrias manufactureras	17%	17%	18%	20%	19%	18%	16%	19%
Construcción	5%	5%	5%	6%	7%	6%	7%	5%
Electricidad, gas, agua	1%	1%	1%	0%	0%	0%	1%	0%

Rama de Actividad	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Comercio	17%	18%	18%	20%	20%	19%	25%	25%
Transporte, almacenaje y comunic.	3%	4%	4%	4%	4%	4%	5%	4%
Servicios comunales sociales y p.	20%	20%	20%	21%	21%	22%	6%	6%
Establecimientos Financieros	1%	1%	1%	1%	1%	1%	3%	4%
Otros	0%	-	-	-	-	-	12%	12%

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. EHPM

Si se analiza la tendencia, a lo largo de la década del noventa y, en concordancia con lo descrito en la evolución de la estructura económica nacional, se puede concluir que aquellas actividades relacionadas con las industrias manufactureras, el comercio y los servicios demandarán cada vez mayores tasas de empleados/as; a su vez, la demanda creciente de la fuerza de trabajo por nuevas y mejores fuentes de empleo obligará a los obreros y obreras a desplazarse de los tradicionales y decadentes nichos agrícolas hacia las ciudades, o las zonas francas, en busca de éstos nuevos y prósperos ejes de la economía.

La tendencia se mantuvo durante toda la década de los noventa, y más aún, se evidencia una mayor tasa de concentración entrados los años 2000 y 2006, como puede observarse en el siguiente cuadro:

Cuadro 12

El Salvador: porcentaje de la población ocupada por año calendario, según rama de actividad económica (1999 – 2006)

Rama de Actividad	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agricultura, silvicultura, caza, y pesca	22%	22%	22%	20%	18%	19%	20%	19%
Minas y canteras	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Industrias manufactureras	19%	19%	18%	18%	18%	17%	16%	16%
Construcción	6%	5%	5%	6%	6%	6%	6%	7%
Electricidad, gas, agua	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Comercio	25%	26%	27%	29%	29%	29%	30%	30%
Transporte, almacenaje y comunic.	4%	5%	5%	4%	5%	5%	5%	4%
Servicios comunales sociales y p.	6%	7%	6%	6%	7%	7%	7%	7%
Establecimientos Financieros	4%	4%	4%	4%	4%	4%	5%	4%
Otros	13%	13%	12%	13%	12%	12%	12%	12%

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. EHPM

La configuración histórica de las ramas, y su consecuente evolución en la economía salvadoreña, dieron como resultado una dispar distribución de la producción regional; aquella región identificada como la zona metropolitana se convirtió en ésta década en la principal generadora de riqueza y, para el 2007, se considera como el centro económico de El Salvador (PNUD, 2008).

En términos relativos, el dinamismo económico de la región metropolitana aporta un 58% del PIB nacional, seguido por el 15% que aportan cada una, la región de los Volcanes y la el Golfo, y por el 7% y 5% de la región de Comalapa y Norte del Lempa, respectivamente. (PNUD, 2008: 171)

Es claro que ésta evolución de la estructura económica marcó el paso de la agenda de la inversión productiva nacional: si los inversores identificaron a una determinada zona, por sobre otras, como la principal generadora de rentabilidad y producción era probable que la mayoría del capital se trasladara a esa zona.

En una situación de reconstrucción y reactivación económica, a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, el traslado casi univoco del capital privado hacia las actividades del comercio, los servicios y la industria maquilera, dejaron a otras zonas y ramas productivas en el olvido sistemático.

Las consecuencias de este olvido se dejaron sentir a través de la prevalencia de diversos factores que jugaron en detrimento del empleo regional, como la concentración de las actividades productivas en una sola región, los bajos niveles de educación y subutilización de los factores humanos de la periferia y la escasa infraestructura productiva fuera de los centros metropolitanos (PNUD, 2008).

En los siguientes cuadros se puede observar una descripción la PET masculina y femenina, que define a las dos dimensiones regionales: urbana y rural.

Cuadro 13
Tasa de Participación por sexo. Valores censales

Población	1992			2007		
	Masculino	Femenino	Total	Masculino	Femenino	Total
PEA	1,181,290	477,388	1,658,678	1,144,440	764,816	1,909,256
PET	1,820,669	1,993,345	3,814,014	2,086,949	2,416,544	4,503,493
Tasa de Part.	64.88%	23.95%	43.49%	54.84%	31.65%	42.40%

Fuente: Elaboración propia a partir de Censos Nacionales de Población 1992 y 2007

Al igual que lo observado en el período anterior, la tendencia en términos de “urbanización” se mantiene: más personas en edad de trabajar se desplazan hacia las zonas urbanas. Pero, estos datos indican además, que las personas que más se desplazan hacia lo urbano son las mujeres, que representan el 65% (1, 571,932) de la población urbana en el 2007, frente a un 62.65% (1, 311,732) de los hombres.

Dicho liderazgo relativo al género se ha venido consolidado gracias a cambios en los patrones culturales de los roles de género, menores tasas de fecundidad, una mayor tasa de formación y educación de las niñas y mujeres. Este factor es de relativa importancia si se toma en cuenta que las mujeres pueden dedicarse a un número considerable de actividades requeridas por los empleos urbanos, pero quizá especialmente aquellas formas de subempleo consideradas como informales.

Cuadro 14
Población en Edad de Trabajar (PET) por sexo y área

Ubicación	Censo 1992		Censo 2007	
	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino
Urbana	928715	1080452	1,311,732	1,571,932
Rural	891954	912893	775,217	844,612
Total	1,820,669	1,993,345	2,086,949	2,416,544

Fuente: Elaboración propia a partir de Censos Nacionales de Población 1992 y 2007

De acuerdo a los datos de la tasa de participación, en 1992, 65 de cada cien hombres y 24 de cada 100 mujeres en edad de trabajar realizaban alguna actividad económica remunerada. En total, por cada 100 personas en edad de trabajar, 43 eran económicamente activas.

Para el año 2007, a pesar de que la tasa de participación total había bajado respecto al año 1992 (pasando de 43 a 42 personas por cada 100), el dato más relevante lo constituye el incremento en la participación femenina, que de 24 pasa a 32 mujeres económicamente activas por cada cien en edad de trabajar y, la disminución en la participación de los hombres, que de 65 pasan a 55 activos por cada cien en edad de trabajar.

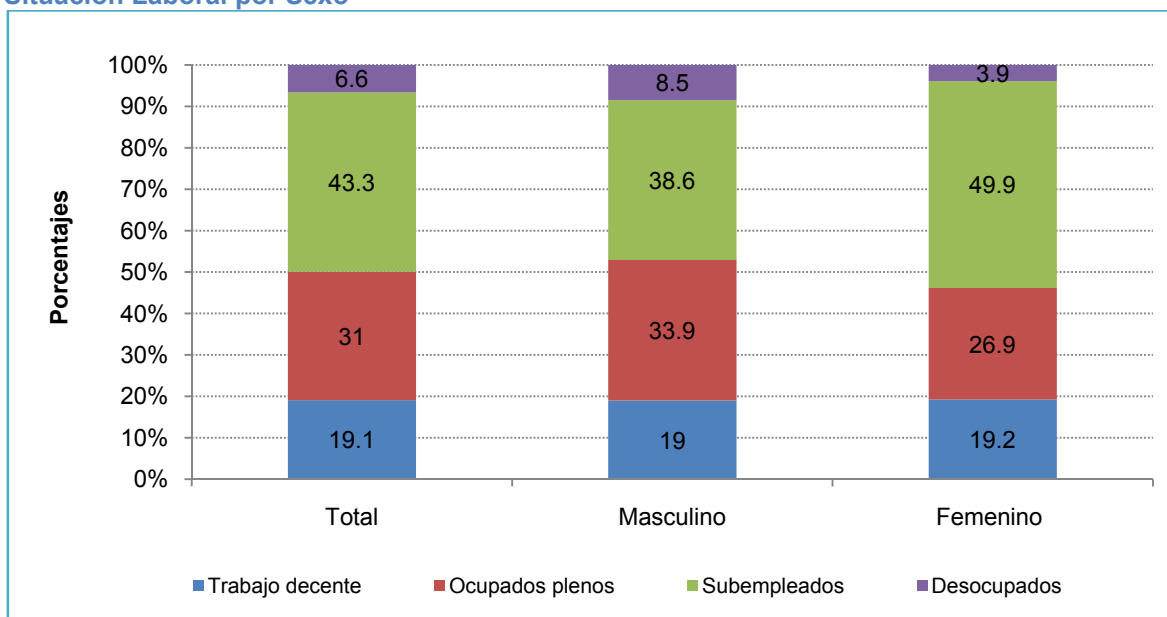
No obstante, esta mayor participación femenina en actividades remuneradas no las desliga de las actividades reproductivas: según PNUD (2008), los hombres dedican seis veces menos tiempo al trabajo del hogar que sus contrapartes femeninas y, ellas tienden a dedicar tres horas y media diarias menos que los hombres al trabajo considerado como productivo remunerado.

Se debe recalcar en este punto que, aun cuando la participación femenina crece, el desempleo femenino también crece, y más aun al aumentar la escolaridad. Según PNUD (2008) la tasa de desempleo de hombres y mujeres se incrementa a medida que aumentan los años de estudio, pero el fenómeno es más marcado para las mujeres. El mismo estudio analiza la diferencia estadística de la tasa de desempleo para mujeres (50.4% de desocupadas con 10 o más años de estudio) y los hombres (27.2% bajo la misma situación).

Por otra parte, en contraposición con lo analizado en el desempleo, las tasas de subempleo tienden a consolidarse en la población femenina.

El fenómeno del subempleo, al contrario del desempleo, está más acentuado en la población femenina que en la masculina. En efecto, la tasa de subempleo femenina es 30% más alta de las que registra la población masculina (PNUD, 2008: 230)

Gráfico 10
Situación Laboral por Sexo



Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2007-2008. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. PNUD 2008

De igual modo, al tiempo que los cambios en los patrones y roles de género modifican la inserción de la mujer en el mercado laboral, debe hacerse referencia a la popularización de una forma de empleo que ha permitido sobremanera dicha inserción: se trata del fenómeno de los hogares privados con servicio doméstico, que para el 2006 representaba cerca del 5% del total de ocupados en las ramas (DIGESTYC, 2006).

A medida se fortalece el empleo formal en las zonas urbanas, las mujeres que se insertan al mismo y han venido demandando un tipo de servicios de cuidado del hogar, que no es más que un traslado de la carga reproductiva del hogar, de las mujeres asalariadas hacia sus homólogos informales.

5.3.2 Formas económicas no capitalistas

Según la DIGESTYC (1998), cerca del 44% del total de los ocupados lo estaban en condiciones de autoempleo, o cuenta propia, en la zona rural. De ellos, la gran mayoría (74%) laboraba sin un local propio, es decir, de manera ambulante o en sus hogares.

Además, una de las formas agrícolas no capitalistas más populares, que continuaron en medio y después del conflicto armado, fueron aquellas referidas a las estructuras cooperativas del campo. Un punto de diferencia, sin embargo, es que al contrario del espíritu solidario y de cooperación que marcó la fundación de ciertas cooperativas en períodos anteriores, la consolidación de los movimientos cooperativistas, a raíz de la reforma agraria de los años 70-80's, estuvo impulsada por la estrategia contra-revolucionaria del Gobierno de ese entonces.

Bien vista la Reforma Agraria, la misma no se desarrolló con el espíritu de la redistribución de la riqueza (o de la tierra). El propósito de la misma consistía en una estrategia “militar-contrainsurgente” para desmovilizar las crecientes masas de campesinos inconformes por la situación de ese entonces. Siendo ésta una maniobra netamente política, y sin un deseo claro por desarrollar el agro del país, la reforma agraria dañó seriamente la credibilidad de los procesos cooperativos nacionales, al propiciar un ambiente de incompetencia administrativa y una instrumentalización de los recursos del Estado en materia de subsidios crediticios al cooperativismo sin una concepción de desarrollo empresarial agropecuario. (Maeda, 1995)

De hecho, el intento por desmovilizar los procesos insurgentes del sector rural tuvo un efecto clave en el deterioro de las capacidades productivas del agro a futuro, y marcaría un elemento desestabilizador en la confianza de las personas hacia este tipo de formaciones económicas en general, y de sobremanera si se hacían en función de la gerencia popular.

Pese a los efectos negativos de la Reforma en las cooperativas, la misma influyó los procesos migratorios, campo-ciudad, que se habían venido consolidando desde la última mitad de la década de los 60's. Las políticas de apoyo y asistencia, incluida la intervención y distribución de tierras por parte del Gobierno hacia los colectivos, tuvieron un efecto positivo en el freno del flujo migratorio durante la década de los 80's y principios de los 90's. Según García (1995), para 1992 se habían intervenido 296,257.80 hectáreas de tierra y beneficiado directamente a 95,585 personas (cerca de un 25% de la población rural de ese momento).

Cuando se analiza la tendencia en la zona urbana, la situación cambia un poco, ya que esta ocupaba a un 56% del total de ocupados y, de ellos, un mayor número de personas reportan tener locales en relación a sus contrapartes rurales. Ello se debe, en parte, a la mayor presencia del sector informal organizado en las zonas metropolitanas.

La presencia de éstas actividades no capitalistas, presenta una tendencia alcista en los últimos años, volcando la mayor presencia de los denominados “cuenta propia” para la zona urbana.

Según las últimas EHPM, el porcentaje registrado para este tipo de ocupaciones pasó de ser 58% en el 2002 a 60% en el año 2006. Esta tendencia muestra una mayor presencia de personas ocupadas por cuenta propia en las zonas urbanas que en años anteriores, lo que pone de manifiesto la imposibilidad creciente de los propios ejes urbanos para emplear a la fuerza de trabajo.

La menor presencia de las formas económicas no capitalistas en la zona rural no responde a un mejoramiento de las condiciones de empleo, sino más bien, se trata de una disminución en relación al aumento experimentado en la zona urbana; fenómeno

explicado por una parte por las altas tasas de migración del campo a la ciudad, y al exterior.

Las formas no capitalistas del período 89-07 compartirán muchas características con las observadas en períodos anteriores, sobre todo aquellas del período de la industrialización. Sin embargo, es en este período cuando las condiciones necesarias y suficientes para el impulso y auge de los sectores no transables de la economía, permitieron la consolidación de formas no capitalistas de empleo en las zonas urbanas.

Es así como el Sector Informal urbano, caracterizado por su afinidad al sector de comercio y servicios, ha logrado convertirse en una de las fuentes alternativas de empleo más grandes para la población de El Salvador. Se trata del denominado “sector informal” de la economía, que para el 2000 había abarcado casi la mitad de las fuentes de empleo de las áreas urbanas.

Las actividades del sector informal se concentran fuertemente en el comercio, donde representan casi el 75% del empleo en ese sector y la mitad del empleo en el sector urbano informal. (PRISMA, 2001: 4)

5.3.3 Educación y cualificación de la Fuerza de trabajo (Movilidad cualitativa)

Al final del conflicto armado, y posteriormente a la firma de los acuerdos de paz, se tienen muchas necesidades de reconstrucción y reforma de los órganos y ministerios; uno que se menciona recurrentemente como ejemplo de reforma y transformación es aquel relacionado con el ramo de educación.

Cuando inició la gestión 1989-1994, las nuevas autoridades llegaron al Ministerio de Educación. Entonces, se encontró una compleja institución que había crecido desordenadamente, estaba burocratizada, ofrecía centralizadamente los servicios educativos y estaba afectada por el clientelismo político (MINED, 1998: 30)

Y no era para menos. La crítica situación del Ministerio era un reflejo claro de la propia situación en la que se encontraba todo el sistema educativo en materia de inversiones públicas, gerencias administrativas y financieras, etc. El enramado burocrático y la separación física de las instalaciones de la sede central del Ministerio hacían la dirección del mismo un trabajo costoso y complicado (Aguilar, 1995). Fue por ello que la reforma del sistema de educación se hizo un tema de agenda impostergable; un tema que cobraría especial importancia, tanto para los intereses nacionales como internacionales.

Fue por ello que en 1990 se ve cristalizada esta intención de reforma en la Ley General de Educación.

La iniciativa de las nuevas autoridades se marcó por un plan estratégico de continuos estudios y diagnósticos sobre el sistema de educación nacional previos a la reforma (MINED, 1995). Estos elementos servirían luego como insumos de política pública para tener un efecto sobre la situación de la Educación en el país.

El resultado de estos estudios se materializaron con la creación de dos proyectos de renovación y avance en materia de educación: los proyectos SABE y EDUCO (MINED, 1995).

El proyecto SABE estaba enmarcado en la búsqueda de una renovación del programa curricular de educación parvularia y básica, con un componente de capacitación de maestros y directores. SABE fue en especial importante para la gestión del MINED porque permitió canalizar considerables fuentes de financiamiento, primero extranjeras y luego locales, para la puesta en marcha de los planes de incremento de la oferta educativa a nivel nacional.

El programa EDUCO estaba proyectado como el primer proyecto serio de descentralización de los servicios de educación que prestaba el Estado; servicios que previo a estos programas se realizaban de manera burocrática y centralizada. Pero esta vez, se contaba con la participación directa de las comunidades en el proceso de formación de los y las integrantes de la misma.

La visión de transformación continuó años después con la segunda gestión de los Gobiernos del partido ARENA (1994-1998). Fue durante este período que se planteó la necesidad de mejora los procesos en la cobertura y calidad de la educación.

Para este efecto, se diseñó una segunda estrategia nacional a favor de la educación. El diseño de ésta estrategia estaba a cargo de la recién formada Comisión Nacional de Educación, Ciencia y Desarrollo, que en Junio de 1995 presentó el informe titulado: "Transformación de la Educación para la Paz y el Desarrollo Integral de El Salvador". Bajo ésta óptica se planteó la necesidad de realizar consultas o "talleres de valorización de la Educación"⁵⁵, que a su vez sirvieron de justificación para la guía estratégica de las futuras reformas en materia de educación, denominada: "Plan Decenal 1995-2005".

La visión filosófica tras los cambios curriculares y, el perfil de estudiante que se buscaba traer a cuentas con los mismos, estaba fundada en el enfoque constructivista, desplazando la visión del maestro unilateral, transmisor de conocimientos. Dicho enfoque ofrecía una visión antropológica humanista y socialmente comprometida, elementos idóneos y muy necesarios en el escenario de inestabilidad socioeconómico sufrido, a veces de manera traumática, por los/as jóvenes estudiantes en la década anterior y de frente al ambiente de post guerra y reconstrucción.

⁵⁵ Estos talleres se denominaron luego la "Consulta 95", y se trataba de un trabajo realizado por medio de una metodología informativa, reflexiva, propositiva y sistematizada con distintos actores de la sociedad civil.

Sin embargo, pese a los esfuerzos y victorias obtenidas por parte de las autoridades competentes por transformar de manera radical en perfil social y cultural de los educandos de El Salvador, la realidad estructural de la educación nacional en buena parte de los noventa obedeció más a un enfoque pragmático y realista, dispuesto por un escenario de escasez de recursos financieros, técnicos y/o humanos.

(...) llama la atención que no haya mayores referencias a la vinculación de la educación con el desarrollo económico, científico-tecnológico y social. Los conceptos incluidos en la legislación tienen un sello estrechamente educativo y no invitan a la apertura del sistema (Fernández y Carrasco, 2000: 68).

Pese a las declaraciones oficiales, la visión de transformación de la Educación nacional estaba supeditada a una visión de capacitación del recurso humano y, en función éste último, de las necesidades específicas de los principales sectores de la economía.

Es difícil pensar que las varias reformas que ha sufrido el sistema educativo a lo largo de la década de los noventa hayan sido sustancialmente distintas del paradigma contenido en la reforma de 1968. En ésta reforma se eliminaba la relevancia del carácter emancipador de la enseñanza, y se planteaba a la educación como un método de la transformación o de confirmación de la realidad social y económica del hombre. Se perfilaba pues al educando, como un recurso más en el proceso de producción, y a la educación como el medio específico de su preparación.

De esta manera, la llamada reforma del sistema de educación nacional se evidencia como un proceso de limpieza de los sistemas administrativos de las gestiones previas; todo ello con el objetivo de hacer más transparentes y eficientes la gestión educativa nacional y actualizar los contenido curriculares de frente al nuevo escenario económico local y mundial, entre otros.

5.3.4 Salarios de la Fuerza de Trabajo como parte de una estrategia económica.

Otro punto clave de esta estrategia es la nueva legislación laboral y la política de ingreso (salarial) seguida durante ese período.

En primer lugar habría que decir que la normativa legal tras la fijación de salarios, en este período, se encuentra de forma mediata influenciada por las estrategias económicas seguidas para consolidar el modelo neoliberal.

Al establecer un esquema de libre mercado, parte de esta libertad busca aplicarse a la normativa del mercado laboral, bajo la forma de un tipo de flexibilización salarial⁵⁶. La idea tras la libertad del mercado laboral se traduce en políticas renuentes a incrementar el salario nominal pagado a los trabajadores/as, lo que dentro de una economía con débiles encadenamientos productivos y grandes brechas de productividad en los sectores, produce una pérdida continua del poder de compra de los trabajadores/as.

La lógica de remuneración está consolidada de tal forma que los recursos que el trabajador perciba no vayan en contra de la lógica de acumulación del capitalista. Si se revisa la historia de la década de los noventa se podrá observar que las variaciones al salario mínimo han sido escasas, de hecho, la mayoría de éstas han respondido a movimientos de precios en la canasta básica, indicador que recoge los rubros mínimos de sobrevivencia la cual, según las autoridades gubernamentales, corresponden al asalariado de la ciudad y el campo.

Ese tipo de prácticas de desvalorización de la fuerza de trabajo, se vuelven posibles gracias a la intervención de otras estructuras ajenas al propio modelo de acumulación, pero sin las cuales este no podría desplegar su máximo potencial. Algunos ejemplos de esto son los trabajos de reproducción de la fuerza de trabajo bajo formas no capitalistas de producción y la intervención del componente de remesas como complemento al ingreso familiar.

Por otro lado, existen diferencias considerables entre los salarios promedios y los salarios mínimos de las distintas ramas. Es de esperar que aquellos ubicados en las ramas o actividades de la economía de la zona urbana gocen de una mayor remuneración.

En el siguiente cuadro se presenta la distribución salarial de las principales actividades realizadas en la zona urbana y cada año en que ha sido modificado:

Cuadro 15
Salarios mínimos del sector urbano

Año	Comercios y servicios	Industria	Maquila
1992	\$92.89	\$92.89	\$92.89
1993	\$106.65	\$106.65	\$106.65
1994	\$120.41	\$120.41	\$120.41
1995	\$125.57	\$125.57	\$125.57

⁵⁶ “El trabajo se debería tasar, en opinión de los sectores consultados para este Informe, de acuerdo con el aumento en el costo de la vida. (...) En la mesa de discusión de líderes empresariales, la productividad apareció en primer lugar como condición para ajustar salarios, seguida por los costos y la inflación”. En cuanto a la fijación del salario mínimo, los trabajadores y los empresarios consultados en las mesas de discusión coincidieron en que el proceso enfrenta siempre presiones políticas: los primeros dijeron que los salarios están sujetos al vaivén político, y los segundos apuntaron que la empresa privada tiene presiones del gobierno.” (PNUD, 2008: 113-114)

Año	Comercios y servicios	Industria	Maquila
1998	\$144.00	\$144.00	\$144.00
2003	\$158.40	\$154.80	\$151.20
2006	\$174.24	\$170.28	\$157.25
2007	\$183.00	\$179.10	\$162.00

Fuente: Base de datos del CDC, sección salarios

Como se observa, la tendencia es a que la rama de comercio y servicios tenga una mayor participación salarial, en cambio maquila posee de las menores.

Cuadro 16
Salarios mínimos del sector rural

Años	Trabajadores agropecuarios	Recolección Cosecha de Café	Recolección cosecha de Azúcar	Recolección cosecha de Algodón	Industria	Industria	Industria
					Agr. Temporal: Beneficio de Café	Agr. Temporal: Inge. caña de Azúcar	Agr. Temporal: Beneficio Algodón
1992	\$44.72	\$67.09	\$62.61	\$49.54	\$70.18	\$45.41	\$45.41
1993	\$55.05	\$67.09	\$62.61	\$49.54	\$82.57	\$58.49	\$58.49
1994	\$61.93	\$73.97	\$66.06	\$56.42	\$86.01	\$65.37	\$65.37
1995	\$68.12	\$81.36	\$68.88	\$62.06	\$88.07	\$71.90	\$71.90
1998	\$74.10	\$81.36	\$68.88	\$62.06	\$107.34	\$78.44	\$78.44
2003	\$74.10	\$81.00	\$68.70	\$61.80	\$107.10	\$78.30	\$78.30
2004	\$74.10	\$81.00	\$68.70	\$61.80	\$107.10	\$78.30	\$78.30
2006	\$81.51	\$89.10	\$75.57	\$67.98	\$117.81	\$86.13	\$86.13
2007	\$85.80	\$93.60	\$79.50	\$71.40	\$123.90	\$90.30	\$90.30

Fuente: Base de datos del CDC, sección salarios

Capítulo III: Síntesis

Como punto de partida se debe recordar el propósito de este trabajo, el cual es mostrar la existencia de un vínculo entre la estructura laboral y los modelos económicos: un vínculo donde la estructura laboral es un reflejo del modelo.

En este apartado se presenta primero una recapitulación de los tres periodos históricos estudiados, para permitir al lector o lectora tener una visión general de la investigación. Posteriormente se elabora una síntesis de los principales hallazgos, la cual permite concluir sobre la relación existente entre la estructura laboral y los modelos económicos en El Salvador

1. Recapitulación

1.1 Periodo 1900-1944

Durante este periodo el modelo económico salvadoreño fue agro-exportador basado principalmente en el café. La estrategia económica puede ser dividida en dos: una de corte liberal 1900-1930, y otra donde el Estado tiene un papel más activo, 1932-1944. La estrategia liberal favoreció sobre todo a los caficultores más grandes, a los beneficiadores y exportadores de café, mientras que la estrategia de 1932 a 1944 puso su énfasis en apoyar a los productores de café en general.

La población salvadoreña durante estos años se ubicaba sobre todo en el área rural, y sus ocupaciones estaban directamente relacionadas con la agricultura de exportación y de subsistencia. Sin embargo, no se puede afirmar que el modelo impulsó a las personas a esta zona, ya que la población salvadoreña ya era predominantemente rural y con ocupaciones eminentemente agrícolas antes de que este modelo se implementara en el país.

El impacto más grande en los movimientos de población fue al interior de la zona rural, ya que eran comunes los desplazamientos temporales de comunidades enteras hacia las áreas de cultivo de café, durante la época de mayor demanda de fuerza de trabajo. La temporalidad del desplazamiento responde justamente a una de las características de la demanda de fuerza de trabajo en el cultivo de café: se necesita gran cantidad de fuerza de trabajo solo durante algunas épocas del año.

Así pues la mayoría de personas que se ocupaban en el cultivo y exportación de café (que representaba en ese entonces la mayor parte del sector capitalista de la economía)

lo hacía en un empleo temporal como jornaleros, por lo que debían buscar la manera de sobrevivir durante las épocas del año en las que no había empleo. Dado el carácter mayoritariamente rural de la población, la agricultura de subsistencia fue la respuesta más común a esta necesidad. Además, la agricultura no capitalista fue un refugio y un vivero para aquella fuerza de trabajo que no encontró cabida dentro del sector cafetalero. En la zona urbana, en cambio, el capitalismo no se había consolidado todavía en la producción industrial; esto facilitó la existencia de productores artesanales que suplían las necesidades de bienes y servicios de la población urbana.

En lo que respecta a la educación se puede decir que el eje de acumulación no requería de una fuerza de trabajo con altos niveles de instrucción. Por el contrario la mayor parte de las actividades relacionadas con el cultivo del café necesitaban de una educación de lo más elemental (si no es que ninguna). El mantenimiento de una fuerza de trabajo fundamentalmente analfabeta, fue posible gracias a la estrategia seguida por el gobierno de brindar poco apoyo a la educación, sobre todo en el área rural. La educación media y superior, por su parte, era accesible únicamente a una pequeña parte de la población y refleja sobre todo las necesidades de profesionales de la población urbana.

Por otra parte, convenientemente a los intereses del sector cafetalero (y consecuente con la visión del papel del estado en la economía), durante este periodo no hubo una legislación referente al salario mínimo, por lo que los salarios eran acordados mediante la negociación “libre” entre patronos y trabajadores. Esto obviamente condujo a que los salarios pagados en el sector cafetalero fueran muy bajos, lo que posibilitaba obtener una plusvalía extraordinaria. Mantener este nivel de salarios fue posible gracias al excedente de fuerza de trabajo en la zona rural y a las ocupaciones no capitalistas que suplían en gran medida las necesidades básicas de la población.

En conclusión, durante este periodo los movimientos temporales de fuerza de trabajo al interior de la zona rural, la permanencia y funcionalidad de las formas no capitalistas y el mantenimiento de un nivel educativo bajo son elementos que muestran como la estructura laboral se correspondió al modelo económico vigente.

En cuanto a la falta de legislación referente al salario mínimo, el mantenimiento de salarios bajos y la distribución de la población entre la zona rural y la zona urbana, no es posible demostrar una correspondencia inmediata con el modelo.

1.2 Periodo 1948-1979

El período de la llamada industrialización en El Salvador, modifica las características de la FES salvadoreña, pero no logra desplazar al sector agro-exportador como el eje de acumulación de la economía, a pesar de que este empieza a perder importancia en la producción nacional hacia finales de la década de 1970.

La incapacidad del sector agro-exportador para garantizar empleo asalariado a la fuerza de trabajo rural, sumada a las dificultades para acceder a una parcela de tierra cultivable que les permitiera vivir y a la estrategia económica implementada con el objetivo de fomentar la industria en El Salvador; sirvieron de catalizadores del movimiento migratorio del campo a las ciudades y, más específicamente hacia el departamento de San Salvador. Este efecto se logra gracias a la instalación de industrias en el área urbana, impulsada por los beneficios e incentivos otorgados, entre los que se cuentan los beneficios fiscales, la nueva infraestructura, las políticas comerciales y los beneficios derivados de la Ley de Fomento de la Industria de la Transformación.

De esta manera, la pérdida de importancia de la rama de agricultura como fuente de empleo para una fuerza de trabajo en expansión y el alto nivel de desocupación y la mayor participación de ramas eminentemente urbanas, son la evidencia de que ante el creciente desempleo, la fuerza de trabajo se vio en la necesidad de migrar hacia la zona urbana. No obstante, lo incipiente de la industria no le permitió dar ocupación a tantos brazos y, a pesar de que el sector construcción dio ocupación a una buena parte de esta fuerza de trabajo, el “exceso” de mano de obra rural que se mueve hacia la zona urbana, se irá consolidando como un “exceso” de mano de obra urbana, que se instala en condiciones de vivienda precaria (extendiéndose las zonas marginales, tugurios y vivienda informal) y que encuentra ocupación, más que en actividades industriales, en actividades impulsadas por la actividad industrial, sobre todo comercio y servicios (formal o informal).

Es así como, a pesar de que la economía agrícola de subsistencia seguía siendo la forma económica no capitalista más extendida, la fuerza de trabajo no absorbida por las relaciones capitalistas (asalariadas) en la ciudad, buscó refugio en labores impulsadas a partir del dinamismo inyectado por la industria a toda la actividad económica urbana, como el comercio y los servicios. Se generan así las condiciones propicias para la expansión del que posteriormente será catalogado como el Sector Informal Urbano.

Un efecto importante de esta urbanización de la fuerza de trabajo, lo constituye el incremento de la participación de las mujeres en actividades económicas remuneradas. Este hecho tiene un impacto directo sobre la composición del ejército industrial de reserva, ya que ahora las mujeres también ofrecen su fuerza de trabajo en el mercado formal y muchas veces no encuentran un comprador para ella, engrosando el número de personas desocupadas y sobre todo, subempleadas.

Un último elemento de la estrategia que influye en la ubicación de la fuerza de trabajo de este período, es la forma que adquirió el mercado común centroamericano, la cual se vio afectada por el contexto internacional y la influencia de EUA y CEPAL. Este tuvo un impacto sobre la ubicación de la Fuerza de trabajo mediante la libertad que otorgaba para moverse por el territorio centroamericano.

Otro aspecto relevante de la estrategia de impulso a la industria, que afectó las características de la fuerza de trabajo, lo constituye la reforma en el sistema educativo, ya

que como parte de los requerimientos para industrializar, se hace necesario poner en marcha un plan que permita dotar a la fuerza de trabajo (al menos a las nuevas generaciones y una reducida parte de adultos) de los conocimientos necesarios para hacer viable este proyecto; conocimientos técnicos y administrativos, incluso a nivel de educación media. Este es el objetivo con el que se diseña e implementa la reforma educativa de 1968 y con el que se crean diversas instituciones de educación técnica como el Instituto Técnico Industrial, entre otros.

Un hecho importante de resaltar es que, según los datos presentados con anterioridad, el estudiantado se dirigía hacia aquellas áreas que les procuraran el conocimiento que mejor podría vender en el mercado laboral. En otras palabras, no sólo se trató del ordenamiento del sistema educativo, sino de que las aspiraciones de la fuerza de trabajo en formación, pasan primero por la decisión de qué conocimientos adquirir, en función de la posibilidad de cualificarse más y así, emplearse de mejor manera.

Finalmente, debido a que el sector agro-exportador sigue siendo el que impulsa la economía nacional, la iniciativa gubernamental relacionada con el salario para trabajadores/as agrícolas avanza muy lentamente y a veces retrocede gracias a la influencia del capital de este sector; así, las mejoras logradas para las personas trabajadoras agrícolas despertaban reacciones en su contra, mientras el establecimiento de salarios mínimos nominales superiores en otras ramas económicas, no fue particularmente objetado y/o impedido, ya que la alta rentabilidad en estos sectores (principalmente urbanos) se podía fundar en los incentivos fiscales y otros beneficios otorgados como parte de la estrategia de impulso a la industria manufacturera.

En conclusión, las especificidades del modelo agro-exportador de este período y sobre todo la estrategia económica seguida para dar impulso a la industria, provocaron cambios importantes en la estructura laboral, de tal forma que las variaciones en dicha estructura responden a la estrategia económica y se corresponden con las variaciones ocurridas a nivel de modelo económico, volviéndose un reflejo de la evolución de este último.

1.3 Período 1989-2007

El período que va de 1989 a 2007, está descrito como aquel que sucedió al conflicto armado, y marca, no sólo el inicio de una nueva era para la sociedad salvadoreña, sino el fin de los tradicionales paradigmas económicos. De frente al nuevo contexto económico mundial, El Salvador abandonó los viejos ejes de acumulación y se abocó por un esquema de crecimiento económico dependiente de la apertura comercial, el libre mercado y el uso de los bajos salarios como ventaja competitiva frente al mundo.

Los procesos de migración de la PEA en este período, que habían comenzado a gestarse de manera continua en el período anterior, terminaron por transformar el entorno del mercado laboral salvadoreño; y de manera implícita obedecieron al deterioro del sector

agrícola como generador de divisas para la economía y fuente sostenible de empleos. La fuerza de trabajo, sobretodo aquella conformada por jóvenes y mujeres, emigraron de las zonas rurales hacia donde pudiesen encontrar futuro a sus aspiraciones de empleo. Ésta migración ocurrió en dos sentidos: al interior del país (urbano-rural) y fuera de los límites nacionales (sobretodo hacia los Estados Unidos).

Los nuevos ejes del modelo, caracterizados por la presencia y evolución de los Sectores no Transables de la Economía y la Maquila, se ubicaron de manera sistemática en las zonas urbanas del país. La demanda de más y mejores empleados / as, atrajo a miles de personas, que abandonaron su tradicional modo de vida en el campo, por uno en función de los requerimientos y demandas de los ejes del modelo. Lenta pero seguramente, la fuerza de trabajo se ubicó en las zonas maquileras del país, en la construcción, los servicios financieros, en los comercios, formales e informales, etc.

Sin embargo, a medida las exigencias de la fuerza de trabajo por más y mejores opciones de trabajo se incrementaban, se hizo cada vez más claro que las propias capacidades inherentes al modelo para generar fuentes de empleo tenían límites muy ajustados.

Al concentrar una gran dependencia en el uso de mano de obra de baja remuneración para las actividades de maquila y el uso reducido de mano de obra calificada en el comercio y servicios, los ejes que sostenían al modelo no eran capaces de generar suficiente empleo para toda la población. Fue así como la presencia de una sobrepoblación relativa a las exigencias del capital fue creciendo hasta consolidarse en vastos sectores de fuerza de trabajo auto empleada o subempleada. Estos sectores de autoempleo, caracterizados por la informalidad, se encuentran tanto en la zona urbana como en la rural y, dada su presencia significativa en ambas zonas, se puede confirmar que efectivamente se corresponden con una incapacidad estructural del modelo para responder las propias demandas del mercado laboral a través del desarrollo de formas capitalistas de producción.

Es de mencionar que, si bien es cierto que la presencia de estas formas es común a las zonas rural y urbana, dicha presencia no tiene una importancia generalizada. Se descubre que existe una tendencia mayor a existir formas no capitalistas en las zonas rurales relacionadas directamente con la propia sobrevivencia de las personas, mientras que en la zona urbana se trata de ésta misma generalidad acompañada de una relación con los propios asalariados. De esta manera se cumplen las condiciones de permitir, no sólo la propia sobrevivencia, sino ayudar en la reproducción a bajo costo de la fuerza de trabajo asalariada.

Se ha encontrado además, que las formas no capitalistas se encuentran presentes y relacionadas con la mayoría de ramas de actividad económica; pero mientras hay una mayor magnitud en la zona rural, éstas parecen estar menos desarrolladas en la zona urbana; puesto que, dentro de la propia zona urbana hay ramas que generan una mayor

cantidad de empleos. La formalidad de la zona urbana tiende a ser mayor en términos relativos a la rural.

Finalmente, para impulsar los nuevos ejes, la lógica interna del modelo requería que las autoridades nacionales generarán las condiciones básicas para una capacitación más elaborada a la fuerza de trabajo, por ello se pusieron en marcha una serie de reformas al sistema educativo a lo largo de la década del noventa, con el propósito de buscar la mejor capacitación de las nuevas generaciones.

En efecto, desde el período del conflicto armado hasta la fecha, los esfuerzos por formar a la fuerza de trabajo han dado resultados positivos, sin embargo, las necesidades de acumulación de cada eje no son igualmente compartidas en términos de capacitación laboral. Ramas como servicios o comercio, requieren fuerza laboral capacitada, pero en menor cuantía que otras ramas como la maquila, que concentra grandes cantidades de asalariados/as con poca cualificación.

De hecho, una de las estrategias básicas, que se optó seguir durante éste período, se concentraba en la explotación de una fuerza de trabajo en actividades intensivas en fuerza laboral de baja cualificación.

La reconfiguración progresiva de los curriculums de enseñanza es un reflejo claro de las exigencias del modelo mediante el mercado laboral, hacia las instituciones superiores de enseñanza. Son pocos los puestos de trabajo que estimulen la presencia de carreras universitarias volcadas hacia la investigación científica o el estudio de los procesos sociales “per se”, más bien se trata de una especialización dramática de los principios institucionales de la revolución de 1968, que se ve reflejada en la alta demanda de carreras técnicas o administrativas, de medio o bajo perfil investigativo y/o crítica de la realidad social.

Si bien las distintas reformas al sistema educativo nacional, ocurridas en el período estudiado, se muestran como dentro de las más exitosas en su calidad técnica y administrativa, las mismas no incorporan un elemento vinculante entre los requerimientos científicos del crecimiento y desarrollo económico con la propia realidad nacional. Se trata más bien, de un mejoramiento y expansión de la estrategia educativa que se había venido gestando en el país en períodos anteriores, y por tanto, se trata de una réplica más o menos constante de los procesos que contribuyeron al subdesarrollo en el pasado.

Es por ello que el proceso de reacumulación primaria de capital, experimentado en los inicios de la década de los noventa, mantuvo una cercana relación con los elementos estudiados de la estructura laboral, desde las estructuras institucionales hasta los procesos migratorios de la población. La estructura laboral ha tenido una evolución marcada por el desarrollo, auge y crisis de los procesos capitalistas en El Salvador.

2. Síntesis.

El modelo económico de El Salvador en el período 1900-1944 era un modelo basado en la agro-exportación. El capitalismo global se encontraba en una fase de expansión industrial, y El Salvador se inserta a este, haciendo uso de sus únicas riquezas: la tierra y la población, como un exportador de materias primas o alimentos, en particular el café. Fue un período caracterizado por una fuerte dependencia del mercado global: el desempeño de la economía salvadoreña dependía casi absolutamente de los precios internacionales del café.

En 1948, a pocos años de haber finalizado la II guerra mundial, el capitalismo global está en auge debido a las políticas Keynesianas. Estados Unidos se presenta como la máxima expresión del triunfo capitalista y retoma la “responsabilidad” de evitar la propagación de ideas comunista en sus territorios. Por esta razón –y sobre todo después del triunfo de la revolución cubana- está dispuesto a brindar su asistencia a países que lo necesitan. Muestra de ello es la Alianza para el Progreso, de la cual El Salvador echó mano para impulsar su proceso de industrialización.

Este proceso de industrialización se caracterizó por su dependencia, tanto del exterior, como del sector agro-exportador, ya que la industria dependía por mucho de la estrategia económica, y el Estado dependía del sector agro-exportador para obtener recursos para llevar a cabo esta estrategia. Esta es una de las razones por las que el modelo de industrialización no llega a consolidarse y, hacia finales de la década de los 70’s, tanto la industria naciente como el sector agro-exportador enfrentan dificultades, las cuáles se agudizaran en la década siguiente hasta dar paso a un nuevo modelo.

Este nuevo modelo, que empieza a gestarse desde el período de transición entre 1980 y 1990, se impulsa en un entorno internacional dominado por las ideas neoliberales, cuyo auge sobrevino luego del “fracaso” del modelo Keynesiano.

La implementación de esta doctrina (expresada a través del consenso de Washington) constituyó un proceso de reacumulación primaria del capital para El Salvador, el cual se inserta al mercado mundial fundamentalmente como proveedor de servicios de maquila. Por otra parte, los sectores económicos que experimentan mayor dinamismo son los denominados como no transables, mientras que el sector agropecuario pierde importancia en la generación de riqueza y es olvidado en la agenda oficial.

Estos tres modelos económicos y las estrategias con que se ha impulsado a determinados sectores productivos en El Salvador, han estimulado la movilización de la fuerza de trabajo. Esta movilización se ha dado en tres sentidos: una movilización cualitativa, que se manifiesta en el cambio en el perfil educativo de la fuerza de trabajo en respuesta a las necesidades del eje o los ejes de acumulación; una movilización geográfica que hace referencia a las concentraciones de población en las zonas económicamente más dinámicas (incluyendo otros países) y, una movilización de un

sector productivo a otro, que hace alusión al traslado desde actividades rurales (agrícolas) hacia actividades urbanas (industriales, de comercio y servicios).

Ahora bien, históricamente los sectores productivos capitalistas, aún los más dinámicos, no han logrado absorber la totalidad de la fuerza de trabajo disponible. Esta incapacidad, inherente a la economía capitalista salvadoreña, ha hecho necesario que la fuerza de trabajo busque garantizar su sobrevivencia ocupándose en actividades económicas no capitalistas, que se desarrollan en los alrededores de las zonas cuya actividad económica se ve impulsada por estos sectores más dinámicos.

La naturaleza de estas actividades se vincula a las necesidades específicas de explotación de fuerza de trabajo de los ejes de acumulación de cada periodo, y permanecen y se extienden en la medida que hacen posible una mayor velocidad de rotación del capital mercancía, a través del comercio no capitalista; le “ahorran” al capital el tener que desembolsar de sus propios fondos para mantener viva la fuerza de trabajo que requiere, a través de producción de valores de uso; y le proveen de mercancías que paga por debajo de su valor mediante su relación con la producción mercantil simple. De esta manera, el capital subsume indirectamente estas actividades, volviéndolas un instrumento más de su proceso de valorización.

A esta valorización extraordinaria derivada de la expropiación de los sectores no capitalistas, se suma otra no menos significativa, que también es posible por la existencia de estos sectores: la que resulta de la sobreexplotación de la fuerza de trabajo.

A lo largo de la historia, el capital en El Salvador ha visto en esta sobreexplotación, una fuente segura y oficialmente permitida de competitividad y rentabilidad, debido entre otras cosas a que los salarios mínimos han funcionado eminentemente como una estrategia de impulso a los sectores que son, o se quiere que sean, los ejes de acumulación. Esto ha posibilitado que pase a un segundo plano el desarrollo de mejoras tecnológicas y con ello se frene la productividad del trabajo.

Esta particularidad del comportamiento del capital puede ser presentado como un problema circular: la sobreexplotación frena el desarrollo tecnológico; este a su vez genera que la productividad se mantenga baja y, finalmente, esta baja productividad es el argumento de la existencia de bajos salarios (de salarios de sobreexplotación).

Visto de esta manera, parecería que es posible romper con ese círculo mediante un incremento en la productividad. Sin embargo, estudios recientes¹ han mostrado que, pese a que la productividad del trabajo en El Salvador ha incrementado en los últimos años, los salarios reales de la población se han deteriorado. Con ello se evidencia cómo los incrementos en la productividad junto con la sobreexplotación (y no en lugar de esta) son las fuentes de la rentabilidad del capital en El Salvador.

¹ Cf. PNUD (2008)

De esta modo, las características socio-económicas de la fuerza de trabajo salvadoreña, es decir, las que dependen directamente o indirectamente del salario o los ingresos² que ésta perciba, quedan explicadas parcialmente por el patrón de acumulación³ de los distintos modelos económicos.

Finalmente, la relación de la estructura laboral de El Salvador con los modelos económicos ha mostrado que la fuerza de trabajo es un elemento esencial del sistema productivo; ya que las características de la Fuerza de trabajo, experimentan modificaciones que responden a la estrategia económica y que reflejan los cambios que se van sucediendo a nivel de modelo económico.

² Para el sector no capitalista y/o salario incluyendo remesas.

³ Esto hace referencia a la manera como se acumula. En el caso de El Salvador, el patrón de acumulación es la sobreexplotación.

Bibliografía

Aguilar A., (1995) Un vistazo al pasado de la educación en El Salvador. Reforma Educativa en Marcha, Documento I, San Salvador, Ministerio de Educación.

Aguilar A. (1995), Un vistazo al pasado de la educación en El Salvador. Reforma Educativa en Marcha, Documento II: Consulta 95”, San Salvador, Ministerio de Educación.

Albarez, A., (1960) “El artículo 183 de la Constitución de 1950” en *La Universidad*. Número 1 y 2, Enero-junio 1960. Editorial Universitaria, San Salvador, El Salvador, C.A.

Alfaro, G.; Escoto, A. E. Sánchez, (2006) *La heterogeneidad estructural y la dinámica laboral en El Salvador*, Tesis para optar al grado de licenciatura, San Salvador, Facultad de ciencias económicas y empresariales, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” UCA.

Anderson, T. (2001) *El Salvador 1932: Los Sucesos políticos.*, San Salvador, Dirección de publicaciones e impresos.

Arriola, J. Y J. Candray, (1994) *Derechos Prohibidos: Negociación Colectiva y Sindicatos en El Salvador*. San Salvador, UCA Editores

Avelar S. et al. (2006) Las medidas económicas impulsadas por el Estado salvadoreño durante el periodo del 15 de octubre de 1979 a diciembre de 1984, San Salvador, Monografía de la materia de Historia Económica de El Salvador, San Salvador, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” UCA.

Ayala, R.; Cruz, R., E. González, (2006) El modelo de desarrollo económico implementado en El Salvador y su impacto en el proceso de desertificación. Década 1992-2002, Tesis de Graduación, San Salvador Universidad Nacional de El Salvador

Banco Central de Reserva. *Revista Mensual*. Varios Años

Banco Hipotecario de El Salvador (1974) *Atlas económico de El Salvador, 1974*.

Barrera, S. et al. (2007) Modelo económico vigente en El Salvador 1989 - actualidad Monografía de la materia de Historia Económica de El Salvador, San Salvador, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” UCA.

Barry, D., (1993) Una herencia de AID en el salvador: andamiaje institucional empresarial en la sociedad civil. San Salvador, Programa Salvadoreño de Investigación sobre el Desarrollo y Medio Ambiente (PRISMA).

Browning, D. (1975) *El Salvador La tierra y El hombre*. Primera edición en español. San Salvador. Dirección de publicaciones del Ministerio de Educación.

Burgos, H., (1973) *La organización sindical en El Salvador*. Tesis de Licenciatura. El Salvador. Universidad de El Salvador.

Cáceres J., Guidos R., y R., Menjivar, (1988) *El Salvador: una historia sin lecciones*, Costa Rica, Ediciones FLACSO.

Cáceres, E., (1986). *Después del 32*. Publicado en *Boletín de Ciencias Económicas y Sociales* Enero – Febrero 1986, pp. 92 -117.

Cardona C., (1965) “Salario Mínimo y desocupación masiva” en *La Prensa Gráfica*. 5 de junio de 1965, p. 6.

Cardoso, C., Brignoli, H., (1977). *Centroamérica y la economía occidental (1520-1930)*. Primera edición. Editorial Universidad de Centroamérica.

Castro, M., (1984) *La industrialización en El Salvador 1945-1968*. Tesis de Licenciatura. El Salvador. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.

Castro, S.; F. Amaya, (2006), *Institucionalidad de la propiedad agrícola en El Salvador durante la segunda mitad del siglo XX*. Tesis de Licenciatura, San Salvador. Facultad de ciencias económicas y empresariales, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.

Centro de Investigaciones Tecnológicas y Científicas. Dirección de Investigaciones Económicas y Sociales. (1991) *Política Económica y Pobreza Rural*, San Salvador, CENITEC.

CEPAL et al, (1973). *Tenencia de la tierra y desarrollo rural en Centroamérica*, San José, Editorial Universitaria Centroamericana, EDUCA.

Colindres, E., (1976) “La tenencia de la tierra en El Salvador” en *ECA*. Año XXXI N° 335/336 Septiembre-Octubre 1976, pp. 463-472.

Colindres, E., (1977) *Fundamentos económicos de la burguesía salvadoreña*. Primera edición. UCA editores. San Salvador, Centroamérica.

Comisión de la Verdad, Sistema de Naciones Unidas. (1993) *De la Locura a la Esperanza: la guerra de los Doce Años en El Salvador*, San Salvador, El Salvador.

Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH), Ser.LV/II.50, doc. 13 Rev.1, 2 Organización de Estados Americanos (OEA) (Octubre 1980). Washington, D.C. Estados Unidos de América.

Cueva, A., (1977) *El desarrollo del capitalismo en América Latina*. Cuarta edición, México, Siglo Veintiuno editores.

Dada, H., (1987) *La economía de El Salvador y la integración centroamericana 1945-1960*. Quinta edición. UCA editores. San Salvador, El Salvador.

De Schlageter, A., Otrouarts, (1980), “Algunos Elementos de Análisis de la Política Económica en El Salvador 1980 – 1985”, San Salvador, El Salvador, Tesis de Graduación de la Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” UCA.

Decreto No. 158, Ley de Nacionalización de las Instituciones de Crédito y de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo, del 7 de marzo de 1980. Asamblea Legislativa De La Republica De El Salvador, San Salvador, El Salvador.

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC). *Anuario estadístico*, varios años.

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC, 1930), Censo del 1º de mayo de 1930. DIGESTYC. San Salvador, El Salvador.

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC, 1950). *Segundo Censo Nacional de Población, 1950*.

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC, 1961). *Tercer Censo Nacional de Población, 1961*.

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC, 1971). *Cuarto Censo Nacional de Población, 1971*. Capítulo VII: Características económicas.

Dirección General de Estadísticas y Censos, (1992) “Quinto Censo Nacional de Población”. San Salvador, DIGESTYC.

Dirección General de Estadísticas y Censos, (1993) “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1992”, San Salvador, DIGESTYC-MINEC.

Dirección General de Estadísticas y Censos, (1995) “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1994”. San Salvador, DIGESTYC-MINEC.

Dirección General de Estadísticas y Censos, (1997) “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1996”. San Salvador, DIGESTYC-MINEC.

Dirección General de Estadísticas y Censos, (2003) “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2002”, San Salvador, DIGESTYC-MINEC.

Dirección General de Estadísticas y Censos, (2005) "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2004", San Salvador, DIGESTYC-MINEC.

Dirección General de Estadísticas y Censos, (2007) "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2006", San Salvador, DIGESTYC-MINEC.

Dirección General de Estadísticas y Censos, (2007) "Sexto Censo Nacional de Población", San Salvador, EL Salvador, DIGESTYC.

Dirección General de Estadísticas y Censos. (2000) "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999", San Salvador, DIGESTYC-MINEC.

Dirección General de Estadísticas. Anuario Estadístico de la República de El Salvador. Varios Años

El Diario de Hoy, (1965) *Editorial*, 22 de mayo de 1965, p.7.

Escamilla, L., (1981) *Reformas educativas Historia contemporánea de la educación formal en El Salvador*. San Salvador, Dirección de publicaciones, Ministerio de Educación.

Fernández S., Carrasco A. (2000), "La educación y su reforma." San Salvador, FEPADE.

Fonseca GL "The Marginalist Revolution of 1871-74, Introduction to the Neoclassicals". The New School for Social Research. [En línea] <http://cepa.newschool.edu/~het/essays/margrev/ncintro.htm>

Friedman, M; R., Friedman (1980), "Libertad de elegir: hacia un nuevo liberalismo económico" Barcelona, España, Grupo Editorial *Grijalbo-Mondadori*.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Social y Económico, (1989) *Hacia una economía de mercado en El Salvador: bases para una nueva estrategia de desarrollo económico y social 1989-1994*. San Salvador, FUSADES.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Social y Económico. (1994) *El Salvador, estrategia 94-99: Solución social y reformas económicas*, San Salvador, FUSADES.

Gaudemar, J (1979) *Movilidad de Trabajo y Acumulación de Capital*. Primera Edición en Español. México, Ediciones Era.

Guidos, R., (1988). *El Ascenso del militarismo en El Salvador*. Cuarta edición. UCA editores, San Salvador.

Hinkelammert, F (2008). "Sobre la Reconstitución del Pensamiento Crítico" en *Realidad*. Enero – Marzo No 115. PP. 35 -64

La Prensa Gráfica, (1950) "Sombría perspectiva", 25 de octubre de 1950, p. 6.

La Prensa Gráfica, (1950) *Editorial*, 21 de octubre de 1950, p. 5.

La Prensa Gráfica, (1965a) “Reformas al salario mínimo”, 24 de mayo de 1965, p. 6.

La Prensa Grafica, (1965b). “Manifestaciones por desempleo en oriente”. 25 de mayo de 1965, p. 6.

Lemus, A. et al (2007). *Modelo Económico en El Salvador Periodo 1969 – 1979*. Trabajo preparado para la asignatura de Historia Económica de El Salvador. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. El Salvador.

Lindo, H. (2002) *La economía de El Salvador en El Siglo XIX*. Dirección de Publicaciones e Impresos, San Salvador.

Lindo, H. et al. (1994) *Historia de El Salvador. Tomo II* México D.F., Comisión Nacional de los Libros de Texto Gratuitos.

López J., (1977) *Consideraciones sobre tenencia de la tierra y necesidad de asalariarse del campesino. Estudio en el municipio de San Miguel*. Tesis de Licenciatura. El Salvador. Facultad de Ciencias económicas y empresariales, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.

Maeda, R., (1995) *Situación agraria y cooperativismo en El Salvador*, San Salvador, Fundación Honrad, Adenauer Stiftung.

Martínez, J., “Perfil de género de la economía salvadoreña: documento de trabajo” (2006), UNIFEM. San Salvador, El Salvador.

Martínez, Juan (2001). “El crecimiento económico en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes”. En www.eumed.net [En línea]. Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/18/index.htm> [Accesado el 26 de mayo de 2008]

Martínez, O., (2002) *El Salvador Historia General*. Primera edición. San Salvador. Editorial Nuevo Enfoque.

Marx, C (1974). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo III. 9ª Reimpresión, México, Fondo de Cultura Económica.

Marx, C (1979). *Contribución a la Crítica de la Economía Política*. 9ª Reimpresión, México D.F, Ediciones Cultura Popular.

Menjívar R. (1970). *Educación y desarrollo económico en El Salvador*. Ponencia presentada al congreso de ANDES. Junio 1970.

Menjívar, R (1979). *Formación y Lucha del Proletariado Industrial Salvadoreño*. San Salvador, UCA Editores.

Menjívar, R., (1980). *Acumulación originaria y desarrollo del capitalismo en El Salvador*. Primera edición. Costa Rica. Editorial Centroamericana EDUCA.

Ministerio de Agricultura y Ganadería, MAG (1973) *Estudio para la fijación del salario mínimo sector agropecuario: 1973*. Dirección General de economía y planificación agropecuaria. Dirección de planificación agropecuaria. .

Ministerio de Trabajo y Previsión Social (1962) *Estadísticas de Trabajo*. Enero-Junio 1962.

Ministerio de Trabajo y previsión social, Dpto. de planificación (1980). *Salarios Mínimos decretados en El Salvador, 1961-1979*. Tercera Edición revisada y actualizada.

Miranda R. et al (S/F). *Análisis generado por el café en la economía salvadoreña período 1970-1986*. Tesis de grado. San Salvador, Universidad de El Salvador.

Montoya, A. (1984). "Antes del 32". Publicado en *Boletín de Ciencias Económicas y Sociales*.

Montoya, A., (1995). *Informalidad Urbana y Nueva Economía Popular*, San Salvador, UCA editores.

Montoya, A., (1998) *Economía Crítica*, San Salvador, Editores Críticos.

Organización de Estados Americanos (OEA) Informe anual de la comisión interamericana de derechos humanos 1979-1980. Capítulo V: El Salvador, Washington, D.C. Estados Unidos de América.

Paniagua, C., (2002), El bloque empresarial hegemónico salvadoreño. San Salvador, Artículo de la Revista de Estudios Centroamericanos. (ECA), Número Monográfico 645-646., UCA Editores.

Parkman, P., (2007) *Insurrección No Violenta en El Salvador: La Caída de Maximiliano Hernández Martínez*, San Salvador, Dirección de Publicaciones e Impresos.

Pierre, G., (1963) *Tratado de Sociología del Trabajo I*, México, Fondo de Cultura Económica.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, (2008), Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2007-2008: El empleo en uno de los pueblos más trabajadores del mundo San Salvador, El Salvador, PNUD.

(S/A) (1924-1927) *Revista Económica*. San Salvador.

(S/A) (2008) "La crisis de 1929. Caída de la bolsa de wall stret". En Planeta Sedna [En Línea] disponible en <http://www.portalplanetasedna.com.ar/crisis29.htm>.

Segovia A., (2002), *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador: el funcionamiento económico de los noventa y sus efectos sobre el crecimiento, la pobreza y la distribución del ingreso*, Guatemala, F&G Editores

Sotelo, A. (2008), "Dependencia y sistema mundial: ¿Convergencia o divergencia? Contribución al debate sobre la teoría marxista de la dependencia en el siglo XXI", Red de estudios de la economía mundial. [En línea]. Disponible en: www.redem.buap.mx/acrobat/adrian28.pdf [Accesado el día 27 de mayo de 2008]

The New School for Social Research (2008). "*The Marginalist Revolution of 1871-74, Introduction to the Neoclassicals*". [En línea]. Disponible en: <http://cepa.newschool.edu/~het/essays/margrev/ncintro.htm> [Accesado en agosto de 2008]

Valenzuela Feijóo, J., (1991) *Crítica del modelo neoliberal El FMI y el cambio estructural*. Colección América Latina. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de economía. México, 1991.

Villalona, C., (2002) "*Programa de Ajuste Estructural*" en Centro de Investigaciones Económicas y Políticas de Acción Comunitaria, CIEPAC. [En línea]. Chiapas, México. Disponible en: <http://www.ciepac.org/archivo/analysis/ajuste.htm> [Accesado en agosto de 2008]

White, A. (1983) *El Salvador*. San Salvador. UCA Editores.

Wilson, E., (2004) *La crisis de la integración nacional en El Salvador 1919-1935*, Primera edición, CONCULTURA.

Williamson, J. (2008). "*A Short History of the Washington Consensus*" en Peterson Institute for International Economics. [En línea] Washington DC, disponible en <http://www.iie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf> [Accesado en agosto de 2008]

Williamson, John. "Una historia corta sobre el Consenso de Washington/A Short History of the Washington Consensus" Instituto para la Economía Internacional. [En línea] www.iie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf

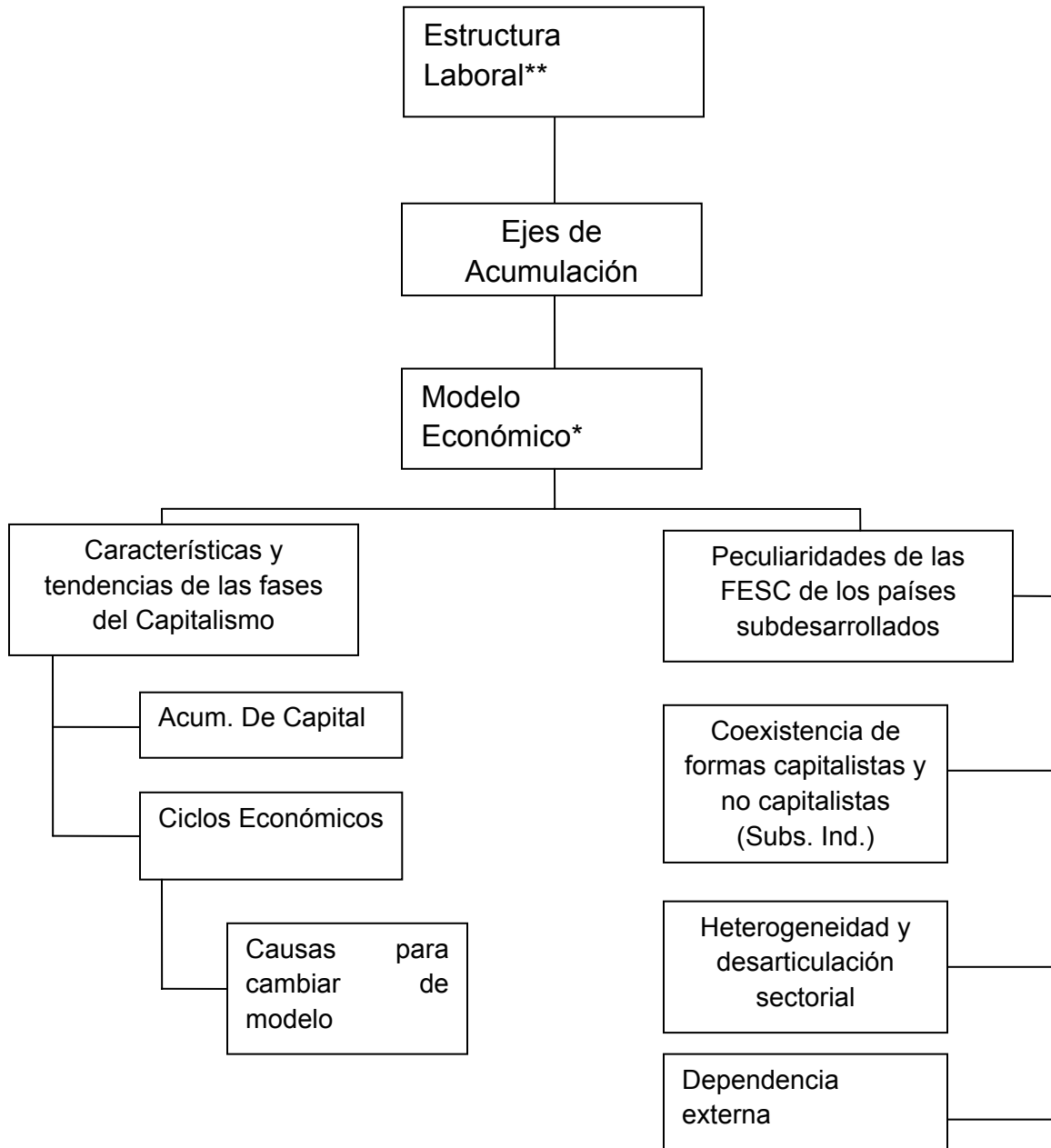
www.abc.es (2008). "El Sector Servicios dará Empleo al 65% de la Población Activa Española a partir del 2006". En www.abc.es [En Línea]. Madrid, disponible en: http://www.abc.es/hemeroteca/historico-18-07-2003/abc/Economia/el-sector-servicios-dara-empleo-al-65-de-la-poblacion-activa-esp%C3%B1ola-a-partir-de-2006_195512.html [Accesado el 29 de mayo de 2008]

www.terra.com (2008). "América Latina es líder en el mundo en recepción de remesas" en www.terra.com [En Línea]. Disponible en: <http://www.terra.com/finanzas/articulo/html/fin3438.htm> [Accesado el 29 de mayo de 2008]

Anexos

Anexos Capítulo I

Relación entre Modelo Económico y Estructura Laboral en países Subdesarrollados



Anexos Capítulo II

Anexo 1

Gastos Estatales de El Salvador para 1911 y 1929 (en colones)

Concepto	1910/1911		1929	
	Colones	Porcentaje	Colones	Porcentaje
1. Gastos de capital	5429,048	52.40%	15419,821	60.80%
1.1 Gastos de inversión social	5429,049	52.40%	15315,039	60.30%
1.1.1 Capital físico	4714,369	45.50%	13284,727	52.30%
a. Desarrollo	636,800	6.20%	27064,038	10.70%
b. Industria y Comercio	670,256	6.50%	1524,347	5.90%
c. Crédito público	3291,260	31.70%	8176,474	32.20%
d. R.R.E.E	116,080	1.10%	715,159	3.00%
e. Agricultura				
1.1.2 Capital social Humano	714,652	6.90%	2030,312	8.00%
1 Educación	714,652	6.90%	2030,312	8.00%
1.2 Gastos de Consumo Social			104,782	0.50%
a. Salud Pública			103,327	0.40%
b. Trabajo			1,455	10.00%
2. Gastos sociales	4942,835	47.60%	9787,982	39.20%
2.1 Gastos de Asistencia social	529336	5.10%	877,173	3.50%
2.1.1. Beneficencia	529336	5.10%	877,173	3.50%
2.2 Gastos de Administración	1332783	12.80%	396,651	14.00%
a. Asamblea Nacional	40980	0.40%	144,635	0.60%
b. Presidencia	41340	0.40%	159,450	0.60%
c. Interior	1250463	12.00%	2838,250	11.20%
d. Generales			413,766	1.60%
2.3 Gastos de Represión	3080702	29.70%	5514,158	21.70%
a. Guerra, Marina y Aviación	2573510	24.80%	4423,646	17.40%
b. Justicia	507192	4.90%	1090,512	4.30%
Total	10371869	100.00%	25367,254	100.00%

Anexo 2

Importación por Clasificación (Colones).

Año	Animales Vivos	Sustancias Comestibles y Bebidas	Materias Brutas o Simplemente Preparadas	Productos Fabricados	Oro y Plata en Bruto y Acuñaado	Total
1931	32941	2054671	1902201	10802146	119115	14911074
1932	27420	1517310	1629775	9874908	0	13049413
1933	20163	1672052	2099028	12426995	1285	16219523
1934	183568	2952205	2422715	15924687	5661	21488836
1935	260805	2414752	2525556	17209417	246376	22656906
1936	147625	1595313	2303891	16902391	138090	21087310
1937	192875	2406548	2906072	20462403	72399	26040297
1938	397193	2217673	2304018	17913257	34593	22866734
1939	284414	2197790	2559163	16987755	95151	22124273
1940	310339	1763715	2610659	15547669	37728	20270110
1941	269854	2116284	3031208	15346016	63854	20827216
1942	579111	2669976	2400047	15697633	84311	21431078
1943	589485	2830833	4184139	21880031	363941	29848429
1944	937500	3446225	3817738	22408966	72226	30682655
1945	1003298	4599259	4767319	23396974	69234	33836084
1946	1333321	5198294	5535212	40066935	706484	52840246
1947	1494473	8983757	9598933	71847819	406592	92331574
1948	2157144	9984671	12380432	78980192	239390	103741829

Anexo 3
Alumnos matriculados en la Universidad Nacional por Facultad

Facultad	1910	1912	1914	1915	1927	1932	1935
Jurisprudencia y CC. SS.	79	*	65	84	95	147	202
Medicina	101	700	73	81	101	78	115
Química y Farmacia	42	20	73	8	10	83	82
Odontología	6	9	9	10	73	21	26
Ingeniería y arquitectura	*	8	*	*	*	21	21
Total	228	737	220	183	279	350	446
Facultad	1936	1938	1939	1940	1941	1942	1945
Jurisprudencia y CC. SS.	201	214	232	201	218	199	362
Medicina	113	187	248	72	137	118	296
Química y Farmacia	79	81	72	69	72	67	68
Odontología	34	38	41	35	23	27	31
Ingeniería y arquitectura	19	50	53	45	56	57	78
Total	446	570	646	422	506	468	835

Fuente: Elaboración propia en base a anuarios estadísticos

Anexo 4
Salarios en colones pagados en el área urbana durante los años 1925-1926

Ocupación	Sueldo por día	Sueldo por mes
Albañiles	2.20	57.20
Caporales	3.74	97.24
Carpinteros	3.00	78.00
Mecánicos	4.04	105.04
Fontaneros	2.62	68.12
Trabajadores de asfalto	1.46	37.96
Trabajadores de concreto	1.24	32.24
Serenos	1.72	44.72
Motoristas	5.18	134.68
Trabajo ordinario	1.11	28.86
Muchachos	0.62	16.12
Zapateros	2.31	60.00
Obrero metal calificado	3.50	91.00
Obrero metal no calificado	2.00	52.00
Trabajador de imprenta	3.50	91.00

Fuente: Tomado de Montoya (1984) encontrado originalmente en Revista Económica

Anexo 5

Participación porcentual de las exportaciones de café y añil en las exportaciones totales en el período 1876-1904

Años	% Café	% Añil
1876	36	45
1881	59	30
1882	51	24
1891	69	13
1892	66	2
1901	76	11
1903	75	10
1904	73	6

Fuente: Acumulación originaria pág. 50

Anexo 6

Destino de las Exportaciones en algunos años del período % 1913-1929

País	1913	1914	1915	1916	1920	1921	1926	1923	1929
Estados Unidos	28.40	40	61	20,41	64,78	38,88	17.24	38,21	17,80
Francia	20,45	3	1	29,45	5,89	13,42	3.9	10,74	1,90
Italia	12,17	4	2	9,26	n/d	1,65	9.42	9,13	8,90
Noruega	2,64	3,90	14,60	20,40	8,95	14,90	10.10	9,67	8,80
Suecia	2,86	3,41	8,10	n/d	8,04	10,10	14.03	8,17	9,30
Alemania	17,12	9	1	0,33	0,77	4,81	24.01	4,83	33,90
España	n/d	2	1	0,78	0,31	1,97	2.76	4,10	1,60
Gran Bretaña	7,10	20	24	0,32	4,19	1,93	0.38	0,67	11,92

Fuente: Elaboración propia en base Anuarios estadísticos, para el año 1926 Menjívar, 1980: 73

Anexo 7

Valor en libros de las Inversiones Norteamericanas en El Salvador en millones de dólares.

Sector	1908	1914	1919	1924	1929
Minería	0.8	0.8	3.0	--	--
Agricultura	--	--	--	--	--
Ferrocarriles	1.0	5.8	9.8	12.2	22.8
Utilidad	--	--	--	--	2.0
Pública					
Total	1.8	6.6	12.8	12.2	24.8

Fuente: Tomado de acumulación originaria página 62

Anexo 8

Cálculo de la contribución de diversos sectores a la tasa de crecimiento del PIB

1. Sea:

$$PIB_t = X_1^t + X_2^t + X_3^t + \dots + X_n^t$$

$$PIB_{t-1} = X_1^{t-1} + X_2^{t-1} + X_3^{t-1} + \dots + X_n^{t-1}$$

Donde:

X_i^t = Monto correspondiente a la rama "i" en el año "t"

2. Entonces, la tasa de crecimiento del PIB del año "t" respecto del año anterior "t-1" es igual a:

$$tcPIB_t = \frac{PIB_t - PIB_{t-1}}{PIB_{t-1}} = \frac{(X_1^t + X_2^t + X_3^t + \dots + X_n^t) - (X_1^{t-1} + X_2^{t-1} + X_3^{t-1} + \dots + X_n^{t-1})}{PIB_{t-1}}$$

3. Sacando factor común y reagrupando se obtiene lo siguiente:

$$tcPIB_t = \left(\frac{1}{PIB_{t-1}} \right) (X_1^t - X_1^{t-1} + X_2^t - X_2^{t-1} + X_3^t - X_3^{t-1} + \dots + X_n^t - X_n^{t-1})$$

4. Aplicando la propiedad distributiva y multiplicando cada factor por uno:

$$tcPIB_t = \left(\frac{X_1^{t-1}}{PIB_{t-1}} \right) \left(\frac{X_1^t - X_1^{t-1}}{X_1^{t-1}} \right) + \left(\frac{X_2^{t-1}}{PIB_{t-1}} \right) \left(\frac{X_2^t - X_2^{t-1}}{X_2^{t-1}} \right) + \left(\frac{X_3^{t-1}}{PIB_{t-1}} \right) \left(\frac{X_3^t - X_3^{t-1}}{X_3^{t-1}} \right) + \dots + \left(\frac{X_n^{t-1}}{PIB_{t-1}} \right) \left(\frac{X_n^t - X_n^{t-1}}{X_n^{t-1}} \right)$$

5. Re-escribiendo la expresión:

$$tcPIB_t = \varphi_1^{t-1} (tcX_1^t) + \varphi_2^{t-1} (tcX_2^t) + \varphi_3^{t-1} (tcX_3^t) + \dots + \varphi_n^{t-1} (X_n^t)$$

Donde:

φ_i^{t-1} = Proporción que cada sector representa respecto al PIB en el año "t-1"
(Contribución al PIB).

tcX_i^t = Tasa de crecimiento del sector "i" respecto a su valor en el año "t-1"

6. Finalmente, la tasa de crecimiento del PIB puede ser desagregada como la tasa de crecimiento de las ramas que lo componen, ponderadas por su contribución en el PIB en el año "t-1"

$$tcPIB_t = \sum_{i=1}^n \varphi_i^{t-1} (tcX_n^t)$$

Anexo 9

Resumen de algunas de las principales medidas de la estrategia económica 1948-1979

Leyes emitidas	Instituciones creadas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Leyes del impuesto sobre la Renta y de Vialidad, 1951 y 1953. ✓ Ley de impuesto sobre la exportación de café, 1950. ✓ Ley de Fomento a la industria de la transformación, (1952). ✓ Ley de control de transferencias internacionales. ✓ Leyes laborales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comisión de estudios económicos (1949). ✓ Concejo económico (1949). ✓ Centro de investigaciones económicas (1949). ✓ Comisión de estudio para la industria textil (1950). ✓ Instituto de Vivienda Urbana (IVU, 1950). ✓ Instituto de Colonización Rural (ICR, 1950). ✓ Banco de crédito popular (1952). ✓ Instituto Salvadoreño de Fomento a la Producción (INSAFOP, 1955). ✓ Centro Nacional de Productividad (CENAP, 1959). ✓ Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI, 1961). ✓ Instituto Regulador de Abastecimiento.

Anexo 10

Impuestos a las exportaciones del café (Miles de colones)

Año	Impuesto s/Exportaciones de café	% que representa del Impuesto s/exportaciones totales
1969	26.5	96.7
1970	43.1	89.0
1971	33.9	88.7
1972	42.5	89.5
1973	74.0	97.2
1974	89.9	96.5
1975	78.02	69.8
1976	227.0	94.6
1977	416.8	90.6
1978	126.9	52.0
1979	379.5	96.6
1980	273.6	99.0

Fuente: Tomado de Lemus et al, (2007).

Anexo 11

Comportamiento del sacrificio fiscal, como incentivos otorgados a la industria manufacturera

Año	Miles de colones	% del Gasto
1969	27,465.20	ND
1970	28,012.60	7.87
1971	28,373.20	7.39
1972	33,779.80	7.51
1973	51,588.00	8.68
1974	82,243.40	11.59
1975	84,012.50	8.17
1976	89,169.90	7.18
1977	90,669.40	6.80
1978	94,001.70	6.47
1979	196,835.06	11.97
1980	48,780.18	ND

Fuente: Tomado de Lemus et al, (2007).

Anexo 12

Deuda Pública externa e interna de El Salvador 1958-1970

(Millones de colones)

Año	Externa	Interna	Total
1958	62,344	46,739	109,083
1959	58,499	46,349	104,848
1960	59,004	50,897	109,901
1961	63,751	53,828	117,579
1962	70,507	53,336	123,843
1963	91,424	60,928	152,352
1964	111,656	61,698	173,354
1965	146,609	58,026	204,635
1966	182,728	57,106	239,834
1967	205,756	56,825	262,581
1968	214,315	69,727	284,042
1969	224,997	94,115	319,112
1970	233,492	97,587	331,079

Fuente: Elaboración propia a partir de Revista de BCR. Varios años.

Anexo 13

Composición de importaciones de El Salvador

(Millones de colones)

	1962 (a)	1963	1964	1965	1966	1967	1968 (b)	(a/b)*100
Bienes de Consumo	123	133	151	155	178	175	179	45,5%
Duraderos	24	31	35	35	39	45	37	54,2%
No duraderos	98	102	114	119	139	130	143	45,9%
Bienes intermedios	131	177	226	229	257	270	278	112,2%
Industria Manufacturera	83	110	133	141	167	179	187	125,3%
Agropecuario	23	34	55	41	42	49	44	91,3%
Construcción	20	28	33	41	41	36	34	70,0%
Otros	4	5	5	7	7	7	7	75,0%
Bienes de Capital	59	69	102	117	115	114	82	39,0%
Industria Manufacturera	24	22	37	44	40	45	33	37,5%
Transporte	17	23	32	36	48	44	21	23,5%
Agropecuario	9	13	15	14	10	8	8	-11,1%
Construcción	3	3	7	7	7	6	7	133,3%
Otros	6	9	10	17	10	11	14	133,3%
No clasificados	**	**	**	**	**	**	**	**
Total	312	378	478	501	550	560	534	71,2%

Fuente: Tomado de Apostolo de Jockish (1984:68)

Anexo 14

Situación de alfabetismo en personas de 15 años y más.

Zonas rural y urbana

Zona	Total	%	1950			
			Alfabeta	%	Analfabeta	%
Urbana	414.282	100%	270.463	65%	143.819	35%
Rural	542.868	100%	42.173	8%	500.695	92%
Total**	957.150	100%	312.636	33%	644.514	67%
1961						
Urbana	566.864	100%	403.528	71%	163.336	29%
Rural	819.604	100%	276.103	34%	543.501	66%
Total	1.386.468	100%	679.631	49%	706.837	51%
1971						
Urbana	825.400	100%	645.184	78%	180.216	22%
Rural	1.078.557	100%	442.057	41%	636.500	59%
Total	1.903.957	100%	1.087.241	57%	816.716	43%

Fuente: Elaboración propia a partir de Anuario Estadístico 1979. Tomo IX.

** Este total incluye solamente a las personas de 15 años y más que declararon su situación de alfabetismo, por lo que lo que su monto es menor al total de personas en ese rango de edad en ese año.

Anexo 15

Tasa de Participación¹ por sexo. Valores censales.

Población	1950		
	Masculino	Femenino	Total
PEA	544.862	108.547	653.409
PET	645.808	670.877	1.316.685
Tasa de Part.	84,4%	16,2%	50%
1961			
Población	Masculino	Femenino	Total
PEA	663.273	143.819	807.092
PET	825.756	870.017	1.695.773
Tasa de Part.	80,3%	16,5%	48%
1971			
Población	Masculino	Femenino	Total
PEA	914.324	252.155	1.166.479
PET	1.166.147	1.209.597	2.375.744
Tasa de Part.	78,4%	20,8%	49%

Fuente: Elaboración propia a partir de segundo y tercer Censos de población y anuario estadístico de 1979.

¹ La Tasa de Participación ó tasa de actividad se calcula como el cociente: $\frac{PEA}{PET} \times 100$.

Anexo 16a

PEA por rama de actividad económica, sexo y categoría ocupacional de El Salvador en 1950

Rama de actividad	Sexo	1950					
		Total	Patrono	Asalariado	Cuenta propia	Trab. Familiar	Otros
Total	M	544.862	16.593	292.048	142.764	79.139	14.318
	F	108.547	1.076	70.776	24.930	5.390	5.743
		653.409	17.669	362.824	167.694	84.529	20.061
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	M	399.336	11.634	194.118	114.874	76.675	2.035
	F	13.310	140	10.301	971	1.767	131
		412.646	11.774	204.419	115.845	78.442	2.166
Explotación de minas y canteras	M	1.678	24	1.465	145	13	31
	F	30	4	24	1	1	0
		1.708	28	1.489	146	14	31
Industrias manufactureras	M	49.628	2.823	31.604	11.914	1.406	1.881
	F	24.796	761	9.738	10.990	2.557	750
		74.424	3.584	41.342	22.904	3.963	2.631
Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	M	989	11	925	34	1	18
	F	15	0	15	0	0	0
		1.004	11	940	34	1	18
Construcción	M	18.556	125	16.521	1.163	93	654
	F	81	2	66	7	1	5
		18.637	127	16.587	1.170	94	659
Comercio	M	18.460	1.263	7.167	9.332	385	313
	F	17.363	648	4.952	10.751	806	206
		35.823	1.911	12.119	20.083	1.191	519
Trasportes almacenamiento y comunicaciones	M	9.629	149	8.153	1.106	31	188
	F	283	5	204	52	0	22
		9.912	154	8.357	1.158	31	210
Servicios	M	30.076	479	26.241	2.724	170	462
	F	47.498	132	44.876	1.963	143	384
		77.574	611	71.117	4.687	313	846
Actividades no bien especificadas	M	16.510	85	5.854	1.470	365	8.736
	F	5.171	14	602	195	115	4.245
		21.681	99	6.456	1.665	480	12.981

Fuente: Elaboración propia a partir de Censo Nacional de Población 1950.

Anexo 16b PEA por rama de actividad económica, sexo y categoría ocupacional de El Salvador en 1961.

Rama de actividad	Sexo	1961					
		Total	Patrono	Cuenta propia	Asalariado	Trab. Familiar	Otros
Total	M	663.273	13.223	138.510	446.887	57.906	6.747
	F	143.819	1.270	34.192	103.184	3.419	1.754
		807.092	14.493	172.702	550.071	61.325	8.501
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	M	471.546	8.728	109.246	297.160	56.367	45
	F	14.653	143	628	12.938	939	5
		486.199	8.871	109.874	310.098	57.306	50
Explotación de minas y canteras	M	744	12	21	666	43	2
	F	6	0	0	5	1	0
		750	12	21	671	44	2
Industrias manufactureras	M	69.204	2.630	12.954	50.908	1.020	1.692
	F	34.272	538	14.410	16.895	1.723	706
		103.476	3.168	27.364	67.803	2.743	2.398
Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	M	1.680	2	33	1.637	0	8
	F	36	0	1	35	0	0
		1.716	2	34	1.672	0	8
Construcción	M	32.840	95	564	31.963	65	153
	F	141	0	8	130	1	2
		32.981	95	572	32.093	66	155
Comercio	M	26.509	1.130	11.661	13.366	342	10
	F	25.244	426	16.140	7.989	673	16
		51.753	1.556	27.801	21.355	1.015	26
Trasportes almacenamiento y comunicaciones	M	17.057	189	1.463	15.299	25	81
	F	383	2	14	366	0	1
		17.440	191	1.477	15.665	25	82
Servicios	M	37.865	423	2.544	34.303	39	556
	F	67.329	158	2.982	63.884	82	223
		105.194	581	5.526	98.187	121	779
Actividades no bien especificadas	M	5.828	14	24	1.585	5	4.200
	F	1.755	3	9	942	0	801
		7.583	17	33	2.527	5	5.001

Fuente: Elaboración propia a partir de Censo Nacional de Población de 1961

Anexo 16c

PEA ocupada por rama económica, sexo y categoría ocupacional en El Salvador 1971.

Rama de actividad	Sexo	1971						
		Total	Patrono	Cuenta propia	Asalariado	Trab. Familiar	Otros	Ignorado
Total	M	831.398	13.870	239.870	480.025	95.745	1.424	464
	F	197.534	1.215	47.973	136.372	10.271	1.262	441
		1.028.932	15.085	287.843	616.397	106.016	2.686	905
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	M	576.455	10.077	193.189	280.468	92.376	171	174
	F	21.605	101	1.049	18.915	1.523	7	10
		598.060	10.178	194.238	299.383	93.899	178	184
Explotación de minas y canteras	M	930	21	43	851	11	1	3
	F	26	2	2	19	3	**	**
		956	23	45	870	14	1	3
Industrias manufactureras	M	71.157	1.356	16.048	51.778	1.555	367	53
	F	38.843	386	16.912	18.523	2.727	263	32
		110.000	1.742	32.960	70.301	4.282	630	85
Electricidad, gas y agua	M	3.278	10	47	3.208	4	4	5
	F	156	1	7	148	**	**	**
		3.434	11	54	3.356	4	630	85
Construcción	M	29.735	156	1.654	27.594	212	89	30
	F	304	4	19	274	4	2	1
		30.039	160	1.673	27.868	216	91	31
Comercio al por mayor y al por menor restaurantes y hoteles	M	39.182	1.167	17.914	19.401	652	37	11
	F	41.903	576	27.822	11.991	1.448	52	14
		81.085	1.743	45.736	31.392	2.100	89	25
Trasportes almacenamiento y comunicaciones	M	23.024	261	2.718	19.849	129	55	12
	F	727	5	28	686	5	2	1
		23.751	266	2.746	20.535	134	57	13
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	M	8.116	149	816	7.112	28	6	5
	F	3.273	10	70	3.145	35	11	2
		11.389	159	886	10.257	63	17	7
Servicios comunales, sociales y personales	M	79.047	663	7.397	69.564	746	599	78
	F	90.242	129	2.046	82.586	4.507	902	72
		169.289	792	9.443	152.150	5.253	1.501	150

Rama de actividad	Sexo	Total	Patrono	Cuenta propia	Asalariado	Trab. Familiar	Otros	Sexo
Actividades no bien especificadas	M	474	10	44	200	32	95	93
	F	455	1	18	85	19	23	309
		929	11	62	285	51	118	402

Fuente: Elaboración propia a partir de Censo Nacional de Población 1971.

Anexo 17

Estudiantes matriculados en educación superior universitaria por facultad y sexo

1950				
Facultad	Masculino	Femenino	Ambos Sexos	%
Jurisprudencia y Ciencias sociales	256	10	266	22,2%
Medicina	347	27	374	31,2%
Química y farmacia	40	40	80	6,7%
Odontología	60	10	70	5,8%
Ingeniería Civil	222	3	225	18,8%
Ingeniería agronómica	16	0	16	1,3%
Humanidades	22	35	57	4,8%
Economía	105	6	111	9,3%
TOTAL	1068	131	1199	100,0%
1960				
Facultad	Masculino	Femenino	Ambos Sexos	%
Jurisprudencia y Ciencias sociales	543	47	590	26,3%
Medicina	225	43	268	12,0%
Química y farmacia	112	83	195	8,7%
Odontología	95	56	151	6,7%
Humanidades	138	137	275	12,3%
Economía	314	26	340	15,2%
Ingeniería y arquitectura	411	11	422	18,8%
TOTAL	1838	403	2241	100,0%
1970				
Facultad	Masculino	Femenino	Ambos Sexos	%
Jurisprudencia y Ciencias Sociales	451	81	532	12,1%
Medicina	523	174	697	15,9%
Ciencias Químicas	20	34	54	1,2%
Odontología	32	34	66	1,5%
Ciencias y humanidades	273	315	588	13,4%
Ciencias económicas	1029	173	1202	27,4%
Ingeniería y arquitectura	994	77	1071	24,4%
Ciencias agronómicas	152	23	175	4,0%
TOTAL	3474	911	4385	100,0%

Fuente: Elaboración propia a base de Anuarios Estadísticos 1950, 1960, 1970.

Anexo 18

Tipo de cooperativas, número, socios y capital inicial en El Salvador.

Años 1967,1979 y 1984

	1967				1979				1984			
	1		2	3	1		2	3	1		2	3
	Absoluto	Relativo			Absoluto	Relativo			Absoluto	Relativo		
Ahorro y Crédito	72	64,9%	**	1.392.275	249	48,2%	11.531	2.008.653	306	27,6%	14.987	2.899.646
Producción Agropecuaria	16	14,4%	**	940.757	184	35,6%	5.605	589.760	676	60,9%	39.046	653.115
Producción manufacturera	**	**	**	**	19	3,7%	535	44.290	33	3,0%	1.099	332.390
Producción pesquera	**	**	**	**	8	1,5%	247	18.965	9	0,8%	276	19.545
Servicio transporte	**	**	**	**	**	**	**	**	47	4,2%	1.738	853.285
Otros Servicios	15	13,5%	**	218.188	40	7,7%	1.388	393.830	5	0,5%	134	12.440
Consumo	8	7,2%	**	918.395	17	3,3%	590	236.191	34	3,1%	1.464	488.365
TOTALES	111	100,0%	**	3.459.615	517	100,0%	19.896	3.291.689	1110	100,0%	58.744	5.257.786

FUENTE: Tomado de Mejía y Peña (1989:80).

Columna 1: Número de cooperativas.

Columna 2: Número de socios fundadores (No disponible para 1967).

Columna 3: Capital Social Inicial en colones.

Anexo 19

Gráfica comparativa entre el sistema educativo en 1967 y de la reforma educativa actual

		1967					Años de estudio	Años de edad	Actual			
Educación primaria	Universidades y Centros de Estudios Superiores					19	25	Universidades y Centros de Estudios Superiores (Tecnológicos)				
						18	24					
						17	23					
						16	22					
						15	21					
						14	20					
						13	19					
	Contador	Profesor	Secretaria Bachillerato			Tenedor de libros	12	18	20	80		Educ. Media
	Plan Básico						Vocacional	Oficina	11	17	50	
							10	16	80		20	
							9	15	Tercer ciclo			
							8	14				
						7	13					
		Tercer Ciclo					6	12	Segundo ciclo			
		Segundo ciclo					5	11				
		Primer ciclo					4	10	Primer ciclo			
							3	9				
							2	8				
							1	7	Educ. Básica			
								6				
								5	Educ. Parvularia			
								4				

Fuente: Tomado de Escamilla (1975)

Anexo 20

Tarifas diarias de salario según decreto y actividad económica 1965-1979

Decreto Ejecutivo		Diario Oficial		Trabajadores Agropecuarios		Recolección de cosechas						Industrias agrícolas de temporada			Industria y servicios		Comercio	
Nº	Fecha	Nº	Fecha	Varones mayores de 16 años	Mujeres; menores de 16 años; parcialmente incapacitados	Café		Caña de azúcar		Algodón		Beneficios de café	Ingenios de caña de azúcar	Beneficios de algodón	San Salvador	Otros municipios	Municipio de San Salvador	Otros municipios
						P/arroba	P/día	p/ ton	p/día	p/libra	p/día							
70	2-abr-65	65	2-abr-65	2,25	1,75	0,45	2,25	1,13	2,25	0,02	2,25	***	***	***	***	***	***	***
110	25-sep-66	192	20-oct-66	2,25	1,75	0,50	2,50	1,25	2,50	0,03	2,50	***	***	***	***	***	***	***
22	9-oct-67	187	13-oct-67	2,25	1,75	0,50	2,50	1,25	2,50	0,03	2,50	2,50	2,50	2,50	3,20	2,80	***	***
3	8-ene-70	7	13-ene-70	2,25	1,75	0,50	2,50	1,25	2,50	0,03	2,50	2,50	2,50	2,50	3,20	2,80	3,50	3,20
35	21-oct-70	193	22-oct-70	2,25	1,75	0,70	3,50	1,75	3,50	0,03	2,75	2,50	2,50	2,50	3,20	2,80	3,50	3,20
49	15-oct-71	188	15-oct-71	2,25	1,75	0,70	3,50	1,75	3,50	0,03	2,75	3,20	3,20	3,20	4,10	3,60	4,50	3,80
14	8-nov-72	207	8-nov-72	2,25	1,75	0,75	3,75	1,88	3,75	0,03	3,00	3,20	3,20	3,20	4,10	3,60	4,50	3,80
55	16-jul-73	436	23-jul-73	2,75	2,25	0,75	3,75	1,88	3,75	0,03	3,00	3,20	3,20	3,20	4,10	3,60	4,50	3,80
80	6-nov-73	206	7-nov-73	2,75	2,25	0,81	4,05	2,05	4,10	0,03	3,30	3,20	3,20	3,20	4,10	3,60	4,50	3,80
66	16-jul-74	136	23-jul-74	2,75	2,25	0,81	4,05	2,05	4,10	0,03	3,30	4,00	4,00	4,00	5,15	4,50	5,50	4,60
73	22-ago-74	155	23-ago-74	3,10	2,50	0,81	4,05	2,05	4,10	0,03	3,30	4,00	4,00	4,00	5,15	4,50	5,50	4,60
95	21-oct-74	198	23-oct-74	3,10	2,50	0,85	4,25	2,3	4,60	0,04	3,60	4,00	4,00	4,00	5,15	4,50	5,50	4,60
66	9-oct-75	188	10-oct-75	3,10	2,50	1,10	5,50	2,75	5,50	0,05	4,50	4,00	4,00	4,00	5,15	4,50	5,50	4,60
88	11-dic-75	239	23-dic-75	3,10	2,50	1,10	5,50	2,75	5,50	0,05	4,50	5,50	5,50	5,50	6,20	5,50	6,50	5,60
38	1-abr-76	64	1-abr-76	3,75	3,15	1,10	5,50	2,75	5,50	0,05	4,50	5,50	5,50	5,50	6,20	5,50	6,50	5,60
77	5-oct-76	184	6-oct-76	3,75	3,15	1,68	8,40	2,75	5,50	0,06	6,00	5,50	5,50	5,50	6,20	5,50	6,50	5,60
21	15-nov-77	212	16-nov-77	3,75	3,15	1,85	9,25	2,75	5,50	0,06	6,00	5,50	5,50	5,50	6,20	5,50	6,50	5,60
40	21-dic-77	239	23-dic-77	3,75	3,15	1,85	9,25	2,75	5,50	0,06	6,00	7,00	6,00	6,25	6,20	5,50	6,50	5,60
42	23-dic-77	239	23-dic-77	3,75	3,15	1,85	9,25	2,75	5,50	0,06	6,00	7,00	6,00	6,25	7,00	6,10	7,20	6,20
33	29-jun-78	120	29-jun-78	4,25	3,65	1,85	9,25	2,75	5,50	0,06	6,00	7,00	6,00	6,25	7,00	6,10	7,20	6,20
63	27-oct-78	200	27-oct-78	4,25	3,65	1,95	9,75	2,75	5,50	0,07	6,50	7,00	6,00	6,25	7,00	6,10	7,20	6,20
41	3-jul-79	122	3-jul-79	5,20	4,60	1,95	9,75	2,75	5,50	0,07	6,50	7,00	6,00	6,25	7,00	6,10	7,20	6,20
42	4-jul-79	125	6-jul-79	5,20	4,60	1,95	9,75	2,75	5,50	0,07	6,50	7,00	6,00	6,25	7,00	6,10	9,00	8,00
53	23-sep-79	155	23-ago-79	5,20	4,60	1,95	9,75	2,75	5,50	0,07	6,50	7,00	6,00	6,25	9,00	8,00	9,00	8,00
64	4-oct-79	186	5-oct-79	5,20	4,60	2,20	11,00	3,25	6,50	0,07	7,00	7,00	6,00	6,25	9,00	8,00	9,00	8,00
65	10-oct-79	190	11-oct-79	5,20	4,60	2,20	11,00	3,25	6,50	0,07	7,00	8,00	8,00	8,00	9,00	8,00	9,00	8,00
1	13-nov-79	211	14-nov-79	5,20	4,60	2,85	14,25	3,25	6,50	0,07	7,00	8,00	8,00	8,00	9,00	8,00	9,00	8,00
2	14-nov-79	212	15-nov-79	5,20	4,60	2,85	14,25	4,50	9,00	0,08	8,00	8,00	8,00	8,00	9,00	8,00	9,00	8,00
4	3-dic-79	225	3-dic-79	5,20	4,60	2,85	14,25	4,50	9,00	0,08	8,00	14,00	8,00	8,00	9,00	8,00	9,00	8,00

Fuente: Tomado de Ministerio de Trabajo y Previsión Social, 1980:31

