

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

SALARIOS MINIMOS COMO MEDIDA DE
REDISTRIBUCION DEL INGRESO

TESIS

Presentada a la Junta Directiva de la
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

por

Julio Alfonso Figueroa Gálvez

al conferírsele el título de

ECONOMISTA

en el grado de Licenciado



Guatemala, C.A. Noviembre de 1966

DL
03
T(84)

Junta Directiva
de la
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
de la
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Decano Lic. Raúl Sierra Franco
Secretario Lic. Arturo Morales Palencia
Vocal I Lic. César Díaz Paiz
Vocal II Lic. Luis Eduardo Contreras
Vocal III Lic. Aníbal de León
Vocal IV P.C. Antonio Blanco
Vocal V P.C. Armando Muralles

Tribunal que practicó el Examen General Privado

Decano Lic. Raúl Sierra Franco
Secretario Lic. Arturo Morales Palencia
Examinador Lic. Rafael Piedrasanta Arandi
Examinador Lic. Roberto Quintana
Examinador Lic. José Guillén Villalobos

DEDICO ESTE ACTO

A mis Padres (Q.E.P.D.)

A mi Esposa e hijos

A mis Hermanos

A mis Suegros

A mis Padrinos

Al Lic. Raúl Sierra Franco

A la Universidad de San Carlos de Guatemala

A la Facultad de Ciencias Económicas

A los Trabajadores guatemaltecos

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Calle Mariscal Cruz No. 1-56, zona 10
Guatemala, Centro América

Guatemala, 2 de Noviembre de 1966.-

Señor Licenciado
Raúl Sierra Franco,
Decano de la Facultad de Economía,
P r e s e n t e.-

Señor Decano:

De manera atenta me permito informarle que he examinado el proyecto de tesis, denominado: "Salarios Mínimos como medida de Redistribución del Ingreso", que presentó el señor Alfonso Figueroa G. Este trabajo representa un amplio y serio esfuerzo sobre un campo hasta ahora poco explorado en nuestro medio, circunstancia que hace meritoria toda labor de investigación sobre la materia. Los fundamentos teóricos y el material factual analizados dan consistencia a las conclusiones a que llega el autor.

En vista de la naturaleza del estudio, la forma en que ha sido tratado y las conclusiones inferidas, soy de opinión que debe aceptarse como tesis a discutir en el examen general de graduación.-

Atentamente,



Lic. Saúl Osorio Paz

Jefe del Departamento de Ciencias Económicas

SOP/Zar.-



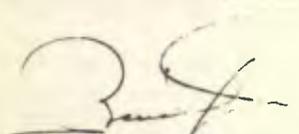


FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Calle Mariscal Cruz No. 1-06, zona 10
Guatemala, Centro América

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS: GUATEMALA, DOS
DE NOVIEMBRE DE MIL NOVECIENTOS SESENTA Y SEIS.

Con base en el dictamen rendido por el Lic. Saúl Osorio Paz,
quien fuera designado Asesor, se acepta el trabajo de tesis deno-
minado "SALARIOS MINIMOS COMO MEDIDA DE REDISTRIBUCION DEL INCRE-
SO", que para su graduación profesional presentó el señor ALFON-
SO FIGUEROA GALVEZ.


Lic. RAUL SIERRA FRANCO
Decano


Lic. CARLOS ENRIQUE PONCIANO
Secretario a. i.

NdelM



TEMARIO

INTRODUCCION

CAPITULO I

Características Jurídicas del Salario

- a) Concepto del Salario
- b) Formas del Salario
 - a) Salario por unidad de tiempo
 - b) Salario por unidad de obra
 - c) Salario por participación en las utilidades, ventas o cobros.

CAPITULO II

Teorías Económicas de los Salarios

- a) Teoría de la Subsistencia
- b) Teoría del Fondo de Salarios
- c) Teoría Marxista
- d) Teoría de la Productividad Marginal
- e) Teoría de la Oferta y Demanda
- f) Teoría Keynesiana
- g) Salario Nominal y Salario Real

CAPITULO III

Necesidad de una Política de Salarios

- a) Fracaso del Mecanismo de Mercado y falta de Competencia
- b) Necesidad de Intervención en una Política de Salarios
- c) Sistemas de una Política Estatal de Salarios
 - 1.- Sistema de tarifas;
 - 2.- Salario índice;
 - 3.- Salario social;
 - 4.- Salario mínimo.
- d) Objetivos de una Política de Salarios

CAPITULO IV

Salarios Mínimos

- a) Concepto y Definición.

- b) Métodos de Aplicación
 - 1) Fijación de Salarios Mínimos con intervención directa y exclusiva del Estado;
 - 2) Fijación por el método de Comisiones Tripartitas;
 - 3) La negociación colectiva.
- c) Organos encargados de su Estudio y Aplicación
 - 1) Comisión Nacional del Salario;
 - 2) Oficina Administrativa del Salario;
 - 3) Comisiones Paritarias;
 - 4) Banco de Guatemala e Instituto Guatemalteco de Seguridad Social
- d) Organos de Control
- e) Fijación Periódica

CAPITULO V

Características Económicas del País

- a) Estructura Agraria
- b) Industrialización
- c) Recursos Humanos
- d) Ingreso Nacional
- e) Salarios

CAPITULO VI

Política de Salarios Mínimos

- a) Método seguido en el País
 - 1) Campos de aplicación;
 - 2) Estudios Económicos;
 - 3) Estadísticas
 - 4) Encuestas;
 - 5) Análisis:
 - a) Fuentes de información;
 - b) Bases legales;
 - c) Definición y campo de aplicación;
 - d) Salarios por ocupación del trabajador;
 - e) Situación financiera y ventas de las empresas;
 - f) Consideraciones sobre el costo de vida;
 - g) Prestaciones adicionales por parte de los patronos;
 - h) Recomendaciones.

- b) Influencia de la Estructura Económica
- c) Falta de Medios Complementarios
- d) Falacia de la Política

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

INTRODUCCION

El mundo está siendo partícipe de la lucha entre dos sistemas opuestos, cada uno tratando de prevalecer sobre el otro, lucha en la cual se han visto involucrados todos los países, pero principalmente los países en vías de desarrollo o subdesarrollados, como Guatemala, conflicto que se ha sentido más, de acuerdo con las estructuras económicas legadas y por su posición geográfica.

Este antagonismo que data de muchos años, se ha derivado de la desigualdad que existe entre los que poseen los bienes de producción y los que no tienen más que su fuerza de trabajo para venderla, a cambio de un ingreso que sea capaz de restablecer las energías perdidas y la subsistencia de sus familias.

El Salario, que constituye uno más entre muchos de los fenómenos de la esfera económica, toca los aspectos más vitales de toda la comunidad; su altura determina si el trabajador asalariado y su familia, tendrán la oportunidad de vivir una vida decente y su participación en la Renta Nacional, tendrá repercusiones sobre la gradación económica y social.

Sin embargo, y a pesar de las transformaciones que ha sufrido el mundo y de las nuevas corrientes, todavía se discute la parte que ha de corresponderle al trabajador por su participación en la ejecución de una obra o prestación de un servicio y con ello se mantiene la desigualdad entre los poseedores de la riqueza y los que nada tienen.

Es por esta circunstancia, que mientras no se trate de reducir o eliminar tal desigualdad, existirá un grado de explotación, que hará negativo todo principio social de igualdad entre ambos sectores y persistirá la lucha y el antagonismo.

Debido a estos factores e indudablemente a la posición egoísta de los que poseen la riqueza, ha debido aceptarse la intervención cada vez más conciente del Estado en la reglamentación del salario por ley, en función más que todo tendiente a re

distribuir los ingresos percibidos, como producto del esfuerzo humano incorporado a los bienes.

La demanda de la intervención estatal en materia de salarios, surgió aún en los tiempos en que el "laissez faire" era un credo general, pero la explotación de los trabajadores, principalmente los dedicados a los servicios domésticos, que aumentó con la progresiva industrialización, hizo necesaria una fijación del Salario Mínimo, que sigue siendo la forma prevaleciente de intervención del Estado en la política de salarios.

Partiendo de Australia y Nueva Zelandia, donde surgieron — los primeros salarios mínimos legales ya a principios de los años 90 del siglo pasado, los reglamentos estatales sobre salarios se generalizaron sobre todo en los Estados Unidos y Gran Bretaña, pero — también en otros países.

Fuera de esta acción directa del Estado en la fijación de salarios, ha existido también una fuerte presión a la libre sindicalización, lo cual ha permitido que las propias organizaciones laborales, hayan obtenido incrementos en sus ingresos, como resultado — de su lucha colectiva.

Sin embargo, ambos factores, es decir, la fijación de salarios mínimos por parte del Estado y los salarios fijados como producto — de pactos colectivos, únicamente influyen sobre el nivel de los ingresos nominales y, en consecuencia, si la acción del Estado forma parte de una política de salarios, ésta debe estar congruente — con el resto de la política económica y por lo tanto íntimamente — relacionada con la política monetaria, del mercado de capital, de inversión, producción, etc., es decir, de la Política Económica — general del Estado.

Estos factores se han perdido de vista en la política de salarios mínimos de muchos países y la intervención del Estado, no ha dejado de ser tibia y, muchas veces, demagógica.

Si la fijación de Salarios Mínimos es para disminuir la desigualdad y proporcionar mejores condiciones de vida al trabajador y su —

familia y permitir la continuidad de la especie humana, debe tomarse en cuenta una serie de elementos relacionados con la estructura económica, sin caer en el vicio de copiar patrones preconcebidos y distorsionados.

Guatemala como país considerado en vías de desarrollo, ha emprendido la tarea de fijar Salarios Mínimos con intervención del Estado; sin embargo considero que no se han tomado en cuenta una serie de factores y se ha caído también en la tendencia de copiar patrones de países industrializados y desarrollados, perdiendo de vista nuestra realidad social y económica y por lo tanto, la política de salarios mínimos ha tenido que aplicarse en forma poco eficaz, cuando nó negativa.

La historia de los Salarios Mínimos en Guatemala no es muy lejana, aunque la intervención del Estado puede prolongarse un poco más atrás de la promulgación de la Constitución de 1945, en la cual por primera vez se plasma en las Garantías Sociales, el derecho a un Salario Mínimo, es decir, como una conquista de la Revolución de Octubre de 1944; sin embargo, ya en 1903 se dirige una circular del Ministerio de Fomento a los jefes políticos, relativa a la fijación de un salario diario de 12 reales para los trabajadores agrícolas, debido al grado de explotación que sufrían por parte de los terratenientes de la época.

Los Salarios Mínimos no pudieron ser aplicados durante la vigencia de los Gobiernos de la Revolución, a excepción del implantado en 1954 para la Industria Textil y del Vestido y no fue sino hasta en el año 1962 cuando nuevamente se integró la Comisión Nacional del Salario, ya con base en la Constitución de 1956 y los cambios introducidos al Código de Trabajo.

A partir de esa fecha, se han venido aplicando Salarios Mínimos, pero atendiendo primero las actividades urbanas principalmente industriales, ya que hasta la fecha únicamente se ha efectuado una encuesta en la rama agrícola del cultivo del algodón.

La política seguida en Guatemala para la aplicación de Salarios Mínimos, considero que no se ajusta a las características es—

estructurales del país y más aún, estimo que no ha formado parte de una política económica y en esta circunstancia no llena la función de servir como una "medida de redistribución del ingreso".

Por esta circunstancia y por tratarse de un tema que toca aspectos profundamente sociales, me he atrevido a penetrar en este espinoso campo, llevado por el deseo de señalar las deficiencias de la política de Salarios Mínimos en Guatemala y de propiciar el estudio de tan importante tema, además de llamar la atención de las autoridades de Trabajo, sobre un cambio en dicha política, que la haga más humana y más dinámica, a efecto de que se consigan los grandes fines que se persiguen.

Es necesario señalar, que escogí este tema como punto de Tesis, no solo por lo expuesto en el párrafo anterior, sino por la experiencia obtenida por un breve período como "economista coordinador" de la Comisión Nacional del Salario, pero también con lleva un examen de conciencia, ya que en principio estuve de acuerdo con la política desarrollada por la Comisión Nacional del Salario, pero posteriormente y por las razones fundamentales que se analizan en este trabajo, quise reiniciar el camino enmendando errores, lo que no fue posible por circunstancias que obviamente salen de un análisis de esta naturaleza.

Es necesario dejar claro que no pretendo desde ningún punto de vista agotar el tema, sino únicamente señalar ciertos aspectos, algunos de ellos en forma muy breve y quizá poco sólida, pero, en primer lugar, no existe una suficiente producción literaria sobre salarios y mucho menos relacionada con el punto central de Salarios Mínimos; en tal situación, el trabajo dejará mucho que desear y se notarán lagunas y saltos, pero espero que otros o yo tengamos posteriormente oportunidad de profundizar el exámen y dar una mejor orientación a tan apasionante tema, de tantas implicaciones.

El presente trabajo de tesis se desarrolla haciendo abstracción de aspectos históricos, por considerarlos de sobra conocidos y estudiados, aunque en el Capítulo II al examinar las diversas Teorías Económicas, indudablemente se toma en cuenta el

factor histórico, pero el mismo no se prolonga más allá del siglo - XVIII.

El tema se inicia con una exposición sobre los conceptos y — formas del salario, establecidas por la legislación nacional, es — decir, desde el punto de vista jurídico; luego se examinan las di— versas teorías económicas que se han producido en los últimos — tiempos, escogiendo aquellas que he considerado de mayor inte— rés y que incluso han suscitado polémicas de gran utilidad.

La primera parte concluye con el señalamiento de que es im— portante fijar una política definida de salarios, acorde con una — política económica nacional.

En la segunda parte, por así decirlo, ya que no se ha divi— dido el trabajo, entro específicamente en el análisis, al fijar el concepto y definición de Salarios Mínimos desde el punto de vis— ta doctrinario general y particular con respecto a la legislación laboral del país; luego continúo con exponer los métodos de apli— cación en Guatemala, los diversos órganos de estudio, aplica— ción y control, para terminar el capítulo con el exámen crítico de la fijación periódica .

Habiendo entrado en el campo específico de los Salarios Mí— nimos, nuevamente me desvío para presentar y examinar las ca— racterísticas económicas del país, con el fin de que se tenga en cuenta su estructura económica, antes de señalar la política que en la fijación de Salarios Mínimos se está llevando a cabo en — Guatemala y que considero que no se ajusta a esta estructura, ni tampoco propende al fin que entiendo es la aspiración con la in— tervención del Estado.

Terminado el análisis crítico, me atrevo a señalar la nece— sidad de cambiar la política de Salarios Mínimos, para que se — cubran en el menor tiempo posible, todos los campos de la acti— vidad económica; se dinamice su aplicación y se llene la fun— ción primordial de servir como "una medida de redistribución — del ingreso", que haga posible que los trabajadores guatemalte— cos, que tienen como único haber su fuerza de trabajo, logren

mejorar sus condiciones de vida, obtengan la seguridad en sus trabajos y los ingresos suficientes para que ellos y sus familias puedan disfrutar de una vida decorosa.

CAPITULO I

Características Jurídicas del Salario

Se ha considerado conveniente iniciar el presente trabajo de Tesis, señalando las características jurídicas del salario, relacionadas principalmente con la legislación nacional, ya que desde el punto de vista de la doctrina jurídica, ha sido un tema muy discutido y su acepción, naturaleza, concepto y definición, todavía son objeto de algunas contradicciones, que salen indudablemente de este análisis.

En igual forma se señalan las distintas formas del salario, para que se comprenda mejor cada una de éstas, debido a que es común confundir un sistema de pago con otro; en este caso, también se concreta a lo prescrito por la legislación nacional, pues existen otras formas de retribución al trabajador, que no son comunes en Guatemala o bien no se encuentran legisladas.

En tal circunstancia, el capítulo está dividido en:

- a) Concepto del Salario; y
- b) Formas del Salario.

a) Concepto del Salario

Se considera el salario desde el punto de vista jurídico, como la "retribución del trabajo" y en forma más amplia, "el salario es la contraprestación de un contrato", entendiéndose que esto no significa la prestación efectiva del trabajo, basta con que el trabajador ponga a disposición de la empresa su energía laboral, aunque después por culpa ajena al trabajador, no puedan utilizarse sus servicios.

El salario como elemento del contrato es determinante en toda relación laboral, ya que sin retribución no hay contrato y por consecuencia existirá prestación gratuita, pero no una estricta relación laboral.

Es decir que el salario jurídicamente "es la retribución por — servicios personales" prestados a terceros, término que se aplica a toda clase de trabajo por el cual se percibe una retribución.

La legislación laboral de Guatemala, es decir, el Código de Trabajo, promulgado en el año 1947, a pesar de los cambios que ha experimentado desde su vigencia, sigue sosteniendo el concepto de salario, el cual queda definido en el Título Tercero, Capítulo Primero, Artículo 88: "Salario o sueldo es la retribución que el patrono debe pagar al trabajador en virtud del cumplimiento — del contrato de trabajo o de la relación de trabajo vigente entre ambos. Salvo las excepciones legales, todo servicio prestado por un trabajador a su respectivo patrono, debe ser remunerado por — éste".

Para algunos estudiosos de la materia, el concepto del Código de Trabajo, es eminentemente económico y no jurídico; en este caso se estima acertado el juicio de los legisladores, pues al — determinar y analizar un aspecto económico, debían en consecuencia resolverlo y definirlo como tal y no como un problema — jurídico; indudablemente tiene esta última implicación, pero en todo caso atañe más al campo económico.

Otra de las declaraciones de la legislación laboral y que se considera de interés y relacionada dentro del concepto jurídico — del salario, es la contenida en el artículo 89 que dice: "Para fijar el importe del salario en cada clase de trabajo, se deben tomar en cuenta la intensidad y calidad del mismo, clima y condiciones de vida. A trabajo igual, desempeñado en puesto y condiciones de eficiencia y antigüedad dentro de la misma empresa, también iguales, corresponderá salario igual, el que debe comprender los pagos que se hagan al trabajador a cambio de su labor ordinaria". En este caso se sigue condicionando el pago del salario, a la prestación del servicio y se adiciona la condición — del medio ambiente, así como la situación de que no podrá existir diferencias de sexo, edad, condición política, etc. etc., salvo "eficiencia y antigüedad".

Se juzga incorrecta la base para determinar la igualdad en

el pago del salario, porque ya no se hace depender de la simple - prestación de un servicio, sino que el contrato se condiciona a la "eficiencia y antigüedad". El primer término en un tanto subjetivo y que únicamente puede ser determinado por el patrono a su libre criterio, por cuanto no se define la eficiencia, ni se indica la forma en que la misma puede ser medida y la segunda condición, - se hace depender del tiempo, cuando un trabajador puede tener - muchos años de trabajar y estar ya en los rendimientos decrecientes, que indudablemente limitan su eficiencia, mientras otro, especializado, puede dar mayor eficiencia, aunque no tenga el tiempo necesario.

Por esta situación se considera que no solo en este artículo, si no en otros, la condición simple y llana del contrato, se hace depender más de lo que el trabajador dé y no de lo que pueda recibir, a no ser la fijación del Salario Mínimo; es decir, que el trabajador se vé en la necesidad de aceptar el salario que se le paga, en las condiciones que se le imponen, por parte del que contrata sus servicios, sin poder exigir una compensación justa.

b) Formas del Salario:

El mismo artículo citado en el literal anterior, estipula los sistemas de pago del salario que establece la legislación nacional, - el cual dice: "El cálculo de esta remuneración (el salario), para - el efecto de su pago, puede pactarse:

- a) Por unidad de tiempo (Por mes, quincena, semana, día u - hora);
- b) Por unidad de obra (Por pieza, tarea, precio alzado o a des - tajo); y
- c) Por participación en las utilidades, ventas o cobros que haga el patrono; pero en ningún caso el trabajador deberá asumir los riesgos de pérdidas que tenga el patrono".

a) Salario por unidad de tiempo: Este tipo de forma para el pago - del salario, toma como base la duración del tiempo de trabajo, es decir, un mes, quincena, semana, día u hora, con independencia - del resultado obtenido en la labor que se desarrolle.

En este caso podría considerarse que no existe límite en el tiempo de prestación de servicios; sin embargo el propio Código de Trabajo estipula los días laborables en el año, en el mes y en la semana y, así mismo, limita la jornada de trabajo; ya que fuera de los específicamente determinados por la legislación laboral, constituye tiempo extraordinario y debe ser remunerado como tal.

b) Salario por unidad de obra: En este caso, el salario se fija con dependencia de la obra que se ejecute, pues se pagará de acuerdo con las "piezas" que se construyan o se manufacturen, o bien por la "tarea" que se realice ya sea que ésta esté condicionada a volúmenes o tiempo.

En la misma forma, el salario se reconocerá a "precio alzado", cuando se fije sujeto a la utilización de los servicios de un trabajador, por todo el tiempo indispensable a la ejecución de un trabajo cualquiera, a cambio del cual se le paga una cantidad global, por ejemplo: la construcción de una obra. Este sistema se ha confundido con los contratos regulados por el Derecho Civil; sin embargo el tratadista mexicano Mario de la Cueva ("Derecho Mexicano del Trabajo") señala: "La diferencia consiste en que, independientemente de la relación de subordinación, en el contrato de Derecho Civil, el constructor de la obra pone su actividad y los materiales, en tanto en la relación de trabajo, el obrero pone únicamente su actividad". (1)

El salario a destajo se calcula sobre la base de unidades de producto, considerándose como la forma de remuneración conforme al rendimiento obtenido y el esfuerzo realizado. Este sistema se confunde fácilmente con el salario por "pieza".

c) Salario por participación en las utilidades, ventas o cobros: Este sistema es conveniente analizarlo por cada uno de sus componentes para evitar complicaciones e interpretaciones antojadizas.

El salario por participación de las utilidades, se determina de acuerdo con los beneficios o ganancias previstas por la empresa.

(1) Mario de la Cueva, Derecho Mexicano del Trabajo, pag. 645.

sa, y el artículo 92 del Código de Trabajo preceptúa que, se debe señalar una suma quincenal o mensual que ha de recibir el trabajador, la cual debe ser proporcional a las necesidades de éste y al monto "probable" de la participación que le llegue a corresponder, La liquidación definitiva se debe hacer por lo menos cada año.

Este sistema, indudablemente tiene como fin despertar el interés de los trabajadores en la buena marcha de la empresa; sin embargo en la forma legislada, no dá ninguna base para el cálculo del salario quincenal o mensual, estimación que queda al libre albedrío del patrono y si se burlan las ganancias con el fin de tributar menos, caso similar puede ocurrir con éste. En el país se aplica como un complemento al salario, entendiéndose más como una bonificación.

El salario por participación en las ventas, ha sido más común en el país y de aplicación corriente en el comercio, sistema que se aplica sobre la base de un salario fijo más un porcentaje sobre las ventas que realice el trabajador. Este porcentaje al igual que los montos del salario, son estipulados por el patrono, sin ninguna base técnica, sino únicamente con el fin de fomentar en el trabajador el deseo de vender más para obtener un salario mayor.

La participación en los cobros, tiene la misma modalidad que los porcentajes sobre las ventas, ya que además de una base por lo común baja, se estipula cierto margen porcentual sobre las recuperaciones de cobros que realice el trabajador. Sistema establecido también para tener una cartera lo más sana posible, a base del esfuerzo del trabajador.

Es necesario señalar que los sistemas de salarios establecidos por el Código de Trabajo, adolecen en la misma legislación, del inconveniente de no especificar sus características, lo que ha dado lugar a múltiples problemas en los Tribunales de Trabajo y más que todo a la fijación del salario, pues los patronos son muy dables a confundir los términos, estipulando de ordinario en los contratos verbales, cierta modalidad, la cual cambian al momento de ejecutar el pago.

Fuera de los sistemas que estipula la legislación laboral guatemalteca, existen infinidad de formas para fijar el salario a los trabajadores, todas tendientes a obtener el mayor rendimiento de los laborantes y las mejores tasas de productividad.

Una forma corriente y aceptada en el país es el salario a comisión, que tiene mucha similitud con la participación en las ventas y cobros; sin embargo, ha sido un sistema de retribución usual en el comercio, ocurriendo que en algunos casos es la única percepción que recibe el trabajador.

Existen otras formas para el pago de salarios, las cuales no se encuentran legisladas en el país, pero que es interesante conocerlas. Una de estas consiste en el salario más una compensación adicional, más conocido como "salarios con primas".

Debe tomarse en cuenta que estos sistemas no son más que una variación del pago a "destajo"; ideándose las formas más complejas para el pago de salarios, con el objeto de aumentar la remuneración a cambio de una producción mayor, pero aumentando aquella (la remuneración) a una velocidad menor (y en general decreciente) que la del trabajo.

La complejidad ideada por los patronos en el sistema de salarios con "primas", radica en que la bonificación adicional tomará en cuenta: el rendimiento, la economía, la regularidad, la asiduidad, las invenciones, etc., sin embargo todas tendientes a obtener el mismo propósito: las mayores utilidades.

Estos sistemas se fundan de ordinario en el conocimiento que se tiene de que al trabajador le importa lograr un alto nivel de ingresos y en consecuencia muchas veces está dispuesto incluso a poner en peligro su salud a cambio de recibir un salario mayor.

Los métodos de los salarios con una compensación adicional pueden determinarse fijando un "tiempo normal" para una faena específica con una bonificación por "tiempo ahorrado". También estableciendo una "tarea" a cierto nivel de eficiencia y al alcanzarse ésta se añade al pago ordinario el incentivo.

Un sistema que podría considerarse intermedio de los señalados, es el denominado "trabajo diferencial a destajo", el cual — consiste en que a medida que aumente la productividad del trabajador, aumentará su salario, estableciendo para el efecto una tarifa fija, más la bonificación adicional a la velocidad del trabajador.

Se ha comentado mucho que siendo estos sistemas tan ventajosos para los patronos, porqué no se han adoptado universalmente; sin embargo siempre han contado con una tenaz oposición sindical, debido a que indudablemente las tarifas y bonificaciones, son fijadas por los patronos, lo que ha dado lugar a nuevas formas de explotación ya sea por las rebajas de las tarifas o bien por una aceleración excesiva.

Para terminar con el análisis sobre las formas de pago de salarios, es importante referirse al sistema infamante de la "sub-contratación", que tiene en el país carta de naturaleza, principalmente en los trabajadores del campo.

Este sistema considerado pre-capitalista, consiste en que un patrono contrata a cierto precio con otra persona, una especie de jefe de cuadrilla o sub-contratista, la ocupación de trabajadores agrícolas, para que ejecuten las tareas del campo.

Sin embargo este sub-contratista obtiene cuantiosas ganancias, logrando que los campesinos lleven a cabo los trabajos del agricultor a menor precio y si se produce alguna rebaja del monto de su contrato con el patrono, éste a su vez castiga en mayor proporción al campesino.

Lamentablemente este sistema se encuentra muy tibiamente legislado en el Código de Trabajo, pues permite la sub-contratación sin mayores requisitos; para el caso tómesese en cuenta lo que señala el artículo 140 sobre las limitaciones que se establecen — para las personas dedicadas al "reclutamiento" de campesinos, — condiciones que de ordinario no se cumplen y se violan con la — autorización de las propias autoridades de trabajo. Por otro lado añádase los medios que se utilizan para el transporte de estos

trabajadores, los cuales son conducidos en camiones sin ninguna - seguridad, lo que ha dado en llamarse "ganado humano", que ha producido infinidad de accidentes de lamentables resultados; sin - embargo se continua con tales sistemas reñidos con las normas más elementales del trato a la persona humana.

CAPITULO II

Teorías Económicas de los Salarios

Cuando se examina cualquier rama económica, no es posible prescindir de las teorías que se han producido sobre tal aspecto, - por cuanto constituyen un instrumento previo y fundamental de - todo análisis económico.

En esta circunstancia, se estima justificada y necesaria la - exposición de varias de las teorías económicas que en materia de salarios se han producido, principalmente en el pasado.

Debe tomarse en cuenta, que las teorías económicas de los salarios, de ordinario se construyeron sobre cuadros muy simplifi- cados del mundo real y que las mismas han sido muy sensibles a los cambios del ambiente social y económico y en consecuencia objeto de múltiples interpretaciones y críticas.

Sin embargo, en el campo de la teoría del salario, una o- jeada a las teorías pasadas tiene un valor inmediato, para poder comprender mejor los problemas del salario en la época actual.

En el presente capítulo se exponen únicamente aquellas - teorías que se han considerado de mayor interés, principalmen- te las creadas y desarrolladas por los más grandes teóricos de la economía.

En consecuencia, el capítulo comprende:

- a) Teoría de la Subsistencia;
- b) Teoría del Fondo de Salarios;
- c) Teoría Marxista;
- d) Teoría de la Productividad Marginal;
- e) Teoría de la Oferta y la Demanda;
- f) Teoría Keynesiana;
- g) Salario Nominal y Salario Real.

a) Teoría de la Subsistencia:

Se ha considerado a los "fisiócratas" como constructores de la primera escuela sistemática del pensamiento económico y en esta circunstancia la teoría del salario es tan antigua como la teoría económica.

La razón de darle a los "fisiócratas" (Siglo XVIII) la primacía en el desarrollo de la teoría de los salarios, obedece a que éstos introdujeron la palabra "distribución", que usaron para denotar aquella parte de la teoría económica que trata de los salarios, el interés, la renta y los beneficios. Pero aunque le dieron nombre, no trataron sobre ésta en forma profunda.

En tal forma que la teoría más antigua es la llamada "de la subsistencia" que afirma que el "precio de la mano de obra depende de la subsistencia del trabajador" y un poco más desarrollada: "El salario es igual a la cantidad de artículos necesarios para alimentar y vestir a un trabajador y a su familia", lo que representa el costo para "permitir a los trabajadores subsistir y perpetuar su raza" (David Ricardo). (1)

Se ha dicho de acuerdo con esta teoría, que el salario que percibía el trabajador como asalariado, era lo mismo que obtenía en la esclavitud y en la servidumbre; es decir, lo necesario para cubrir su "desgaste".

Todavía se considera que la posición del esclavo era mejor, por cuanto si el desgaste del trabajador libre corría por cuenta del patrono, le costaba menos, porque el asalariado es más frugal y económico al disponer su propia dieta, cosa que no ocurría en la esclavitud, ya que éste era función del capataz encargado de la alimentación de los esclavos. Por otro lado, el obrero libre se estima que es más eficiente y productivo.

De acuerdo con esta teoría, si el precio de los artículos ne

(1) Maurice Dobb, "Salarios", Fondo de Cultura Económica, página 92.

cesarios al consumo aumentaban o se reducían, los salarios "nominales" tenderían a subir o bajar; en esta misma forma si se aplicaba un impuesto a los salarios, éste sería trasladado al patrono — quien debería cubrirlo.

La base de la teoría de la subsistencia, partía y descansaba en la famosa ley de Malthus, que tan ampliamente aceptaban los economistas de principios del Siglo XIX.

La razón de darle base a esta teoría en la ley de Malthus, — radica en que ha sido considerada como una "teoría-oferta" y en consecuencia, si los salarios aumentaban por arriba de lo necesario para mantener el nivel de subsistencia de los trabajadores, éstos tenderían a tener familias más numerosas y como tal habrían — más brazos, ocurriendo lo contrario, si los salarios estaban por — debajo de este nivel, ya que ello desalentaría el aumento de la familia e incluso la formación de nuevos hogares y la muerte de algunos niños.

Es decir que del nivel de salarios dependía el aumento o disminución de las tasas de crecimiento de la población, pero siempre se consideraba el equilibrio automático: "toda perturbación de la posición normal provoca un juego de fuerzas que lo trae — de nuevo a la normal" (2).

Sin embargo a la luz de la experiencia, no hay nada que — garantice la suposición de que la población aumenta automáticamente a medida que los salarios suben; antes bien, hay pruebas, principalmente en países altamente desarrollados, de que — los trabajadores con mayores salarios controlan más el crecimiento de sus familias. En el caso contrario, se nota que en trabajadores con un nivel de ingresos muy bajo y como consecuencia un nivel de vida por debajo de la subsistencia, por razón de su — pobreza, no se preocupan del futuro o acaso no tienen una justa — idea del mismo, creciendo sus familias en forma explosiva, pero diezmada por la muerte de los hijos a causa de enfermedades y — de una alimentación insuficiente.

(2) Obra citada, pág. 93.

Pero en este último caso, no surgen aquellas fuerzas "misteriosas" del equilibrio automático, quedando estos trabajadores en la misma posición o pero aún.

Los mismos expositores de la Teoría de la Subsistencia, admiten un hecho que, en realidad, mina su teoría como explicación completa de los salarios. David Ricardo, por ejemplo, afirmaba que "el hábito y la costumbre eran factores determinantes de lo que era necesario para la dieta de los trabajadores" (3). Pero también se admitía no sólo las meras necesidades físicas, sino también ciertas comodidades.

La razón de admitir las comodidades, se ha considerado con un fin aparentemente doble: el trabajador acostumbrado a ciertas pequeñas comodidades estaría más dispuesto a hacer a un lado sus necesidades físicas más bien que éstas otras, en caso que los salarios se redujeran. En otros términos, el hábito convierte estas comodidades en "necesidades convencionales".

Más aún: en la medida en que el trabajador hace algunos cálculos económicos, al decidir si es conveniente casarse y qué familia es prudente tener, lo que toma en cuenta es el patrón de vida que juzga necesario.

Al admitir este hecho variable y por lo tanto subjetivo del hábito, hizo fallar la teoría de la subsistencia, por cuanto los hábitos y las costumbres se transforman y en consecuencia, el nivel de salarios estaría limitado y podría aplicarse en un período muy corto, hasta tanto no se modificaran estos hábitos y costumbres.

"David Ricardo no concedió a esta limitación una gran importancia, pues consideraba que la influencia del hábito se limitaba a un plazo relativamente corto (una, y a lo sumo, dos décadas) y que la ley de la población -su eterna tendencia a elevarse hasta los límites de la subsistencia- era suficientemente fuerte para hacerse sentir a la larga y sobreponerse a la influencia de cualquier cambio ocurrido en los hábitos" (4).

(3) Obra citada, pag. 93

(4) Ibid., pag. 94

Es decir que a pesar de la limitación ocasionada por los hábitos y costumbres, se consideraba que el incremento de la población era el correctivo natural que produciría el "equilibrio" y haría por que nuevamente se estuviera en el nivel "adecuado" de los salarios.

Sin embargo, el ajuste de la población no puede producirse a corto plazo y el mismo únicamente se producirá, ya sea por una catástrofe, epidemia, guerra o cualquier otra calamidad y no precisamente por los niveles de salarios; por otro lado, las condiciones de los países en desarrollo de América, Africa y Asia, los cuales cuentan con las tasas de crecimiento más altas, con respecto a los países desarrollados, no se han producido por los altos salarios, sino por su propia condición de subdesarrollo.

Lo que hizo abandonar esta teoría, fue que la misma consideró un mundo en el cual no se producían mayores cambios y con ello se deducía que la clase trabajadora para mejorar, debía mantener el ritmo de la acumulación del capital y del progreso industrial y limitar el coeficiente de ingreso-salario que corresponde a la población.

b) Teoría del Fondo de Salarios:

La teoría de la subsistencia, a causa de sus supuestos especiales, explicó los salarios naturales solamente desde el lado de la oferta, lo que alentó una mayor atención sobre el aspecto de la demanda.

Esto dió lugar al nacimiento de la teoría del Fondo de Salarios, considerada como un desarrollo de las nociones ricardianas, más que como una alternativa de ellas.

La esencia de esta teoría es que los salarios, en cualquier momento, son determinados por la relativa magnitud de la población laboral y del capital total de un país. La razón estaba en que el capital se consideraba como un simple "anticipo de salarios", esto es, como una suma destinada para comprar fuerza de trabajo antes de que el producto fuera terminado y vendido.

Sin embargo el primer problema surgió al tratar de determinar qué parte del capital constituía realmente el "fondo de salarios". Algunos pensaban que había que tomar en consideración todo el capital, incluso las industrias y maquinarias; otros, la existencia de los bienes de consumo que estaban a disposición para ser distribuidas entre los trabajadores; mientras que los terceros, en una suma de dinero que los empresarios estaban preparados a gastar — en los salarios.

En cualquiera de los casos, todos estaban de acuerdo que en un cierto tiempo, la suma del capital que se tenía que destinar — a los salarios, era una cantidad exactamente fijada. Por lo tanto, cualquier intento de los trabajadores para elevar los salarios tenía que fallar. Lo único posible, era que un grupo de trabajadores — se beneficiara a costa de la situación de otros, es decir, que un aumento total no era posible.

En esta circunstancia, la única esperanza de la clase trabajadora para mejorar sus condiciones de salarios, radicaba en la limitación de la magnitud de sus propias familias y en ayudar a la mayor prosperidad de sus patronos.

Esta fue la principal prédica de los economistas de la época, que se resistían a la acción conjunta de los trabajadores, pues les señalaban que si un grupo de asalariados lograba, gracias a una ley o a su acción sindical, un aumento de sus salarios, lo único que hacían era reducir "el fondo de salarios" disponible para otros trabajadores, lo que implicaba la reducción de sus salarios — y aún su despido.

Por el contrario, si los trabajadores aceptaban rebajas en sus salarios, esto no quería decir que eran víctimas de un despojo, sino que una parte mayor del "fondo de salarios" quedaría libre para emplear a otros obreros.

Como puede observarse en los párrafos anteriores, la acumulación de capital para el "fondo de salarios", dependía del sacrificio no solo de los ingresos que percibía el trabajador, sino de la limitación en el incremento de su familia e incluso de reducir sus gastos de subsistencia.

El admitir dentro de las influencias que afectan el "fondo de salarios", los factores de la población y como tal los cambios de hábitos y costumbres, creó los primeros problemas de esta teoría, toda vez que avanzados los años, se admitió que el coeficiente de natalidad no tiende a ser mayor, sino menor, entre la gente con un patrón de vida elevado.

Por lo tanto, un alza de salarios producirá una reacción importante sobre la oferta de mano de obra en sentido opuesto al que supusieron los malthusianos, es decir, que en lugar de aumentar la población en forma "indefinida", más bien tiende a reducirse la tasa de incremento.

Otro aspecto que afectó la teoría del "fondo de salarios" fué el principio de una economía de altos salarios, "puesto que puso de manifiesto que el nivel de salarios determinaba en un grado significativo la productividad del trabajo. Si un alza de salarios podía aumentar la eficiencia del trabajo, presumiblemente los patronos aumentarían su demanda por ese trabajo, estimulándolos a invertir más dinero en su compra. De ahí que un alza de salarios fuera capaz de reaccionar no solo sobre las condiciones de mano de obra, sino también sobre la magnitud del mismo fondo de salarios, cambiando, así de nuevo, la demanda de mano de obra en sentido opuesto al que habían imaginado los padrinos de la doctrina del Fondo de Salarios" (5).

Por esta circunstancia y debido a nuevas nociones de la naturaleza del capital, los economistas comenzaron a hablar, a finales del siglo pasado, del capital destinado al pago de mano de obra como un "flujo". En lugar de un "fondo" rígido que solo podría aumentarse lentamente con el incremento del producto excedente de las industrias y con el capital acumulado con este excedente, se considera el "capital circulante", cantidad rápidamente variable, que se dilataba o contraía según que la clase inversora creyera más atractivo invertir para obtener una utilidad futura que gastarlo en un goce presente.

(5) Obra citada, pag. 101.

c) Teoría Marxista:

En un análisis de las teorías económicas, no puede faltar el examen de las establecidas por Marx, por lo profundo y científico de su contenido y por las implicaciones que tuvieron y tienen en la actualidad.

Antes de exponer la teoría de Marx con respecto a los salarios, es necesario tener en cuenta lo expresado por él: "la relación entre el trabajo asalariado y el capital determina todo el carácter del modo de producción" y en otra parte de su análisis sostiene que lo más importante de las relaciones "capital - trabajo", es que "el capitalista compra fuerza de trabajo al obrero y el obrero recibe del capitalista dinero con el cual adquiere lo necesario para la vida". (6)

En esta forma, se considera que la teoría de Marx no se desliga de la "teoría de la Subsistencia" expresada por los clásicos; sin embargo expuso que el "valor del trabajo" estaba constituido por dos elementos: "uno meramente físico, el otro, histórico y social. El elemento físico determina su límite final, esto es, la clase trabajadora, para mantenerse y producir, para perpetuar su existencia física, debe recibir las cosas absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse... Además del elemento meramente físico, el valor del trabajo se determina en cualquier país, por un patrón de vida tradicional". (7).

La posición de Marx en este sentido, fue la de completar la teoría clásica, precisando el concepto de la mercancía, dentro de la cual incluye el propio trabajo, aunque considerado con una "mercancía especial", ya que bajo el capitalismo, el mecanismo equilibrador de la oferta y la demanda está ausente en el caso de la fuerza de trabajo.

Debe tomarse en cuenta además, que las teorías de Marx fueron también una crítica a las expuestas por los clásicos, principalmente

(6) Paul M. Sweezy, "Teoría del Desarrollo Capitalista, Fondo de Cultura Económica", pags. 29 y 30.

(7) Salarios, pag. 96.

en el desarrollo de la "teoría del valor" y en esta forma, para — comprender la teoría de los salarios de este autor, hay que considerar su exposición sobre su "teoría del valor".

Marx asienta que las mercancías tienen un "doble aspecto, el de valor de uso y el de valor de cambio". El valor de uso no dá a una mercancía ningún carácter peculiar, ya que únicamente expresa cierta relación entre el consumidor y el objeto consumido y en esta circunstancia excluía dicho valor de la esfera de investigación de la economía política, en virtud de que no dá cuerpo — directamente a una relación social.

Esta exclusión de Marx del desarrollo de la teoría "subjetiva" del valor, se ha considerado como un hecho consciente y deliberado; sin embargo debe tomarse en cuenta que para él lo más importante era la relación social producida por las mercancías y no la satisfacción individual de ellas.

A pesar de todo, Marx consideró que el valor de uso está determinado por el trabajo humano que encierra toda mercancía, es decir, por la sustancia creadora que se encuentra contenida en el objeto.

Por otro lado, estimó que el "valor de cambio", es el que exhibe la característica única de las mercancías, por cuanto en una sociedad en que el cambio es un método regular de realizar el propósito de la producción social, es sólo en calidad de mercancías — como los productos tienen un valor de cambio. De esto deviene — que el valor de cambio "aparece como una relación cuantitativa — entre cosas..."; es decir, entre las mercancías mismas. Marx explica esta situación en la siguiente forma: "la relación cuantitativa entre cosas, que llamamos valor de cambio, es en realidad sólo una forma exterior de la relación social entre los propietarios de — mercancías o, lo que viene a ser igual en la producción simple de mercancías, entre los productores mismos". (8)

(8) Paul M. Sweezy, "Teoría del Desarrollo Capitalista", Fondo de Cultura Económica, Pag. 42.

La relación de cambio como tal, es una expresión del hecho de que los productores individuales trabajando aisladamente cada uno, trabajan en realidad los unos para los otros.

Pero en realidad lo que le dá valor a las mercancías es el trabajo involucrado en las mismas, el cual divide Marx en "trabajo útil" y "trabajo abstracto"; el primero lo define como el "trabajo, cuya utilidad está representada así por el valor en uso de su producto, o que se manifiesta haciendo de su producto un valor de uso..." (9) El segundo lo considera como "la substancia del valor", esto es, "el gasto de trabajo humano en general".

La tesis de que "el trabajo abstracto es la substancia del valor", está contenida en el hecho de que "una mercancía parece ser a primera vista simplemente un artículo útil que ha sido producido por una suerte especial del trabajador, que trabaja privadamente y aislado del resto de la sociedad. Esto es correcto en sí mismo. Pero la investigación revela que la mercancía en cuestión tiene de común con todas las demás mercancías (es decir todas ellas son valores) el hecho de absorber una parte del total de la fuerza de trabajo disponible en la sociedad (es decir, todas ellas son trabajo abstracto materializado). Es esta característica de las mercancías (la cual presupone valor de uso y se manifiesta en valor de cambio) lo que hace de la "mercancía" el punto de partida y la categoría central de la economía política de los tiempos modernos". (10)

Pero el trabajo abstracto es susceptible de medida en términos de unidades de tiempo y en consecuencia "la magnitud del valor - expresa... la conexión que existe entre cierto artículo y la parte del tiempo total de trabajo de la sociedad que se requiere para producirlo" (11)

Ahora bien, ¿cuál es ese tiempo para producir las mercancías?,

(9) Obra citada, pag. 44.

(10) Obra citada, pag. 48.

(11) Obra citada, pag. 49.

Marx responde que el "socialmente necesario", el cual califica — como "el que se requiere para producir un artículo en las condi— ciones normales de la producción y con el grado medio de habili— dad e intensidad comunes en un momento dado". (12)

Debe considerarse como un elemento adicional, que dentro — del término "habilidad e intensidad comunes", este autor no — descartaba el "trabajo simple" y el "trabajo calificado", por — cuanto éstos quedaban implícitos.

Se sabe que el valor de las mercancías está dado por el tiem— po "socialmente necesario"; sin embargo, se desconoce cuál es — el valor de la fuerza de trabajo que ha creado estos valores en las mercancías; para ello basta recordar que dentro de la teoría mar— xista, la fuerza de trabajo es una mercancía, aunque de condición distinta al común de las cosas.

Para aclarar esta situación es importante tomar en cuenta lo — siguiente: "el capitalista toma a salario al obrero para que éste — vaya cierto día a su fábrica, preparado a realizar cualquier tarea que se le encomiende. Al hacer esto, compra la capacidad de — trabajo del obrero, su fuerza de trabajo; pero hasta aquí no se tra— ta del gasto de cerebro y músculo que constituyen al trabajo real. Estos últimos entran en el cuadro solamente cuando al obrero se le pone en movimiento, en una tarea específica. El trabajo, en o— tras palabras, es el uso de la fuerza de trabajo". (13)

Pero hasta aquí se desconoce el valor de la fuerza de traba— jo a lo que Marx responde: "El valor de la fuerza de trabajo se — determina, como en el caso de cualquier otra mercancía, por el tiempo de trabajo necesario para la producción, y, en conse— cuencia, también para la reproducción de este artículo especial. .. Dado el individuo, la producción de fuerza de trabajo consis— te en la reproducción de sí mismo o su manutención. Por consi— guiente, el tiempo de trabajo requerido para la producción de —

(12) Obra citada, pag. 60.

(13) Obra citada, pag. 80.

fuerza de trabajo se reduce al necesario para la producción de los medios de subsistencia; en otras palabras, el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para el mantenimiento del trabajador... Sus medios de subsistencia deben... ser suficientes para mantenerlo en su estado normal como individuo laborante. Sus necesidades naturales, como el alimento, el vestido, el combustible y el alojamiento varían según las condiciones climáticas y otras condiciones físicas de su país. Por otra parte, el número y la magnitud de sus llamadas necesidades esenciales... son el producto del desarrollo histórico y dependen por lo tanto, en gran medida, del grado de civilización de un país... (14)

Se ha determinado como se establece el valor de la fuerza de trabajo y en esta forma se considera que su "precio de mercado" no podía desviarse por mucho tiempo del valor de la subsistencia, que el mantenimiento de la propia fuerza de trabajo requería; pero como las condiciones varían por la acción de los capitalistas en la acumulación del capital, en consecuencia se ven afectadas las relaciones entre la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo.

En efecto, el fin de todo capitalista es la acumulación de capital, pues como expresaba Marx "acumular es conquistar el mundo de la riqueza social..."; pero esta acumulación indudablemente implica un aumento en la demanda de fuerza de trabajo y a su vez una tendencia al incremento de los salarios.

Es aquí donde se nota claramente que la mercancía "fuerza de trabajo", es distinta de las "mercancías ordinarias", por cuanto su oferta y demanda no pueden fácilmente modificarse, aspecto que fue observado por Marx al señalar: "Las exigencias del capital que se acumula pueden exceder el aumento de la fuerza de trabajo o del número de trabajadores; la demanda de trabajadores puede exceder la oferta y, por consiguiente, los salarios pueden subir. A la verdad, esto debe ser así finalmente si las condiciones supuestas... persisten. Puesto que, si cada año se emplean más trabajadores — que en el anterior, tarde o temprano se llegará a un punto en que —

(14) Obra citada, pag. 81.

las exigencias de la acumulación empiecen a sobrepasar la oferta de trabajo acostumbrada y, por lo tanto, tenga lugar una elevación de salarios" (15)

Sin embargo, estaba completamente seguro de que tal elevación de salarios "no puede nunca alcanzar el punto que amenaza se el sistema mismo". Por consiguiente debía existir una respuesta sobre las causas que detienen este aumento de salarios, ya que la plusvalía y la acumulación continuaban siendo la característica esencial de la producción capitalista.

Marx descartó la tesis clásica de que el crecimiento de la población era la que incidía en el estancamiento y muchas veces en la baja de los salarios; es decir la teoría demográfica malthusiana que estaba en boga en la época; antes bien, no solo no aceptó la teoría de la población de Malthus, sino que la repudió vigorosamente, llamando al libro de Malthus, "libelo sobre la raza humana".

La solución de Marx a este problema la proporcionó su teoría sobre el "ejército de reserva del trabajo" o como también la llamó, la "población excedente relativa". El ejército de reserva — consiste de obreros desocupados que mediante su competencia activa en el mercado de trabajo, ejercen una presión constante, hacia abajo, en el nivel del salario.

La manera en que funciona este ejército y ejerce su presión sobre los salarios la explicó Marx en la siguiente forma: "El ejército industrial de reserva durante los períodos de estancamiento — y de prosperidad media, gravita sobre el ejército activo de trabajo; durante los períodos de sobreproducción y paroxismo, pone freno a sus pretensiones. La población excedente relativa es, por lo tanto, el pivote sobre el cual opera la ley de la demanda y oferta de trabajo. Ella confina el campo de acción de esta ley — dentro de los límites absolutamente adecuados a la actividad explotadora y a la dominación del capital". (16)

(15) Obra citada, Pag. 113.

(16) Obra citada, pag. 114.

Este ejército de reserva se forma por la sustitución de la fuerza humana de trabajo por: la fuerza mecánica, las crisis económicas periódicas que repercuten sobre el nivel de salarios a través de la consecuente desocupación y la tendencia a exportar capitales a donde puedan encontrarse reservas baratas de mano de obra.

Para concluir con la exposición de la teoría de los salarios de Marx, es importante mencionar brevemente el origen de la plusvalía, o sea el excedente que obtiene el capitalista como consecuencia del "cambio".

Para Marx, la "Plusvalía" constituye el ingreso del capitalista como tal y suministra "el fin directo y el incentivo determinante de la producción". Ahora bien, cómo surge este excedente — cuando el poseedor de los bienes de producción concurre al mercado con dinero y compra maquinaria, materiales y fuerza de trabajo, los combina por un proceso de producción que generan la mercancía y luego la lanza nuevamente al mercado, obteniendo al final más dinero que cuando inició su actividad.

Indudablemente el remanente no puede venir del valor de los materiales ni tampoco de la maquinaria, cuyo costo se transfiere — más o menos lentamente al producto; en consecuencia no pueden trasladar al producto más de lo que ellos contienen. En esta forma únicamente nos queda uno de los factores de la producción: La fuerza de trabajo.

El porqué considera este autor que la fuerza de trabajo es la creadora de la plusvalía, se refleja en el hecho siguiente: el capitalista compra la fuerza de trabajo en su valor, es decir, paga al obrero como salario una suma correspondiente al valor de los medios de subsistencia; si se supone que para obtener este valor bastan seis horas de trabajo, éste debiera ser el tiempo de servicio. — Sin embargo, el obrero ha vendido un día de trabajo, es decir, ocho horas, lo que significa que durante las primeras seis horas obtuvo sus medios de subsistencia, pero en las restantes dos crea un valor excedente que se apropia el capitalista.

La consecuencia lógica de este razonamiento puede expresar—

se de un modo más sencillo; el trabajador con un día de trabajo, - produce más que los medios de subsistencia; pero se le reconoce únicamente lo indispensable para su vida, con lo cual la jornada se divide en dos partes, trabajo necesario y trabajo excedente.

El producto del trabajo necesario va a poder del trabajador - en forma de salario, mientras que el capitalista se apropia el producto del trabajo excedente, en forma de plusvalía; debe considerarse lo que Marx señaló como "medios de subsistencia", de lo cual se deriva que esta apropiación todavía puede ser superior y en consecuencia el grado de explotación.

d) Teoría de la Productividad Marginal:

Como consecuencia del surgimiento de las teorías subjetivistas, que juzgaron preferible buscar las causas de lo económico - en la mente del individuo y en la conducta que sigue cuando actúa bajo el apremio de las necesidades, se desarrolló la "teoría - de la productividad marginal" de los salarios.

Esta teoría ha sido considerada dentro de las que tratan de - explicar los salarios pero desde el ángulo de la demanda; es decir de las causas que inducen a los empresarios al aumento del número de trabajadores ocupados.

Para observar mejor las características de esta teoría, es indispensable tener presente que el empresario para contratar nuevos trabajadores, se formula la siguiente pregunta: ¿aumentarán - más mis ingresos estos trabajadores que el importe de los salarios - que he de pagarles?. Indudablemente si llega a la conclusión a afirmativa, empleará más trabajadores, pues al hacerlo presupone que incrementará sus beneficios.

En esta forma se pensó que al tomar el empresario los salarios como dato inalterable, cuando decide el número de trabajadores que tiene que emplear, fijará su atención sobre la producción adicional obtenida de un trabajador "adicional o marginal". Si el valor de su producción "adicional o marginal" es mayor - que el salario, solo entonces lo empleará.

Es decir que "la cantidad de trabajo que el empresario individual demandará a cada precio, será aquella cuya productividad marginal de valor sea igual a ese precio". (17) Ahora bien, la productividad marginal no determina los salarios, sino que mide el que el demandante de servicios se avendrá a pagar, por cada monto de ellos que demande.

A estas afirmaciones de la "teoría marginal", se hace una serie de objeciones, por cuanto no se establece cuál será el punto de partida del empresario para determinar la productividad; por ejemplo, los servicios de un contador no pueden establecerse atendiendo a la productividad marginal del trabajo del departamento de contabilidad, sino al volumen de cuentas por llevar, pero éste depende de la cantidad de mercancías que la empresa produce y vende, cantidad que a su vez está sujeta a los montos y calidad de todos los servicios combinados para producirla, etc. etc.; de lo cual se deduce que aún cuando el empresario quisiera, le sería imposible averiguar cuál es la productividad de su empleado contable con el fin de retribuirlo de acuerdo con ella, salvo que decida cualquiera en forma arbitraria.

Por otro lado se ha considerado que al hacer descansar la demanda de trabajo en la productividad marginal, se abandona el lado de la oferta, ya que tenía que suponerse que ésta era una cantidad determinada con el objeto de poder descubrir el producto marginal neto del trabajo. Así mismo se señala que no toma en cuenta muchos aspectos para la determinación de la oferta de capital.

Alfred Marshall expresó lo siguiente con respecto a la "teoría de la productividad marginal": "La doctrina de que los ingresos de un trabajador tienden a ser iguales al producto neto de su trabajo, no tiene sentido en sí misma, puesto que para estimar el producto neto tenemos que dar por supuestos todos los gastos de la producción de la mercancía en la que trabaja, excepto los salarios". (18)

(17) Francisco Zamora, Tratado de Teoría Económica, Fondo de Cultura Económica, pag. 659.

(18) Maurice Dobb, "Salarios", Pag. 105.

Es importante tener presente que "el producto neto marginal" del trabajo depende no solo de la oferta de mano de obra, sino — también de la oferta de los otros factores de la producción. En — esta forma si la mano de obra es el factor relativamente escaso y los otros abundantes, el producto marginal de la primera será alto, lo que permitirá exigir un precio más alto. Pero si ocurre lo contrario, su precio tenderá a ser bajo.

Pero además de los factores limitativos señalados en el párrafo anterior, existen otros tales como la eficiencia de la organización industrial, el desarrollo de la técnica, la distribución de la demanda de los consumidores, etc. que afectan el producto marginal del trabajo y en consecuencia, su precio.

La teoría de la productividad marginal, por las razones señaladas en los párrafos anteriores, se ha considerado que tampoco — presenta una teoría general de los salarios, por cuanto está basada en supuestos muy específicos, pues se supone que funciona regularmente en un mercado de trabajo y de bienes en régimen de competencia perfecta, con absoluta ausencia de las ventajas de negociación y otros factores sociológicos similares y por lo cual no es suficiente en sí misma para mostrar el problema del salario en todos — sus aspectos y complejidad.

e) Teoría de la Oferta y Demanda:

A Alfred Marshall se atribuye el hecho de esforzarse por formular un punto de vista sintético en el que se combinaran los factores que afectan la oferta de mano de obra y los que afectan su demanda. Su teoría resultaba en conjunto, menos rígidamente determinista que las doctrinas tradicionales.

En su teoría, concedía cierto margen a la influencia de la contratación colectiva de salarios por los sindicatos, a través de su efecto no solo sobre la eficiencia, sino también sobre el "precio-oferta" de la mano de obra.

En el lado de la demanda, Marshall consideró que el principal factor que la impulsaba era la obtención de capital y en tal cir—

cunstancia estimó que la disposición y voluntad de los inversores para desviar sus ingresos del consumo inmediato hacia el ahorro - y la inversión, determinaban la oferta de capital por un período de tiempo.

Es decir, que la obtención de capitales abundantes y baratos, induciría al capitalista a demandar mano de obra; sin embargo, para adquirir estos capitales, implicaba que los mismos existieran y que la idea de los tenedores fuera de invertirlos y no de guardarlos y - por lo tanto el "precio-oferta" del capital estaría dado por esta - manera de ser de los poseedores de capital.

Marshall consideró que condiciones análogas regían la oferta de mano de obra y que el nivel de salarios tendería a ser determinado por los dos grupos de fuerzas que definen las condiciones de la demanda de mano de obra y las de su oferta.

Debe considerarse en este caso, que la base descansaba en la libre competencia; sin embargo, la "mercancía fuerza de trabajo" no puede describirse con precisión, ni es tipificable; no es posible almacenarla ni conservarla; es difícil transportarla, por cuanto implica el cambio de residencia del trabajador, etc. Por otra parte, el trabajador como vendedor de fuerza de trabajo, no puede crear competencia entre los demandantes, a no ser para ofrecerse a más bajo salario del que está dispuesto a pagarle el que quiere hacer uso de sus servicios.

En esta circunstancia el precio de la fuerza de trabajo es establecida por el demandante sin considerar más elementos que los beneficios que pueda obtener, a no ser que la influencia de los - sindicatos y la legislación vigente, logren aumentar la tasa de salario que está dispuesto a ofrecer.

Por lo señalado, se ha considerado que las leyes de la oferta y demanda de la libre competencia, no funcionan en el mercado de la fuerza de trabajo.

f) Teoría Keynesiana:

Aunque Keynes no desarrolló una teoría específica sobre los

salarios, sin embargo su obra: "Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero", se refiere principalmente a los factores - que afectan la ocupación y los salarios. Por estas razones se ha - considerado conveniente, hacer una breve exposición de su teoría, principalmente sobre los problemas de la ocupación y del salario.

En primer lugar debe tomarse en cuenta, que Keynes desarrolló su teoría criticando los postulados de la teoría clásica, ya que en el capítulo primero de su obra señala: "Sostendré que los postulados de la teoría clásica solo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso - extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón - por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales". (19)

La razón por la que Keynes criticó tan duramente la teoría clásica, se debió a que ésta está basada en el supuesto del empleo total del trabajo y demás factores de la producción y que si se sucedían períodos que se apartaban del empleo total, estos se consideraban como anormales, atribuyéndolos a la interferencia de los gobiernos y los monopolios privados.

Al señalar los factores que afectan la ocupación de acuerdo con la teoría clásica, Keynes indica: "A mi modo de ver, la teoría clásica de la ocupación... descansa en dos postulados fundamentales... I. El salario es igual al producto marginal del trabajo. Esto es, el salario real de una persona ocupada es igual al valor que se perdería si la ocupación se redujera en una unidad... II. La utilidad del salario, cuando se usa determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad marginal de ese mismo volumen de ocupación. Esto es, el salario real de una persona ocupada es el que basta precisamente... para provocar

(19) John Maynard Keynes, "Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero", Fondo de Cultura Económica. Pag. 17.-

la ocupación del volumen de mano de obra realmente ocupado...
(20)

Esto concurre a Keynes a determinar que los clásicos aceptaban la desocupación "friccional" y la "voluntaria" "que resulta de la negativa o incapacidad de una unidad de trabajo para aceptar una remuneración correspondiente al valor del producto atribuible a su productividad marginal, a causa de la legislación o las prácticas sociales, del agrupamiento para la contratación colectiva, de la lentitud para adaptarse a los cambios económicos, o simplemente a consecuencia de la obstinación humana". (21)

Luego admite que los clásicos no consideraron la posibilidad de otra clase de desocupación, la que él llama "involuntaria" y que define de la manera siguiente: "los hombres se encuentran involuntariamente sin empleo cuando, en el caso de que se produzca una pequeña alza en el precio de los artículos para asalariados, en relación con el salario nominal, tanto la oferta total de mano de obra dispuesta a trabajar por el salario nominal corriente como la demanda total de la misma a dicho salario son mayores que el volumen de ocupación existente". (22)

De acuerdo con este autor, los clásicos consideraron únicamente 4 posibilidades de aumentar la ocupación:

- "a) Un mejoramiento de la organización o en la previsión, - que disminuya la desocupación friccional;
- b) Una reducción de la desutilidad marginal del trabajo, expresada por el salario real para el que todavía existe trabajo disponible, de manera que baje la desocupación voluntaria;
- c) Un aumento de la productividad marginal física del trabajo en las industrias que producen artículos para asalariados;

(20) Obra citada Pag. 19.

(21) Obra citada Pag. 20.

(22) Ibid. Pag. 28.

dos...; o

- d) Un aumento en el precio de los artículos para no asalariados, relativamente al de los que sí lo son; acompañado por un desplazamiento de los gastos de quienes no ganan salarios, de los artículos para asalariados a los otros". (23)

Ahora bien, ¿cuáles son entonces los factores que para Keynes afectan el nivel de ocupación y los salarios?. Para él la razón de toda la teoría económica y de la vida económica, descansa en su "Principio de la Demanda Efectiva". Esta a su vez considera los siguientes elementos: "El empleo total depende de la demanda total, y el paro es el resultado de una falta de demanda total. La demanda efectiva se manifiesta en el gasto de la renta. Cuando el empleo aumenta, aumenta la renta... cuando la renta real de una comunidad aumenta, aumentará también el consumo, pero menos que la renta. Por consiguiente, para que haya una demanda suficiente para mantener un aumento en el empleo tiene que haber un aumento de la inversión real igual a la diferencia entre la renta y la demanda de consumo procedente de esa renta. En otras palabras, el empleo no puede aumentar a no ser que aumente la inversión". (24)

Es decir que de acuerdo con lo anterior, es la "Demanda Efectiva" la que motiva no solo las variaciones en el nivel de ocupación, sino de los salarios; sin embargo debe considerarse que como "Demanda Efectiva" se entiende como dice Dillard: "el punto de la curva de la demanda total en que ésta es cortada por la curva de la oferta total. Hay otros puntos en la curva de la demanda total, pero no son efectivos para la determinación del volumen real de empleo. El término efectivo es también útil para poner de relieve la distancia entre el mero deseo de comprar y el deseo más la posibilidad de comprar. Únicamente el último tiene importancia económica". (25)

(23) Obra citada, Pág. 20/21.

(24) y (25): Dudley Dillard, "La Teoría Económica de John Maynard Keynes", Aguilar, Pag. 31. (Los subrayados no están en la obra citada).

En esta circunstancia, no se habla de lo que se conoce como simple demanda, sino la intersección de las curvas de oferta y de demanda.

En tal situación, antes de señalar algunos de los factores que inciden sobre la "Demanda Efectiva", es importante exponer, cual es la demanda y oferta en la teoría Keynesiana, porque si "el volumen de ocupación está determinado por la intersección de la función de la demanda global y de la oferta global...", ambas tienen que ser definidas. En efecto, Keynes al referirse al término demanda, toma en cuenta la derivada del conjunto total del sistema económico o como señala Dillard: "La demanda total hay que distinguirla claramente de la demanda de productos de empresas aisladas y de industrias singulares, que es el tipo usual representado en los diagramas de oferta y demanda. La demanda para una empresa o industria significa un esquema de las diversas cantidades de una mercancía que serán adquiridas a una serie de precios. Precio significa la cantidad de dinero recibido por la venta de una cantidad física dada de productos, tal como un bushel de trigo o una tonelada de acero. Como el volumen de producción de todo el sistema económico no puede ser medido en ninguna unidad física simple, como un bushel o una tonelada, Keynes utiliza como medida del volumen total de la producción la cantidad de trabajo empleado. El precio de demanda total del volumen de producción de una cantidad dada de empleo es la suma total de dinero, o ingresos, que se espera de la venta del volumen de la producción alcanzada cuando se ha empleado esa cantidad de trabajo.

La curva de la demanda total..... es una curva de los ingresos esperados de la venta de la producción resultante de diversas cantidades de empleo. A medida que se emplea más trabajo, se realiza mayor volumen de producción, y los ingresos totales son mayores. En otras palabras, el precio de la demanda total aumenta a medida que aumenta la cantidad del empleo, y disminuye a medida que disminuye la cantidad del empleo". (26)

(26) Obra citada, pp. 31 y 32. (Los subrayados no aparecen en la obra).

En lo que se refiere a la oferta, ésta de acuerdo con la teoría que se expone, está también determinada por los empresarios, ya que como dice uno de los autores que mejor han interpretado a Keynes (Dillard): "En una economía de empresa en la que el móvil de producción es el lucro, cada hombre de negocios empleará el número de obreros que le rindan el mayor beneficio. El número total de hombres empleados en el conjunto de la economía es el total o suma de los empleados por todos los empresarios. Para inducir a los patronos en su conjunto a ofrecer una cantidad total dada de empleo será necesaria cierta cantidad mínima de rendimiento. Este precio mínimo o rendimiento, que bastará para dar lugar al empleo de una escala dada, se llama el precio de la oferta total de dicha cantidad de empleo... La oferta total es una curva que representa las cantidades mínimas de rendimientos requeridas para inducir a las diversas cantidades de empleo, A medida que aumenta la cuantía del rendimiento será mayor la cantidad de empleo que se ofrezca a los obreros por los patronos". (27)

Volviendo al factor que determina el nivel de ocupación, — Keynes señala que es la intersección de las curvas de oferta y demanda, punto en el cual "las esperanzas de ganancia del empresario alcanzan el máximo" y que él denomina como "la Demanda Efectiva".

Pero esta "Demanda Efectiva" de la cual depende el empleo, no es así de tan simple, ya que Keynes expone que está determinada por la "propensión al consumo" y el "Volumen de la inversión". Siendo la propensión al consumo relativamente estable, el empleo depende del volumen de la inversión; sin embargo, esta última está sujeta al "tipo de interés" y a la "eficacia marginal del capital". El tipo de interés depende de la cantidad de dinero y la preferencia de liquidez y la eficacia marginal del capital, de las expectativas de beneficios y del costo de reposición de los bienes de capital.

El párrafo anterior sintetiza toda la teoría de Keynes y los —

(27) Obra citada, pags. 32 y 33 (Los subrayados no aparecen en la obra).

factores que afectan la "Demanda Efectiva", faltando exponer brevemente, qué elementos modifican los salarios nominales y sus repercusiones.

En primer lugar, debe seguirse aceptando la crítica a las teorías clásicas, por cuanto al referirse a los cambios en los salarios nominales expone: "la teoría clásica ha acostumbrado apoyar el supuesto carácter de ajuste automático del sistema económico sobre una hipotética fluidez de los salarios nominales; y cuando hay rigidez echarle la culpa al desajuste". (28)

Cuando analiza la teoría clásica que propendía a la baja de los salarios nominales como medida de ajuste, Keynes la interpreta así "una reducción en los salarios nominales estimulará, ... la demanda al hacer bajar el precio de los productos acabados, y aumentará, por tanto, la producción y la ocupación hasta el punto en que la baja que los obreros han convenido aceptar en sus salarios nominales quede compensada precisamente por el descenso de la eficacia marginal del trabajo a medida que se aumente la producción.... En su forma más cruda, esto equivale a suponer que la reducción en los salarios nominales no afectará la demanda". - (29).

Sobre lo expuesto en el párrafo anterior, se llama la atención para que se vea el planteamiento de la "Teoría del Fondo de Salarios", la cual indicaba que la organización de los trabajadores, para solicitar aumentos de sus salarios nominales, traería como consecuencia el desempleo de unos y la falta de ocupación de otros; es decir, que era una manera "friccional" de no aceptar la baja de sus salarios.

Keynes disiente de la teoría clásica, de que una baja en los salarios nominales o monetarios no afecta la demanda, sino más bien la estimula, señalando que el error consistía en que los clásicos consideraron casos aislados de empresas o industrias, pues —

(28) y (29) John Maynard Keynes, "Teoría General de la Ocupación, El Interés y el Dinero", Fondo de Cultura Económica, Pag. 247.

siendo los salarios parte del costo de producción, indudablemente, una baja de estos producirían una baja en los precios y como tal la demanda se incrementaría y se produciría como consecuencia un aumento de la producción que induciría a los empresarios a nueva ocupación. Sin embargo Keynes sostiene que en el caso de una economía en general, no pueden darse estos casos, ya que por mucho que los precios bajaran, si todos los obreros sufrían bajas en sus salarios, no se estimularía la demanda, sino se afectaría, por cuanto los asalariados reducirían sus gastos de consumo y por lo tanto indica: "creo más normal convenir en que la reducción de los salarios nominales puede tener algún efecto sobre la demanda global a través de la baja que produce en el poder de compra de algunos trabajadores". (30)

La razón del equivocado análisis de los clásicos, según Keynes, radica en que éstos no consideraron la "Demanda Efectiva" y sus elementos y por lo tanto al exponer el suyo, se fórmula dos importantes preguntas: "1) una reducción en los salarios nominales — tiende directamente... a aumentar la ocupación, queriendo decir... que la propensión a consumir, la curva de la eficacia marginal del capital y la tasa de interés son las mismas que antes para la comunidad en conjunto? y 2) Tiende probablemente una reducción en los salarios nominales a afectar a la ocupación en sentido particular a través de sus repercusiones ciertas o probables sobre estos tres elementos?". (31)

Su respuesta a la primera pregunta es negativa "porque hemos demostrado que el volumen de ocupación está ligado en una sola forma con el de la demanda efectiva, medida en unidades de salarios, y que siendo ésta la suma del consumo probable y de la inversión esperada, no puede cambiar si la propensión a consumir, la curva de la eficacia marginal del capital y la tasa de interés permanecen todos invariables". (32).

Más adelante en su planteamiento, Keynes expone con suma claridad que la conclusión "burda de que una baja de los salarios

(30) Obra citada, pag. 248.

(31) Obra citada, pag. 250.

(32) Ibid. Pag. 258.

nominales aumentará la ocupación porque reduce el costo de producción", no tiene sentido, a no ser que no varíe la propensión a consumir, o bien que aumente la inversión, aunque esta depende de la eficacia marginal y de la tasa de interés y estas dos de otros factores.

De esto llega a una conclusión más importante aún, que "si - el trabajo respondiera a la disminución gradual de la ocupación o freciendo sus servicios por un salario nominal en descenso regular, esto no tendría por efecto en términos generales, reducir los salarios reales y aún podría aumentarlos, a través de su influencia adversa sobre el volumen de producción". (33) Es decir que lejos de que la demanda aumente y bajen los precios, se produce comparativamente un alza de éstos porque los asalariados obtienen un ingreso menor.

Keynes opina que el nivel general de salarios nominales debe ser estable por lo menos en períodos cortos, porque de "este modo, con la política rígida de salarios, la estabilidad de los precios irá ligada... a la ausencia de fluctuaciones en la ocupación". En - los períodos largos, opina que es preferible "dejar que los salarios suban poco a poco, al mismo tiempo que se mantienen estables los precios". (34)

En su suman se nota que la gran contribución de Keynes, radica en su "principio de la Demanda efectiva", y su teoría como producto de la situación económica mundial de la época ("La gran - depresión"), incluye la intervención estatal en la inversión pública y otras formas de la política económica ideadas para cubrir las brechas de la economía privada.

g) Salario Nominal y Salario Real:

Se ha considerado conveniente finalizar el capítulo sobre las Teorías Económicas de los Salarios, con la exposición del salario nominal y el salario real, para distinguir ambos, ya que ha sido -

(33) Obra citada, Pag. 258.

(34) Obra citada. Pag. 260.

común que exista cierta confusión en su determinación.

Es importante aclarar que no se consideran éstos como parte de una teoría, pero el que profundice en las teorías económicas, podrá advertir que los mismos autores toman en cuenta uno u otro en sus diversos planteamientos e incluso en algunos casos los confunden.

Por estas razones y por estar íntimamente ligados al objeto de esta tesis, se exponen en este punto, para que más adelante se noten sus repercusiones.

En primer lugar, debe considerarse que como Salario Nominal se entiende el típico salario monetario, fijado con ausencia de una serie de factores o bien tomando en cuenta algunos de éstos. Como una extensión de esta definición, se puede considerar que este salario es la suma efectiva que recibe el trabajador, ya que las deducciones, si bien forman parte de su salario, no las utiliza con libertad, aunque incidan en menor o en mayor grado en su nivel de vida.

Siendo en esta forma el salario nominal lo que el trabajador recibe, indudablemente sus esfuerzos siempre tenderán a que el mismo sea mayor y que alcance para cubrir sus necesidades, prescindiendo de cualquier consideración de carácter objetivo o subjetivo.

De aquí también la resistencia individual y colectiva de la clase asalariada, a que se le rebajen sus salarios nominales o bien que se les hagan más deducciones, de cuyos beneficios talvez no logren alcanzar ninguno, ya sea porque estos se canalicen hacia terceras personas (desocupados, jubilados, etc.) o que tengan carácter impositivo (timbres).

El salario real en cambio se fija por comparación, entre el ingreso obtenido por el trabajador (salario nominal) y el poder de compra que tenga ese mismo salario, para los bienes demandados por el asalariado.

En otras palabras, el salario real es el poder adquisitivo del propio salario, de acuerdo con el costo de vida y nivel de vida existente.

En esta forma se ha considerado que el salario real obedece no solo a los cambios en el salario nominal, sino también al nivel general de precios, por cuanto si el salario nominal no varía, pero en cambio suben los precios, principalmente de los artículos que demanda el trabajador, se dice que el salario real ha bajado, es decir que el asalariado con el mismo ingreso, tiene la posibilidad de adquirir menos bienes.

En igual forma, si los precios bajan sin variar el salario nominal, se dice que el salario real ha subido, porque en este caso, el trabajador con el mismo ingreso, tendrá la posibilidad de adquirir más bienes.

Al indicar nivel de vida se hace referencia no solo a aquellos bienes y servicios que consume el trabajador, sino los relativos a su familia y los que utiliza para su solaz; por ejemplo: precio de los artículos de uso y consumo, monto de la renta que paga (alquileres), suma de impuestos, costo de sus descansos, cantidades que se canalizan para seguridad social, etc. etc.

Esta situación de los salarios reales, ha sido una eficaz arma de los que se oponen al incremento de los salarios nominales de los trabajadores, por cuanto indican que un aumento de los salarios nominales sin poder evitar que aumenten los precios, es semejante a "aquel que nada contra la corriente", cuya posición apenas si cambia.

Sobre el particular revítese la teoría clásica en la cual se propugnaba por una baja en los salarios, no solo para dar mayor ocupación, sino que como consecuencia traería una baja en los precios y los trabajadores tendrían la oportunidad de adquirir más bienes satisficentes.

En la actualidad los capitalistas también propugnan, si nó a una baja en los salarios, sí a una estabilización de los mismos, lo —

cual indican, no producirá un incremento en los precios, como consecuencia del aumento de los salarios nominales.

En este caso lo que ocurre, es una consecuencia muy sencilla, si el capitalista nota que su margen de ganancia sufrirá, tiende a defenderse, aunque su baja sea ínfima, sin embargo la trasladará al consumidor y mantendrá el mismo o mejor margen de utilidades.

De lo mencionado se notan las diferencias entre salarios nominales y salarios reales y de lo mismo se deduce que indudablemente dentro de una estructura capitalista, los cambios en uno pueden afectar al otro, sin embargo por la serie de factores y elementos que intervienen, no es posible ni correcto hacer generalizaciones con respecto a la conexión que existe entre ellos y menos aún llegar a la conclusión de que el incremento en los primeros, tiene por lógica que producir una baja en los segundos. Tal argumento era la base de la teoría liberal, pero las experiencias han demostrado que no existe el "libre mercado del trabajo" y la vieja creencia en una armonía social que se produce automáticamente, demostró ser un rotundo error y en esta circunstancia ya no se duda de que la cuestión de los salarios no puede ser solucionada por la empresa individual, sino que toda la política del salario tiene que ser encuadrada dentro de los fines de la política económica y social del Estado.

CAPITULO III

Necesidad de una Política de Salarios

Del examen de las teorías económicas se deduce que las mismas han propendido por un lado a determinar cómo se fija el salario dentro de las estructuras capitalistas y por el otro cómo afectan a la economía en general; sin embargo al correr de los años, - la idea ha sido más y más de que es necesaria una política de salarios que esté congruente con la política económica general del Estado.

Es decir que se ha desechado la idea de que la intervención del Estado en la economía es estéril, considerándose antes bien - como un elemento indispensable que logre canalizar aquellos ingresos justos a la clase laborante.

Debe considerarse que el análisis se refiere preferentemente a las condiciones establecidas en el país, el cual todavía tiene - una economía semi-colonial pre-capitalista; sin embargo la política de salarios, no solo ha formado parte de los países altamente capitalistas, sino también y en grado muy importante, en los países socialistas.

Se ha querido señalar la importancia de una política de salarios, dentro de la política económica general del Estado, porque se considera que en Guatemala no se ha establecido esta situación, sino más bien se han cubierto otros campos, descuidándose el que se refiere a los ingresos de los trabajadores y la misma política de Salarios Mínimos, como se verá más adelante, no forma parte de una política económica.

El análisis se divide en cuatro secciones, las cuales tienen como fin señalar el fracaso del mecanismo de mercado en lo que se refiere al trabajo, la necesidad de intervención estatal en una política de salarios, los sistemas más comunes y los objetivos que se persiguen.

a) Fracaso del Mecanismo de Mercado y Falta de Competencia:

La necesidad de fijar una política de salarios surgió desde hace algunos años, como consecuencia del fracaso del mecanismo automático del mercado, pregonado por los economistas liberales.

Este fracaso del mecanismo del mercado para la mercancía especial "trabajo", surgió debido a que siempre se consideró como la generalidad de las mercancías y por desconocer las características particulares, ya sea en forma premeditada o por desconocimiento.

Sobre el particular, es conveniente regresar aunque sea por breves momentos a las teorías enunciadas por Marx y Keynes. El primero señalaba que la fuerza de trabajo es una "mercancía" — pero no porque tenga las características de la misma, sino porque las mercancías y la fuerza de trabajo son objetos de cambio y por lo mismo, portador de valor de cambio; Keynes caracteriza las mercancías por el trabajo involucrado en ellas; sin embargo los economistas liberales, consideran a la fuerza de trabajo como una mercancía corriente, igual a las demás y con las mismas características y por lo tanto su valorización está sujeta a las leyes de la oferta y la demanda, en igual situación que el resto de mercancías.

Como se vió en la teoría de Keynes, la teoría clásica de la ocupación tiene como postulado fundamental, que el salario es igual al producto marginal del trabajo; es decir que la tasa del salario se fija en el nivel del valor del producto marginal neto del trabajo, que es equivalente al producto de venta marginal, al usar cantidades adicionales de mano de obra, deduciendo los costos para los otros factores de la producción.

Pero el elegir la formulación de que el valor del producto marginal neto del trabajo determina el nivel del salario, significa ignorar diversas circunstancias; en primer lugar que no se opera en un mercado realmente libre, en el cual el demandante puede obtener con suma facilidad mano de obra y que ésta esté dispuesta a ocuparse; en segundo lugar que la propia valo

ración de la productividad marginal es de carácter subjetivo, ya que existen varias ocupaciones en las cuales es difícil determinar este producto marginal, tal el caso de las ocupaciones profesionales; pero prescindiendo de éstas, existen otras cuya contribución a la producción tiene muy poca conexión con el volumen físico de la misma.

En esta circunstancia, se ha comprobado que la eficiencia del trabajo es tan solo un componente que entra en la demanda de trabajo, influyendo en mayor o en menor grado en su determinación, pero no exclusivamente. Hay que agregar que en una economía liberal, el mecanismo del mercado laboral no toma en cuenta las necesidades de los ofertantes de mano de obra, por cuánto no es aspecto que interese, pues el demandante lo que persigue es la mayor utilidad y estima que el trabajador se ocupará al salario que se le ofrezca, considerando indudablemente el "ejército nacional de reserva", es decir los desocupados "friccionales" y "voluntarios" y no precisamente la productividad marginal que pueda obtener.

El mecanismo del mercado no es capaz de funcionar en el mercado del trabajo, porque no toma en cuenta esta constelación de factores y menos aún para solucionar en definitiva el conflicto del salario, el cual se ha agudizado debido a las nuevas formas del capitalismo, es decir, los monopolios y oligopolios.

Por otro lado debe considerarse la falta de competencia en el mercado de trabajo, debido a fuertes diferenciaciones locales y personales y además por su división en numerosos mercados parciales.

La diferenciación local es una consecuencia de la relativa inmovilidad de la mano de obra en comparación con las otras mercancías. Aún cuando exista plena libertad de migración, existe también un cúmulo de ligaduras, tradicionales y de otra índole que disminuyen las sustituciones; estas ligaduras pueden deberse a condiciones climáticas, apego al terruño, dificultad de encontrar vivienda, costos de mudanzas, costumbres, etc. etc.

En el lado de la demanda, la situación es aún más caracterís

tica, debido a que muchas veces, los demandantes (empresarios), prefieren mujeres o solo hombres solteros, o trabajadores hasta — cierta edad, cuando nó es la calificación el factor determinante; es decir que se prefiera a trabajadores calificados o semicalificados.

Todas estas diferenciaciones tienen como consecuencia que el mercado se encoja más y que el número de los que participan se reduzca, principalmente en el lado de los demandantes, puesto que el número de éstos en su totalidad es considerablemente — menor que los ofertantes (trabajadores).

De lo — indicado se deriva que el mecanismo de mercado no resuelve el conflicto de los intereses económicos en juego y que por lo tanto es necesario buscar soluciones en otros sistemas, que tomen en cuenta principalmente las características del país y las condiciones de la clase trabajadora.

b) Necesidad de Intervención en una Política de Salarios:

En el literal anterior, se han señalado algunas de los razo— nes por las cuales no es posible que funcione el mecanismo de — mercado de libre competencia para la fuerza de trabajo; es decir que no puede dejarse abandonada la formación del salario al "libre juego de las fuerzas" y al principio de la escasez en el — mercado, base fundamental del "Laissez-Faire".

No es posible este libre juego, porque el portador de la ma— no de obra es el hombre, el mismo hombre a cuyo servicio debe — estar la economía y por consiguiente, si se entrega la existencia de este hombre y como tal su salario, al operar de un automatismo éticamente ciego que incluso no funciona, peligra su misma existencia y la de la economía.

En esta circunstancia, debe existir otra fuerza que haga po— sible que el asalariado obtenga un salario adecuado, que le per— mita no solo su existencia y la de su familia, sino los demás ele— mentos indispensables para su normal desarrollo. Pero, ¿cuál se — rá esta fuerza, cuando los medios de producción se encuentran

en pocas manos y en ellas priva el egoísmo y la voracidad? La respuesta es muy sencilla: Es el Estado.

En efecto, se considera que principalmente en los países subdesarrollados, donde las manifestaciones de explotación son más crudas, toca al Estado ser el elemento fundamental para reducir la desigualdad, trazándose una política económica general, que tome en cuenta las condiciones de los trabajadores y permita que sus ingresos sean adecuados.

Ahora bien, esta política general del Estado, debe ser perfectamente planificada y desarrollada, abarcando todos los aspectos económicos del país, sin descuidar ninguno de ellos, ya que ha sido común que se piense en Reforma Agraria, en Alfabetización, en programas de Colonización, etc. etc., pero hasta la fecha por lo menos en Guatemala, no se tiene idea de que exista dentro de los planes económicos, uno que se refiera a la Política de Salarios.

Se reconocen que cualquiera de los programas de desarrollo económico, puede llevar implícito el factor de los ingresos de los trabajadores, pero con la mentalidad del funcionamiento automático de las leyes de oferta y demanda; es decir, que al crearse nuevas fuentes de ocupación, la oferta de mano de obra tenderá a ser menor y en consecuencia la expansión de otras ramas producirá posiblemente un incremento en los salarios; pero, ¿será adecuado este incremento de los salarios?, ¿no existirá un grado de explotación superior?, es decir, es necesaria la intervención estatal adecuada para evitar estas desigualdades y explotaciones.

Se sabe también que la economía de mercado no ha operado en los países desarrollados y capitalistas, los cuales han abandonado casi totalmente esta situación, principalmente en el mercado de trabajo, ya que en los Estados Unidos de Norteamérica, Inglaterra, Alemania, etc., existe una fuerte intervención del Estado en los problemas de salarios, sin tomar en cuenta la libertad sindical. Si esto opera en estos países, mucho más debe ser la intervención del Estado en los países subdesarrollados, máxime si se consideran algunos de sus problemas tales como: distribución inadecuada de la tierra, analfabetismo, clase trabajadora insatisfecha, industrializa—

ción desequilibrada, falta de una clase media definida, precios — cada vez más bajos de las materias primas, las inversiones extranjeras, la carga excesiva de los gastos militares, las oligarquías, — etc. etc.

Sin embargo esta intervención del Estado comúnmente no puede ejecutarse por los Gobiernos tradicionalistas y conservadores, sino por aquellos que tienen sentido social de la economía y la vida institucional. En Guatemala hasta ahora se han producido ciertas medidas, que más bien se consideran paliativos en la estructura económico-social del país, por cuanto no han resuelto los grandes problemas de las masas.

c) Sistemas en una Política Estatal de Salarios:

Ya se expuso que la normalización y el cuidado del mercado de trabajo, debe ser incumbencia de la política estatal del salario y por lo tanto el Estado debe proveer de todos los medios necesarios para que esta política se lleve a cabo.

Sin embargo, el Estado no puede establecer una Política de Salarios sin considerar las condiciones generales del país y en esta forma, es conveniente examinar algunos sistemas, sin tomar en cuenta, claro está, cambios estructurales, aunque esta debiera ser la principal acción del Estado.

Los siguientes son los más importantes sistemas utilizados en las políticas del Estado, en materia de salarios:

- 1) Sistema de Tarifas;
- 2) Salario Índice;
- 3) Salario Social; y
- 4) Salario Mínimo.

A continuación se exponen brevemente las características de estos sistemas.

1) Sistema de Tarifas:

Este toma como base para valorar cada tipo de trabajo, la cali

ficación del trabajador, el carácter del trabajo y las condiciones y características de la rama de producción de que se trata. Por medio de este sistema, se determina el nivel de los salarios en las diversas ramas de la economía nacional y para las diferentes categorías de trabajadores.

Los elementos esenciales en el sistema de tarifas, son las escalas de tarifas, las tablas de tarifas según los grados de calificación y los "baremos" de tarifas.

La diferenciación de los salarios con arreglo al grado de calificación del obrero se establece tomando como base la escala de tarifas. Los obreros se dividen, por su calificación, en varias categorías. Los obreros no calificados entran en la primera y su salario se toma como unidad. Cuanto más alta es la calificación, más elevada es la categoría a que pertenece y mayor, proporcionalmente, su salario.

Las características de producción de los distintos trabajos ejecutados en una determinada rama aparecen especificadas en las tablas de tarifas por grados de calificación, que sirven de base para determinar la calificación del obrero e incluirlo en la correspondiente categoría de la escala de tarifas.

El baremo de tarifas señala las proporciones del salario del obrero por unidad de tiempo de trabajo, dentro de cada categoría. Los baremos de tarifas permiten al Estado establecer una remuneración diferencial del trabajo, teniendo en cuenta la importancia económica de cada rama, el grado de mecanización del trabajo ya conseguido, las características del sector económico, etc. etc.

El correcto ajuste del sistema de tarifas permite organizar los salarios de modo que se estimule la elevación de la productividad del trabajo y se interese a los trabajadores por obtener un grado más alto de calificación.

2) Salario Índice:

Es un salario móvil con el cual los salarios nominales son —

puestos en una relación funcional con el índice de los precios para el costo de vida y en esta forma, cualquier cambio en el último, generará cambios en el primero.

Se ha considerado este sistema como estabilizador de los salarios reales y como una medida de carácter defensivo de la política de salarios, siendo aplicado en muchos países, principalmente de Europa Occidental.

El salario índice depende de su construcción, pero si se tiene el suficiente esmero y se utilizan los métodos estadísticos modernos, es posible que tenga la fidelidad deseada; sin embargo, debe considerarse que esto implica contar con un costo de vida actualizado, que tome en cuenta todos los elementos que entran en la vida de los trabajadores, ya que en caso contrario se distorsiona totalmente la base de cálculo.

En su realización, son importantes varios aspectos, tales como los puntos de adaptación fijados para su cláusula móvil en que ha de variar el índice del costo de vida, a fin de que se proceda a una adaptación del salario. Las fechas de verificación y los plazos de adaptación; es decir, cada cuánto vá a revisarse el índice de costo de vida para adaptar, con los puntos establecidos, el salario.

La forma de adaptación tiene dos formas para distinguirlas; una relativa y otra absoluta. La adaptación relativa consiste en que una modificación del salario nominal se efectúa en forma proporcional a la dirección en que varía el índice de costo de vida.

La adaptación absoluta consiste en que los salarios se modifican, cuando ocurren variaciones en el índice de costo de vida, pero alcanzando los puntos previamente establecidos; es decir que si no se alcanzan estos puntos no ocurrirán variaciones en el salario nominal.

3) Salario Social:

Se ha denominado este sistema así, no porque procure real-

mente un sistema social diferente, sino porque toma en cuenta principalmente el número de miembros en la familia y, en consecuencia, además del salario ordinario, se fija una compensación adicional por cada hijo.

También se aplica este sistema para aquellos trabajos calificados como pesados o para actividades indeseables, los cuales tienen poca demanda por parte de los trabajadores.

Se considera también como un salario social, el que se reconoce a los trabajadores para desempeñar labores en zonas alejadas y poco exploradas; así mismo para desarrollar aquellas actividades — que tienen especial importancia para la vida económica del país. —

Ha sido muy común confundir este sistema con las obras sociales que lleva a cabo el Estado y que indudablemente influyen en el salario real de los trabajadores; sin embargo, éstos se constituyen — por medio de los fondos sociales y culturales que son creados por el Estado y que se invierten para fines de enseñanza, sanidad pública, seguros sociales: pago de pensiones, subsidios en caso de incapacidad temporal, servicios hospitalarios, casa de descanso, ayuda a — las madres con hijos numerosos, etc.

4) Salario Mínimo:

Por último se tiene otro de los sistemas utilizados en una política estatal de salarios, constituido por los salarios mínimos, que sigue siendo la forma prevaleciente de la fijación de salarios por medio del Estado.

Siendo el objeto principal de la presente tesis, no se examinan sus características, dejándolas para los capítulos siguientes; sin embargo, debe considerarse que los sistemas señalados, tienen en una u otra forma, una manifestación de salario mínimo, ya que los salarios por tarifas, indudablemente tienen una base; así misma los salarios índice y los salarios sociales; en consecuencia, el salario mínimo constituye el punto de partida de una política de salarios.

Objetivos de una Política de Salarios:

Se ha dicho que la economía de mercado no funciona para la fuerza de trabajo; así mismo, que es necesaria una intervención — del Estado para fijar, dentro de la política económica general, la que se refiere a los salarios; para el caso también se han expuesto algunos de los sistemas más comunes utilizados por el Estado, pero todo esto converge hacia un punto fijo; es decir, qué objetivos se persiguen con esta intervención y fijación de una política de salarios.

Para fijar los objetivos de una política de salarios, previamente es conveniente determinar el sistema político-económico-social imperante, ya que este indicará el camino hacia a dónde se vá. -

Para este análisis se sostiene que se trata de un país como Guatemala, en donde se tiene el propósito de elevar las condiciones — de la clase trabajadora, pero que persiste la estructura de la posesión de los bienes de producción, en manos de la empresa privada.

En esta circunstancia, el objetivo primordial será reducir la — desigualdad que existe entre los grupos poseedores y los que únicamente tienen su fuerza de trabajo; es decir una redistribución del ingreso.

Pero esta redistribución, desde ningún punto de vista puede — tender a que la producción sea negativa y que no se tome en cuenta el factor de productividad de los trabajadores, sus calidades, su negligencia a contribuir al mejoramiento de la economía nacional y a otra serie de factores importantes; para el caso, puede examinarse el sistema de tarifas señalado en el literal anterior, que hace varias divisiones de los trabajadores atendiendo a una serie de criterios.

En consecuencia, una intervención del Estado en la fijación de salarios, debe dirigirse hacia dos importantes campos: reducir la desigualdad y la explotación de los trabajadores y también a incrementar la producción; pero todas las medidas de la política

estatal que influyen sobre el nivel de los ingresos nominales, deben ser complementadas por aquellas que se refieren al salario real y en esta forma, siendo el salario real determinado por la relación del salario nominal y el nivel de precios, la política estatal tendrá que velar por la estabilización de estos precios y su control; al mismo tiempo sobre la política del dinero, del mercado de capital y en resumen sobre la política de inversión y producción.

Por otro lado, la política estatal debe tomar muy en cuenta y tener como objetivo, aumentar los fondos sociales y culturales; es decir, incrementar las prestaciones laborales y elevar el nivel cultural de la clase trabajadora; en el caso nacional, haciendo por— que la seguridad social cubra toda la República y actividades eco— nómicas, pero igualmente, aumentando las prestaciones. En el o— tro campo, llevando a cabo una intensa alfabetización, creando — institutos técnicos y todos aquellos programas que tengan como ob— jetivo elevar el nivel cultural y técnico de las masas.

Otro factor importante en la política estatal de salarios, debe ser la libertad absoluta de las organizaciones sindicales, así — como al derecho de huelga, únicos factores que harán posible que los trabajadores organizados puedan alcanzar los objetivos de sa— larios justos y mejor trato en sus condiciones de trabajo.

No se desea concluir este punto, sin rechazar los argumentos que se esgrimen contra la intervención estatal, indicando que no es aplicable en algunos países del mundo occidental. Tal argu— mento carece de verdad, toda vez que países como Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania Occidental, tienen intervención — estatal en mayor o en menor grado; para el caso se señalan por se— parado algunos ejemplos.

En los Estados Unidos de Norteamérica, aunque el Gobierno ha jugado un papel de espectador en las negociaciones colectivas, sin embargo, la "Ley sobre Normas Justas de Trabajo" (Fair Labour Standards Act), votada en Junio de 1938 y modificada en Enero de 1950, fijó primeramente el salario horario mínimo en 25 centavos — y previó que las horas suplementarias serían pagadas con un recar— go del 50% sobre el exceso de 40 horas semanales. En los seis a—

ños siguientes a 1938 el salario mínimo fue de 30 centavos y a partir de 1945 de 40 centavos. En 1950 el salario mínimo fué elevado a 75 centavos.

En Agosto de 1955 el Gobierno de Eisenhower firmó la ley del nuevo salario mínimo de un dólar por hora, la cual se calcula que favoreció a 24 millones de trabajadores (alrededor de la mitad de asalariados).

Por otro lado, debe tomarse en cuenta la libertad de sindicalización que existe en este país, lo que ha sido el principal elemento para que las organizaciones de trabajadores hayan obtenido importantes alzas en sus salarios.

Tampoco debe olvidarse los programas de seguro social norteamericano, la política de subsidios hacia ciertas actividades económicas y la política educacional, factores que indudablemente influyen en el salario real de los trabajadores.

La intervención estatal en Inglaterra es todavía mayor, toda vez que la política social se ha considerado que reviste ciertas características de dirección planificada, aunque respeta las "libertades esenciales".

La política de salarios aunque ha consistido en dejar que la regulación se haga por vía de negociación colectiva, sin embargo existen salarios mínimos vitales y control de precios; por otro lado, se conceden subsidios en favor de ciertos productos básicos y se otorgan asignaciones familiares.

Además de esta política en los salarios, debe tomarse en cuenta la nacionalización de tres principales actividades económicas; las minas de carbón, los transportes y la industria pesada.

En este caso, la libertad sindical sin restricciones, ha permitido al trabajador inglés mejorar sus condiciones; en igual situación se encuentran los programas de seguridad social.

En Francia, ha existido una política de salarios mínimos, así

como de salarios móviles; sin considerar los subsidios familiares, otras prestaciones sociales y la libertad sindical.

Alemania Occidental, pese a que se indique que no tiene intervención estatal, tal situación sí existe, ya que por ley de Marzo de 1952, se creó una institución que aunque opera en forma autónoma, tiene como funciones organizar una bolsa de trabajo y una provisión de empleo.

Por otro lado, la legislación estatal referente a salario mínimo no existe, pero los convenios tarifarios son obligatorios para todos, según la ley sobre el acuerdo tarifario del año 1949, lo que crea la posibilidad de fijar los salarios, siendo el efecto en la práctica igual al de los salarios mínimos legales. La diferencia entre un salario mínimo tarifario declarado obligatorio para todos y un salario mínimo legal, resulta más bien de naturaleza formal.

Debe considerarse también que en Abril de 1952 se constituyó el Consejo Alemán de Productividad, cuyas principales funciones han sido: fomento de todas las medidas tendientes al aumento de la productividad y del intercambio de experiencias entre las empresas, selección de empresas modelo, fomento de la instrucción profesional e instrucción de la juventud, fomento de la política social seguida por las empresas, medidas político-crediticias y político-impositivas para aumentar el rendimiento del trabajo, fomento de la investigación económica. Este consejo está compuesto por cuatro ministros de Estado, más representantes de los empresarios y sindicatos.

En resumen, se considera que los principales países occidentales, tienen intervención del Estado en la política de salarios, ya que en todos se ha comprobado lo ineficaz de los postulados de la economía liberal.

CAPITULO IV

Salarios Mínimos

Se ha llegado a los puntos más importantes de este análisis, ya que a partir del presente, se examinan los Salarios Mínimos y otros aspectos relacionados con los mismos.

Una recapitulación de lo comentado en los capítulos anteriores, indudablemente ayudará, para relacionar los diversos puntos tratados. En efecto, al señalar las características del salario, examinar las teorías económicas y llegar a la conclusión de que es necesaria una política de salarios, no se ha hecho más que puntualizar y subrayar aquellos aspectos que han merecido consideración, pero también con el interés de fijar la atención, por un lado, en las inquietudes científicas que se han producido en el correr de los años por los economistas y escuelas más notables y por el otro, de que la manifestación más corriente de la intervención del Estado en la política de salarios ha sido el Salario Mínimo.

En esta circunstancia, es importante centrar la atención en el Salario Mínimo, para lo cual en el presente capítulo se analiza su concepto y definición; los métodos de aplicación; órganos que intervienen ya sea en su fijación como en su control y la periodicidad en la revisión de los mismos. El objetivo al examinar los aspectos señalados, es que se tenga una idea de lo que es un Salario Mínimo, cómo surgen éstos y quienes son los responsables de su manejo y efectividad, con base en la legislación nacional.

a) Concepto y Definición:

Cuando se examinan factores económicos, es importante tener un claro concepto de ellos, ya que de esto depende en mayor grado que se entiendan y que en consecuencia, puedan ser fácilmente definidos. Esto es lo que se intentará en el presente punto, para el caso concreto de el Salario Mínimo, debido a que existe cierta confusión sobre lo que debe entenderse como tal.

Cuando se habla de Salario Mínimo, indudablemente surge

la confusión debido al adjetivo, ya que todos entienden como mínimo: lo más pequeño, lo más bajo, el límite inferior, etc., pero todo dirigido hacia lo reducido y esto ha dado lugar incluso a que siempre que se menciona Salario Mínimo, se piense en un salario ínfimo, principalmente aquellos grupos que se resisten al progreso de los trabajadores. Sin embargo se considera que el haber utilizado el calificativo mínimo, no ha sido precisamente para que se estime con este criterio de pequeñez, sino como un factor limitativo sujeto a otros elementos.

Se estima que el calificativo de mínimo para el salario surgió como consecuencia de la intervención del Estado, pero no como un elemento que se puso en funcionamiento para mejorar las condiciones de los trabajadores, sino para evitar un grado mayor de explotación. Para el caso considérese que éstos se iniciaron en Australia y Nueva Zelandia en los finales del siglo pasado, cuando la influencia liberal todavía era de importancia y en consecuencia, no podía ser posible una intervención más decidida y definida del Estado, máxime si se toma en cuenta que bien pudo ser un experimento inglés en sus colonias.

Posteriormente este concepto de mínimo, ha tenido modificaciones y la propia lucha librada por los trabajadores ha sido decisiva, ya que los asalariados ya no se ven, por lo menos hasta cierto punto, con esa frialdad de un factor más en la producción, sino con un criterio social y humano. Esto ha traído como consecuencia, que el Salario Mínimo se enmarque bajo ciertos límites y sujeto a otros factores.

Los límites se deben como se indicó en el párrafo anterior a otros factores; es decir, a las necesidades del trabajador como tal, a la familia, al medio donde se desarrolla, a las condiciones de la empresa, al costo de vida, etc. etc., de allí; que ahora se piense que el Salario Mínimo, es aquel que sujeto a ciertas condiciones, no puede ser reducido ni pagarse menos que él. Este concepto ya no dá la fría idea de lo más bajo, sino que sujeto a los factores que se tomen en cuenta, como un punto de partida, pues las necesidades crecen, la familia aumenta y en suma el trabajador desea mejorar sus condiciones generalès de vida.

De la idea expuesta anteriormente, surge otra, cual es que un Salario Mínimo, debe ser impuesto por el Estado, pues si los trabajadores obtienen por pacto colectivo, mejoras en su salario, éstos se gradúan conforme una serie de escalas de acuerdo con las ocupaciones, pero sin la intervención directa del Estado y considerando únicamente ciertos elementos de la empresa.

El Salario Mínimo es de carácter general y debe ser visto como un elemento social y económico, que tiene como objetivo reducir la desigualdad entre empresarios y asalariados, tomándose como elemento más que todo, el costo de vida, el cual debe ser perfectamente controlado también por el Estado.

Las dos ideas señaladas no difieren de la doctrina jurídica sobre el Salario Mínimo, la cual considera que éste puede ser: Salario Mínimo Vital ó Salario Mínimo Profesional. El primero se establece en razón al costo de vida y el segundo agrega las condiciones de la empresa.

Después de los comentarios efectuados, se está en posibilidad de fijar el concepto del Salario Mínimo, diciendo que es aquel — que se fija con una intervención directa del Estado, que al establecerlo ha considerado ciertos factores, pero que abajo de dicho Salario Mínimo no es posible la contratación de trabajadores y que su violación implica grave responsabilidad del empresario; en esta circunstancia, cualquier remuneración arriba de la mínima establecida por la ley, será simple salario.

Teniendo fijada la idea del Salario Mínimo, considerado como la mínima remuneración que un empresario puede pagar por ley a su trabajador y arriba de la cual es libre la contratación a otra tasa de salario, es conveniente definir el Salario Mínimo.

La definición del Salario Mínimo, ha estado en relación directa al concepto que se ha tenido del mismo; sin embargo para los fines de esta tesis interesa particularmente la que tiene la legislación laboral, ya que sobre esta se basa el sistema de Salarios Mínimos en el país.

Debe señalarse que tanto las Constituciones promulgadas desde 1945 como en el Código de Trabajo y sus constantes modificaciones, no contienen una clara definición de Salario Mínimo, ya que las primeras se han concretado a indicar dentro de las garantías sociales referentes al trabajo, como uno de los "principios de justicia social": "la fijación periódica del salario mínimo que los trabajadores de todas clases deban percibir, atendiendo a las posibilidades de las empresas patronales y a las necesidades de orden material, moral y cultural de los trabajadores y sus deberes como jefes de familia". Este principio quedó calcado en la Constitución de 1945; sin embargo en la promulgada el 15 de Septiembre de 1965 y puesta en vigor hasta el 5 de Mayo de 1966, al referirse al Salario Mínimo también como principio social expresa: "Fijación periódica del salario mínimo mediante audiencia previa a trabajadores y patronos; y establecimiento de normas y medios para hacerlo efectivo atendiendo a la clase de trabajo, a las peculiaridades de la región, a la conveniencia de fomentar la productividad y a las necesidades vitales del trabajador, en los órdenes material, moral y cultural, a fin de que pueda cumplir sus deberes familiares".

Puede observarse las diferencias notables entre ambas Constituciones, ya que mientras la de 1945 únicamente señala la fijación del Salario Mínimo atendiendo a las circunstancias de la empresa y del trabajador, es decir el concepto de salario vital y salario profesional, la segunda (1965/66) principia por anteponer las formas de fijación y se dirige más hacia los factores de la empresa que a las necesidades del trabajador; para el caso nótese que se refiere al "establecimiento de normas y medios"; es decir que el Salario Mínimo es más de carácter profesional, por cuanto se atiende con mayor importancia a la empresa; sin embargo como se verá más adelante, se concreta a resumir las características sobresalientes que contempla el Código de Trabajo.

Se señala lo anterior, por ser muy corriente, principalmente por la política de Salarios Mínimos que se está siguiendo en el país, atenerse a ciertos conceptos particulares y por lo tanto se cuenta con argumentos para minimizar los Salarios Mínimos y atenuar la forma de aplicación.

Antes de hacer referencia al mismo aspecto pero con base en el Código de Trabajo, se desea subrayar un principio muy importante que contempló la Constitución de 1945 y que no han contenido las subsiguientes cual es que "El Ejecutivo, en casos de emergencia nacional, podrá fijar los precios y salario". Este es un elemento fundamental en toda política de salarios con intervención del Estado y que ha faltado por temor o indecisión del propio Gobierno en la aplicación de Salarios Mínimos.

Volviendo al punto principal, se nota que el Código de Trabajo no difiere del pensamiento constitucional y así en el artículo 103 queda veladamente definido el Salario Mínimo cuando expresa que será para el trabajador, aquel "... que cubra sus necesidades normales de orden material, moral y cultural y que le permita satisfacer sus deberes como jefe de familia".; es necesario indicar que la legislación laboral lo establece como un derecho del trabajador. Aquí ha quedado el principio de la Constitución de 1945; sin embargo en la segunda parte del artículo citado, está la que corresponde a la Constitución de 1965/66, ya que señala: "Dicho salario se debe fijar periódicamente conforme se determina en este capítulo, y atendiendo a las modalidades de cada trabajo, a las particulares condiciones de cada región y a las posibilidades patronales en cada actividad intelectual, industrial, comercial, ganadera o agrícola".

Se considera que la definición contenida en la legislación laboral no es concreta, por cuanto únicamente se refiere a la cual es el fin y objetivo del Salario Mínimo, pero dejándola corta en su primera parte; para el caso véase la que tiene la Ley Federal de Trabajo Mexicana: "Salario Mínimo es la cantidad menor que puede pagarse en efectivo a un trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. El Salario Mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural y para proveer a la educación obligatoria de los hijos". Se ve que en esta legislación si existe una clara definición de Salario Mínimo; únicamente cabría agregar para considerarla completa, "que es la cantidad menor" fijada por ley, etc. etc.

Otro aspecto que llama la atención de la definición mejicana, es el orden de las necesidades, ya que mientras ésta señala - entre las mismas la social, la guatemalteca la considera como moral; es decir, un tanto abstracta, mientras la mejicana es concreta: Necesidades sociales si existen, mientras las necesidades morales son muy relativas, aunque se considera que se ha querido decir lo mismo pero como se indica: veladamente.

No se quiere cerrar este punto sin hacer referencia a los dos aspectos contenidos en la definición nacional del Salario Mínimo: es decir la de un Salario Mínimo Vital y un Salario Mínimo Profesional.

Ya se ha indicado que como Salario Mínimo Vital se entiende aquel que exclusivamente se fija atendiendo a las necesidades del trabajador; es decir, más o menos el Salario Índice indicado en el capítulo anterior, únicamente que la variación estaría sujeta a la periodicidad en la revisión de los mismos. Los Salarios Mínimos Profesionales, son los que consideran primordialmente las condiciones de las empresas; en este caso se colocan más dentro de los salarios obtenidos por pactos colectivos, ya que no solo se desarrollan por empresas, sino que éstas argumentan su propia situación.

Esta dualidad de la definición guatemalteca del Salario Mínimo, es el factor negativo, ya que si existe una clara intervención del Estado, es con un único fin: que el trabajador obtenga un salario que le permita vivir como humano; para este caso el argumento de que con esto es posible la desaparición de ciertas empresas, es acertado el principio sustentado por Mario de la Cueva en su "Derecho Mejicano del Trabajo": "Que aquellas empresas que no pueden proporcionar a sus trabajadores el estándar de vida que reclama el bienestar colectivo, no deben subsistir" (1)

b) Métodos de Aplicación:

Se ha considerado que existen tres métodos para la fijación

(1) Mario de la Cueva, Derecho Mejicano del Trabajo, pag. 667.

de Salarios Mínimos:

- 1) Por disposición directa y exclusiva del Estado;
- 2) En forma de comisiones tripartitas, con intervención de patrones, trabajadores y el Estado; y
- 3) Por negociación colectiva de patrones y trabajadores.

Aunque las dos primeras tienen intervención directa del Estado, se consideran separadas por la audiencia que en las "Comisiones Paritarias" se dá a patrones y trabajadores, no ocurriendo lo mismo en la tercera, salvo cuando las partes no se han puesto de acuerdo, conforme la legislación respectiva.

Siendo de importancia examinar cada uno de estos métodos, tal cosa se hace por separado, con el fin de indicar sus ventajas y desventajas de acuerdo con los objetivos que se persiguen.

1) Fijación de Salarios Mínimos con intervención directa y exclusiva del Estado:

En realidad esta ha sido la forma prevaleciente de la fijación estatal del salario y como ya se ha indicado en párrafos anteriores, obedeció por un lado al fracaso del mecanismo del mercado y la falta de competencia y por el otro a los grados de explotación a que llegó el trabajador, durante el período de iniciación del capitalismo.

Esta intervención del Estado ha respondido a las estructuras sociales existentes y por lo tanto su resultado ha sido eficaz o ineficaz de acuerdo con éstas, lo que ha motivado que se considere buena o mala la fijación exclusiva de Salarios Mínimos por el Estado.

Se ha criticado que la fijación de Salarios Mínimos con la sola intervención del Estado ha llevado como único fin el político; es decir, hacerse acreedor al favor de las grandes masas de trabajadores y que en consecuencia descuida otros factores, ta—

les como la producción, los precios, el mercado, etc. Se esta de acuerdo con este criterio, siempre que se señale el sistema político o de gobierno; esto es, que se sostenga la estructura capitalista de los medios de producción o cuando es producto de gobiernos de tipo fascista; sin embargo se considera que dentro del primero — de los sistemas señalados (capitalista), puede darse incluso una aplicación correcta de Salarios Mínimos con la única intervención del Estado, cuando ésta es producto de una política económica — realista y conforme a la política económica general del mismo Estado.

La tesis de que la intervención del Estado es nociva, es un — dogma liberal, propalado por los grandes capitalistas, con la intención de fortalecer sus posiciones y obtener mayores utilidades; pero existen ejemplos que indican todo lo contrario.

En este caso se consideran como ventajas de la intervención exclusiva del Estado las siguientes:

- a) Los Salarios Mínimos pueden ser fácilmente fijados sin — mayores demoras;
- b) Existiría mas preocupación del propio Estado por las estadísticas relativas al costo de vida, producción, precios, etc.;
- c) Los Salarios Mínimos podrían ajustarse a las verdaderas — necesidades del trabajador;
- d) Llevarían como objetivos, mejorar las condiciones del trabajador, aumentar su productividad y elevar su nivel de vida; así mismo tenderían a incidir en forma favorable en la economía del país.

Las desventajas podrían ser:

- a) Demoras innecesarias en la aplicación, por despreocupación del Gobierno y falta de interés;

- b) Aplicación con criterio exclusivamente político, lo cual + degeneraría en simple demagogia;
- c) Política arbitraria en la fijación de Salarios Mínimos, con resultados negativos para el trabajador y la economía del país.

Estas ventajas y desventajas, sin embargo devienen de la política general del Estado y su deseo de mejorar a las clases desposeídas y la economía en general y no solo a preservar las condiciones de las clases dominantes, a los dirigentes políticos y sus allegados.

La tesis de que la intervención exclusiva del Estado es inconveniente por estar sujeto el país a Organismos y Tratados Internacionales, se invalida en primer lugar, porque pueden ser denunciados y en segundo porque han sido elaborados por los países altamente industrializados y desarrollados, cuyo único fin es el de mantener las condiciones de subdesarrollo de los países pequeños, pese a las promesas de una "revolución pacífica".

2) Fijación por el método de Comisiones Tripartitas:

Se desconoce de donde ha salido la denominación de "Comisiones Paritarias" a las compuestas por el Estado, patronos y trabajadores, cuando en realidad la integran tres representaciones y por tal razón y en este caso, se califican como tripartitas.

Siendo este el método utilizado por la legislación nacional, merece mayor cuidado. En efecto, el artículo 105 del Código de Trabajo, en su parte conducente dice: "En cada departamento o en cada circunscripción económica que determine el Organismo Ejecutivo, mediante acuerdo emanado por conducto del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, debe haber una Comisión Paritaria de Salarios Mínimos integrada por dos patronos e igual número de trabajadores sindicalizados y por un inspector de trabajo, a cuyo cargo corre la presidencia de la misma .

Además el Organismo Ejecutivo, mediante acuerdo emanado por el conducto expresado, puede crear comisiones paritarias de

salarios mínimos para cada actividad intelectual, industrial, comercial, ganadera o agrícola, con jurisdicción en todo el país o en parte de él; y también para empresas determinadas que comprueben tener actividad en diversos departamentos o circunscripciones económicas y un número de trabajadores no menor de mil, en cuyo caso la jurisdicción de las comisiones se limita a la empresa de que se trate".

Se podría pensar que por la concurrencia de los representantes se ha dado en llamar comisiones paritarias, pero debe observarse que la legislación nacional autoriza el doble voto al representante oficial en caso de empate; es decir que el Estado es el que en definitiva inclina la balanza y que en consecuencia toca a tres partes decidir.

El sistema de comisiones tripartitas o "paritarias" se ha calificado de "democrático", por cuanto se dice que existe la opinión de los tres elementos en juego: la economía nacional con el representante oficial, las necesidades del trabajador y las condiciones de la empresa; sin embargo en este mismo caso juega papel importante la estructura gubernativa y el argumento de la influencia política esgrimido con la intervención única del Estado, tiene tanta validez aquí como allá, por cuanto estando en manos del Gobierno decidir el Salario Mínimo, éste se fijará ya sea a favor del trabajador si así es la inclinación oficial o del patrono; por lo tanto no es un buen argumento para que la fijación se haga por medio de comisiones.

Un elemento que incluso hace menos tolerable la existencia de las comisiones, es como está estructurado en Guatemala, ya que además de las "Comisiones Paritarias", existe la Comisión Nacional del Salario "organismo técnico y consultivo de las comisiones paritarias, encargada de asesorar" al Ministerio de Trabajo y Previsión Social "en la política general del salario". Nótese la función de la Comisión Nacional del Salario y compárese con la que ejecuta en la actualidad, la cual se concreta simplemente a la política de Salarios Mínimos; más tarde se regresará al análisis de los órganos que intervienen en la fijación de Salarios Mínimos y en consecuencia no se continua su examen. Sin -

embargo, debe señalarse que es en definitiva el Organismo Ejecutivo por conducto del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, el que fija por Acuerdo Gubernativo los Salarios Mínimos; es decir — que pasa por una serie de análisis y dictámenes, lo que hace que la labor "democrática" de las Comisiones Paritarias sea casi nula — cuando nó innecesaria.

Otro argumento que se señala como favorable a las Comisiones, es la "armonía" entre patronos y trabajadores; palabra que no tiene ningún sentido, toda vez que existiendo diferencias sustanciales, no podrá haber tal armonía, entre el explotado y el explotador, entre el que todo lo tiene y el que no tiene nada; simplemente se pregunta, ¿se habrá resuelto algún Salario Mínimo con la opinión unánime de trabajadores y patronos, sin que hubiera quedado algún resquemor en ambas partes?, se considera muy dudoso, incluso en países altamente industrializados y desarrollados, donde los trabajadores tienen más conciencia de clase y ya saben en qué plano se encuentran y en donde no existe el temor de ser tildados con epítetos de ocasión.

Se ha indicado también que por el sistema de comisiones, la fijación del Salario Mínimo es más flexible; este argumento cae por su peso al considerar que las revisiones de los Salarios Mínimos están fijados por la ley y en consecuencia no puede reunirse la Comisión si no es en el tiempo establecido, salvo los casos que fija la propia legislación nacional en el inciso c) del artículo 110 y siempre que la solicitud de modificación de los Salarios Mínimos se ajuste al último párrafo del artículo 114.(2)

Aunque en los párrafos anteriores se han señalado algunas de las desventajas que se notan en la fijación de Salarios Mínimos, por medio de las comisiones tripartitas o "paritarias"; sin embargo

(2) Véanse el inciso c) del artículo 110 y el último párrafo del artículo 114 en los puntos referentes a las funciones de las Comisiones Paritarias y la periodicidad de los salarios mínimos en este mismo trabajo.

es conveniente ver qué ventajas tiene este sistema.

En este caso, también se debe tomar en cuenta la estructura política, ya que será ésta la que marque el camino, pues si es hacia un desarrollo que haga partícipe a todas las clases del país empezando por las de abajo, indudablemente cualquier posición negativa de los patronos será resuelta con la intervención del Estado.

En esta misma forma, se estima que bajo un sindicalismo realmente libre y vigoroso, las comisiones son un buen elemento para la fijación de Salarios Mínimos, pero considérese que el poder combativo del sindicalismo nacional no suele ir más allá de unas líneas de defensa de los "salarios reales", esto es, de la capacidad de compra de los salarios monetarios en una cierta unidad de tiempo, sin relación alguna ni con la productividad del trabajo, ni con los niveles de vida que se consideran "normales" para el proletariado. Esto cuando no existe el temor, la persecución y los falsos líderes, que más defienden posiciones políticas e intereses de las oligarquías nacionales.

Es importante señalar que dentro de los marcos sociales, la clase obrera no ha podido ganar mayor coherencia, ni fuerza orgánica, ni conciencia de su ser histórico, ni capacidad política de presión, lo que hace imposible cuando no negativa su participación en la fijación de Salarios Mínimos.

Sin embargo y a pesar de lo indicado en los párrafos anteriores, se estima que el sistema de Comisiones Paritarias con intervención del Estado debe mantenerse en el país, dándosele si, mayor libertad de sindicalización a los trabajadores, flexibilizando la aplicación de Salarios Mínimos y creando una dependencia técnica del Estado, que sea la que fije la política de Salarios, con la mayor cantidad de datos reales y como parte de la política económica general del Estado.

3) La Negociación Colectiva:

Este ha sido el método más utilizado en los países desarrollados y que se conoce más en las grandes empresas existentes en es-

tas naciones; este sistema es producto realmente de negociación paritaria, ya que patronos y trabajadores concurren a la discusión de las tasas de salarios sin intervención del Estado, salvo cuando las partes no logran ponerse de acuerdo, recurriendo primero a la vía conciliatoria y luego al arbitraje voluntario y obligatorio.

Indudablemente este método determina en mayor grado la fuerza de ambas partes e incluso su posición política frente al Estado, factores que a la postre serán los decisivos para la fijación de las tasas de salarios, ya que si fallara el arreglo entre patronos y trabajadores, tocaría al Tribunal de Arbitraje conforme a la legislación nacional, decidir sobre las tasas de salario; en este caso tiene mucha importancia el derecho de huelga, el cual se ve restringido en el país de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 243 del Código de Trabajo, principalmente el inciso d), el cual dá facultades al Organismo Ejecutivo para intervenir en el proceso de huelga, lo que ha limitado los derechos de los trabajadores.

Como se expuso en el párrafo anterior, en la negociación colectiva tiene mucha importancia el grado de organización sindical que exista en el país, por cuanto de ésta depende que se logren los pactos colectivos y que los mismos mejoren las condiciones de los trabajadores. Sin embargo para el caso de Guatemala, donde se ha coartado la libre sindicalización y en donde se ha perseguido a los dirigentes sindicales, este sistema no ha producido los beneficios esperados, toda vez que únicamente en ciertas empresas de alguna naturaleza se han logrado pactos colectivos, siendo aún menos conocidos los pactos de industria o actividad económica.

Por las características de la negociación colectiva, en la cual se toman en cuenta preferentemente las condiciones de los trabajadores y las de la empresa de que se trate, se considera que reúne más las formas del salario profesional, por cuanto las demandas de los asalariados no podrán llegar más allá de la capacidad de la empresa, para reconocer los incrementos de los salarios. Debe agregarse que un pacto colectivo no se concreta solamente a los salarios, sino que se dirige también hacia otros campos, tal las horas de trabajo, los descansos, vacaciones, etc.

Los pactos colectivos se han considerado más como un complemento a los Salarios Mínimos fijados por ley, pues se dá a los trabajadores la oportunidad de una base sobre la cual pueden iniciar su reclamación para tasas superiores, de acuerdo con otras condiciones, que posiblemente para una empresa en particular hayan sido desconocidas por las autoridades al estipular los Salarios Mínimos.

La tesis de que la negociación colectiva en la fijación de Salarios Mínimos, es preferible a la que se produce con la intervención del Estado, deviene de la influencia y penetración que en los países subdesarrollados principalmente de América Latina han tenido las organizaciones sindicales norteamericanas (A.F.L. C.I.O.L.); sin embargo debe tomarse en cuenta la fuerza sindical de tales uniones en los Estados Unidos y el interés que persiguen en estos países.

Pero la razón fundamental para convencer a los trabajadores de estos países, en la negociación colectiva, radica en el conocimiento que se tiene de la fuerza sindical, de la falta de organizaciones de tal naturaleza principalmente en el campo, donde se agrupan los mayores sectores de asalariados explotados y en la actitud de los falsos líderes obreros, que han venido defendiendo las estructuras sociales, que mantienen oprimidos y explotados a los trabajadores.

Para el caso nacional y dentro de una política económica dirigida hacia los grandes sectores de la población, se considera que dejar la fijación de las tasas de salarios únicamente a los pactos colectivos, es no tener política de salarios y no preocuparse en absoluto de los problemas de los trabajadores, máxime si se toma en cuenta la fuerza organizada de estos mismos.

c) Organos encargados de su Estudio y Aplicación:

Ya en el punto anterior se hizo referencia a los principales organos que intervienen en la fijación de Salarios Mínimos en el país; sin embargo es conveniente analizar cada uno de éstos, siguiendo la tónica utilizada en el presente trabajo; es decir que

a la par que se presentan y examinan los diversos aspectos, son simultáneamente criticados,

De acuerdo con la legislación nacional, los principales órganos son:

- 1) Comisión Nacional del Salario;
- 2) Oficina Administrativa del Salario;
- 3) Comisiones Paritarias; y
- 4) Banco de Guatemala e Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

1) Comisión Nacional del Salario:

De acuerdo con el artículo 105 del Código de Trabajo, "Adscrita al Ministerio de Trabajo y Previsión Social habrá una Comisión Nacional del Salario, organismo técnico y consultivo de las comisiones paritarias, encargada de asesorar a dicho Ministerio en la política general del salario".

Esta Comisión por Acuerdo Gubernativo del 26 de Abril de 1962, modificado el 2 de Abril de 1966, se integra en la siguiente forma: un presidente, cinco vocales, cinco representantes asesores y un secretario. El presidente y uno de los vocales son designados por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social; los otros cuatro vocales, por las entidades sindicales de trabajadores y las asociaciones patronales (dos cada una); los asesores por el Ministerio de Economía, Junta Monetaria del Banco de Guatemala, Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, Dirección General de Estadística e Instituto Indigenista Nacional.

Para ser miembro de la Comisión Nacional del Salario son requisitos indispensables: ser guatemalteco natural, mayor de veinticinco años, del estado seglar, ciudadano en ejercicio de sus derechos y poseer honorabilidad e independencia de criterio. Para los designados por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, se necesita adicionalmente, que sea un abogado y un economista colegiado; en igual forma, el designado por el Ministerio de Economía debe ser economista colegiado.

Esta Comisión dura en el ejercicio de sus cargos por un período de tres años, pudiendo ser reelectos. Tanto el presidente como el vocal designado por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, así como los vocales de las organizaciones sindicales de trabajadores y asociaciones de patronos, son nombrados por Acuerdo Gubernativo; el Ministerio de Trabajo está obligado a publicar la convocatoria en el Diario Oficial con ocho días de anticipación al nombramiento de la Comisión, para que las respectivas organizaciones de trabajadores y patronos legalmente constituidas, presenten una nómina de más de cuatro candidatos, de los cuales se escogen los propietarios y los suplentes a criterio del Organismo Ejecutivo. —

Fuera de las funciones específicas señaladas en el artículo 105 del Código de Trabajo para la Comisión Nacional del Salario, ésta de acuerdo con el artículo 102 del mismo cuerpo legal, tiene la siguiente atribución: "una vez que reciba los informes de todas las comisiones, debe rendir al Ministerio de Trabajo y Previsión Social, el dictamen razonado que corresponda, dentro de los quince días siguientes al recibò de dicho informe, en el que debe armonizar los salarios mínimos por actividad y circunscripciones económicas en todo el país, hasta donde sea posible". Además, el Reglamento de la Comisión Nacional del Salario y de las Comisiones Paritarias de Salarios Mínimos, establece como facultades adicionales a las expresamente señaladas por el Código de Trabajo: "proponer al Ministerio del Ramo el orden de prioridades para la implantación de los salarios mínimos, impulsando los estudios respectivos... Conocer de las revisiones que se formulen durante la vigencia del acuerdo que fije los salarios mínimos,..." y "evacuar las consultas que sean de su competencia".

Antes de comentar las funciones de la Comisión Nacional del Salario, es conveniente indicar que en las reuniones que celebra, únicamente tienen derecho a voz y voto el Presidente, que a la vez es el Jefe de la Oficina Administrativa del Salario, el delegado por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social y los vocales patronales y laborales; los asesores y solamente tienen voz.

Como ha podido observarse, en las facultades que tiene la Comisión Nacional del Salario se encuentra la de "asesorar al Minis-

terio de Trabajo y Previsión Social en la política general del salario"; esta función hasta la fecha no se ha llenado, toda vez que no se cuenta precisamente con esta política de salarios que indudablemente debería estar en relación con la política económica general del Estado; ésta es una de las grandes deficiencias de dicha Comisión, así como la duplicación con las atribuciones de las Comisiones Paritarias; se considera que la idea del legislador, fue que las Comisiones Paritarias se reunirían todas juntas y que en esa forma lanzarían en forma simultánea sus recomendaciones sobre los Salarios Mínimos, quedando a la Comisión Nacional "armonizar los salarios mínimos"; sin embargo constituye un escollo, toda vez que se tiene entendido que por un lado la Comisión Nacional revisa previamente los estudios o monografías que se elaboran y que sirven a las Comisiones Paritarias para fijar los Salarios Mínimos y posteriormente, vuelve a examinar el caso con la propuesta de éstas, modificando la mayor parte de las veces la proposición de dichas Comisiones Paritarias; pero en resumen es el Organismo Ejecutivo quien decide qué monto de Salario Mínimo debe ponerse en ejecución.

Se estima que la idea principal fué que la Comisión Nacional del Salario funcionara como la "Comisión Nacional de los Salarios Mínimos" de la República de México, la cual está compuesta de un "Consejo de Representantes" obreros y patronales, bajo la presidencia de un delegado oficial, pero que tiene como facultades fijar ellos por sí los Salarios Mínimos en todo el territorio mejicano; es decir que además de las Comisiones Paritarias, existe la Comisión Nacional, pero no solo como organo consultivo o coordinador, sino como organo ejecutor, al grado de que en aquellas circunscripciones económicas donde no existan Comisiones Paritarias, toca a la propia Comisión Nacional, fijar los Salarios Mínimos.

Por considerarlo de interés, se señala la composición de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos de México, ya que se estima que igual estructura quiso seguirse en Guatemala, aunque no se haya hecho así. La Comisión Nacional mejicana está integrada por el Consejo de Representantes y una Dirección Técnica; el Consejo a su vez está formado por un Presidente y "con

un número igual, no menor de cinco, ni mayor de quince, de representantes propietarios y suplentes de los trabajadores sindicalizados y de los patronos, designados cada cuatro años", la Dirección Técnica o sea para Guatemala la actual Oficina Administrativa del Salario, se integra: con un Director y un número de Asesores Técnicos y Asesores Auxiliares; los primeros nombrados directamente por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social y los segundos por los representantes de los trabajadores y de los patronos; sin embargo tómesese en cuenta que dentro de los requisitos de los asesores se requiere: "poseer el título legalmente expedido de licenciado en derecho o en economía".

Dentro de las atribuciones del Consejo de Representantes está la de "fijar los salarios mínimos generales y profesionales en las zonas económicas en que no hubiesen sido fijados por las Comisiones Regionales": es decir, que incluso la Comisión Nacional Mexicana tiene como funciones fijar los Salarios Mínimos donde no hayan sido fijados por las Comisiones Regionales, no interviniendo otro organismo más. Esto como puede observarse, sí flexibiliza el trabajo, pues son las Comisiones Regionales las que fijan los salarios y los hacen de aplicación general en su circunscripción, mientras que la Comisión Nacional los revisa a base de petición de los trabajadores y patronos y los ajusta, fijándolos en aquellas regiones donde no existan Comisiones Regionales.

Otra de las atribuciones de la Comisión Nacional del Salario que llama la atención, es la que le corresponde de acuerdo con el Capítulo II del Acuerdo Gubernativo que regula su funcionamiento y que se refiere a las "prioridades". En efecto, en el artículo 24 y 25 del Reglamento, se indica que "La Comisión Nacional del Salario recomendará al Ministerio de Trabajo, las circunscripciones a las cuales debe darse prioridad para la fijación periódica de los salarios mínimos. El Ministerio, si lo considera conveniente, aprobará dicha recomendación o bien hará las enmiendas pertinentes.

La Comisión Nacional del Salario al recomendar el orden de prioridades para la fijación de los salarios mínimos, tomará en consideración: el número de trabajadores; el hecho que no -

existe un régimen eficaz para la fijación de salarios, por medio de pactos colectivos u otros sistemas; y las demás circunstancias técnicas que estime pertinentes". Como puede observarse en la transcripción de los dos artículos, por un lado el trabajo de la Comisión Nacional puede ser inútil si el Ministerio decide que debe cambiarse o modificarse el orden de prioridades y por el otro, se considera que la propia Comisión Nacional no se ha ajustado al Reglamento que fue elaborado en el seno de la misma, ya que se han cubierto otras actividades, mientras que las que llenan los requisitos que se estipulan, han quedado al margen por un tiempo indeterminado, siendo ésta la actividad agrícola que absorbe un porcentaje importante de trabajadores guatemaltecos; tómesese en cuenta también, que se indica "circunscripciones" y no actividades, lo que siempre ha denotado un área geográfica, mientras que la aplicación de los Salarios Mínimos se está efectuando por actividades y principalmente industriales; es decir, - que no se está llenando esta importante función.

Para terminar únicamente se señala que parecería bien la existencia de la Comisión Nacional del Salario, pero como un órgano ejecutivo; es decir que fuera ésta la encargada de poner en vigencia los Salarios Mínimos, considerando los que fijan las Comisiones Paritarias y las recomendaciones emanadas de las oficinas técnicas a su servicio, pero nó en la forma actual, por cuanto sirve de escollo y no llena su función, ni siquiera en la forma reglamentada.

2) Oficina Administrativa del Salario:

Una prueba de que se ha querido copiar el sistema mejicano, pero nó en lo positivo sino en lo orgánico, es la existencia de la Oficina Administrativa del Salario, la cual tiene como atribuciones casi las mismas de la "Dirección Técnica" de la legislación mejicana, pues dentro de las que señala el artículo 3o. del Acuerdo Gubernativo que legalizó su creación, ya que su existencia data desde el año 1963, están dentro de las más importantes las siguientes:

"1) Someter a la consideración de la Comisión Nacional del

Salario los proyectos para establecer la política general del salario.

- 2) Elaborar los estudios económicos necesarios para la fijación periódica de los salarios mínimos, atendiendo a las prescripciones contenidas en el Código de Trabajo y los que sean necesarios para las revisiones que se formulen, de acuerdo con el orden de prioridades aprobado por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social.
- 5) Velar por el cumplimiento de los acuerdos que fijen los salarios mínimos, proponiendo al Ministerio del ramo, - los proyectos y medidas adecuadas.
- 10) Someter a conocimiento y aprobación de la Comisión Nacional del Salario, proyectos para ser elevados al Ministerio del ramo, que contengan las razones que justifiquen el orden de prioridades de fijación de tasas de salarios - mínimos".

Las anteriores son las más importantes funciones de la Oficina Administrativa del Salario, pero a pesar que su regulación se efectuó desde el mes de Septiembre de 1965, hasta la fecha se desconoce si ha cumplido con la atribución de "establecer la política general del salario"; se sabe que se ha dedicado más a la elaboración de los estudios económicos o monografías de varias actividades económicas; indudablemente su propia organización y la falta de apoyo por parte del Gobierno, han sido los factores limitativos; es decir, que no existe el mínimo deseo del Estado por resolver los grandes problemas de la clase laborante del país y por lo tanto se crean y crean organismos, dependencias y oficinas, únicamente con funciones burocráticas, pero no técnicas ni mucho menos para aplicar las recomendaciones de éstas.

Por otro lado, no ha sido muy recomendable lo que señala el artículo 29 del Reglamento de la Comisión Nacional del Salario y de las Comisiones Paritarias de Salarios Mínimos, para la elaboración de los estudios económicos o monografías, ya que limita el campo de los mismos, pues estipula que incluirán:

la "definición de la actividad o actividades; clasificación de las industrias que comprende; circunscripción territorial que cubre; monto de los salarios actuales si no hubiere salario mínimo establecido, o si éste no puede tomarse como base; la información disponible sobre la capacidad económica de los patronos o empresas de la jurisdicción; resultados de las encuestas sobre el costo de vida; cálculo del presupuesto familiar del trabajador, tomando en cuenta fundamentalmente el cumplimiento de sus deberes como jefes de familia". Se estima que un estudio económico o monografía no debe enmarcarse sobre machotes preestablecidos sino debe dejarse al criterio del investigador, salvo que la idea sea que su elaboración corresponda a empíricos, lo que sí puede ocurrir con mucha facilidad en el país, por la influencia política.

Si la idea ha sido limitar las funciones de la Oficina Administrativa del Salario, se considera que más conveniente hubiera sido fijar por un lado sus atribuciones y por el otro qué elementos deben tomarse en cuenta en la elaboración de las investigaciones, estudios económicos y monografías, pero nunca estipular a priori lo que incluirán tales trabajos técnicos, ya que así dejan de ser técnicos y se limitan a repeticiones innecesarias y pérdidas de tiempo.

Esta Oficina Administrativa del Salario es un importante elemento en la fijación de los Salarios Mínimos y de la política general de salarios y por lo tanto debe organizarse adecuadamente, con elementos técnicos y si la idea es copiar el sistema mejicano, se estima conveniente, pero en la misma forma o mejor estructurada para que llene debidamente su función.

3) Comisiones Paritarias:

Dentro de la fijación de los Salarios Mínimos, indudablemente las Comisiones Paritarias, son el elemento fundamental, ya que a ellas corresponde determinar qué Salario Mínimo es el adecuado a su circunscripción o actividad; en consecuencia es el órgano más importante en la estructura nacional.

De acuerdo con el Código de Trabajo, las Comisiones Parita-

rias se integran con un mínimo de dos miembros por cada grupo; es decir, trabajadores y patronos, más el presidente que es un inspector de trabajo y los respectivos suplentes. Este número puede aumentarse a criterio del Organismo Ejecutivo, "siempre que la importancia del cometido de éstas así lo exija".

Para ser miembro de las Comisiones Paritarias, no se necesitan mayores requisitos, salvo: ser guatemalteco natural y ciudadano en ejercicio; tener más de veintún años de edad; saber leer y escribir; ser vecino del departamento de la circunscripción económica de que se trate, desde los tres años anteriores a su nombramiento, ser trabajador activo o patrono en la actividad económica y pertenecer a la empresa respectiva y haberlo sido desde el año anterior a su designación; no ser funcionario público a excepción del presidente; tener buenos antecedentes de conducta y no haber sido sentenciado dentro de los tres años anteriores a su nombramiento, por violación a las leyes de trabajo o de previsión social.

Las atribuciones de las Comisiones Paritarias las establece el artículo 110 del Código de Trabajo y éstas se concretan a:

- a) Precisar en forma razonada los salarios mínimos que cada una de ellas recomienda para su jurisdicción en memorial que debe ser dirigido a la Comisión Nacional del Salario. Dicho informe debe ir suscrito por todos los miembros de la comisión, aunque alguno o algunos de éstos salvaren su voto. En este último caso, el memorial debe ir acompañado de los respectivos votos razonados;
- b) Velar porque los acuerdos que fijen el salario mínimo en sus correspondientes jurisdicciones sean efectivamente acatados y denunciar las violaciones que se cometan ante las autoridades de trabajo; y
- c) Conocer de toda solicitud de revisión que se formule durante la vigencia del acuerdo que fije el salario mínimo, siem

pre que venga suscrita por no menos de diez patronos o de veinticinco trabajadores de la misma actividad intelectual, industrial, agrícola, ganadera o comercial, para la que se pida dicha modificación. Si el número de patronos no llega a diez, la solicitud debe ir suscrita por todos los que haya".

"La mitad más uno de los miembros de una comisión forman quorúm legal para su funcionamiento" y "toda convocatoria debe hacerla por escrito con tres días de anticipación por lo menos, el presidente de la comisión, sea por propia iniciativa o a solicitud de dos miembros de la misma".

El Reglamento que norma las funciones de la Comisión Nacional del Salario y de las Comisiones Paritarias, tiene una modificación en la integración de las Comisiones Paritarias muy peligrosa, ya que su artículo 15 señala que "cuando por cualquier circunstancia no asista el presidente de la Comisión Paritaria, asumirá sus funciones un vocal electo por los asistentes". Se considera que esta modificación o adición no contemplada por el Código de Trabajo, es atentatoria, toda vez que si por circunstancias premeditadas no pueda asistir el presidente, esto dará lugar a que se elija dentro de los representantes patronales y laborales, posiblemente el día que tengan que decidirse las tasas de salarios, pudiendo recaer en el representante patronal o laboral, lo que lógicamente limitará la resolución gubernativa y su posición frente a tan importante asunto, por otro lado se estima que esto no es un asunto de reglamento, sino que de la propia ley y en consecuencia debe considerarse ilegal y como tal es urgente que se suprima de dicho reglamento.

Otro problema que preocupa, es la capacidad del presidente de las Comisiones, ya que se indica que debe ser un inspector de trabajo y sabido es que estas personas no llenan ninguna condición técnica y muchas veces se ha comprobado su venalidad; otro caso sería si tales personas fueran calificadas o bien profesionales; es necesario recordar que si se ha querido copiar de la legislación mejicana, bueno hubiera sido tomar en cuenta las calidades que -

se exigen para presidente de las "Comisiones Regionales de los Salarios Mínimos", para contar por lo menos con una capacidad, — cuando nó con libertad de criterio.

Otra falta en la legislación es el hecho de que las Comisiones Paritarias vean con tanta frialdad la modificación de las tasas que han fijado, las cuales no solo son cambiadas por la Comisión Nacional, sino por el propio Organismo Ejecutivo y en este caso sería conveniente que dichas Comisiones Paritarias tuvieran un recurso legal, para que los Salarios Mínimos no se modificaran o — bien de hacerlo, fuera por razones superiores a las que tuvo dicha Comisión para fijarlos en su circunscripción o actividad económica, pues en el caso actual, la labor de dichas Comisiones es prácticamente inútil, ya que sus tasas de salarios de ordinario se han visto modificadas por la Comisión Nacional del Salario, predominando las que recomienda ésta última.

Del examen anterior se deduce que es conveniente reestructurar las Comisiones Paritarias, principalmente en las condiciones que debe tener el presidente, en sus funciones para fijar los Salarios Mínimos y en el respeto a sus resoluciones, salvo casos — muy específicos y técnicamente revisados.

4) Banco de Guatemala e Instituto Guatemalteco de Seguridad Social:

Es el artículo 112 del Código de Trabajo el cual dá audiencia a estas dos instituciones, al estipular que copias de los dictámenes sobre Salarios Mínimos, deberán ser enviadas por la Comisión Nacional del Salario "a la Junta Monetaria del Banco de Guatemala y al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, para que ambas instituciones remitan al Ministerio de Trabajo y — Previsión Social las observaciones escritas que estimen pertinentes efectuar en cuanto la fijación proyectada puede afectar sus respectivos campos de actividades".

Se estima una labor innecesaria la que desarrollan estas dos instituciones, en primer lugar porque las mismas tienen representantes ante la Comisión Nacional del Salario y en segundo por—

que de ordinario no cuentan con más elementos técnicos que los estudios económicos o las monografías, desconociendo incluso la metodología empleada en la elaboración de estos trabajos y en las encuestas realizadas.

Como está estructurada actualmente la Comisión Nacional del Salario, ésta cuenta con un representante del Banco de Guatemala y uno del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social; es decir que ambas instituciones tienen voz en las discusiones de los Salarios Mínimos; sin embargo posteriormente se envían los dictámenes para que nuevamente se pronuncien, sin contar con la opinión de sus propios representantes, quienes indudablemente están mejor enterados de los asuntos.

De aquí que se pregunte, ¿a qué obedece que se pida opinión al Banco de Guatemala y al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social sobre las tasas de Salarios Mínimos? Al primero podría decirse por aquellos factores que puedan afectar la economía monetaria, pero éstos deben ser considerados en los mismos estudios económicos y en las monografías, o si nó, por los representantes técnicos ante la Comisión Nacional del Salario; por eso se insiste en la integración técnica no solo de la Comisión Nacional, sino de las Comisiones Paritarias y de la Oficina Administrativa, ya que es allí donde deben juzgarse todos los aspectos relacionados con los salarios, pues al Banco de Guatemala no se le consulta en la política general de salarios y cuando se recomiende ésta que pasará; ¿con qué bases se elaborará?; ¿no se tomará en cuenta la economía en general y los programas del Gobierno?, es decir que no hay razón para la consulta, si tal política se elabora técnicamente. En lo que respecta al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, la situación es aún menos importante, porque, ¿en qué pueden afectarle las tasas de salarios?; si son más altas o si son más bajas, únicamente habrá más tributación o menos; ¿qué otro factor podría considerar a esta institución?; ¿podrá, por ejemplo, opinar sobre si un Salario Mínimo es más adecuado de acuerdo con el nivel de vida del sector laboral investigado?, y en este caso, ya debería haberse analizado esto en el estudio económico o en la monografía respectiva.

En suma se considera inútil e innecesario solicitar la opinión de ambas instituciones y debería por lo tanto ser suprimida tal facultad del Código de Trabajo, máxime si se toma en cuenta la representación de ambas en la Comisión Nacional del Salario.

d) Organos de Control:

De acuerdo con el Código de Trabajo, únicamente compete a las Comisiones Paritarias velar porque en sus respectivas jurisdicciones se cumpla con los Salarios Mínimos; sin embargo el Reglamento de sus funciones, en el artículo 64, estipula que "la Inspección General de Trabajo, por medio de su cuerpo de inspectores y las demás autoridades administrativas en sus respectivas jurisdicciones, velarán por el estricto cumplimiento de las disposiciones contenidas en el . . . Reglamento".

De lo expuesto en el párrafo anterior se deduce que el Código de Trabajo adolece de una falla en lo que concierne a los órganos encargados del control de los Salarios Mínimos, ya que las Comisiones Paritarias no solo por lo reducido en el número — de sus miembros, sino por su propia estructura, difícilmente pueden llenar la función importante, de controlar el cumplimiento de las tasas que haya fijado el Organismo Ejecutivo; en este caso se ha perdido de vista el posible número de trabajadores, las empresas y el área geográfica cubiertos.

Al darle esta facultad a la Inspección General de Trabajo se ha permitido que las Comisiones Paritarias actúen en un plano — más técnico y no se ha adicionado una función más a dicha Inspección, pues se estima que dentro de las propias está la de velar porque se cumplan todas las disposiciones laborales y no como simple órgano de conciliación.

Sería conveniente que la Inspección tuviera un cuerpo de inspectores especializados en salarios, que pudieran fácilmente detectar si los empresarios están cumpliendo con los Salarios Mínimos; pero las personas que ocupen estos cargos deben ser muy escogidas, pues ha sido muy común en los últimos años, que los inspectores sean personas venales e inescrupulosas, que han tra

tado de engañar a patronos y trabajadores, sin llenar su verdadera función.

Existiendo también la Oficina Administrativa del Salario, el cuerpo de inspectores a que se alude en el párrafo anterior, podría estar al servicio de ésta y por lo tanto llenaría dos funciones: por un lado vigilar el estricto cumplimiento de los Salarios Mínimos y por la otra sería un buen elemento para las investigaciones de campo; es decir, que toda la parte concerniente a los salarios, correspondería a organismos específicos y técnicos.

Es necesario que este cuerpo especializado de inspectores, no solo se dedique a las labores de control en la aplicación de los Salarios Mínimos y de encuestadores en caso necesario, sino que lleven una labor amplia de divulgación, en las jurisdicciones a donde correspondan, en las empresas afectadas y en las organizaciones sindicales.

Se considera como un elemento importante, que las sanciones por incumplimiento, violación y otras faltas a la aplicación de las tasas de Salarios Mínimos, sean enérgicas y sin contemplaciones, única forma de evitar estas transgresiones y una mayor explotación de los trabajadores. Sin embargo el Código de Trabajo no contempla esta situación, siendo el Reglamento citado el que en su artículo 63 señala que "toda violación al ... Reglamento en que incurra un patrono será constitutivo de falta laboral, y dará lugar a la imposición de una multa entre cincuenta y quinientos quetzales que impondrán los Tribunales de Trabajo y Previsión Social"; la anterior sanción es muy débil, ya que tendría que existir la denuncia ante los tribunales y todavía quedaría a criterio del Juez el monto de la misma. Sería preferible que se fijara una escala de multas de acuerdo con las faltas a los Salarios Mínimos y sujetas únicamente al resultado de la inspección y a las pruebas aportadas por los inspectores, pues en el caso actual, la labor de dichas personas no tiene mayor fuerza y los resultados de sus inspecciones son poco efectivas; en esta misma forma, que sea la Oficina Administrativa el órgano encargado de aplicarlas y velar porque se hagan efectivas.

Es muy importante que existan las penas drásticas por incumplimiento en los Salarios Mínimos, porque de lo contrario será — muy fácil a los patronos burlarlos, principalmente en aquellas actividades que están fuera del control constante, es decir las que se encuentran alejadas de las ciudades y centros poblados; en este caso se hace referencia a los Salarios Mínimos en el campo, que aunque no están establecidos, se espera que algún día se pongan en vigor. Es conveniente hacer conciencia en los trabajadores — para que denuncien cualquier violación a los Salarios Mínimos y por lo tanto se considera como una mutilación al Código de Trabajo, el derecho a la reinstalación, pues éste sería el mejor elemento y respaldo a los trabajadores para amparar sus denuncias — sobre las transgresiones a sus Salarios Mínimos, ya que ha sido común que pasado cierto tiempo, se despidiera al trabajador que — hizo la denuncia, indemnizándolo, pero creando con ello el temor al desempleo en el resto del personal; es decir; como una — medida coactiva de carácter "depurativo".

e) Fijación Periódica:

El período de vigencia de un Salario Mínimo para cualquier actividad o circunscripción económica, de acuerdo con la legislación laboral es de Un Año y por lo tanto teóricamente en cada lapso de tiempo como el señalado, debieran revisarse.

Es inconsistente la idea de que el Código de Trabajo no señala el período de vigencia de los Salarios Mínimos, pues este aunque no es muy claro y preciso, sin embargo sí lo indica e insiste en el mismo en dos oportunidades. Para el caso véase el artículo 113 en el cual se lee en el primer párrafo; "El Organismo Ejecutivo, con vista de los mencionados informes y dictámenes, debe fijar mediante acuerdos emanados por conducto del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, los salarios mínimos que han de regir en cada actividad, empresa o circunscripción económica durante el año siguiente contado a partir de — los dos meses posteriores a la fecha de promulgación de dichos acuerdos". Más adelante en el último párrafo del artículo siguiente (114) expresa : "No debe admitirse ninguna solicitud —

de revisión que se presente después de los primeros cuatro meses de vigencia del acuerdo que fijó los salarios mínimos para el año de que se trate".

Como puede observarse en las dos transcripciones, la legislación nacional sí señala un período, aunque nó en forma precisa, - pero sí velada e incluso se refiere a "el año"; otro caso sería si dijera "los años", lo que daría lugar a una interpretación libre y anojadiza y para mayor claridad todavía califica "el año", pues en ambos artículos concluye la frase; en el primero "contado a partir ... " y en el segundo "de que se trate".

Se está de acuerdo con la tesis de que el período es muy corto y de que en un año es posible que ocurran pocos cambios en los indicadores económicos y como consecuencia en el nivel de vida, que es el factor que más afecta al trabajador. En igual forma con el argumento de que al señalar un período de un año, no permita juzgar y analizar perfectamente ni las condiciones del país ni otros factores y por lo tanto que puede fácilmente caerse en el campo de una repetición constante o de simplemente indicar que no habiendo mayores cambios en las condiciones económicas del país, sea conveniente sostener las mismas tasas de Salarios Mínimos.

Sin embargo debe sostenerse que si la política de Salarios Mínimos no forma parte de la política económica general del Estado, sino que es un elemento extraño y sin ninguna vinculación con los programas económicos del país, cualquier período de tiempo estipulado para su revisión, revestirá la misma importancia, pues tendrá para las autoridades, un interés muy relativo; para el caso tómesese en cuenta que el primer Salario Mínimo que se puso en vigencia, fue el fijado por Acuerdo Gubernativo del 13 de Febrero de 1953 para la Industria Textil y del Vestido, el cual no fue revisado sino hasta el 23 de Enero de 1966; es decir casi a los TRECE AÑOS.

En la actualidad el Salario Mínimo para el Comercio ya - pasó de los dos años de vigencia y hasta la fecha no se tienen noticias de su revisión, ya que incluso no se ha concluido con

aplicarlos en las actividades económicas industriales del sector urbano o lo que vale decir que este Salario Mínimo lleva el mismo camino que el fijado en 1953.

Se estima como período mínimo para la revisión de las tasas de Salarios Mínimos: Dos años; pero en todo caso dicho período debe ser perfectamente estudiado de acuerdo con las variaciones económicas del país, pues puede ocurrir que el término fuera mejor de tres o cuatro años, no es prudente que el plazo para la revisión de los Salarios Mínimos exceda de cuatro años.

La inflexibilidad actual en la revisión de los Salarios Mínimos, debiera ser uno de los argumentos más sólidos para que las autoridades encargadas de dicha política revisaran la misma, pues si se continúa con la que hasta la fecha están llevando a cabo, cuando el país cuente en todas sus actividades económicas con Salarios Mínimos, habrán pasado muchos años y en consecuencia se iniciarán nuevamente los estudios para las revisiones, lo que traerá consigo un círculo vicioso.

1 Hubiera sido conveniente que antes de emprender una política de Salarios Mínimos tan desordenada como la actual, se revisaran las condiciones existentes y los elementos con los que se contaba, así como los programas a corto y largo plazo del Gobierno; sin embargo debe considerarse la época política en la cual se impulsaron nuevamente los Salarios Mínimos (Gobierno de Ydígoras) y los factores que influyeron en la misma: demagogia, favor político y argumento para demostrar que se estaban realizando las transformaciones sociales que exige la Alianza para el Progreso, previo al otorgamiento de los beneficios que la misma otorga.

CAPITULO V

Características Económicas del País

Antes de analizar la política de Salarios Mínimos que se está ejecutando en el país, es conveniente tener una idea de conjunto de la economía nacional y por tal razón se ha estimado conveniente dedicar el presente capítulo a este aspecto tan importante y de lo cual se derivará posteriormente, el considerar si en efecto los Salarios Minimos están realmente coadyuvando al mejoramiento de la clase laboral y como tal al desarrollo económico de Guatemala; es decir, si tal política ha llevado como fin una redistribución del ingreso.

El primer aspecto que salta a la vista es la estructura económica del país, el cual ha sido calificado de subdesarrollado, debido a su posición de país dependiente y con la mayoría de sus recursos explotados en forma desordenada, con grandes masas de su población que no integran una economía de mercado y sus bajos niveles de vida.

Guatemala no puede considerarse como un país que haya superado las etapas precapitalistas, pues su economía todavía tiene resabios de una economía semicolonial y semifeudal.

Se dice que el país tiene manifestaciones de economía semicolonial y semifeudal porque depende por un lado de casi un solo mercado consumidor de los principales productos de exportación y de un solo proveedor; esto es en el orden externo, ya que en el interno, los principales medios de producción también se encuentran en manos de inversión extranjera: electricidad, ferrocarriles, puertos, industrias y agricultura; en esta última también se notan las características de los antiguos feudos: grandes extensiones en manos de una sola familia, trabajadas por campesinos colonos, los cuales cuentan con pequeñas extensiones a cambio del trabajo prestado y quizás una ínfima remuneración en calidad de salario.

Por los diversos puntos que se tratan en el presente capítulo

lo. podrán tenerse mayores elementos de juicio para confirmar la opinión con respecto a la estructura económica del país y concluir si en realidad es o no acertada la calificación formulada. En esta forma, se hace un análisis sobre la estructura agraria, el grado de industrialización, los recursos humanos, el ingreso nacional y los salarios en ciertas ramas de la actividad económica nacional.

El exámen de cada punto será en forma más que todo expositiva, ya que cada uno de estos implica un trabajo extenso y especial y por otro lado no se cuenta con información completa y actualizada; sin embargo se desea señalar estas "características económicas del país", porque se considera que se han perdido de vista, por los organos encargados de la aplicación de los Salarios Mínimos.

a) Estructura Agraria:

Antes de exponer la situación agraria del país, es de lamentar la ausencia de información, ni siquiera primaria, del Censo Agropecuario levantado en 1964, pero hasta la fecha la Dirección General de Estadística no posee esta información. Solo esto prueba el interés que priva en las capas gubernativas por resolver los problemas nacionales, cuando se sigue operando a ciegas y sin datos.

En esta circunstancia, el análisis se basa en la información del Censo de 1950 y algunas investigaciones realizadas principalmente por el Consejo Nacional de Planificación Económica.

Para que se tenga una idea general de la extensión territorial del país, se señala que ésta asciende a 131,800 Kms.², de los cuales 22,900 pertenecen a Belice; es decir, que prácticamente corresponden a Guatemala, 108 889 Kms.²; la utilización de esta extensión de acuerdo con el Censo de 1950 era la siguiente:

Utilización del Territorio de Guatemala

	<u>Kilómetros Cuadrados</u>	<u>%</u>
<u>Area Total</u>	<u>108 889</u>	100.0
Area Terrestre	106 388	97.7
Lagos y Ríos	2 501	2.3
Area Productiva (aprovechable)	<u>91 978</u>	100.0
Tierra arable	<u>14 380</u>	15.6
Pastos permanentes	5 600	6.1
Bosques y breñales	71 998	78.3
Tierras no utilizables, caminos y estructuras	<u>14 410</u>	100.0

Fuente: "Situación del Desarrollo Económico y Social de Guatemala la", Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica.

Como puede observarse en el cuadro anterior, el territorio nacional se integra con un porcentaje apreciable de su extensión con área terrestre, de la cual corresponde a tierras aprovechables un 86.5%, mientras únicamente el 13.5% no es utilizable ya sea por improductiva o por estar constituida por caminos y áreas pobladas.

Es importante notar la descomposición del área productiva, ya que únicamente el 15.6% es tierra arable, localizada principalmente en la Costa del Pacífico; es decir, para cultivos intensivos y mecanizados, mientras que el 6.1% correspondía del Censo de 1950 a pastos permanentes y el 78.3% a bosques y breñales; los bosques más extensos se encuentran en el Departamento de El Petén, área que hasta la fecha no se ha integrado a la economía nacional.

Por las características del suelo, se ha estimado que 10 240 000 manzanas, equivalentes al 66% del territorio nacional son apropiadas para la explotación agropecuaria. Si se comparan estas cifras con las del Censo de 1950 que indican que las fincas ocupaban un total de 5 315 475 manzanas y que de esta área se

empleaban 2 940 057 manzanas para fines agrícolas y pecuarios, - resulta que el país aprovechaba entonces, únicamente el 28.7%- de sus recursos potenciales.

De acuerdo con los datos de la "Primera Encuesta Agropecuaria de 1963" levantada por la Dirección General de Estadística, - en el año agrícola 1962/63 (el más cercano), se emplearon para - fines agropecuarios 3 540 507 manzanas, cifra que solo representa el 34.6% del total potencialmente aprovechable.

De lo comentado en los dos párrafos anteriores, se infiere que Guatemala todavía cuenta con casi más del 65% de tierra con aptitud agropecuaria sin aprovechar y que las nuevas habilitaciones han marcado a un ritmo muy lento, lo cual implica que se necesitará una buena cantidad de años para el aprovechamiento total de la área útil, si se continúa con este sistema de uso de la tierra.

Para que se note el progreso en el uso de la tierra, se ha preparado el cuadro No. 1 adjunto, el cual registra esta situación, - conforme al Censo de 1950 y la prevaleciente en la encuesta agropecuaria de 1963.

Se observa en el cuadro citado, que el progreso ha sido muy leve, al grado de que las tierras utilizadas en cultivos temporales o cosechadas, únicamente se incrementaron en un 20%; es decir que en 12 años el crecimiento ha sido en promedio de tan solo un 2% aproximadamente; esta situación no ha ocurrido con los cultivos permanentes, los cuales crecieron a una tasa media del 11% anual, equivalente a un 137% en los 12 años. Otro de los renglones que registró alza, fue el de los pastos naturales, con un 14% en el período, lo que representa un poco más del 1% anual.

Otro aspecto que refleja el cuadro No 1, es la importancia de cada renglón y así se tiene que la mayor parte del área se utilizó en cultivos temporales, siguiéndole en importancia la tierra con pastos naturales, la que estaba en descanso y la de cultivos permanentes; en este caso no se han considerado las áreas con bosques y la no utilizable.

Un factor muy importante en la estructura agraria del país y que ha sido el negativo para el desarrollo económico, es el de la tenencia de la tierra, ya que fuera del intento de la Reforma Agraria propugnada por el Decreto 900, las otras formas de distribución de la tierra no ha tenido resultados satisfactorios o más bien no han resuelto este agudo problema.

Tomando en cuenta lo indicado en el párrafo anterior y de que en efecto no se han producido mayores cambios en la tenencia de la tierra, así como la ausencia de cifras más recientes, se ha aceptado la información del Censo de 1950, el cual reflejó la distribución de la tierra por tamaño de las fincas, que consigna el cuadro No. 2.

De acuerdo con el cuadro citado, en las 1 085 fincas de 10 y más caballerías de extensión que equivalen al 0.03% del total de las fincas, se concentran 2 676 584 manzanas que representan el 50.3% del total de tierra censada. En las fincas mayores de 200 caballerías que sumaron 22, la relación equivale a que en el 0.0012% del total de fincas, está concentrado el 13.4% de la extensión total.

La situación es aún más dramática si se toma en cuenta que en las extensiones menores de una caballería y que representan el 97.9% del total de fincas, tan solo poseían el 27.8% de la tierra.

Al notar la concentración de la tierra en las fincas de más — de 50 caballerías, solo esto está señalando la existencia de un agudo latifundismo en la República, de aquí que valga la pena citar los comentarios efectuados por mi apreciable y recordado amigo el Licenciado José Luis Paredes Moreira en su Tesis de graduación "Reforma Agraria una experiencia en Guatemala"; "Si para países considerados como típicamente agrícolas se estima que el tamaño racionalmente explotable de las unidades agrícolas es de seis caballerías como máximo, la distribución de la tierra en Guatemala revela que a pesar de que comunmente se lo asigna esta — característica, en realidad ni siquiera la distribución de la tierra responde a ella puesto que poco más del 50% de las mismas estaba

concentrada en solo 1 085 unidades de más de 10 caballerías en - tanto que 347 mil unidades no poseían ni siquiera una tercera par - te de la tierra en fincas. Esto quiere decir que, sin entrar a un exámen más detallado de los rendimientos, esta sola distribución - tenía y aún tiene que incidir forzosamente en una baja productivi - dad". (1)

Más adelante el mismo trabajo citado al referirse al latifundio expresa: "Como ha sido reconocido universalmente, el latifundis - mo funestamente es antieconómico pues aparte de que una gran ex - tensión de su superficie está constituida por tierras ociosas, al dar origen al sistema del arrendamiento en condiciones onerosas, uni - do a otras circunstancias de carácter general, provoca un agudo - malestar social entre la población rural que demanda tierra y no la posee, por una parte y el reducido número de personas que por el - contrario la posee en extensiones apreciables". (2)

Pero no solo el latifundio ha sido un mal para el país, ya que también se cuenta con el minifundio, el cual principalmente se - concentra en el altiplano guatemalteco. Para el caso tómense las extensiones con menos de cinco manzanas y se verá que en las mis - mas existía un total de 265 629 fincas (76.2% del total) con 478 886 manzanas (9.0% del total de la tierra). Estas tierras no solo se encuentran muy repartidas, sino que las mismas son muy - pobres y accidentadas, debido a los sistemas de cultivos continuo, realizado con técnicas muy primitivas. A los mtes señalados, de be añadirse que los Departamentos que cuentan con estas formas de tenencia de la tierra, son los de mayor densidad de población por kilómetros cuadrado, ya que conforme al Censo de 1964 la siguien - te era la presión:

(1): José Luis Paredes Moreira, "Reforma Agraria una experiencia en Guatemala", Imprenta Universitaria, pag. 29.

(2): Obra citada, pag. 30.

<u>Departamento</u>	<u>Habitantes por Km.²</u>
Sacatepéquez	170
Chimaltenango	82
Sololá	102
Totonicapán	134
Quezaltenango	136

En cuanto a la tenencia de la tierra por departamentos y modo de apropiación, el cuadro No. 3 expresa la situación existente en 1950 y el cuadro No. 4 la que correspondía según la Encuesta de 1963. Para el primero se nota que un 90.5% de la superficie ocupada por fincas era propia; un 4.0% arrendada y un 5.5% operada bajo otras formas (comuneros, colono, aparcerero, medianero, usufructuario); en el segundo, la situación es un poco confusa toda vez que se tabuló información de la tierra en propiedad, la tierra dada a otros y la tierra tomada en arrendamiento; sin embargo el total se integra con la tierra en propiedad menos la dada a otros más la tomada en arrendamiento, lo que es incorrecto, pues resulta que la tierra en propiedad es superior a la total; en todo caso la tierra en propiedad haciendo la sustracción, corresponde a un 94% del total, mientras la tomada en arrendamiento es tan solo el 6%; como puede verse el incremento ha sido en los doce años muy bajo.

Otro factor que desea señalarse, es el que se refiere a las formas de operar las extensiones agrícolas; para el caso se hace referencia al cuadro No. 5 y del mismo se deduce que en 1950 el 46.7% de la superficie estaba operada por propietarios; el 33.3% por administradores, lo que presupone que los propietarios vivían en las zonas urbanas; un 2.8% por arrendatarios; 1.6% por colonos; 2.8% por ocupantes y 12.8% por otras formas de operador, dentro de los cuales quedan incluidos los aparceros, comuneros y medianeros.

Estas condiciones de la tierra, han sido las principales causas para que el país cuente con baja producción agrícola para el consumo interno y dependa de uno o dos productos para la exportación. Únicamente basta recordar que cada año se producen —

déficit en la cosecha de productos básicos, tales como maíz, frijol, arroz, etc. y en el campo de las exportaciones el café sigue representando el 49% y el algodón 19%; es decir que entre ambos rubros absorben el 68% del total de los productos para el comercio exterior; debe considerarse en este último caso que los datos se refieren al año 1965 y que en el total se encuentran los productos que se canalizan hacia el Mercado Común Centroamericano; en consecuencia, los porcentajes pueden ser mayores.

Por lo dicho, se pueden sacar ciertas conclusiones con respecto a la estructura agraria del país, e indicar que salvo el esfuerzo efectuado con la aplicación del Decreto 900 Ley de Reforma Agraria, hasta la fecha no se han tratado de resolver los problemas derivados de la tierra, ya que las condiciones que arrojó el Censo de 1950 siguen latentes, quizás con algunas pequeñas modificaciones, lo que no podrá comprobarse sino hasta que se tengan los resultados del Censo de 1964.

Cuadro No. 1

REPUBLICA DE GUATEMALA
USO DE LA TIERRA
(manzanas)

<u>Censo de 1950</u>							
<u>Total</u>	<u>De cultivo cocechadas</u>	<u>Con cafe- tales y viñedos</u>	<u>Donde se per- dió la cosecha</u>	<u>En des- canso</u>	<u>Con pas- tos natu- rales</u>	<u>Bosques, montes y breñales</u>	<u>No uti- lizables</u>
5 315 475	1 267 279	227 193	82 025	530 967	832 593	1 904 080	471 338
<u>Encuesta Agropecuaria 1963</u>							
<u>Total</u>	<u>Siembras Temporales</u>	<u>Siembras perma- nentes</u>	<u>Tierras en des- canso</u>	<u>Pastos naturales</u>	<u>Pastos sem- brados</u>	<u>Bosques</u>	<u>Otras tierras</u>
5 299 477	914 667	539 173	530 089	951 516	605 062	1 144 799	614 171

Fuente: Dirección General de Estadística.

TENENCIA DE LA TIERRA
REPUBLICA POR TAMAÑO DE FINCA

Tamaño de fincas	Número de Fincas	Tenencia de la tierra (Superficie en manzanas)			
		Total	Propia	Arrendada	Bajo otras formas
REPUBLICA	<u>348 687</u>	<u>5 315 475</u>	<u>4 807 624</u>	<u>213 441</u>	<u>294 410</u>
Menores de 1 manzana...	74 269	40 822	17 922	9 593	13 307
De 1 manzana a menos...					
de 2.....	91 581	135 077	51 408	39 097	44 572
De 2 a menos de 5.....	99 779	302 987	154 141	64 850	83 996
De 5 a menos de 10.....	42 444	282 730	201 381	28 745	52 604
De 10 a menos de 32.....	26 916	444 164	378 848	21 712	43 604
De 32 a menos de 64.....	6 125	271 308	237 787	12 168	21 353
De 1 caballería a me- nos de 10.....	6 488	1 161 803	1 118 415	22 658	20 730
De 10 a menos de 20.....	569	506 100	493 017	8 236	4 847
De 20 a menos de 50.....	358	707 869	700 972	4 808	2 091
De 50 a menos de 100.....	104	468 070	460 639	1 222	6 209
De 100 a menos de 200... más.....	32	280 476	279 371	8	1 097
	22	714 069	713 723	346	-

Fuente: Censo Agropecuario 1950.



Cuadro No. 3

TENENCIA DE LA TIERRA
REPUBLICA POR DEPARTAMENTO
(Superficie en manzanas)

Departamento	Total	%	Propia	%	Arrendada	%	Bajo Otras Formas	%
REPUBLICA	<u>5 315 475</u>	<u>100</u>	<u>4 807 624</u>	<u>90.5</u>	<u>213 441</u>	<u>4.0</u>	<u>294 410</u>	<u>5.5</u>
Guatemala	252 367	"	218 120	86.4	14 926	5.9	19 321	7.7
El Progreso.....	125 304	"	113 053	90.2	8 471	6.8	3 780	3.0
Sacatepéquez.....	51 179	"	43 325	84.7	5 380	10.5	2 474	4.8
Chimaltenango.....	178 376	"	156 772	87.9	16 409	9.2	5 195	2.9
Escuintla.....	649 588	"	633 393	97.5	8 222	1.3	7 973	1.2
Santa Rosa.....	375 234	"	346 942	92.5	14 333	3.8	13 959	3.7
Salalá.....	56 256	"	43 702	77.7	2 325	4.1	10 229	18.2
Totonicapán.....	28 512	"	28 336	99.4	78	0.3	98	0.3
Quezaltenango.....	196 453	"	188 454	95.9	6 497	3.3	1 502	0.8
Suchitepéquez.....	254 110	"	242 748	95.5	6 489	2.6	4 873	1.9
Retalhuleu.....	192 969	"	181 797	94.2	8 977	4.7	2 195	1.1
San Marcos.....	324 811	"	308 122	94.9	10 512	3.2	6 177	1.9
Huehuetenango.....	343 077	"	310 179	90.4	14 694	4.3	18 204	5.3
El Quiché	289 657	"	252 416	87.1	18 520	6.4	18 721	6.5
Baja Verapáz.....	222 561	"	198 735	89.3	7 368	3.3	16 458	7.4
Alta Verapáz.....	706 353	"	639 396	90.5	10 884	1.6	56 073	7.9
El Petén.....	21 439	"	7 094	33.1	27	0.1	14 318	66.8
Izabal.....	291 717	"	273 644	93.8	3 795	1.3	14 278	4.9
Zacapa.....	167 377	"	153 582	91.8	7 773	4.6	6 022	3.6
Chiquimula.....	126 228	"	100 158	79.3	9 094	7.2	16 976	13.5
Jalapa.....	166 294	"	127 157	76.5	14 917	9.0	24 220	14.5
Jutiapa.....	295 613	"	240 499	81.4	23 750	8.0	31 364	10.6

Fuente: Censo Agropecuario 1950.

Cuadro No. 4

TENENCIA DE LA TIERRA
 REPUBLICA POR DEPARTAMENTO
 (Superficie en manzanas)
 Año Agrícola 1962-63
 (Primera Encuesta Agrícola de 1963)

Departamento	Total de Tierras	Tierras de su propiedad	Tierras que dió a otros	Tierras tomadas en Arrendamiento
REPUBLICA	<u>5 299 477</u>	<u>5 465 985</u>	<u>489 059</u>	<u>322 551</u>
Guatemala.....	238 656	246 133	21 143	13 664
El Progreso.....	122 043	105 659	9 850	26 274
Sacatepéquez.....	65 959	70 968	6 523	1 514
Chimaltenango.....	184 634	187 872	13 487	10 249
Escuintla.....	515 327	532 191	29 412	12 548
Santa Rosa.....	356 592	370 110	33 709	20 191
Sololá.....	58 445	56 150	2 019	4 314
Totonicapán.....	34 151	34 070	-	81
Quezaltenango.....	199 285	204 874	10 561	4 972
Suchitepéquez.....	312 820	325 575	19 043	6 288
Retalhuleu.....	144 454	157 407	19 742	6 789
San Marcos.....	351 735	372 103	24 445	4 077
Huehuetenango.....	380 668	378 813	16 833	18 688
El Quiché.....	298 086	329 779	45 042	13 349
Baja Verapaz.....	223 801	235 411	18 450	6 840
Alta Verapaz.....	788 474	879 060	144 150	53 564
El Petén.....	20 596	7 597	-	12 999
Izabal.....	246 620	237 848	13 685	22 457
Zacapa.....	180 824	185 022	7 944	3 746
Chiquimula.....	130 185	124 117	7 855	13 923
Jalapa.....	167 724	159 653	20 106	28 177
Jutiapa.....	278 398	265 573	25 060	37 885

Fuente: Dirección General de Estadística.

Cuadro No. 5

CALIDAD DEL OPERADOR Y EXTENSION OPERADA
REPUBLICA POR DEPARTAMENTO
 (Superficie en manzanas)

Departamento	Calidad del Operador													
	Total	%	Propie- tarios	%	Arrenda- tarios	%	Cola- nos	%	Ocupan- tes	%	Adminis- tradores	%	Otros	%
REPUBLICA	5 315 475	100	2 484 001	46.7	151 424	2.8	84 264	1.6	148 044	2.8	1 768 356	33.3	679 388	12.8
Guatemala	252 367	"	122 736	48.6	9 929	3.9	4 615	1.8	11 059	4.4	80 594	31.9	23 434	9.4
El Progreso	125 304	"	88 389	70.5	5 173	4.2	39	-	1 809	1.4	23 411	18.7	6 483	5.2
Sacatepéquez	51 179	"	25 645	50.1	3 251	6.3	1 517	3.0	327	0.6	13 502	26.4	6 937	13.6
Chimaltenango	178 376	"	102 801	57.6	10 225	5.7	1 890	1.1	239	0.1	42 216	23.7	21 005	11.8
Escuintla	649 588	"	109 991	16.9	5 062	0.7	2 523	0.4	1 766	0.3	307 164	47.3	223 082	34.4
Santa Rosa	375 234	"	175 787	46.9	9 367	2.5	4 982	1.3	3 827	1.0	155 293	41.4	25 978	6.9
Solalá	56 256	"	30 500	54.2	1 322	2.4	183	0.3	9 583	17.0	13 183	23.4	1 485	2.7
Totonicapán	28 512	"	28 250	99.1	20	-	-	-	73	0.3	70	0.2	99	0.4
Quezaltenango	196 453	"	85 997	43.8	3 660	1.9	719	0.4	151	-	90 309	46.0	15 617	7.9
Suchitepéquez	254 110	"	89 420	35.2	4 869	1.9	2 786	1.1	246	0.1	129 071	50.8	27 718	10.9
Retalhuleu	192 969	"	79 795	41.4	7 542	3.9	1 234	0.6	126	0.1	92 889	48.1	11 383	5.9
San Marcos	324 811	"	192 561	59.3	5 196	1.6	2 536	0.8	362	-	108 391	33.4	15 765	4.9
Huehuetenango	343 077	"	240 556	70.1	11 086	3.2	3 060	0.9	11 768	3.4	52 950	15.5	23 657	6.9
El Quiché	289 657	"	182 107	62.9	17 419	6.0	7 185	2.5	7 956	2.8	52 729	18.2	22 261	7.6
Baja Verapaz	222 561	"	132 788	59.7	5 087	2.3	4 781	2.2	8 123	3.6	57 240	25.7	14 542	6.5
Alta Verapaz	706 353	"	210 699	29.8	6 578	1.0	43 887	6.2	5 649	0.8	415 467	58.8	24 073	3.4
El Petén	21 439	"	5 228	24.4	16	-	111	0.5	12 794	59.7	708	3.3	2 582	12.1
Izabal	291 717	"	37 429	12.8	3 565	1.2	313	0.1	12 544	4.3	58 650	20.2	179 216	61.4
Zacapa	167 377	"	128 159	76.6	5 795	3.5	412	0.2	2 388	1.4	21 287	12.7	9 336	5.6
Chiquimula	126 228	"	97 295	77.1	6 937	5.5	86	-	13 431	10.6	2 331	1.9	6 148	4.9
Jalapa	166 294	"	116 369	70.0	11 702	7.0	178	0.1	20 194	12.2	9 680	5.8	8 171	4.9
Jutiapa	295 613	"	201 499	68.2	17 623	6.0	1 227	0.4	23 629	8.0	41 221	13.9	10 414	3.5

Fuente: Censo Agrario 1950.

b) Industrialización

La configuración del suelo nacional y la transformación de varios productos agrícolas de uso industrial están señalando que Guatemala no puede depender exclusivamente de su agricultura para su desarrollo, sino que, por el contrario, debe tomar una decisión firme y persistente sobre el desarrollo intenso de otros sectores, tal la minería, los recursos forestales, la pesca y la industria.

Es importante señalar que las montañas nacionales indudablemente están escondiendo otros recursos naturales que quizás serían de fácil extracción si existiera una formal decisión del Gobierno o bien de los sectores privados nacionales para explotar los minerales existentes en el país. En igual forma se considera que debe hacerse con las grandes reservas forestales y los inexplotados recursos pesqueros. Pero para este fin interesa la industria, dentro de la cual quedan incluidas las ramas señaladas.

Las principales características que se han podido obtener sobre la industria nacional, indican que operan cerca de 2 100 establecimientos, los cuales ocupan aproximadamente 53 217 personas; en esta circunstancia las personas ocupadas por empresa es de 26. El capital fijo invertido se calcula que asciende a 123 millones de quetzales, dando por consiguiente un promedio de Q.2,300 de capital fijo por persona ocupada.

Un factor muy importante y que tiene mucha relación con el exámen que se efectúa en el presente trabajo es la localización de las industrias, las cuales se concentran fundamentalmente en la zona central ocupada por la ciudad de Guatemala y sus alrededores, calculándose que el 74% de las empresas fabriles del país se encuentran establecidas en esta área, absorbiendo también el 74% de trabajadores. El otro punto de localización de la industria es la zona occidental, principalmente la ciudad de Quezaltenango y sus alrededores, así como las ciudades de Escuintla, Mazatenango y Retalhuleu.

La región occidental cuenta principalmente con industrias textiles, bebidas alcohólicas, de cueros y otras, mientras que la

zona sur registra la industrialización del kenaf, café, caña de azúcar, etc.

Fuera de las industrias que podrían considerarse más o menos organizadas, existe una gran cantidad de industria artesanal, la cual se estima que ocupa unas 76 000 personas más.

Varias han sido las razones para que la industria nacional no haya experimentado un crecimiento más adecuado, pudiéndose — mencionar entre éstas, las siguientes:

- a) Actitud del sector industrial empresarial;
- b) Falta de una política industrial del sector público;
- c) Capacidad de compra de la población consumidora;
- d) Estructura del comercio exterior ; y
- e) Ausencia de formas ágiles de financiamiento para la industria.

Aunque las causas señaladas son todas de importancia, sin embargo desean puntualizarse las dos primeras, ya que una se le achaca al sector privado y la otra al sector público.

Se señalan como características propias del sector industrial privado que frenan el proceso manufacturero del país, las siguientes:

- a) El extremado individualismo de la organización de los negocios industriales;
- b) La escasa magnitud del capital y la deficiente reinversión de utilidades de la mayoría de empresas industriales;
- c) La baja magnitud de las escalas de producción fabril;
- d) La lenta absorción tecnológica de los empresarios tradicionales debido a su actitud reacia al empleo de administradores técnicos; y
- e) La escasa preparación técnica del industrial, en los campos relacionados con los aspectos financieros y la comercialización.

En lo que corresponde al sector público, el atraso industrial se

debe principalmente a la actitud pasiva y desalentadora que en la historia de la administración pública ha caracterizado a la mayoría de los Gobiernos; pero por otra parte a las siguientes:

- a) Falta de orientación definida de la política de fomento industrial;
- b) Ausencia de una política laboral y de salarios;
- c) Carencia de una política orientadora de una revolución industrial;
- d) La situación del sistema tributario de elevada regresión que actúa sobre el mercado interno en forma muy desfavorable;
- e) La incapacidad y poca preocupación del Estado para dotar al país de suficiente cantidad de energía eléctrica; y
- f) Falta de centros de capacitación para la mano de obra, — que permita su especialización.

Aunque en lo que se ha expresado se resumen los principales escollos a un dinámico desarrollo industrial, sin embargo, es interesante analizar algunos de ellos por considerarlos como los más importantes.

En efecto, se ha indicado que el individualismo ha sido una de las causas del sector privado, ya que muchas empresas manufactureras no solo de Centroamérica sino de Guatemala, están organizadas sobre la base de la propiedad individual y en varios casos en la forma de núcleos exclusivamente familiares, con poca simpatía hacia la participación de otros socios. En este tipo de empresas, el empresario acapara por sí mismo todas las funciones de dirección, administración y promoción de ventas, siendo por lo tanto poco receptivo al empleo de personal técnico y ejecutivo especializado y prefiriendo entonces bajos niveles de productividad e incapacidad comercial.

Esta misma situación del individualismo, ha sido la causa para que las empresas se integren con un capital inicial muy bajo y que en igual circunstancia se actúe con la reinversión. Las sociedades anónimas han sido poco frecuentes a pesar de que su organización sería la más adaptada para la captación de los ahorros de la clase media pudiente, lo que permitiría disponer de mayo-

res recursos financieros y obtener más altos índices de eficiencia y rentabilidad.

Pero el desaliento a la formación de sociedades anónimas, — no puede atribuirse únicamente al empresario, pues el mismo orden jurídico-administrativo ha contribuido, debido a los trámites para la aprobación de los estatutos de sociedades accionadas, — que implican una pérdida de tiempo innecesaria.

Debido a los programas de Integración Económica Centroamericana, se ha visto un cambio de actitud en el empresario — guatemalteco, pero también ha generado un nuevo problema; la transformación del antiguo comerciante individualista en empresario industrial. Sin embargo existen ya nuevas ideas en nuevos empresarios, quienes tienden a organizarse sobre bases de — sociedades, rompiendo con los principios tradicionales y absorbiendo más la tecnología moderna y el uso de personal capacitado.

Otra de las causas del atraso industrial, se debe a la falta de planificación industrial por parte de los empresarios, ya que las empresas se establecen sin mayor análisis con respecto al financiamiento, a las perspectivas y condiciones del mercado y — sin las más elementales normas de la ingeniería industrial. Sin esos elementos básicos es difícil que las empresas nacionales — puedan subsistir frente a la competencia moderna que presiona desde afuera, tanto de los propios centroamericanos como de — la inversión del capital extranjero reacio a la coparticipación local.

La falta de estudios promocionales previos, también contribuye a cerrar este círculo vicioso de no tener industrias mayores o bien de expandir las existentes y ponerlas al nivel de la tecnología moderna.

Pero no solo son los empresarios los que han limitado el desarrollo industrial del país; el Estado tiene mucha responsabilidad en esta situación y las causas que se han señalado son unas entre varias. En efecto, no existe un verdadero sentido

innovador y creador de una "revolución industrial" por la falta de una política industrial definida y esta ausencia fuera de ser desalentadora para el sector privado ha sido la causa de que los bancos públicos y privados, asuman una actitud pasiva para la difusión y estímulo a los sistemas modernos de financiamiento; existe una ausencia absoluta de respaldo bancario a la labor promocional, en la creación y hasta en los estímulos a la reorganización de la industria existente.

Los deficientes métodos y procedimientos tradicionales de trabajo que han caracterizado la historia de la administración pública, generalmente terminan por someter las relaciones con el sector privado a una tramitación poco estimulante por engorrosa, siendo innegable que la carencia de una racionalización administrativa frena la eficacia de los incentivos públicos de fomento industrial.

La industria guatemalteca está recibiendo un alto e indiscriminado proteccionismo, siendo el caso que muchas empresas están recurriendo al expediente de la reclasificación industrial, no obstante estar gozando por largos años atrás del derecho de protección estatal. La protección excesiva suele poner a las empresas a cubierto de una saludable competencia y debilita el acicate para aumentar su productividad y los ingresos de la fuerza laboral.

La ley de Fomento Industrial vigente no parece estar teniendo efectos verdaderamente impulsores en el nivel de inversión fija de las empresas. Su mayor incidencia se ha concentrado en el estímulo a la formación de empresas simplemente transformadoras, que demandan en sus procesos productivos elevadas cantidades de materias primas importadas y manifiestan poco interés por el desarrollo de la producción de las materias primas nacionales.

La centralización administrativa en la ciudad de Guatemala, también ha influido juntamente con la deficiencia de energía eléctrica, como un desestimulante para el desarrollo industrial, en aquellas regiones en donde más abundan las materias primas de origen natural, provenientes de los recursos nacionales.

A pesar de las condiciones orográficas e hidrográficas de —

Guatemala, todavía se padece de un crónico déficit de energía eléctrica. Se ha estimado que el potencial hidroeléctrico derivado de los ríos y lagos podría llegar a 4 millones de kilovatios; sin embargo los programas en esta rama se están desarrollando en forma muy lenta e incluso se sigue recurriendo a la empresa extranjera que ostenta el monopolio del fluido eléctrico en la zona central: Empresa Eléctrica de Guatemala, S.A., subsidiaria de la "Electric Bond and Share", monopolio norteamericano.—

La deficiencia del mercado guatemalteco hasta hoy parece ser el resultado de todo el proceso histórico nacional en el que bajo la lucha de intereses sociales, económicos y políticos, un fuerte sector de la población se ha venido quedando rezagado desde la Independencia y antes de ésta, quedando especialmente influenciada su actitud bajo un patrón cultural deficiente. Esta circunstancia motiva la baja capacidad de compra actual de la mayoría de la población que habita en las zonas rurales y cuya magnitud asciende al 75% de la población nacional.

La coexistencia dentro del territorio nacional de economías de subsistencia y de intercambio, es probablemente el principal obstáculo estructural que tiende a demorar el desarrollo industrial, toda vez que ello significa que alrededor de dos terceras partes de la población del país se encuentran abandonadas por sus bajos ingresos en el área rural y la ausencia de oportunidades para su desarrollo no los estimula a actuar como compradores activos en el mercado. Fuentes optimistas han calculado que el ingreso del campesino fluctúa entre Q.0.50 y Q.0.80 diarios, con los cuales tiene que sostener una familia de seis miembros; por consiguiente tiene una capacidad de compra de solo Q.0.08 a Q.0.13 diarios por persona. Para los miembros de la familias obreras esta capacidad de compra se estima aproximadamente entre Q.0.25 y Q.0.80 diarios por persona.

El pequeño mercado potencial de bienes manufacturados deformado y debilitado por la muy desigual distribución del ingreso se sustenta en un consumo irregular y bastante moderado de no más de medio millón de personas, es decir, alre-

dedor del 10% de la población total del país. Esta extremada limitación del mercado actual actúa en contra de la eficiencia industrial, reduciendo la capacidad de las empresas para romper el círculo vicioso de la baja producción y elevado costo, justificando con ello la política generalizada de alta protección arancelaria y de incentivos fiscales indiscriminados.

Una política de desarrollo económico nacional, tiene en su población el potencial básico más importante para una "revolución industrial" con un mercado asegurado, factor que ha sido visto con menos-precio por el sector público y por el sector privado.

La falta de orientación de la política del comercio exterior en Guatemala, también es responsable de que el proceso de industrialización no sea dinámico. En este sentido, es importante hacer mención de los compromisos que han tenido ciertos gobiernos para hacer efectiva una libertad de política arancelaria proteccionista y de control de cambios, así como la búsqueda de nuevos mercados para los productos nacionales, sin sujeción a los precios de los mercados tradicionales y a tratos preferenciales, por ejemplo el convenio para no comerciar con los países del bloque socialista.

La integración Económica Centroamericana que indudablemente ha producido resultados satisfactorios en el intercambio regional, sin embargo no ha modificado sustancialmente la mentalidad del empresario nacional y por ello se ve con preocupación, que paulatinamente se está entregando el citado mercado a los capitales extranjeros sin la mayor participación de los capitales eminentemente guatemaltecos o centroamericanos.

Indudablemente no todo ha sido negativo, ya que se han llevado a cabo proyectos industriales de importancia, pero se hace necesaria una mayor intervención del Estado en la política industrial, con fines al desarrollo económico integral, que haga partícipe a todos los sectores del país.

c) Recursos Humanos:

Indudablemente es el factor humano el que más interesa exami

nar en la presente tesis, por cuanto el objetivo ha sido analizar la política de Salarios Mínimos que se está desarrollando en el país y su canalización hacia aquellos sectores que constituyen la masa trabajadora guatemalteca. En este caso es saludable contar con los resultados del Censo de 1964, sobre las principales características de la población nacional.

En esta circunstancia es conveniente examinar en primer lugar la población total del país, así como su distribución por departamentos y su densidad con respecto a la superficie por kilómetro cuadrado. Para el efecto se presenta el cuadro No. 6 que puede observarse al final del punto y que contiene la información referida.

En el mencionado cuadro se observa por un lado la población existente en 1950 y la censada en 1964, indicando un crecimiento absoluto de 1 419 miles de habitantes, lo que produjo un incremento de 13 habitantes por kilómetro cuadrado. El Departamento de Guatemala continuó constituyendo el núcleo central de población y el área de mayor densidad, ya que para 1964 está fue de 366 habitantes por Km^2 . En esta misma situación, El Petén que absorbe un tercio del territorio nacional continuó siendo la zona más deshabitada ya que alcanzó casi un habitante por Km^2 .

La región donde por años se ha concentrado el minifundio, como se señaló oportunamente, continuó siendo la que mayor densidad obtuvo en el citado año del censo, pues casi todos los departamentos del altiplano, acusaron una densidad mayor a 87 habitantes por Km^2 .

El problema de la macrocefalia o concentración de la población en el departamento de Guatemala, aumentó por el propio crecimiento natural de la población, pues en 1950 se concentraba un 15.8%, mientras que para 1964 fue del 18.5% del total; ningún otro departamento alcanzó una proporción relativa mayor al 8%.

La población guatemalteca se vió incrementada entre los a-

ños de 1950 a 1964 a una tasa geométrica media anual de un 3.1%; es decir que la explosión demográfica no ha variado mucho en los años transcurridos e indudablemente ésta tenderá a crecer conforme se mejoren sus condiciones y absorba todas las ventajas de la civilización.

El cuadro No. 7 presenta la población de la República por área urbana y rural así como por grupo étnico. Este indica que para el año 1964, 2.8 millones de habitantes es decir el 65.9% de la población total se encontraba en zonas rurales, lo que caracteriza al país en una etapa agrícola ganadera; el resto de la población 1.4 millones se concentraba en áreas urbanas, pero de la misma se ha podido establecer que el 44% radicaba en la ciudad de Guatemala.

Según el mismo cuadro, para el Censo de 1964 había en la República 2.4 millones de no indígenas en comparación con 1.8 millones de indígenas, registrándose un 56.7% de los primeros contra 43.3% de los segundos. En este plano se ha podido establecer que en los años comprendidos de 1950 a 1964, la población indígena ha sufrido una reducción relativa del 10.3%. Esta reducción no es posible atribuirla a que la misma se ha diezmado, sino a una asimilación o integración a los grupos sociales considerados como no indígenas.

Se ha calculado que la población no indígena ha crecido a una tasa mayor, pues ésta se calcula de un orden del 4.4% en comparación con la indígena que solo fue del 1.4%; es decir que ha sido la población no indígena la que más ha contribuido a sostener la tasa del 3.1%.

El siguiente cuadro muestra los incrementos de población por grupo étnico ocurridos entre los años 1950 y 1964 en toda la República.

Población de la República de Guatemala

Por Grupo Etnico; 1950 y 1964
(cifras en millares)

<u>Grupo étnico</u>	<u>1950</u>	<u>%</u>	<u>1964</u>	<u>%</u>
Total:	<u>2 791</u>	<u>100.0</u>	<u>4 210</u>	<u>100.0</u>
Indígena	1 497	53.6	1 821	43.3
No Indígena	1 294	46.4	2 389	56.7

Fuente: Dirección General de Estadística.

Uno de los factores más importantes de la población ha sido - el relativo a la educación y en este caso son realmente alarmantes los resultados obtenidos en el último Censo de 1964. En efecto, - el total en edad escolar ascendió en 1964 a 1.7 millones, que comparado con 1.1 millones en 1950, registró un incremento medio anual del 2.8% un poco menor que el de la tasa demográfica 3.1%.

De la población en edad escolar, solo una cuarta parte (25.3%) asistía a la escuela o recibía educación, mientras el resto arrojó un marcado ausentismo. Lo anterior lógicamente ha producido un índice muy significativo de analfabetismo, ya que se calcula que de la población total de la República, el 63.3% es analfabeta. Del total de analfabetas, como es de suponer, el mayor porcentaje ha correspondido a la población indígena con un 59.1%; en este caso el analfabetismo se concentra en las áreas rurales, en donde se carece no solo de locales adecuados, sino de un déficit de maestros.

Se ha determinado además que de la población en edad escolar que se divide entre los 7 y los 24 años, un porcentaje muy bajo asistía a la escuela. Los resultados arrojados por el Censo de 1964 son bastante elocuentes de esta situación y para el caso es importante reproducir el comentario efectuado por el Licenciado -

René Arturo Orellana, Coordinador General de Censos sobre estos aspectos: "separando el grupo de 7 a 24 años de acuerdo con los límites de edad para ingresar a los tres niveles de enseñanza o sea de 7 a 13 años, de 13 a 18 años y de 18 a 24 años, se ve claramente que en 1964 el máximo porcentaje de asistencia a la escuela estuvo en el grupo de 7 a 13 años o sea la población que virtualmente debe estar estudiando el nivel primario de enseñanza en donde el 40.4% asistía a la escuela, presentando una diferencia muy marcada con el grupo de 13 a 18 años o población en edad de secundaria en donde sólo el 20.7% asistía a la escuela. En el grupo de 18 a 24 años o sea la población en edad normal para cursar estudios superiores fue donde se notó que sólo un porcentaje muy exiguo (5.1%), asistía a los establecimientos de educación superior*.

Estos datos son realmente pavorosos y están demostrando lo atrasado que se encuentra el país en materia de educación y lógicamente la falta de una mano de obra capaz de asimilar las técnicas modernas. Este abandono en el cual se ha tenido a las grandes masas de población guatemalteca y este atraso no tienen otro calificativo sino de una acción criminal, que ha golpeado más a la población rural y como tal a la población indígena, cuya participación en los programas educativos siempre ha sido menor de acuerdo con los porcentajes ya mencionados; en este caso debe mencionarse la actitud pasiva del Ministerio de Educación Pública, sobre la solución a tan importante problema.

Pero aparte de los problemas fundamentales que tienen los recursos humanos, tales como la densidad, la explosión demográfica, la composición étnica y el analfabetismo, es importante determinar su ocupación.

De acuerdo con la misma fuente e investigación (Dirección general de Estadística y Censo de 1964), la población económicamente activa se ha considerado aquella mayor de los 7 años; como inactiva se calificó a la que en el período del 17 de marzo al 17 de abril de 1964 no tuvo trabajo ni lo buscó, así como a las amas de casa, estudiantes, jubilados, rentistas, ancianos, ciegos, sordomudos, etc.

Conforme al Censo, la población total de 7 y más años, ascendió a 3.2 millones de personas de las cuales 1.3 millones equivalentes al 41.5% eran económicamente activas y el 58.5% inactivas, lo que demuestra que la carga económica gravita sobre la población trabajadora de Guatemala.

Una comparación con los datos del Censo de 1950, ha podido determinar que la población económicamente activa ha sufrido una contracción, mientras que la inactiva se ha incrementado; en efecto, para 1950 la población económicamente activa representó el 45.0% y la inactiva el 55.0%.

En el cuadro No. 8 se presenta la población económicamente activa por rama de actividad económica en toda la República, considerando también el sexo y el grupo étnico.

Para notar los incrementos que ha experimentado la población económicamente activa entre los años 1950 a 1964, se presenta a continuación el siguiente cuadro, el cual contiene además la distribución porcentual por rama de actividad.

Población Económicamente Activa de 7 y más años de edad
de la República de Guatemala por rama de Actividad:
1950 y 1964

<u>Rama de Actividad</u>	<u>1950</u>		<u>1964</u>	
	<u>Millares</u>	<u>%</u>	<u>Millares</u>	<u>%</u>
Total:	<u>968</u>	<u>100.0</u>	<u>1 317</u>	<u>100.0</u>
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	660	68.2	861	65.3
Explotación de minas y canteras	1	0.2	2	0.2
Industrias manufactureras	112	11.5	149	11.3
Construcción	26	2.7	34	2.6
Electricidad, agua y servicios sanitarios	1	0.1	2	0.2
Comercio	53	5.4	82	6.2
Transporte, almacenaje y comunicaciones	15	1.6	28	2.1
Servicios	96	9.9	149	11.3
Actividades no bien especificadas	4	0.4	10	0.8

Fuente: Dirección General de Estadística.

Tanto el cuadro ocho como el anterior merecen algunos comentarios por su importancia. En efecto, del 1.3 millones de personas ocupadas en 1964, el 65.3% se dedicaba a labores rela-

cionadas con la agricultura, silvicultura, caza y pesca; es decir - que cerca de dos terceras partes de la población económicamente activa trabaja y depende de estas actividades, lo que denota que la gran mayoría de guatemaltecos sigue dependiendo de la agricultura. Otras ramas que merecen citarse son las industrias manufactureras y los servicios que absorben cada una el 11.3%; el comercio que siempre se ha considerado una importante rama, no alcanzó sino el 6.2%, en tanto que las otras actividades no llegaron individualmente ni siquiera el 3.0%.

La comparación con las cifras del año 1950, muestran que la ocupación en la agricultura se vió un tanto disminuida, ya que del 68.2% bajó al 65.3%, lo que podría considerarse un buen síntoma por la traslación hacia otras ramas, como por ejemplo, la industria; sin embargo ésta también arroja una leve baja, pues en el año — 1950 representó el 11.5% mientras que para 1964 ésta fue de 11.3% a pesar del incremento experimentado en todas las ramas. Como puede observarse, han sido las otras actividades las que han absorbido las bajas experimentadas en las dos principales, notándose más en los servicios.

Si se consideran las ramas de actividad únicamente en dos secciones; urbana y rural, puede indicarse que dentro de las primeras se incluirían: industrias manufactureras; construcción; electricidad, agua y servicios sanitarios; comercio; transportes, almacenaje y comunicaciones; servicios y actividades no bien especificadas y en las segundas: agricultura, silvicultura, caza y pesca y explotación de minas y canteras. En esta circunstancia, las actividades rurales, ocupaban para el año 1964, 863 miles de personas con una representación del 65.5%, mientras que las urbanas únicamente — contaban con 454 miles de personas equivalente al 34.5%; es decir que la población mayoritaria se encuentra en actividades económicas localizadas en áreas rurales.

El cuadro No. 8 indica además, que de la población económicamente activa o sea la en edad de trabajar que participa en la oferta de trabajo, su distribución porcentual por sexo para 1964 — fue de 87.3% para los hombres y 12.7% para las mujeres. La ocupación por grupo étnico fue de un 56.6% para la población nó

indígena y 43.4% para la indígena.

En el cuadro No. 9 se presenta la misma población económicamente activa, pero ya no por ramas de actividad, sino por ocupación de los trabajadores para toda la República, datos extraídos también del último Censo de población.

El mismo cuadro muestra la posición ocupacional y así se tiene que el 45.9% era personal asalariado y de sueldo por cuanto está calificado como "empleado", siguiéndole en importancia los que trabajan por su cuenta con un 30.2%, mientras los patronos únicamente corresponden a un 4.3%; la posición familiar representó el 19.6%, sistema muy común en el país en la apropiación de la fuerza de trabajo.

Para comparar los incrementos ocupacionales en el período comprendido de 1950 a 1964 se presenta el siguiente cuadro, así como para examinar cuáles son las ocupaciones que absorben el mayor número de trabajadores.

Población Económicamente Activa de 7 y más años de edad de la
República de Guatemala, según ocupación:
1950 y 1964

<u>Ocupación</u>	<u>1950</u>		<u>1964</u>	
	<u>Millares</u>	<u>%</u>	<u>Millares</u>	<u>%</u>
Total:	<u>968</u>	<u>100.0</u>	<u>1 317</u>	<u>100.0</u>
Profesionales, técnicos y trabajadores afines	16	1.6	29	2.2
Gerentes, administradores y directores	14	1.5	25	1.9
Oficinistas y trabajadores afines	17	1.7	28	2.1
Vendedores y similares	32	3.3	55	4.2
Agricultores, pesca, caza y madereros	651	67.3	849	64.5
Trabajadores en ocupaciones de minas y canteras	3	0.3	2	0.2
Trabajadores en operaciones de transporte	12	1.2	24	1.7
Artesanos, operarios de fábrica y afines	135	14.0	179	13.6
Trabajadores manuales y jornaleros	17	1.7	32	2.4
Trabajadores en servicios y similares	67	7.0	87	6.7
Otros trabajadores en ocupaciones ignoradas o mal definidas	4	0.4	7	0.5

Fuente: Dirección General de Estadística.

El cuadro anterior está señalando que el mayor porcentaje de trabajadores corresponde a las ocupaciones de agricultores, y similares, siendo para 1964 su importancia relativa de un 64.5%;— como en el caso de la actividad económica, en el intervalo de — catorce años se ha producido un decremento en el número de personas con esta ocupación, pues en 1950 la representación fue de un 67.3%.

El número de operarios de fábrica, artesanos y trabajadores si— milares representó en 1964 tan solo el 13.6% en comparación con el 14.0% para 1950; le seguían en importancia los trabajadores en servicios, dentro de los cuales se incluyen los empleados del Esta— do, que representan su mayor parte, a quienes les correspondió un 6.7% para 1964 y 7.0% para 1950.

Es saludable observar que aquellas actividades que podrían — considerarse técnicas y que corresponden a los tres primeros gru— pos, han experimentado un leve incremento, lo que reduce el dé— ficit de profesionales, técnicos y administradores, cuya escasez se ha dejado sentir en muchas actividades económicas.

El exámen de los recursos humanos, permite hacer fuera de las consideraciones ya formuladas, otras que por su interés no pueden dejarse de señalar.

Para el caso, las cifras estadísticas que se han venido anali— zando y los cuadros que pueden ser examinados al final del punto, están indicando las grandes concentraciones demográficas en ciertas zonas del país y la anormal distribución de las familias guate— maltecas, registrándose una escesiva concentración en las tierras altas, especialmente dentro de la franja del territorio que com— prende parte de la costa del pacífico y occidental. Desafortuna— damente la zona más poblada es la que dispone de menor riqueza natural, ya sea por su formación geográfica o bien por el uso ina— decuado y excesivo de sus tierras, siendo también la razón de que su población tenga condiciones de trabajo rudimentarias y su po— der de compra se exageradamente deficiente, Por el contrario a través de los años la concentración de las mejores tierras en la cos— ta del Pacífico en un número reducido de propietarios ha venido a—

centuando las condiciones minifundistas del altiplano, constituyen así una área que acumulativamente se viene convirtiendo en el centro de mayor potencialidad explosiva para mostrar un descontento social.

Por otro lado, los altos precios de las tierras de la costa sur vedan toda posibilidad para que la población pobre del altiplano cifre sus esperanzas en la obtención de terrenos; incluso con el abandono de las tierras por la United Fruit Company, se perdió la oportunidad de que las mismas fueran adquiridas por el Estado; en este caso es importante recordar las causas que crearon el derrocamiento del Gobierno de Arbenz en 1954, por la expropiación precisamente de estas tierras, dadas en usufructo a los campesinos guatemaltecos; sin embargo en la actualidad son poseídas por políticos y agricultores pudientes, que merecieron la "confianza" de los anteriores "propietarios

Además del problema de escaséz de tierras para los campesinos en la costa sur, debe agregarse que por la condición del terreno, éste es fácilmente mecanizable, lo que tenderá a reducir el número de asalariados agrícolas.

El hacinamiento de buena parte de la población es otro factor que ha limitado indudablemente su incorporación a la vida civilizada, lo que se ha visto agravado por el alto índice de analfabetismo y sus pocas oportunidades a una vida más decorosa.

Pero no solo la densidad y la explosión demográfica son problemas, esta misma población (la mayoritaria), se encuentra desnutrida y se ha calculado por fuentes confiables, que incluso la población urbana cuenta con un nivel de sub-consumo, y que por lo general la mayoría de los habitantes de las ciudades ingieren solamente la tercera parte del valor alimenticio que está consumiendo la clase media. De igual manera en el área rural, la población se encuentra con un déficit en el consumo, que prácticamente señala que la población se alimenta solo con la tercera parte de lo que debiera.

Lo anterior señala la necesidad de aumentar la producción de alimentos, pero principalmente los ingresos de la población, para que ésta tenga la oportunidad de cumplir con una de las necesida-

des más importantes del género humano: COMER.

Existe un dicho popular "de que un mal trae otro" y así el pueblo no solo padece hambre y analfabetismo, sino sumado a esto aparece la insalubridad en la cual se mueve principalmente la población rural, la cual carece de los medios más indispensables, ya se trate de sistemas de drenaje, agua potable o centros de salud.

Se estima que la mayor parte de las causas de defunción están basadas en una deficiencia higiénica, derivada por una parte por la ignorancia de los habitantes, pero principalmente por la falta de adaptación a los medios civilizados y de una adecuada protección por parte del Estado.

Las cifras estadísticas señalan que la población rural y urbana de bajos ingresos, se diezma principalmente por las siguientes enfermedades: gastroenteritis 15.92%; influenza 10.80%; neumonía 7.70%; parasitismo intestinal 5.15%; tos ferina 3.80%; sarampión 2.80% y otras enfermedades parasitarias e infecciosas 58.54%.

Se ha calculado también que de la población urbana, únicamente un 42% gozaba de agua potable, habiendo un 58% abandonada por este servicio básico en las ciudades. En el área rural el panorama es todavía peor, por cuanto de 3 millones de habitantes rurales, aproximadamente solo el 12% gozaba de este servicio.

Este triste panorama de la población nacional se agiganta, cuando se consideran las condiciones ambientales en las cuales vive, ya que existe un crónico déficit de viviendas y las que se han considerado como tal de acuerdo con el último Censo de 1964, una buena proporción principalmente en las áreas marginales de las ciudades y en las zonas rurales, estructuralmente no pueden llamarse viviendas. Se ha calculado que a pesar de un plan de vivienda con un esfuerzo intenso anual y con responsabilidad del Estado, significaría que el bienestar de la población, en lo que se refiere al problema de vivienda, podría ser resuelto en un plazo de 30 años.

Existe una plena convicción de que la solución del problema de la vivienda para las familias de escasos recursos, especialmente del

grupo obrero y campesino, no puede realizarse sin una decidida participación del Estado; sin embargo por años ha faltado esta acción y mientras tanto la población sigue viviendo en condiciones realmente lamentables.

Pero indudablemente el factor que limita la acción particular de cada guatemalteco, radica principalmente en sus bajos ingresos, ya que la mayoría de habitantes en el área rural y también en la urbana, no obtiene ni siquiera salarios de subsistencia y como resultado, se vé privada de alimentarse, educarse, vivir como ser humano, vestir adecuadamente y proveer lo suficiente para su salud y claro está para sus mínimas distracciones.

Cuadro No. 6

SUPERFICIE, POBLACION Y DENSIDAD MEDIA DE
POBLACION, POR DEPARTAMENTO 1950 y 1964

Departamento	Superficie Km ² .	Millares de Habitantes		Habitantes por Km ² .	
		1950	1964	1950	1964
República	<u>108 889</u>	<u>2 791</u>	<u>4 210 (+)</u>	<u>26</u>	<u>39</u>
Guatemala.....	2 126	439	778	206	366
Progreso.....	1 922	48	66	25	34
Sacatepéquez.....	465	60	79	129	170
Chimaltenango....	1 979	121	162	61	82
Escuintla.....	4 384	124	252	28	57
Santa Rosa.....	2 955	110	160	37	54
Sololá.....	1 061	83	109	78	102
Totonicapán.....	1 061	99	143	93	134
Quezaltenango...	1 951	184	266	94	136
Suchitepéquez....	2 510	124	181	50	72
Retalhuleu.....	1 856	67	113	36	61
San Marcos.....	3 791	233	328	61	87
Huehuetenango...	7 400	200	285	27	39
Quiché.....	8 378	175	255	21	30
Baja Verapaz.....	3 124	66	96	21	31
Alta Verapaz.....	8 686	190	263	22	30
Petén.....	35 854	16	28	0.4	0.8
Izabal.....	9 038	55	114	6	13
Zacapa.....	2 690	70	99	26	37
Chiquimula.....	2 376	113	145	47	61
Jalapa.....	2 063	75	99	36	48
Jutiapa.....	3 219	139	189	43	59

(+): Incluye sólo hogares censales particulares.

Fuente: Dirección General de Estadística.

Cuadro No. 7

SEPTIMO CENSO DE POBLACION 1964POBLACION TOTAL DE LA REPUBLICA,
SEGUN GRUPO ETNICO Y SEXO,
URBANA Y RURAL

BASE, MUESTRA 5%

	AMBOS GRUPOS ETNICOS			NO INDIGENA			INDIGENA		
	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO
URBANA									
RURAL									
121 REPUBLICA	<u>4 209 820</u>	<u>2 105 780</u>	<u>2 104 040</u>	<u>2 388 860</u>	<u>1 197 260</u>	<u>1 191 600</u>	<u>1 820 960</u>	<u>908 520</u>	<u>912 440</u>
URBANA...	1 433 020	682 340	750 680	1 117 980	534 040	583 940	315 040	148 300	166 740
RURAL	2 776 800	1 423 440	1 353 360	1 270 880	663 220	607 660	1 505 920	760 220	745 700

Fuente: Dirección General de Estadística.

SEPTIMO CENSO DE POBLACION, 1964

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
DE 7 AÑOS Y MAS DE LA REPUBLICA,
SEGUN GRUPO ETNICO Y SEXO

BASE, MUESTRA 5%

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	Total de la población económicamente activo	GRUPO ETNICO Y SEXO					
		NO INDIGENA			INDIGENA		
		TOTAL	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	MASCULINO	FEMENINO
TODAS LAS ACTIVIDADES	<u>1 317 140</u>	<u>745 080</u>	<u>628 360</u>	<u>116 720</u>	<u>572 060</u>	<u>522 220</u>	<u>49 840</u>
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	861 140	396 680	389 800	6 880	464 460	450 940	13 520
Explotación de minas y canteras	1 720	1 140	1 140		580	560	20
Industrias Manufactureras	149 460	102 380	81 640	20 740	47 080	31 180	15 900
Construcción	34 220	27 700	27 480	220	6 520	6 520	
Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	1 680	1 540	1 460	80	140	140	
Comercio	82 280	52 940	34 360	18 580	29 340	24 240	5 100
Transportes, almacenajes y comunicaciones	28 180	26 340	25 920	420	1 840	1 760	80
Servicios	148 660	127 240	58 720	68 520	21 420	6 220	15 200
Actividades no bien especificadas	9 800	9 120	7 840	1 280	680	660	20

Fuente: Dirección General de Estadística.

Cuadro No. 9

SEPTIMO CENSO DE POBLACION, 1964

OCUPACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DE 7 Y MAS AÑOS
DE LA REPUBLICA, SEGUN SEXO Y POSICION OCUPACIONAL

BASE, MUESTRA 5%

GRUPO DE OCUPACION	POSICION Y SEXO									
	MASCULINO					FEMENINO				
	TOTAL	Patrono	Empleado	Por su cuenta	Familiar u otro	TOTAL	Patrono	Empleado	Por su cuenta	Familiar u otro
TODAS LAS OCUPACIONES	<u>1 150 580</u>	<u>52 860</u>	<u>501 780</u>	<u>355 280</u>	<u>240 660</u>	<u>166 560</u>	<u>3 620</u>	<u>102 600</u>	<u>42 100</u>	<u>18 240</u>
Profesionales, técnicos y similares.....	18 700	980	14 540	2 200	980	11 900	120	10 940	360	480
Industriales, Comerciantes, Administradores, Gerentes y empleados de categoría directiva.....	18 040	5 180	4 720	7 820	320	6 660	1 540	400	4 540	180
Oficinistas y similares.....	19 700	100	19 040	340	220	8 080	20	7 840	60	160
Vendedores y similares.....	38 860	1 140	7 880	27 000	2 840	15 540	200	4 440	9 520	1 380
Agricultores, pescadores, cazadores, madereros y similares.....	829 860	40 060	304 540	260 880	224 380	18 800	520	6 640	1 840	9 800
Trabajadores en ocupaciones de minas y conteras.....	2 360	40	840	1 100	380	60			20	40
Trabajadores en operaciones de transporte.....	23 740	160	19 220	3 860	500	220		180	20	20
Artesanos, operarios y otros obreros calificados.....	143 580	4 640	81 000	48 000	9 940	34 900	1 100	8 060	20 780	4 960
Trabajadores manuales y jornaleros, N.E.O.C.....	29 700	40	27 740	1 280	640	2 420		2 220	200	
Trabajadores de servicio o asistencia y simil.....	20 180	420	17 660	1 860	240	67 080	120	61 180	4 560	1 220
Ocupaciones ignorados o no bien definidos.....	5 860	100	4 600	940	220	900		700	200	

Fuente: Dirección General de Estadística.

d) Ingreso Nacional:

Habiendo examinado algunas de las características económicas del país, principalmente en aquellos campos de mayor importancia como lo es el agrícola, el industrial y los recursos humanos, se hace necesario analizar cómo han repercutido sus problemas en la economía nacional y determinar en qué magnitud se han visto beneficiadas las grandes masas de trabajadores guatemaltecos.

De acuerdo con investigaciones realizadas por fuentes serias que merecen todo crédito, tal como la Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica y el Banco de Guatemala, la economía nacional ha experimentado un crecimiento muy pequeño en el período comprendido de 1950 a 1965, ya que se ha establecido una tasa media de crecimiento de un 4.3%, apenas superior en un 1.2% a la tasa de incremento de la población (3.1%).

El incremento del Producto Nacional Bruto, se ha considerado que no ha llegado a la mayoría de la población, estimándose que una pequeñísima proporción de ésta ha sido la beneficiada con los pequeños aumentos, pues el grupo beneficiado corresponde a los empresarios agrícolas que canalizan su producción al exterior, los comerciantes que manejan las importaciones y los grandes empresarios del sector industrial.

Aunque más adelante se vuelve al problema señalado en el párrafo anterior, es conveniente indicar que para este análisis, se ha considerado oportuno presentar la información estadística contenida en los cuadros que pueden consultarse al final de este punto y los cuales registran la "Cuenta del Producto Nacional Bruto", tanto a precios de mercado como a precios de 1958, así como la "Composición del Ingreso Nacional". Estos datos corresponden al período comprendido de 1955 a 1965 inclusive.

La información estadística de por sí es expresiva de la situación económica del país en el período que comprende, sin embargo es importante hacer algunas consideraciones. El Cuadro No. 10 — permite observar la canalización de recursos para gastos de consumo, en los cuales ha tenido mayor significación los provenientes del

sector privado; éstos de acuerdo con reciente investigación del Consejo Nacional de Planificación Económica, han crecido a una tasa media anual de 3.9%, mientras que el producto Nacional lo ha sido al 4.3%; es decir que el incremento de los gastos de consumo del sector privado, han sido solamente un poco superior a la tasa de crecimiento de la población (3.1%).

En esta misma situación, los gastos al consumo del sector público han crecido un poco más allá del ritmo de crecimiento del producto y consecuentemente de la población (5.0%); sin embargo tales gastos no han guardado una estructura deseable. En efecto, siempre se ha considerado que el Estado debe proveer de fuentes de trabajo e ingreso y en tal circunstancia los gastos en sueldos y salarios y compras de bienes y servicios, pueden considerarse convenientes, pero el Estado debe prestar una atención preponderante a la formación de capital que permita un más rápido crecimiento de la economía, supliendo aquella que el sector privado no quiera hacer.

Esta estructura del gasto público ha tenido como resultado: ausencia de una amplia red de carreteras; acumulación del déficit de energía eléctrica; alto y creciente porcentaje de analfabetismo; acentuación de las bajas condiciones de vida de la población especialmente del campo, por falta de instalaciones para mercadeo, vivienda, asistencia técnica, etc.; deficiencia hospitalaria, falta de personal asistencial, etc. etc.

La misma fuente citada indica que mientras la inversión pública crecía a una tasa media de 3.4% anual, la inversión privada se incrementó a una tasa del 9.4%. La inversión bruta total aumentó a una tasa del 8.3%

Otro factor que señala el cuadro es el que se refiere a las exportaciones e importaciones. En lo que respecta a las primeras y que están constituidas principalmente por productos agrícolas, registraron un crecimiento anual medio del 6.8%, mientras las segundas acusaron un incremento del 5.8%. Sin embargo pueden notarse los enormes saldos desfavorables, los cuales se han debido a una decadencia de los términos de intercambio, para cuyo deterio-

ró concurrió tanto el alza de los precios de las importaciones, como fundamentalmente, la caída experimentada en los precios de los productos exportados; en esta forma el incremento relativamente alto de las exportaciones ha resultado muy pequeño para contrarrestar los sensibles efectos de los términos de intercambio.

El deterioro de los términos de intercambio se ha debido a los factores indicados, pero debe señalarse que tanto el sector privado como el sector público, han sido renuentes a la búsqueda de nuevos mercados para los productos exportables. Caso igual ocurre con las importaciones, ya que éstas siguen proveniente de las mismas fuentes tradicionales localizadas en el mundo occidental.

Con respecto a las importaciones, es conveniente mencionar algunos hechos que por su importancia también han sido la causa del desequilibrio en la Balanza Comercial; basta mencionar que la estructura de éstas no ha llevado como objetivo el desarrollo, pues los mayores volúmenes siguen siendo absorbidos por bienes de consumo y materias primas, calculándose que un 75.6% de las importaciones totales de 1965 fueron de estos rubros.

En estas mismas importaciones, el consumo suntuario como los automóviles y otros productos similares han experimentado incrementos realmente sorprendentes a pesar de que en el año 1958 se aumentaron los aforos arancelarios; en igual circunstancia — puede hablarse de la política de fomento industrial, la cual ha permitido que se instalen empresas que utilizan importantes porcentajes de materias primas o productos semielaborados de origen extranjero, no solo con una baja inversión de capital, sino con pocas posibilidades de utilizar las materias primas nacionales.

En este caso es importante examinar cual ha sido el papel que ha jugado el Estado en la política del comercio exterior; en primer lugar, debe considerarse que los gobiernos a partir de 1954 han sido reacios a comerciar con los países del bloque socialista y por tal circunstancia, las exportaciones se han debido canalizar hacia los mercados tradicionales del bloque occidental y sujetas a las fluctuaciones constantes de los precios y a su decre-

mento; en igual condición han estado las importaciones, pues la importancia de los Estados Unidos como país proveedor no ha bajado del 40% en el volumen total; este mismo país consume más de un 35% de las exportaciones nacionales.

Las medidas tomadas por el Estado con el fin de buscar la estructura y el valor de las importaciones más aconsejables, no han tenido ningún resultado y las mismas puede decirse que tuvieron como objetivo una necesidad fiscal y restablecer por un tiempo muy limitado el desequilibrio financiero; sin embargo y a excepción de los años 1950 y de 1952 a 1955 en los cuales se registraron saldos favorables de la Balanza Comercial, en el resto acusa saldos desfavorables el cual hasta 1964 arroja un déficit acumulativo neto de 189.2 millones de quetzales.

Indudablemente todos estos factores han incidido principalmente sobre los grupos que obtienen ingresos en calidad de salarios y en esta forma se estima que la distribución del ingreso nacional ha venido concentrándose más, al grado que el ingreso medio anual por habitantes del sector rural se ha reducido de Q. 87.00 en el año 1950 a Q.84.00 en el año más reciente -1962-, lo que acusa un descenso equivalente al 4.6%. Mientras tanto, el ingreso medio por habitante del sector urbano, estimado en Q. 681.00 aumentó a Q.796.00 en el último año del cual se poseen cifras.

Para que se noten mejor los cambios experimentados en el ingreso por habitante, se presenta el siguiente cuadro:

Cambio en la Distribución del Ingreso
Años 1950 y 1962

Concepto	1950			1962		
	No. de personas %	PNB %	PNB x personas Q de 1958	No. de personas %	PNB %	PNB x personas Q de 1958
1 Economía de Subsistencia	71.3	24.0	86.7	72.7	21.9	83.6
2 Economía Comercial	28.7	76.0	681.3	27.3	78.1	795.6
a) Bajos ingresos	21.1	24.2	295.2	20.0	20.9	289.7
b) Ingresos medios y altos	7.6	51.8	1750.7	7.3	57.2	2195.4

Fuente: Consejo Nacional de Planificación Económica.

El cuadro anterior no puede ser más irrevelador a pesar de que el mismo no se encuentra actualizado, pero pone de manifiesto que mientras el 71.3% de la población vivía en 1950 en condiciones de subsistencia con un ingreso mayor, para 1962 un porcentaje superior (72.7%), veía declinar esos mismos ingresos, mientras el — 7.6% obtenía para el primer año Q.1,750.70 y que para 1962 no obstante ser menor su porcentaje (7.3%) su ingreso se incrementó a Q.2,195.40; es decir una absoluta desigualdad en la distribución del ingreso.

Solo lo manifestado por el cuadro inserto, está demostrando la distribución injusta del ingreso y lo comentado en este mismo punto y lo contenido en el Capítulo, lo que el Estado ha dejado de hacer para mejorar las condiciones de vida de la gran mayoría de guatemaltecos.

Pero por si lo anterior fuera poco, basta examinar el cuadro-11 adjunto, el cual contiene la composición del Ingreso Nacional y en el mismo se manifiesta el rubro que corresponde a los Salarios. En efecto, éste muestra que la participación de los asalariados en el período de 1955 a 1965 no ha sido mayor, pues mientras que para el primero de los años fue de un 31.2%, para el último no había experimentado un incremento sino de 2.0%, ya que este alcanzó un 33.2%.

Para ilustración se indica que conforme datos que se han podido obtener, la participación de los salarios en el Ingreso Nacional en otros países es la siguiente:

Estados Unidos	70.3%
Francia	59.0%
Argentina	60.0%

Como se nota, en ninguno de estos países la participación de los asalariados ha sido menor a un 50%. Para el caso nacional debe considerarse además que en el rubro se incluyen los aportes patronales al seguro social, ya que sin estos la participación es aún menor.

Mientras la participación de los asalariados no ha llegado ni siquiera al 35%, los ingresos de las personas, procedentes de propiedades y de empresas han representado un 67.4% y un 66.3% — en los años extremos, es decir que acusaron una leve caída de — 1.1%.

Finalmente debe subrayarse que a pesar de ser la agricultura y como tal el sector rural el que más ha contribuido al desarrollo del país, su participación en el ingreso ha sido menor, situación que se ha visto más deteriorada por motivo de los términos de intercambio, al llevarse a cabo sus transacciones con el sector urbano, ya que mientras el campesino provee de productos de primera necesidad al sector urbano a precios bajos, éste a cambio le proporciona artículos manufacturados a precios muy superiores.

Como puede observarse no se ha hecho ningún esfuerzo para — mejorar los niveles de vida para esta proporción mayor de la población guatemalteca, pues el sector manufacturero no ha sido — ni siquiera capaz de absorber una parte considerable del incremento de la fuerza de trabajo que se localiza en la ciudad, ni la agricultura absorbió el desempleo que se encuentra en el campo. Este desempleo en el campo, ha producido las invasiones aluvionales a la ciudad, lo cual ha venido a complicar aún más el ya complicado problema de la macrocefalia.

Cuadro No. 10

6.1 Cuenta del Producto Nacional Bruto a Precios de Mercado

(EN MILES DE QUETZALES DE CADA AÑO)

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963 ^{r/}	1964 ^{p/}	1965 ^{p/}
I Gastos											
1 Gastos en consumo de las personas e Instituciones sin fines de lucro	668 778	719 350	753 206	807 833	826 764	852 099	891 462	922 187	1 016 728	1 107 838	1 187 261
2 Gastos en consumo del gobierno General	49 223	57 088	54 335	70 430	78 437	78 948	83 103	77 158	82 392	93 631	104 209
3 Inversión Geográfica Bruta en Capital Fijo	79 808	134 421	150 157	137 055	112 597	103 228	108 548	108 284	128 357	180 349	184 560
3.1. del Gobierno General	31 472	45 188	40 708	48 819	36 847	28 582	31 869	27 243	21 992	24 036	32 348
3.2. Privada	49 416	88 243	99 649	87 127	75 950	76 646	76 689	80 801	103 365	128 313	121 302
4. Aumento de Existencias	14 127	7 141	3 705	- 1 069	- 613	5 812	7 684	5 180	10 113	19 181	28 883
Gastos Brutos de la Nación	812 018	917 590	972 403	1 014 350	1 017 185	1 040 989	1 080 827	1 112 698	1 225 586	1 368 018	1 495 715
5 Exportación de Bienes y Servicios	112 503	133 083	128 517	121 876	122 206	121 868	129 738	130 374	180 431	199 091	239 402
6 Menos Importación de Bienes y Servicios	111 591	149 873	191 858	185 132	148 065	163 212	168 249	150 845	201 755	264 608	268 604
Gastos dedicados al Producto Geográfico Bruto	812 928	901 300	940 061	970 694	891 426	1 020 643	1 043 318	1 089 128	1 314 227	1 328 692	1 427 509
7 Ingresos Netos por factores de la Producción recibidos del Extranjero	- 6 188	- 5 449	- 6 880	- 8 729	- 7 866	- 10 299	- 12 359	- 11 885	- 14 188	- 17 435	- 17 753
Producto Nacional Bruto a precios de Mercado	806 739	895 851	933 171	962 185	883 560	1 010 184	1 026 957	1 089 263	1 200 071	1 311 187	1 409 756
II Cargos											
Ingreso Geográfico	718 111	785 043	826 719	853 626	875 379	899 574	921 621	972 126	1 081 416	1 194 458	1 264 755
8 Ingresos netos por factores de la Producción recibidos del Extranjero	- 6 188	- 5 449	- 6 880	- 8 728	- 7 866	- 10 299	- 12 359	- 11 885	- 14 188	- 17 435	- 17 753
Ingreso Nacional	709 913	769 594	821 839	844 897	887 910	886 175	898 262	960 261	1 067 258	1 167 033	1 247 002
9 Impuestos Indirectos	60 600	63 414	67 845	69 912	71 803	72 298	71 301	69 415	80 553	89 613	103 820
10 Menos Subvenciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11 Asignaciones para el consumo de capital fijo	36 217	42 843	43 297	47 358	44 247	48 671	50 394	50 587	52 289	54 821	58 934
Cargos contra el Producto Nacional Bruto a precios de Mercado	606 730	685 851	933 171	962 185	983 560	1 010 144	1 026 957	1 089 263	1 200 071	1 311 187	1 409 756

r/ Revisado
p/ Estimación preliminar

Cuadro No. 11

6.6 Composición del Ingreso Nacional

(EN MILES DE QUETZALES DE CADA AÑO)

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963 <i>r/</i>	1964 <i>p/</i>	1965 <i>p/</i>
1. Remuneración de los Asalariados	221 179	233 022	252 260	270 053	260 454	294 489	302 703	316 494	351 032	386 562	413 839
1.1 Sueldos y Salarios	217 037	227 969	246 756	264 064	275 026	289 371	296 840	311 463	345 843	379 770	406 349
1.2 Aportes patronales al seguro social	4 142	5 053	5 504	5 989	5 428	5 118	5 863	5 031	6 089	6 786	7 493
2. Ingresos de las personas procedentes de propiedades y empresas	478 646	544 346	557 451	563 619	575 864	583 224	594 256	632 327	702 809	771 967	826 439
3. Impuestos directos a empresas	6 340	6 487	7 252	7 152	6 863	6 403	6 849	6 684	6 240	5 247	1 703
4. Ingresos del Gobierno procedentes de sus propiedades y empresas	5 246	7 433	7 330	6 835	7 315	8 190	8 840	8 711	8 726	8 175	11 804
5. <u>Menos:</u> Intereses pagados por el Gobierno General.	788	914	1 634	1 991	2 116	2 214	2 462	3 005	3 396	3 761	5 544
6. <u>Menos:</u> Intereses pagados por las personas	730	762	630	871	890	917	926	950	1 054	1 157	1 239
INGRESO NACIONAL	709 913	769 594	821 829	844 897	867 510	889 175	909 262	960 261	1 067 259	1 167 033	1 247 092

r/ Revisado

p/ Estimación preliminar

CUENTAS NACIONALES

Banco de Guatemala

Cuadro No. 12

6.7 Cuenta del Producto Nacional Bruto a Precios de Mercado

(EN MILER DE QUETZALES DE 1958)

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963 ^{r/}	1964 ^{r/}	1965 ^{r/}
I GASTOS											
1. Gasto en consumo de las personas e instituciones sin fines de lucro	574 652	712 250	763 006	607 233	871 593	884 835	880 840	921 030	1 016 738	1 110 159	1 119 053
2. Gastos en consumo del Gobierno General	54 127	61 663	66 626	71 130	71 763	76 744	82 524	73 387	73 070	78 206	85 782
3. Inversión Geográfica Bruta en Capital											
fijo	90 420	142 461	154 221	137 955	135 388	100 446	114 232	116 701	130 188	160 787	163 525
3.1 del Gobierno General	34 524	51 372	60 285	89 918	38 183	36 849	32 216	27 617	29 990	32 185	30 608
3.2 Privada	55 896	91 089	93 936	47 137	97 205	63 597	82 016	89 084	100 198	128 582	132 917
4. Aumento de Existencias	14 114	7 192	4 172	- 1 068	- 697	5 426	7 864	5 312	16 083	16 600	20 300
Gastos Brutos de la Nación	822 513	920 786	988 626	1 014 350	1 036 136	1 060 684	1 085 450	1 120 331	1 230 060	1 359 373	1 453 519
5. Exportación de Bienes y Servicios	87 153	106 121	131 078	121 878	145 950	152 979	156 916	157 267	231 919	219 203	250 066
6. Menos Importación de Bienes y Servicios	121 558	182 196	167 270	165 132	182 976	165 809	150 846	161 858	200 762	237 030	270 304
Gastos del Producto Geográfico Bruto a precios de mercado	600 107	644 711	652 436	670 894	710 110	747 854	780 508	795 730	1 260 217	1 340 370	1 433 271
7. Ajuste para la variación de la relación de intercambio de Bienes y Servicios	25 557	31 118	21 880	-	- 10 508	- 8 322	- 21 143	- 17 656	- 67 715	- 21 203	- 24 325
Producto Geográfico Bruto a precios de Mercado	625 664	675 829	674 316	670 894	700 602	739 532	759 365	778 074	1 192 502	1 319 167	1 408 946
8. Ingreso Neto por factores de la Producción recibidos del Extranjero	- 6 722	- 5 577	- 7 118	- 8 728	- 8 711	- 11 228	- 14 009	- 12 731	- 16 430	- 17 472	- 18 940
8.1 Recibidos del Extranjero	204	761	1 372	883	1 323	1 007	1 122	963	1 983	1 672	3 088
8.2 Menos Pagados al Extranjero	7 086	6 485	8 519	9 611	9 834	12 235	15 009	13 694	18 413	19 144	20 932
8.3 Ajuste por la variación de la relación de intercambio de facturas	53	207	228	-	- 86	- 87	- 151	- 100	- 287	- 162	- 288
Producto Nacional Bruto a Precios de Mercado	618 942	670 252	667 208	662 166	691 891	728 304	745 356	765 343	1 176 072	1 301 695	1 389 906
II CARGOS											
Gastos del Ingreso Geográfico	700 000	778 833	831 864	853 026	895 936	932 154	948 757	960 330	1 119 807	1 183 525	1 274 557
9. Ajuste por variación de la relación de intercambio de Bienes y Servicios	25 257	31 118	21 660	-	- 10 508	- 8 322	- 21 143	- 17 656	- 67 715	- 21 203	- 24 325
Ingreso Geográfico	725 257	809 951	853 524	853 026	885 428	923 832	927 614	942 674	1 052 092	1 162 322	1 250 232
10. Ingreso neto por factores de Producción recibidos del Extranjero	- 6 722	- 5 577	- 7 118	- 8 728	- 8 711	- 11 228	- 14 009	- 12 731	- 16 430	- 17 472	- 18 940
Ingreso Nacional	718 535	804 374	846 406	844 298	876 717	912 604	913 605	929 943	1 035 662	1 144 850	1 231 292
11. Impuestos indirectos	40 012	81 678	86 836	89 813	72 636	74 116	74 325	70 779	79 083	80 715	100 296
12. Menos subvenciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13. Asignaciones para el consumo de Capital fijo	48 883	42 222	44 547	47 556	48 665	51 602	53 918	54 841	56 975	58 286	62 328
Cargas contra el Producto Nacional Bruto a Precios de Mercado	827 712	900 250	867 026	863 165	890 896	1 027 104	1 063 948	1 085 453	1 193 822	1 301 641	1 396 853

r/ Revisado
 r/ Estimación preliminar

CUENTAS NACIONALES
 Banco de Guatemala

6.8 Origen por Ramas de Actividad del Producto Geografico Bruto a Precios de Mercado

(EN MILES DE QUETZALES DE 1958)

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
1 Agricultura, Silvicultura, Casa y Pesca	248 591	264 910	269 265	284 784	309 855	319 351	324 366	339 818	380 382	284 874	408 683
2 Explotación de Minas y Canteras	1 928	2 359	2 645	2 185	1 297	1 975	1 297	375	1 541	1 588	1 484
3 Industrias Manufactureras	98 379	106 861	116 820	122 882	126 856	132 758	146 528	146 744	173 182	196 542	218 893
4 Construcción	21 853	28 284	36 736	21 709	24 164	21 555	25 918	23 095	19 786	34 664	23 727
5 Electricidad, gas, agua y Servicios Sanitarios	4 672	5 114	5 698	6 390	5 842	7 339	8 259	8 912	11 179	13 183	14 060
6 Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	39 926	42 260	48 764	48 352	49 887	50 290	55 309	67 511	59 324	66 738	73 785
7 Comercio al por mayor y al por menor	217 376	238 930	355 058	265 409	277 067	289 296	285 400	293 277	350 605	383 373	422 307
8 Banca, Seguros y Bienes Inmuebles	10 798	14 340	13 086	13 659	14 132	15 493	17 030	20 892	24 195	26 663	26 449
9 Propiedad de Vivienda	71 613	73 690	75 841	77 998	80 092	81 939	83 269	84 563	103 138	104 238	108 803
10 Administración Pública y Defensa	43 994	51 685	52 390	56 649	64 764	63 716	70 778	63 046	61 207	61 494	63 387
11 Servicios Privados	49 645	52 338	56 187	59 776	62 989	44 148	85 936	68 309	72 453	76 031	79 013
GASTO DEL PRODUCTO GEOGRAFICO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	806 107	882 711	932 494	970 883	1 019 115	1 047 654	1 088 100	1 115 640	1 255 863	1 349 576	1 439 181
12 Ajuste por variación de la relación de Intercambio de Bienes y Servicios	23 257	21 116	21 660	-	10 508	- 9 332	-21 143	-17 456	-47 713	-21 263	-34 325
PRODUCTO GEOGRAFICO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	834 464	913 827	964 154	976 883	1 007 607	1 038 322	1 066 957	1 098 184	1 208 150	1 319 313	1 414 856

r/ Revisado
 E/ Estimación preliminar

CUENTAS NACIONALES
 Banco de Guatemala

e) Salarios:

Se ha considerado conveniente antes de finalizar este capítulo exponer algunos datos sobre los Salarios en el país, aunque en este caso también se lamenta la ausencia de cifras estadísticas que den la idea del movimiento de los mismos, por lo menos para elaborar una serie representativa.

Ante el problema de la escasez de cifras, es necesario conformarse con la información proporcionada por el Departamento de Estadística del Trabajo, dependencia del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, para los años 1963 y 1964.

Con la información aludida se elaboró el cuadro No. 14 adjunto, en el cual se ha efectuado un resumen para ambos años y del mismo se deducen las siguientes e importantes consideraciones. En primer lugar puede observarse que para el año 1963, — 349 059 trabajadores estaban ocupados en 4 117 empresas, lo que promedia 84.8 trabajadores por empresa; en estas proporciones, — el mayor número se ocupaba en la Agricultura, ya que cada empresa utilizó 177 trabajadores; a pesar de ser la actividad que relativamente ocupó más trabajadores, fué también la que más bajos salarios pagó, deduciéndose que el salario diario por trabajador fué de Q. 0.28; en este año la actividad mejor remunerada fué el Comercio con Q.2.32 diarios por persona ocupada; debe considerarse que para el año analizado, únicamente se formaron tres grupos de actividad económica, lo que supone que dentro de la rama de Comercio se hayan incluido otras actividades.

Para el año 1964 a pesar de que el total de trabajadores sufrió una baja del 1.7% con respecto a 1963, el salario medio diario por trabajador se incrementó en una cifra absoluta de Q.0.03 por persona; sin embargo puede notarse que las tres principales — actividades: Agricultura, Industria y Comercio, experimentaron sensibles bajas en el salario diario por trabajador de: 14.3%, — 14.9% y 5.2% respectivamente. Para este año la actividad mayor remunerada fue la de los Servicios, pero dentro de la misma — ha quedado incluida la de electricidad, que corresponde casi a una sola empresa.

Una comparación con una encuesta levantada por el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social en 1958 e información estadística para 1959 del Departamento Administrativo de Trabajo, ha permitido deducir que para el primero de los años citados, el 67.8% de trabajadores (196 638) se ocupaba en la agricultura y devengaba un salario medio diario de Q.0.79; en este caso debe considerarse que la encuesta del IGSS se levantó en el mes de Octubre cuando un grueso número de trabajadores se dedica a la cosecha de café y además esta institución no controlaba sino las grandes plantaciones; el salario diario por trabajador para la Industria se estableció en Q.1.93 y en el Comercio de Q.3.40. Los datos para el año 1959 que corresponden a todo el año, indicaron que el 70.1% de los 244 964 trabajadores reportados por las empresas, se dedicaba a la Agricultura y obtuvo un salario diario de Q.0.26 con mucha relación al que se ha establecido para los años del cuadro No. 14. La industria pagó un salario diario de Q.1.21 y el Comercio Q.2.94; es decir inferiores a los que dedujo la encuesta del IGSS en 1958.

La conclusión obvia que se deduce, es que los salarios no han experimentado mayores incrementos y que los mismos siguen siendo bajísimos principalmente en aquellas actividades localizadas en las zonas rurales. En esta misma forma, toman mayor fuerza las cifras que sobre la distribución del ingreso se analizaron en el punto anterior, ya que se calculó que para el año 1962 el sector rural (de subsistencia), obtuvo un ingreso de Q.84.00, lo que equivale a un ingreso diario de Q.0.23 por persona.

Mientras los salarios no han tenido mayores incrementos sino bajas, considerándose más como estacionarios, el costo de la vida ha venido creciendo en forma casi constante sin experimentar bajas sensibles, aspecto que puede ser observado en el cuadro No. 15, que contiene el Índice de Precios de Artículos de primera necesidad para los años de 1961 a 1965.

El Costo de Vida como también se le llama al Índice de Precios, refleja que el establecido por la Dirección General de Estadística y que ya no puede considerarse actualizado por ser su base muy lejana (1946), ha experimentado leves bajas; sin embargo el

considerado por el Banco de Guatemala para 20 artículos al por menor en la capital, con una base más reciente (1950), acusa incrementos, los que son más sensibles para los 15 artículos en toda la República.

Puede notarse que el Índice para los 20 artículos en la ciudad capital se incrementó de 1963 a 1964 en 3.8% y el de 15 artículos para toda la República en el mismo período 2.6%. - Si se comparan estos incrementos con las caídas de los salarios en las principales actividades y para los mismos años, se observan las grandes diferencias e indudablemente una caída más — pronunciada en el salario real por trabajador.

De lo analizado en el presente Capítulo, puede llegarse a ciertas conclusiones previas, que están señalando la estructura del mercado interior. En esta forma se ha visto que la principal rama de actividad económica nacional, la Agricultura, no ha experimentado los cambios necesarios y fundamentales ni siquiera para considerarse capitalista, pues han sido muy pocos los productos provenientes de la tierra que han sido absorbidos por la industria y las mismas condiciones prevalecientes en la tenencia de la tierra y el número de asalariados están demostrando formas pre-capitalistas y semifeudales.

Por otro lado la propia industria no ha experimentado esos cambios necesarios en toda economía mercantil y tanto más en la capitalista, de que la población industrial (es decir, no agrícola) crezca con más rapidez que la agrícola, llevando más población de la agricultura a la industria transformativa. El propio crecimiento industrial no se ha desarrollado sino a base de una precaria inversión nacional y con la penetración de capitales extranjeros, pero a condición de obtener los incentivos fiscales que ha otorgado el Estado en forma indiscriminada y sin ninguna política industrial hacia el desarrollo.

El estancamiento de los mayores porcentajes de la población no solo en lo cultural sino en lo económico, están demostrando que la explotación ha sido mayor por parte de los pequeños grupos, los cuales al restarle atención a las grandes mayo—

rías, se han enriquecido a costa del empobrecimiento de los más y en esta circunstancia el grado de apropiación no solo de fuerza - de trabajo sino de plusvalía ha llegado a niveles realmente alarmantes.

Pero es indudable que no ha de esperarse que esta situación fuera resuelta por el sector privado egoísta por naturaleza, pero sí del sector público a cuya responsabilidad deben estar las grandes mayorías de la población, pero en este caso también se ha visto cómo en lugar de notar progreso, el país ha sufrido también un estancamiento político, por cuanto los Gobiernos no han hecho absolutamente nada, con ciertas y contadas excepciones de una época anterior (1944-1954), por resolver estos problemas, - permitiéndose más la consolidación de las clases privilegiadas - con la formación oligárquica de estos mismos gobiernos, carentes de una política económica orientada al desarrollo.

Cuadro No. 14

NUMERO DE TRABAJADORES Y MONTO DE SALARIOS
OBTENIDOS, POR ACTIVIDAD ECONOMICA EN LA
REPUBLICA, AÑOS 1963 y 1964

ACTIVIDAD	1963				1964			
	Número Empresas	Número Traba- jadores	Salarios Total	Promedio diario por Tra- bajador	Número Empresas	Número Traba- jadores	Salario Total	Promedio diario por Tra- bajador
TOTAL:	<u>4 117</u>	<u>349 059</u>	<u>84 098 434</u>	<u>0.66</u>	<u>3 843</u>	<u>343 148</u>	<u>86 862 277</u>	<u>0.69</u>
Agricultura.....	1 492	264 162	27 187 120	0.28	1 361	247 124	21 571 425	0.24
Industria.....	1 118	57 339	33 617 191	1.61	909	41 301	20 677 295	1.37
Comercio.....	1 507	27 558	23 294 122	2.32	704	15 056	12 074 017	2.20
Transportes.....					234	15 554	12 964 727	2.28
Construcción.....					66	9 246	4 018 642	1.19
Servicios y otras.. actividades					569	14 867	15 027 325	2.77

Fuente: Departamento de Estadística del Trabajo.

Nota: Las cifras que contiene el cuadro fueron tomadas de la fuente señalada; sin embargo los originales provienen de la información que rinden los patronos de sus libros de planillas, sumando todos los trabajadores, incluso los que laboran por poco tiempo; en consecuencia las cifras pueden ser inferiores, así como los salarios promedio.

Cuadro No. 15

INDICE DE PRECIOS DE ARTICULOS DE PRIMERA NECESIDAD

EN LA CAPITAL							En la República	
(Agosto 1946 = 100.0)							Al por Menor 20	Al por Menor 15
Del Consumidor 46 artículos	Alimentos	Combustible	Vivienda	Vestuario	Otros	Artículos (1950 = 100.0)	Artículos (Feb. 1950 = 100.0)	
1961	134.8	146.8	101.6	110.8	135.4	125.2	110.8	104.6
1962	137.6	149.6	103.2	110.8	139.5	130.6	113.0	106.0
1963	137.8	150.0	104.1	110.8	140.9	129.3	113.7	104.5
1964	137.5	149.2	105.4	110.8	137.8	131.6	117.5	107.1
1965	136.4	149.1	107.3	110.8	129.0	129.0	118.5	---

Fuente: Boletín Estadístico, Banco de Guatemala.

CAPITULO VI

Política de Salarios Mínimos

Se considera haber acumulado en los Capítulos precedentes, elementos suficientes para analizar y criticar la Política de Salarios Mínimos que los gobiernos a partir de 1963, han estado desarrollando en el país y la cual se estima que no está orientada a mejorar las condiciones económicas de los trabajadores y que no ha tenido como objetivo redistribuir los ingresos en aquellos sectores que siempre han estado marginados a una economía de mercado.

Hasta el mes de Junio de 1966 se encontraban cubiertas por Acuerdo Gubernativo de Salarios Mínimos, diez actividades, las cuales se localizan principalmente en el medio urbano y corresponden tanto al comercio como a la industria y a los servicios, pero el gran sector rural todavía no ha sido favorecido, a pesar de que la nueva política de Salarios Mínimos data desde 1963.

Las razones que han tenido los gobiernos para no cubrir las actividades agrícolas nunca han sido dadas a conocer, pero se deducen por la propia estructura de estos y por su forma en que han manejado los intereses nacionales; pero no parecería raro porque de sobra se conocen los intereses de los grupos gobernantes y del sector privado, pero sí extraña que el sector laboral también haya permitido este olvido, cuando está de por medio su propio bienestar y el de sus familias. En este caso se debe ser concientes y no olvidar que la clase trabajadora ha sufrido persecución y que por la misma no ha logrado nuevamente organizarse, pero tal cosa debe hacerse y luchar porque no se les siga postergando en lo que justamente tienen derecho; es decir a un Salario Mínimo que por lo menos cubra sus necesidades más vitales y les permita vivir como persona humana y disfrutar de los bienes a los que él mismo ha contribuido a producir.

El presente Capítulo se concreta al análisis crítico de la política de Salarios Mínimos, examinando para el efecto el método utilizado para su aplicación, la incidencia de la estructura económica actual, la carencia de los medios complementarios que ha-

gan más beneficiosa la aplicación de los Salarios Mínimos y se — concluye con una amonestación: la política actual no concurre a nada y por lo tanto no está llenando ninguna función, lo que prácticamente es un engaño a los trabajadores.

a) Método seguido en el País:

La primera crítica a la política de Salarios Mínimos, es en el método que se ha utilizado en el país para su aplicación, porque se considera que de aquí emana precisamente todo el atraso y su falta de aplicación práctica, así como de una orientación — más adecuada a los intereses de los trabajadores y del desarrollo económico del país.

El pecado es original, ya que al iniciarse nuevamente la aplicación de Salarios Mínimos que quedó truncada en el año 1954, — los órganos encargados de su aplicación, no se encontraron con su suficiente experiencia y acudieron al expediente viejo y siempre de lamentables consecuencias de acudir en auxilio de "técnicos" extranjeros proporcionados por organismos Internacionales o por el — Gobierno de los Estados Unidos. En este caso es conveniente recordar una frase del Profesor Pedro C.M. Teichert con respecto a estos "expertos": "entre estos..., la mayor parte no saben hablar español, ni conocen nada del ambiente cultural, antropológico e histórico, y ni siquiera de la geografía, de la zona..."

Lo señalado en la frase transcrita, es efectivamente lo que — ocurrió, pues el Gobierno solicitó a la Organización de Estados Americanos (OEA) a una "experta" puertorriqueña que conocía — indudablemente la estructura de los Estados Unidos y de Puerto Rico Estado Asociado en consecuencia con las mismas características de la Unión, pero desconocía totalmente la estructura de — Guatemala. En Puerto Rico se venían aplicando Salarios Mínimos desde hacía más de 20 años y como tal la "experta" sugirió la aplicación del mismo sistema en el país, en el cual incluso se ha carecido de estadísticas sobre salarios y otros rasgos del sector la — boral.

La "experta" de la OEA elaboró un orden de prioridad, el —

que con ciertas variantes ha sido el que se ha seguido hasta la fecha; es decir que la influencia del técnico extranjero es muy variable cuando así conviene a ciertos intereses. Ha sido tal la influencia ejercida por la persona enviada por la OEA, que hasta las calificaciones y definiciones de las actividades económicas se le han respetado y por ello se dio en llamar "Industria del Comercio" a esta actividad, después de largas discusiones. El método sugerido por la experta consiste fundamentalmente en aplicar los Salarios Mínimos por actividades económicas con características de "salarios profesionales", ya que al seguirse este sistema, se examinan las condiciones de los trabajadores y de las empresas en forma casi detallada, pero el procedimiento es extenso y por lo tanto cubrir todas las actividades llevará un tiempo largo y así será difícil incluso revisar los que vayan venciendo; en una palabra no es aplicable a la estructura del país deseoso de mejorar en el menor tiempo posible y de incorporar a la gran masa rural que no consume.

Para examinar con mayor detalle este método empleado en Guatemala se hace a continuación un análisis de lo que el mismo contempla, de acuerdo con los procedimientos establecidos por la Comisión Nacional del Salario y ejecutados por la Oficina Administrativa de Salarios.

1) Campos de Aplicación:

Como se indicara, la experta de la OEA sugirió un orden de prioridades, el cual tiende casi a cubrir todas las actividades urbanas, ya sea Comercio, Industria o Servicios; para el caso es conveniente señalar qué ramas cuentan ya con Salarios Mínimos y cuáles otras se han estudiado de acuerdo con información proporcionada por la Oficina Administrativa del Salario.

Actividades con Salarios Mínimos

<u>Actividad</u>	<u>Fecha del Acuerdo</u>	<u>Vigencia</u>
Comercio	25/Mar/64	1º/Jun/64
Lavandería y Limpieza de ropa	22/Jul/65	23/Sep/65
Aguas gaseosas y bebidas refrescantes	22/Jul/65	23/Sep/65
Alcoholes, bebidas alcohólicas destiladas y fermentadas	20/Nov/65	23/Ene/66
Teatros y cines	20/Nov/65	23/Ene/66
Industria textil	20/Nov/65	23/Ene/66
Sustancias y productos químicos	23/Feb/66 23/Feb/66	1º/May/66
Construcción	23/Feb/66	1º/May/66
Productos plásticos	23/Abr/66	27/Jun/66
Restaurantes, bares, cantinas y fuentes de soda	3/Jun/66	6/Ago/66

Actividades con Estudios Concluidos

Educación privada
Hotelera
Imprenta, editoriales y actividades conexas
Productos alimenticios
Productos metálicos

De acuerdo con la fuente, únicamente 10 actividades cuentan con Salarios Mínimos y 5 con estudios elaborados e indudablemente con las Comisiones Paritarias discutiéndolos; es decir que en este orden de prioridades, ni siquiera se ha querido seguir el orden de grandes grupos de actividades, como las que señala el Censo para la población económicamente activa, lo cual reduciría el campo de aplicación a únicamente 9 para toda la República; con este método se ha atomizado la aplicación de los Salarios Mínimos, ya que no solo los grandes grupos se han dividido, sino a su vez las ramas; para el caso tómesese la actividad industrial y los servicios; en esta forma se pregunta, ¿también se subdividirá la agricultura? y si así fuera, los trabajadores agrícolas ya pueden esperar largos años para ser "favorecidos" con los Salarios Mínimos.

El método utilizado para los campos de aplicación es demasiado elaborado y éste se está desarrollando tomando en cuenta la "Clasificación Industrial Uniforme de todas las actividades Económicas" de Naciones Unidas, pero no en sus grupos, sino en los subgrupos y de los mismos todavía pueden hacerse subdivisiones; para el caso considérese únicamente la Agricultura (8 grupos) y la Industria Manufacturera (62 grupos) y véase si nó se está siguiendo por un camino muy largo.

Por otro lado se considera que no se está cumpliendo con las condiciones fijadas por el Reglamento que norma las funciones de la Comisión Nacional del Salario, para el orden de prioridades, por cuanto el artículo 25 señala como factor primordial "el número de trabajadores" y "el hecho que no exista un régimen eficaz para la fijación de salarios..."; la agricultura no solo llena estas condiciones, sino que además ocupa más de un tercio de la población económicamente activa, mientras la industria y los servicios juntas alcanzan un 23%.

2) Estudios Económicos:

El principal factor que se ha esgrimido contra la aplicación de los Salarios Mínimos en la agricultura, ha sido que el estudio de esta actividad es muy complejo, en la cuantificación de los salarios de los trabajadores, y en las condiciones de las empre—

sas. Indudablemente si la idea continúa siendo de que ha de medirse con mucho cuidado la capacidad del empresario, cuando este mismo se niega a proporcionar datos reales y se le protege con cierta aplicación de la Ley de Estadística y la del Impuesto sobre la Renta, esta cuantificación siempre será irreal y como tal argumento valioso para los representantes patronales.

En la elaboración de los estudios económicos o monografías, se considera que se ha caído en un vicio, pues se está trabajando a base de un machote y únicamente se modifican las cifras de salarios y resultados de las empresas y lógicamente la definición de la actividad; ya se dijo que la responsabilidad no es de las personas encargadas de su elaboración, pues el Reglamento también ha normado este campo, indicando incluso qué debe incluir cada trabajo, lo que se ha traducido en una merma de la capacidad técnica de las monografías.

La pérdida de seriedad de los estudios económicos, es un factor que las autoridades de trabajo deben ver con sumo cuidado, pues a corto plazo las Comisiones Paritarias a quienes sirve de base, no los tomarán en cuenta y simplemente se reunirán para "re-gatear", en base a supuestos salarios existentes en las ramas que conocen.

Parece ser en este punto que la idea de la Comisión Nacional del Salario y de la Oficina Administrativa del Salario, es dar la impresión de que se está trabajando y que se están elaborando estudios y monografías; es decir justificar su existencia, cuando nó los salarios y emolumentos que perciben. En este caso también se formula una pregunta, ¿no hubiera sido más importante cubrir una actividad con mayor número de trabajadores aunque se llevara un poco más de tiempo? y otra, ¿No es preferible un estudio más completo que cubra varios factores que uno solo y pobre? Las respuestas son de que es necesario enmendar el camino si en realidad existe la idea de mejorar las condiciones de los trabajadores.

Cualquiera que haya tenido la oportunidad de tener en sus manos los estudios elaborados por la Oficina Administrativa del

Salario, dará la razón de que éstos están perdiendo seriedad y que incluso los datos deducidos a pesar de que en algunos casos se han llevado a cabo encuestas, dejan mucho que desear en materia de confiabilidad. Al comentar las encuestas se volverá nuevamente al tema y se expondrán otras razones.

Los estudios económicos o monografías se han circunscrito al análisis de los siguientes factores:

- a) Fuentes de información;
- b) Bases legales;
- c) Definición y campo de aplicación;
- d) Salarios por ocupación del trabajador;
- e) Situación financiera de la empresa y ventas;
- f) Costo de la vida: Índice de Precios, Mínimo Vital; y
- g) Prestaciones adicionales de los patronos.

Es decir que las repercusiones económicas sobre el sector y sobre la economía en general no se examinan, así como tampoco la incidencia con respecto a las operaciones con el Mercado Común Centroamericano. La deficiencia consiste fundamentalmente en lo reducido del estudio y en el método utilizado de actividad específica.

Pero es necesario indicar que la responsabilidad descansa primordialmente en el gobierno, por cuanto desde que se inició nuevamente la aplicación de Salarios Mínimos, no se ha proveído de los suficientes fondos a la Oficina Administrativa, y que la misma tampoco se ha organizado técnicamente; basta señalar que cuenta únicamente con dos economistas, dos ayudantes de economistas y un estadístico; por otro lado no se ha exigido la capacidad técnica que requieren los cargos y no se ha especializado al personal ni siquiera con simples cursillos; es decir que existe indolencia estatal y desinterés por las actividades que desarrolla la mencionada Oficina, aunque se le exige trabajo y resultados para fines propagandísticos.

3) Estadísticas:

A pesar de que existe una Dirección General de Estadística

y un Departamento de Estadística Laboral, el país carece de estadísticas sobre Salarios y otros indicadores relacionados con los mismos. Esta pobreza y ausencia de cifras han mantenido y mantienen a oscuras y este ha sido otro de los argumentos que se esgrimen con mucha frecuencia no solo para la aplicación del método seguido, sino para postergar los importantes campos de la actividad económica nacional.

Sobre este particular, se ha dicho en repetidas oportunidades — que tanto la dependencia específica (Dirección General de Estadística) como el citado Departamento de Estadística Laboral, deben preocuparse por recolectar cifras sobre salarios y en este caso la segunda de las dependencias tiene bases legales, por cuanto de acuerdo con el inciso a) del artículo 61, todos los patronos deben enviar los "egresos totales que hayan tenido por concepto de salarios durante el año anterior, con la debida separación de las salidas por jornadas ordinarias y extraordinarias". Si tales datos no se ajustan para los estudios de los Salarios Mínimos, deben adecuarse en su recolección y análisis y en esta forma se considera que la dependencia debiera estar bajo la jefatura de la Oficina Administrativa del Salario, pues existe un desperdicio de energías y fondos, al no existir una utilización de la misma y una descoordinación en las labores que ejecutan ambas dependencias del mismo Ministerio.

La falta de coordinación entre el Departamento de Estadística Laboral y la Oficina Administrativa del Salario ha provocado que esta última se haya dedicado a levantar encuestas cada vez que tiene que estudiar una actividad y como tal cubrir los egresos respectivos; en otro ángulo, en la misma Comisión Nacional del Salario existe un representante de la Dirección General de Estadística, lo que indica que teóricamente hay una vinculación y por lo tanto una asesoría que debiera ser bien canalizada y utilizada adecuadamente, pues en la actualidad puede decirse que existen tres dependencias que recolectan información sobre salarios, pero ninguna en forma adecuada y con fines prácticos.

Por lo señalado es que se ha dicho que la Oficina Administrativa del Salario no se encuentra técnicamente organizada,

pues no se concibe la idea de esta multiplicación de funciones y este desperdicio de energías, cuando miles de guatemaltecos están esperando soluciones a sus problemas y están sosteniendo a este personal.

Se ha llegado a tal situación, que la Oficina Administrativa del Salario para sus encuestas, toma personal de la Inspección General de Trabajo y nó del Departamento de Estadística, a pesar de que el mismo se aloja en el mismo edificio. ¿Qué indica esto, ¿problemas personales de funcionarios?, ¿falta de interés de las autoridades centrales?; se responde con la segunda pregunta y por lo tanto se concluye de que este desinterés forma parte de la política estatal sobre salarios.

4) Encuestas:

Habida cuenta de que no existen estadísticas continuas sobre salarios y los demás problemas señalados en el punto anterior, la Oficina Administrativa del Salario para contar con datos suficientes ha debido acudir a la encuesta, pero aquí también se ha chocado con ciertas dificultades, que hacen creer que las mismas no se están levantando técnicamente.

En efecto, las encuestas han tenido como primer problema la casi ausencia de directorios y por lo mismo la Oficina técnica ha debido elaborar éstos, sobre una serie de datos, principalmente los informes al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, con esto se están descartando prácticamente varios departamentos de la República no cubiertos por el IIGSS, así como en empresas pequeñas y las ausentistas.

El segundo problema y el más importante, es que no se ha tenido una base para determinar si la muestra es representativa, puesto que hasta la fecha no existe un dato que indique el número de trabajadores que labora en cada actividad económica, salvo el caso de los grandes grupos de los Censos de Población.

Por la razón de que se están estudiando actividades en forma muy pormenorizada, ha tenido que escogerse una semana ti-

po, pero la misma puede estar ajustada a ciertas condiciones, pero también perderse de vista algunas características peculiares, que solo se conocen después de un exámen en las fluctuaciones, que su fren las operaciones de la rama respectiva.

Pero lo más delicado de las encuestas está en la determinación de las condiciones de las empresas, porque sabido es la resistencia del sector patronal para proporcionar datos sobre resultados financieros y menos aún sobre costos; en este aspecto las encuestas están dejando mucho que desear, aunque podría argüirse que la situación de éstas está plenamente demostrada con los resultados del Producto Nacional Bruto, pero existen normas jurídicas que mandan que debe analizarse la situación de la empresa y sus condiciones para resistir un incremento de salarios; en este caso nuevamente se vé que lo pequeño tiene los mismos problemas que lo grande y que la política gubernamental favorece mucho más al sector patronal, — pues no se le exige la información veraz ni tampoco se permite examinar la documentación correspondiente.

Las encuestas se estiman que siempre han sido un instrumento valioso cuando no se cuenta con información continúa o cuando se ha tenido previamente un Censo y se necesita posteriormente ver los cambios que han ocurrido, pero la Oficina Administrativa del Salario está abusando de este instrumento, del cual debe hacer uso en última instancia y por lo tanto debe esforzarse por contar con fuentes estadísticas responsables.

5) Análisis:

El análisis de los datos obtenidos y de los estudios económicos o monografías, tiene mucha vinculación y los mismos determinan la organización técnica y la capacidad de los órganos encargados.

En este caso se hace referencia a lo que se conoce sobre el análisis que efectúa la Oficina Administrativa del Salario, la cual no es la única que lo hace, porque se tiene entendido, también la Comisión Nacional del Salario examina no solo los datos obtenidos, sino los borradores de los estudios o monografías.

La Oficina Administrativa como órgano técnico es la que planea, lleva a cabo y analiza los resultados de las encuestas, pero por la misma estructura de la Comisión Nacional del Salario, obtiene de ésta la asesoría necesaria y por lo tanto existe una responsabilidad mancomunada sobre los trabajos realizados.

Habiendo señalado algunos de los problemas que tienen tanto los estudios como las encuestas, de ello se deduce que el análisis de los resultados también deja mucho que desear. En efecto, la metodología utilizada en cada trabajo desarrollado se ha vuelto sistemática y no se examinan nuevos factores; basta señalar que con la simple ojeada al primer estudio y al último, el lector deducirá que algunas cifras varían, pero en el resto hasta se repiten grandes párrafos de los anteriores, lo que es innecesario e inútil.

Pero véase cómo se desarrolla este análisis por los diversos segmentos de un estudio, concretándose a los más importantes:

a) Fuentes de información: En este caso siempre se ha tratado de justificar la falta de información estadística existente y por lo tanto la razón de una encuesta, sintetizando la metodología empleada y el contenido de la boleta respectiva, indicando además las otras fuentes que de ordinario han resultado ser la Dirección General de Estadística y el INCAP.

b) Bases legales: Este ha sido uno de los segmentos que se repiten en cada estudio y el mismo prácticamente se concreta a exponer lo que el Código de Trabajo tiene legislado sobre Salarios Mínimos, subrayando los factores que la Comisión Paritaria debe tomar en cuenta. Se estima que es un trabajo inútil e innecesario, pues si el presidente de la Comisión Paritaria es un empleado del Gobierno e Inspector de Trabajo, éste debe ser el que en caso contrario ilustre a los otros representantes, aunque debiera ser una condición para formar parte de estas comisiones.

Para justificar cualquier posición del representante gubernativo y la política del gobierno sobre Salarios Mínimos, se considera que se ha esgrimido en cada estudio lo referente a los tratados de la OIT y otras resoluciones internacionales, ya que si los

trabajadores apelan más a su condición, fácilmente se les puede llamar al orden, indicándoles que también deben analizarse las condiciones de las empresas, porque así lo manda el Código guatemalteco y las resoluciones ratificadas por Guatemala, ya que no se entiende cual es la razón de repetir lo mismo en cada estudio.

c) Definición y campo de aplicación: Es aquí donde se ha visto que el método utilizado por actividades muy específicas, ha provocado los mayores problemas, por cuanto al definir la actividad y determinar el campo que cubre, se ha actuado con suma rigidez y podría añadirse que con un desconocimiento de la estructura de la actividad respectiva, salvo casos muy especiales.

Para el caso bastaría examinar cualquier industria de cierta actividad económica, por ejemplo un estudio reciente: la Industria de Productos Metálicos en la cual la definición dice: "La Industria de Productos Metálicos comprende, sin que se entienda como limitación, la fundición y refanición de metales, así como el laminado y estirado; fabricación de hierro colado y otras formas básicas de metales ferrosos; la fundición y refinación de hierro y acero y de metales no ferrosos y su transformación en formas básicas, lingotes, barras, láminas, cintas, círculos, secciones, varillas, tubos, cañerías y piezas fundidas y embutidas. Incluye la transformación de formas metálicas básicas en productos acabados, balcones, ventanas y puertas de metal, envases y artículos de hojalata; herramientas de mano, estampados metálicos, tubos plegables, baterías de cocina, cajas fuertes y cámaras de seguridad; resortes de acero, clavos, grapas, tornillos, tuercas, arandelas, remaches; armas de fuego y sus accesorios; fabricación de artículos de alambre, talleres de cobristería, fabricación de peroles y las industrias que se dedican a esmaltar, barnizar y laquear, galvanizar, dorar, niquelar y pulir artículos metálicos. No comprende la fabricación de muebles de metal, ni la construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y artículos eléctricos, que se incluirán en los salarios mínimos que se fijan para estas industrias". Hasta aquí la definición, pero el inicio de los problemas; para el caso únicamente se cita que dos industrias conocidas pueden tener problemas; una Ensambladora de Aparatos Eléctricos que fabrica sus propios tornillos y arandelas y una fábrica de Bicicletas que se de

dica complementariamente al niquelado: ¿dónde quedarían estas industrias?, indudablemente se respondería que en la actividad principal; pero si el Salario Mínimo fuera más bajo que el que se estipule para la actividad principal y los trabajadores desearan ajustarse al más alto, qué pasará...

Esto solo para citar un ejemplo, ya que se estima que en el ramo del Comercio se han producido varios problemas, por cuanto muchas empresas tienen actividades manufactureras y también comercios, incluso en el mismo edificio y muchas veces con un personal dividido por igual; en este caso está la confección de ropa, zapatos, panaderías, etc. Un caso que suscitó discusiones fue el de la venta de helados, que al final se resolvió que el personal que vende está incluido en el Comercio y el que lo hace lo estará cuando salga el Salario Mínimo de la manufactura de productos alimenticios. Esto fuera de producir problemas de organización dentro de la empresa, puede también ser motivo para violar cualquiera de los dos o tres salarios que el patrono esté obligado a pagar, ya que inscribirá al personal en aquella actividad que tenga el menor Salario Mínimo. Se considera que esto ocurrirá con mucha frecuencia en las Desmotadoras, las cuales están localizadas en las mismas fincas algodoneras y en la época de cosecha se utiliza mucha mano de obra para mover el producto, mano de obra que también ha servido para la recolección; en este caso el trabajador agrícola no goza de Salario Mínimo, mientras que el textil debe devengar Q.1 .60 por día; se pregunta, ¿se estará cumpliendo en esta actividad este salario? o se está violando porque el trabajador está calificado como agrícola; en todo caso no existe forma de comprobarlo, porque si no ocurre la denuncia previa, es difícil que se hagan inspecciones de oficio para determinarlo.

En lo que respecta al campo de aplicación, tiene indudablemente una relación directa con la definición y los problemas de una son los del otro.

d) Salarios por ocupación del trabajador:

Este análisis se hace con base en la encuesta levantada y de ordinario se ha circunscrito a la ocupación del trabajador, deter

minándose para los salarios tres estadígrafos de posición: promedio, mediana y moda.

La razón de estos estadígrafos cuando se establecieron originalmente para el primer estudio de la actividad de Comercio, radicó en que era muy importante poner de manifiesto los grupos ocupacionales que quedaban incluidos y qué porcentaje de trabajadores estaban cubiertos con los salarios promedios, medianos y modales. En este orden, el salario mediano se ha considerado el punto más importante y por lo tanto el centro desde el cual debían analizarse los salarios; pero en este caso no debía perderse de vista la distribución de los trabajadores.

Más adelante en otros estudios, se han venido utilizando los cuartiles; primero y tercero, para determinar el 25 y el 75 por ciento de trabajadores, así como la división por actividades dentro de la misma rama examinada.

Se ha notado que el análisis se está circunscribiendo a señalar simplemente las posiciones de los estadígrafos, sin entrar a mayores consideraciones y sin indicar con vigor dónde están los grados más graves de explotación y qué grupos o cantidad de trabajadores están obteniendo salarios insuficientes o miserables. El temor a señalar los puntos débiles de los salarios, radica en la mentalidad conservadora que ha privado en los órganos encargados de aplicar la Política de Salarios Mínimos, por temor a ser calificados de "tendenciosos" o con otros apelativos de los sectores capitalistas. Pero en este caso el técnico tiene que subrayar lo que ha tenido a la vista, con la ética que le dá su capacidad y su calidad de miembro de un sector de esa misma población que está siendo explotada.

Es muy importante dejar claro que los resultados de las encuestas que sirven para este análisis, han tomado como base una semana tipo y que para la misma no se han hecho consideraciones sobre las posibles fluctuaciones que de hecho se desconocen; en consecuencia los resultados de dichas encuestas pueden estar falseados o presentar situaciones en los salarios que de ordinario no existen en la empresa examinada. Se dice lo anterior, porque se insiste en que se continua trabajando en forma muy precaria y sujetos a inves

tigaciones que no se preparan con el tiempo necesario y de ordinario se está utilizando personal que no cuenta con una preparación adecuada para la recolección de datos; no se hacen pruebas de boletas y se atienen a la información contenida en los libros de las empresas y a las explicaciones del personal de contabilidad que de ordinario maneja esta información; hasta la fecha que se sepa, no se han comprobado los datos registrados en libros, con la versión del trabajador, elemento que sería muy valioso para considerar si la muestra está siendo representativa o nó.

e) Situación financiera y ventas de las empresas:

Pero donde se considera que la información de las encuestas y el análisis es más débil, es en el exámen que de los resultados financieros de las empresas se hace.

En este caso, debe tenerse presente la resistencia de los empresarios para proporcionar este tipo de información, que siempre han considerado "confidencial" y que se ven protegidos por el criterio cerrado de ciertos funcionarios, que no permiten se les exhiban, los datos exactos y el examen de sus documentos.

Indudablemente esta posición ha restado interés al análisis, - pues se ha establecido que en las 15 actividades examinadas por la Oficina Administrativa del Salario, solamente tres han proporcionado su información en un 100%; en el resto los porcentajes de empresas varían entre las que no han querido proporcionarla totalmente, hasta las actividades en las cuales un 90% de empresas la proporcionó.

El análisis en sí también deja mucho que desear, pues se ha concretado al examen del Capital, las ventas y los resultados (pérdidas y ganancias), deduciéndose algunas razones como por ejemplo: Ventas a Capital contable; Utilidad neta a Capital contable y cierta composición porcentual, pero ha dejado al margen otras razones fundamentales en un análisis financiero, aunque este sea superficial.

La incidencia en los costos y las repercusiones con respecto al

Mercado Común han estado ausentes en todos los estudios y solamente en uno o dos se ha tomado en cuenta la estructura de la actividad examinada y los incentivos fiscales que ha obtenido, así como el grado de protección arancelaria. Sobre este aspecto, debe tomarse en cuenta lo ya comentado en este trabajo, relacionado con la política de fomento industrial y la protección arancelaria, que indudablemente han sido factores muy importantes que han venido a beneficiar exclusivamente a los empresarios, sin existir una traslación de los mismos ni a los trabajadores ni a los consumidores. Véanse cuales han sido las actividades examinadas y se verá que la mayor parte han recibido del Estado una protección indiscriminada; sin embargo esto no se ha analizado en ningún estudio o monografía.

La composición de la masa trabajadora y su grado de productividad también ha estado ausente en los estudios; así como la estructura del capital (propio/ajeno y nacional/extranjero). Sobre el primero puede excusarse la falta de medios, pero no sobre los segundos que son fácilmente determinados o pueden serlo si así se quisiera.

Si algunos elementos fundamentales han quedado fuera de los estudios, ya no se diga de otros como: fluctuaciones en las ventas, sistemas de ventas, elasticidades, insumos, valor agregado, etc. etc. Ni siquiera se ha visto que se especule sobre las materias primas y otros factores de la producción, a pesar de que la Política de Salarios Mínimos ha considerado los salarios como firmemente se les acepta por los grupos capitalistas: un factor más del costo de producción, dejando fuera la estructura humana del trabajador y sus obligaciones como jefe de familia.

f) Consideraciones sobre el Costo de Vida:

Otro de los puntos que se han venido analizando en las monografías y que también ha constituido una repetición, es el que se refiere al Costo de Vida y determinación de un "Mínimum Vital".

Los factores que se han venido analizando sobre estos aspectos, se refieren principalmente al Índice de Precios al Consumidor, En-

cuesta sobre condiciones de vida de 776 familias y la "dieta mínima para una familia urbana".

El exámen se ha concretado en primer lugar a determinar la familia media urbana, establecida por el Censo de Población de 1950, la cual se compone de cinco miembros: el padre, la madre y tres hijos de las siguientes edades: 3-5; 7-9 y 13-15 años; este dato se estima que no ha tenido variación y en consecuencia es lógico que se continúe utilizando, aunque si se han seguido investigando actividades urbanas, no se vé la razón de insistir sobre lo mismo, pudiéndose eliminar o simplemente señalar la composición familiar sin mayores elaboraciones.

Otro elemento que se ha examinado en cada trabajo, son los resultados de la encuesta que sobre 1 300 familias levantara la Dirección General de Estadística en el año 1953 y que obviamente — servirá para trasladar la base del Índice de Precios de 1946, pero por los cambios políticos de 1954 ya no se llevó a cabo; en esta encuesta se utilizan principalmente los pesos de los diversos gastos, — tomándose como base la valorización de la "dieta mínima"; se considera que existen otros elementos que debían tomarse en cuenta, — pues dichos pesos han podido variar; en esta circunstancia, se sabe además de otras investigaciones efectuadas posteriormente, incluso por el Banco de Guatemala, que perfectamente podrían servir o bien cotejarlas para un ajuste; sin embargo no se encuentran en los análisis nada que lo iridique y sí las mismas cifras que se repiten una y otra vez.

Sobre estos mismos factores, el Índice de Precios al Consumidor a pesar de su base tan lejana (1946) y de que existen otros — (véase cuadro No. 15), continúa utilizándose y para tratar de de mostrar incrementos que el mismo no refleja, se señala el producido desde la base, lo cual distorsiona cualquier interpretación. En este caso, tal Índice expone variaciones de año a año de dudosa realidad, pues como puede notarse en el cuadro indicado, viene manifestando fluctuaciones desde 1962 sobre los 137 puntos (base: 1946 100%), con algunas caídas leves, pero con señales de constancia.

Lo que manifiesta el Índice de Precios, puede ser un elemento valioso para aquellos sectores reacios a los incrementos de salarios, pues les será fácil indicar que desde 1946 únicamente ha subido el costo de vida en un 36.4% para el último año (1965) y que incluso del año anterior (1964) se nota una baja de 1.1 puntos, lo que denota para ellos, una baja también en el nivel de vida y por lo tanto no existe razón para aumentos de sueldos o que estos no sean como los que debieran ser.

Existiendo otros índices como los que se exponen en el cuadro 15 y que indudablemente han sido elaborados por el Banco de Guatemala, debieran consultarse, pues no solo corresponden a la ciudad de Guatemala, sino también a la República, aunque consideren únicamente ciertos artículos.

Pero en esta sección del análisis preocupa el que se refiere a la base para determinar el "Mínimum Vital", es decir la "Dieta Mínima Diaria para una Familia Urbana", la cual se dice ha sido obtenida del Instituto de Nutrición para Centro América y Panamá (INCAP) y que contiene los siguientes artículos y cantidades:

Dieta Mínima diaria para una familia Urbana de cinco personas:

<u>Artículo</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Unidad de medida</u>
Leche líquida	0.5	litro
Huevos	4.0	unidad
Carne de res	1.07	libra
Frijoles	0.5	"
Verduras	10.0	onzas
Frutas	21.0	"
Raíces o tubérculos	13.0	"
Cereales (arroz, avena, o fideos)	12.0	"
Azúcar	9.5	"
Manteca	2.0	"
Tortillas	33.0	unidad
Pan	24.0	"
Sal	4.0	onzas

Fuente: Monografías de Salarios Mínimos.

cuesta sobre condiciones de vida de 776 familias y la "dieta mínima para una familia urbana".

El exámen se ha concretado en primer lugar a determinar la familia media urbana, establecida por el Censo de Población de 1950, la cual se compone de cinco miembros: el padre, la madre y tres hijos de las siguientes edades: 3-5; 7-9 y 13-15 años; este dato se estima que no ha tenido variación y en consecuencia es lógico que se continúe utilizando, aunque si se han seguido investigando actividades urbanas, no se vé la razón de insistir sobre lo mismo, pudiéndose eliminar o simplemente señalar la composición familiar sin mayores elaboraciones.

Otro elemento que se ha examinado en cada trabajo, son los resultados de la encuesta que sobre 1 300 familias levantara la Dirección General de Estadística en el año 1953 y que obviamente servirá para trasladar la base del Índice de Precios de 1946, pero por los cambios políticos de 1954 ya no se llevó a cabo; en esta encuesta se utilizan principalmente los pesos de los diversos gastos, tomándose como base la valorización de la "dieta mínima"; se considera que existen otros elementos que debían tomarse en cuenta, pues dichos pesos han podido variar; en esta circunstancia, se sabe además de otras investigaciones efectuadas posteriormente, incluso por el Banco de Guatemala, que perfectamente podrían servir o bien cotejarlas para un ajuste; sin embargo no se encuentran en los análisis nada que lo indique y sí las mismas cifras que se repiten una y otra vez.

Sobre estos mismos factores, el Índice de Precios al Consumidor a pesar de su base tan lejana (1946) y de que existen otros — (véase cuadro No. 15), continúa utilizándose y para tratar de demostrar incrementos que el mismo no refleja, se señala el producido desde la base, lo cual distorsiona cualquier interpretación. En este caso, tal Índice expone variaciones de año a año de dudosa realidad, pues como puede notarse en el cuadro indicado, viene manifestando fluctuaciones desde 1962 sobre los 137 puntos (base: 1946 100%), con algunas caídas leves, pero con señales de constancia.

Lo que manifiesta el Índice de Precios, puede ser un elemento valioso para aquellos sectores reacios a los incrementos de salarios, pues les será fácil indicar que desde 1946 únicamente ha subido el costo de vida en un 36.4% para el último año (1965) y que incluso del año anterior (1964) se nota una baja de 1.1 puntos, lo que denota para ellos, una baja también en el nivel de vida y por lo tanto no existe razón para aumentos de sueldos o que estos no sean como los que debieran ser.

Existiendo otros índices como los que se exponen en el cuadro 15 y que indudablemente han sido elaborados por el Banco de Guatemala, debieran consultarse, pues no solo corresponden a la ciudad de Guatemala, sino también a la República, aunque consideren únicamente ciertos artículos.

Pero en esta sección del análisis preocupa el que se refiere a la base para determinar el "Mínimum Vital", es decir la "Dieta Mínima Diaria para una Familia Urbana", la cual se dice ha sido obtenida del Instituto de Nutrición para Centro América y Panamá (INCAP) y que contiene los siguientes artículos y cantidades:

Dieta Mínima diaria para una familia Urbana de cinco personas:

<u>Artículo</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Unidad de medida</u>
Leche líquida	0.5	litro
Huevos	4.0	unidad
Carne de res	1.07	libra
Frijoles	0.5	"
Verduras	10.0	onzas
Frutas	21.0	"
Raíces o tubérculos	13.0	"
Cereales (arroz, avena, o fideos)	12.0	"
Azúcar	9.5	"
Manteca	2.0	"
Tortillas	33.0	unidad
Pan	24.0	"
Sal	4.0	onzas

Fuente: Monografías de Salarios Mínimos.

Lamentablemente por la estructura y celo de la mencionada Institución no se ha podido determinar la veracidad de los datos, pero se sostuvo interesante charla con los Médicos Nutricionistas de la Dirección General de Sanidad Pública, los cuales manifestaron sus dudas sobre la tabla, añadiendo que su criterio es que la misma no se encuentra actualizada y que incluso no está técnicamente balanceada. Por circunstancias que se desconocen, no se ha presentado la tabla de la dieta valorizada en gramos de requerimiento y por lo tanto es difícil hacer comparaciones con la establecida en un interesante trabajo del Doctor Romeo de León Méndez: "Evaluación de la Información Existente en Relación al Estado Nutricional de la Población Guatemalteca" y que se publicara en la Revista Economía No. 6.

A pesar de los problemas para determinar si en realidad la Oficina Administrativa del Salario está haciendo un buen análisis para el cálculo de la dieta familiar, es satisfactorio contar con la información que la institución señalada proporcionara en 1953, también para Salarios Mínimos y que se presenta a continuación:

Dieta Mínima para una Familia urbana

<u>Alimentos</u>	<u>Por familia por día "Peso neto" gramos</u>
Carne de res	492
Huevos	41
Leche fresca (completa)	571
Frijoles	460
Arroz	460
Tortillas	1620 (54 tor.)
Pan (1 onza)	360 (12 panes)
Manteca	65
Azúcar	80
Tomate	65
Cebolla	50
Verduras	250
Plátanos	170
Bananos	750
Frutas	140
Café	65
Sal	65

Fuente: Estudio Económico del Salario Mínimo en la Industria de Comercio.

La conversión de la tabla anterior a unidades de conocimiento más corriente arrojó el siguiente resultado:

Dieta Mínima para una Familia urbana

<u>Alimentos</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Unidad de Medida</u>
Carne de res (de cocer)	1.07	libra
Huevos	1.00	unidad
Leche fresca	0.57	litro
Frijoles	1.00	libra
Arroz	1.00	libra
Tortillas	54.00	unidad
Pan	12.00	"
Manteca	2.00	onzas
Azúcar	3.00	onzas
Tomate	2.00	"
Cebolla	2.33	"
Verduras	9.00	"
Plátanos	1.00	unidad
Bananos	9.00	"
Frutas	2.00	"
Café (molido 2a.)	2.00	onzas
Sal	2.00	"

Fuente: Estudio Económico del Salario Mínimo en la Industria de Comercio.

Para que se noten las diferencias entre la dieta utilizada en el primer estudio económico formulado y en el cual se tomó el dato de 1953, con la tabla que se ha venido utilizando posteriormente, se hace una comparación.

Dieta Mínima para una Familia urbana

<u>Alimento</u>	<u>Primer Estudio</u>	<u>Estudios posteriores</u>	<u>Unidad</u>
Leche	0.57	0.50	litro
Huevos	1.00	4.00	unidad
Carne de res	1.07	1.07	libra
Frijol	1.00	0.50	libra
Verduras	9.00	10.00	onzas
Frutas	37.00	21.00	"
Raíces o tubérculos	2.33	13.00	"
Cereales	16.00	12.00	"
Azúcar	3.00	9.5	"
Manteca	2.00	2.00	"
Tortillas	54.00	33,00	unidad
Pan	12,00	24,00	"
Sal	2.00	4.00	onzas

De la comparación anterior se deduce que la tabla original sal vo algunas modificaciones muy leves, sigue siendo la misma, lo — que mueve a pensar que en realidad no haya sido proporcionada — por el INCAP y que únicamente se le hayan efectuado algunos a— justes a la primera; ahora bien, no interesa fundamentalmente de— terminar la veracidad de los datos sino su utilización y para el ca— so se reproduce un cuadro del trabajo del Doctor de León.

Dieta Mínima Teórica del Guatemalteco Adulto

<u>Alimentos</u>	<u>Mínimo necesario</u> <u>gramos</u>
Leche y quesos	250
Huevos	20
Carne	105
Semillas y leguminosas	60
Vegetales verdes y amarillos	90
Frutas	120
Musáceas	95
Raíces y tubérculos	75
Tortillas	345
Pan de trigo	120
Arroz	50

Azúcar blanca	40
Panela	25
Grasas	25

Fuente: Revista Economía No. 6.

Si se considera que la tabla que viene utilizando la Oficina Administrativa del Salario es la misma que contiene el Estudio de la Industria de Comercio y en consecuencia el utilizado en la Monografía de 1953, solo esto está indicando que los requerimientos allí expuestos dejan mucho que desear, puesto que si un adulto necesita 250 gramos de leche o queso por ejemplo, no es posible que para cinco personas donde hay dos adultos, un adolescente y dos niños, sean suficientes 571 gramos, ocurriendo situación igual en los otros productos; de aquí que se considere que la tabla que está utilizando esta Oficina no se encuentre ajustada a la realidad, máxime si se toma en cuenta que existen sustitutos para estos productos, tal el caso de la Incaparina y de los granos y raíces. Por otro lado se vé que al insistir mucho en esta tabla, se le está dando solamente importancia a los alimentos y como resultado de ésto, los Salarios Mínimos como podrá observarse más adelante, se están aplicando casi exclusivamente para la subsistencia, sin darle mayor interés a otras necesidades derivadas de los hábitos y costumbres, pues el hombre no se satisface solo con los alimentos.

g) Prestaciones adicionales por parte de los patronos:

En casi todos los estudios se ha incluído un capítulo que examina estos aspectos, pero que se tenga noticias, en primer lugar no han servido para nada y en segundo son muy pocas las empresas que los conceden, pues consideran que con las legales basta y sobra.

Sin la información obtenida sobre este particular en una o dos encuestas se vió que no servía ningún fin y que más de un 90% de las empresas no las conceden, no se vé porqué seguir perdiendo el tiempo y repitiendo en cada estudio casi lo mismo; sería más lógico dejar de obtener esta información y recolectar otras más importantes y de mayor interés, pues si una empresa proporciona transporte y 99 nó, ¿qué incidencia tiene en la rama? y si fuera la totalidad, ¿cómo se valua-

ría ésta?, ésto considerando que el transporte es más fácil su va—
luación, pero qué decir de asistencia médica, medicinas, etc.; —
por lo tanto es un trabajo que carece de utilidad.

h) Recomendaciones:

Aquí es donde se vé la influencia negativa y se manifiesta a—
biertamente la Política de Salarios Mínimos por parte del Estado,
pues no se concibe la idea de que siendo técnicos los que elabo—
ran los estudios, premeditadamente dejen de recomendar el Sala—
rio Mínimo que a su criterio científico y con base en las cifras —
examinadas, sea el más adecuado en la actividad de que se trate.

De las 15 actividades que se han examinado, únicamente en
DOS se ha formulado recomendación sobre los Salarios Mínimos—
más adecuados a la misma, señalando incluso varias posiciones —
sobre las cuales pueden las Comisiones Paritarias dirigir sus discu—
siones; en el resto aunque lleva el nombre de "recomendación", —
más se inclina por aconsejar que el Salario Mínimo sea el más —
bajo, por cuanto se esgrimen una serie de argumentos y se insiste
en las condiciones de las empresas.

Lo indicado puede estar demostrando dos cosas: que el perso—
nal no tiene la capacidad técnica adecuada y por lo tanto se en—
cuentra incapaz de hacer una recomendación o bien se le ha ne—
gado y se le veda al técnico manifestar cuál sería a su criterio —
científico el salario más adecuado. Pero también se saca otra —
conclusión: que existe la idea de no comprometer a las personas
encargadas de la elaboración de los estudios y al propio gobierno,
considerándose que al expresarse con claridad y exponer lo que
conviene a los trabajadores, se está poniendo en peligro la "esta—
bilidad del gobierno" y se le está inclinando hacia una sola cla—
se.

Mientras no se deje con libertad al técnico de expresar su —
pensamiento sobre lo que analiza y vé en la documentación que —
ha tenido en sus manos, se estima que todo el trabajo deja en —
consecuencia de ser científico y técnico y cae en la simple expo—
sición de cifras, hechos y cosas sin mayor importancia.

b) Influencia de la Estructura Económica:

Con lo anterior se quiere dar a entender que la principal causa de la Política de Salarios Mínimos radica en la actual estructura económica del país y en el pensamiento prevaleciente en las esferas gubernativas.

Es innegable que en la organización de los órganos encargados del estudio y aplicación de los Salarios Mínimos, ha influido en forma tenaz el pensamiento político de los gobiernos y para el caso basta recordar la estructura de éstos desde que nuevamente se inició el sistema (1963) y determinar si en realidad los ha movido la idea de mejorar las condiciones de los trabajadores o si únicamente ha sido otro el objetivo.

Al considerar simplemente que el Organismo Ejecutivo tiene en un cien por ciento la facultad de nombrar a los miembros de la Comisión Nacional del Salario y de las Comisiones Paritarias, así como al personal de la Oficina Administrativa del Salario, está indicando que sus funciones pueden estar limitadas, aunque actúen como cuerpos colegiados, pero la selección ha sido efectuada antes de hacer los nombramientos respectivos. Por otro lado, las Comisiones Paritarias están dirigidas por un Inspector de Trabajo y lógicamente se deduce que el mismo como empleado del gobierno está sujeto a la voluntad de las autoridades; sobre el particular se expone lo ocurrido en la Comisión Paritaria del Salario Mínimo en la Industria de Comercio, en la cual se coaccionó al presidente de la misma para que votara a favor de los representantes patronales; cosa igual puede ocurrir con cualquier otra actividad o miembro de cualquier comisión, lo que limita la libertad de criterio que debe tenerse en estas actuaciones, en donde están de por medio el bienestar de varias familias e incluso la prosperidad de una rama económica.

La influencia de la estructura económica se ha dejado sentir también en los métodos aplicados en la Política de Salarios Mínimos pues éstos han sido objeto de una subdivisión y una atomización, que está indicando que pasarán muchos años antes de ver cubiertas todas las actividades económicas en el país con Salarios

Mínimos y que su revisión será postergada cada vez más.

La razón de postergar la aplicación de los Salarios Mínimos en el campo, está demostrando que las fuerzas dominantes del Agro nacional están influyendo poderosamente para que no se vean sus beneficios castigados, a sabiendas de que podrán incluso trasladar a los consumidores estas alzas de salarios en mayor proporción, salvo quizás para aquellos productos de exportación sujetos a los precios fijados en el mercado internacional y a cuotas, en los cuales habrá mucho más resistencia, porque sí castigarán las utilidades.-

En el caso de las actividades urbanas y principalmente las ramas industriales, se ha visto que cada grupo industrial está presionando para que se implanten los Salarios Mínimos en aquellas actividades que les compiten y qué mejor si son mayores a los que tienen que pagar.

Las clases dominantes han dirigido muy bien la Política de Salarios Mínimos y prácticamente la han circunscrito a la ciudad de Guatemala, pues la mayor parte de actividades centralizadas en la capital están siendo objeto de la aplicación de Salarios Mínimos; - sin embargo se oyen las lamentaciones por la macrocefalia y las áreas marginales y las autoridades gubernativas y municipales tratan de encontrarle solución a las invasiones aluvionales del campo, - cuando en cambio se está provocando una diferencia más marcada - en los términos de intercambio, entre los productos agrícolas y los industriales y lógicamente el trabajador agrícola emigra a la ciudad, en busca de mejores condiciones de salarios.

No será con otorgar mayores incentivos a las industrias localizadas en el interior de la República como se solucionará la presión sobre la capital, pues posiblemente se las arreglen con salarios más bajos, obteniendo así beneficios adicionales. La solución está en dotar a los campesinos de tierra y a los asalariados del campo con salarios adecuados; solo así se evitará la presión y la constante migración.

Para el caso de las actividades urbanas, no es con salarios bajos y de subsistencia como se producirán mayores contingentes de con-

sumidores; se ha visto y se oye a diario, que los industriales guatemaltecos están afanosamente buscando los mercados de Centroamérica para sus productos, a pesar de que sus industrias están trabajando a niveles muy bajos de la capacidad productiva de sus fábricas, pero no encuentran consumidores. Si pagaran salarios adecuados que les permitieran a sus propios trabajadores consumir más, otra sería la situación; por lo tanto es el grupo de empresarios localizados en las áreas urbanas los que debieran propugnar porque se apliquen los Salarios Mínimos en el campo y que estos no sean para simplemente comer, sino que le permitan al trabajador obtener otros artículos.

Pero la posición de los sectores capitalistas y empresariales no parece rara, como tampoco la de los políticos; sí preocupa la indolencia y falta de interés de los trabajadores, pues en las mismas comisiones han tenido una actuación poco decidida, como resultado de la desorganización sindical que existe y de la falta de preparación de sus dirigentes. Se hace necesario que el trabajador guatemalteco tenga conciencia de sí mismo y de su grupo y que luche porque sus salarios sean adecuados y les permitan vivir como personas humanas y velar por el bienestar de sus familias.

En este sector, se vé con pena y preocupación, la carencia de organizaciones campesinas y absoluta falta de dirigentes conscientes, lo que ha agudizado más el abandono de esta clase y los altos índices de explotación. Se está conciente que no es el trabajador del campo ni de la ciudad el que no desea organizarse, sino que han sido estas mismas fuerzas dominantes, que los han perseguido y destruído, tanto sus haberes, como sus familias y sus dirigentes.

En esta circunstancia, mientras no se cambie la estructura económica del país o bien no se hagan las transformaciones fundamentales y necesarias, será difícil que se solucionen todos los problemas nacionales y que los trabajadores obtengan los ingresos justos a que tienen derecho, por su participación activa en el desarrollo económico del país, por el sostenimiento del gobierno y por su contribución a la acumulación del capital de los empresarios.

c) Falta de Medios Complementarios:

Si se considerare que la Política de Salarios Mínimos, ha estado limitada no solo en sus campos de actividades económicas, sino en los montos de salarios, por razones económicas que podrían perjudicar la economía nacional, indudablemente se dirigirían los ojos hacia los siguientes elementos; los precios, la inflación y la productividad.

Sin embargo se ha visto que en el análisis de los estudios económicos y en las monografías no se han cubierto estos aspectos y por otro lado, que hasta ahora se carece de una política general de salarios y por lo tanto no puede ser el argumento para el método utilizado en la aplicación de los Salarios Mínimos y mucho menos para cubrir primero ciertas actividades urbanas y dejar al margen las rurales, dentro de las cuales se encuentra el mayor porcentaje de población guatemalteca.

Pero a pesar de lo indicado, debe señalarse en el presente punto, que la actual Política de Salarios Mínimos obedece al temor de aplicar otros medios, sin los cuales indudablemente es posible que se produzcan fenómenos económicos, que podrían incluso ser de lamentables consecuencias a la economía nacional, siempre y cuando no exista una política económica definida y la correspondiente intervención decidida del Estado.

Si se tomara y fuera facilmente obtenible un dictámen del Departamento de Estudios Económicos del Banco de Guatemala, sobre cualquier recomendación de Salarios Mínimos, sería fácil encontrar un párrafo como el siguiente: "debe observarse que el salario mínimo recomendado se circunscribe a un sector que, si bien es importante en la actividad económica, no tiene una influencia determinante en los volúmenes de ocupación e ingreso globales... por otra parte, el nivel de Salario Mínimo recomendado no está rígidamente asociado a la determinación del minimun vital y el costo de vida y por lo tanto carece de la potencialidad inflacionaria que de otra manera pudiera atribuírsele... tampoco constituye una política desvinculada de la estructura económico-social

imperante..." (1) y en casi todas las resoluciones de la Junta — Monetaria se encuentra una recomendación así: "recomendar al — Ministerio de Economía que adopte medidas apropiadas, a fin de evitar que los empresarios trasladen el aumento de sus costos derivados de la implantación del salario mínimo al público consumi— dor, mediante la elevación de precios...." (2)

Es decir que se ha tenido sumo cuidado en la Política de Sa— larios Mínimos, para que los mismos no produjeran estos fenóme— nos económicos, que indudablemente obligarían al gobierno a to— mar otras medidas para amortiguar los resultados, lo que sí podría ocurrir si el objetivo de fijar los Salarios Mínimos fuera una redi— tribución del ingreso.

Debe manifestarse que no se está totalmente de acuerdo con la posición y el criterio sustentando, de que los Salarios Mínimos no están produciendo alzas en los precios y como tal cierto grado de inflación, a la par de una baja en la productividad y desem— pleo. Las razones que se tienen, para suponer lo dicho, estriban en la psicología de la mayor parte de empresarios, los cuales —sal— vo casos aislados— no soportarán que se graven sus ganancias y por lo tanto trasladarán los incrementos de salarios a los consumidores y como un hecho económico, en mayor proporción; pero por otro — lado está ocurriendo desempleo, pues los empresarios no tendrán — escrúpulos en indemnizar a trabajadores con salarios más altos con la idea de pagarles el Mínimo y en consecuencia a la par que se — produce un incremento en los precios, se reduce la demanda como resultado de aquellos contingentes que vienen a engrosar el "ejér— cito nacional de reserva"; es decir que solo aumentan los precios — sin un incremento en la producción; en esta misma forma, los nue— vos empleados y los que se queden no tendrán suficientes incenti— vos para mejorar su productividad, lo que se traducirá en un decre— miento de la producción, mientras los precios permanecen constan— tes.

(1) Dictámen del Departamento de Estudios Económicos del Banco de Guatemala sobre el Salario Mínimo de la Industria de Co— mercio.

(2) Publicaciones sobre los Salarios Mínimos vigentes.

Lo expuesto en el párrafo anterior tendrá resultado más negativos para aquellos consumidores que no han visto incrementados sus salarios, por ejemplo la gran masa rural y como resultado, los términos de intercambio entre los productos agrícolas y los industriales se pronunciarán más, en desventaja para los primeros, pudiéndose incluso producir alzas en los precios de los productos básicos y como tal pronunciarse más el fenómeno inflacionario, sin que exista en este último caso un incremento en los salarios de los trabajadores agrícolas.

La ausencia de indicadores económicos no permite evaluar los impactos, pero se considera que cuando todas las actividades urbanas e industriales estén cubiertas, se comenzarán a sentir los efectos del alza de precios sin compensación por un lado y sin la intervención decidida del Estado por el otro.

El criterio de que un alza general de los salarios en todos los sectores de la economía nacional principalmente en el Agro, producirá efectos inflacionarios; es acertada sin embargo y en este caso, la acción del Estado debe dejarse sentir en toda su magnitud y para lo mismo cuenta con una cantidad de instrumentos que le permitirán controlar estas situaciones, máxime si se prevén y si el control del alza forma parte de la política económica general del Estado.

El primer síntoma de los incrementos de salarios es seguro que se produzca en los precios y aquí el Estado los podría perfectamente controlar, aunque los círculos económicos poderosos se resientan y los economistas y empresarios "liberales" se opongan; por otro lado estaría la política fiscal neutralizando los ingresos excedentes, la política monetaria y del crédito con una selección adecuada del mismo y finalmente una política del comercio exterior, para señalar algunos campos en los cuales el Estado tiene plena ingerencia y puede actuar sin ninguna reserva.

El temor a la aplicación de estos medios complementarios en toda política de Salarios Mínimos o simplemente de salarios, debe desaparecer de la mente de las personas que la están aplicando, pero principalmente del Gobierno, por cuanto no es posible ima—

ginarse la falta de estos en la política de salarios y por otro lado debe considerarse que tal política es parte necesaria de la política económica y social, ya que no es posible una armonización de los conflictos derivados de los bajos salarios a través de un mercado libre de trabajo. Las discusiones sobre el fracaso del mecanismo del mercado de trabajo demostraron ya que en la cuestión de los salarios no deberá haber un "Laissez Faire". La vieja creencia liberal de una armonía social que se produce automáticamente demostró ser un rotundo error. Los efectos de los aumentos de salarios en la economía global no permiten la duda en cuanto a que la cuestión de los salarios no puede ser solucionada por la empresa individual, sino que toda política del salario tiene que ser encuadrada dentro de los grandes fines de la política económica y social del Estado.

En esta forma, una política del salario que aumenta los salarios nominales sin poder evitar que eventualmente se presenten aumentos de los precios o incluso desocupación, es semejante al nadador que se empeña en avanzar en contra de la corriente, pero que a la larga es arrastrado por ella.

Pero el Estado no solo deberá preocuparse por los salarios nominales y en consecuencia tratar de aumentarlos, sino debe primordialmente velar porque sean los salarios reales los que se incrementen, procurando que los otros elementos no actúen como fuerzas contradictorias y en esta circunstancia, ha de preocuparse también porque los trabajadores cuenten con un Seguro Social completo que cubra la mayor parte de sus contingencias; es decir como un factor complementario de los salarios y así mismo el Estado debe proveer de aquellos fondos sociales y culturales que mejoren las condiciones del trabajador.

d) Falacia de la Política:

A cualquiera podrá parecerle duro y aventurado el calificativo que se le dá a la Política de Salarios Mínimos que se está ejecutando en Guatemala, pero este calificativo es razonable no solo por lo comentado en el transcurso de este trabajo, sino por los resultados que se expondrán en el presente punto,

pues se estima que tal política no está contribuyendo ni a mejorar las condiciones de los trabajadores ni mucho menos como se ha — considerado la función de ésta; es decir, la política de Salarios Mínimos como un factor importante de redistribución del ingreso.

Los resultados de la Política de Salarios Mínimos están a la — vista, pues no se han cubierto ni siquiera todas las actividades — del sector urbano, estando fijados, únicamente en 10 de éstas lo que afirma el argumento de que el método utilizado es el causante de esta lentitud, ya que desde Octubre de 1963 se viene tra— bajando nuevamente en los Salarios Mínimos, representando en los tres años de operaciones, un rendimiento de 3.3 actividades por año; sobre el particular :cabría preguntar, ¿ cuántas activida— des se han previsto? y la respuesta daría una proporción de a— ños, para cubrir totalmente el país de Salarios Mínimos en la pri— mera vuelta y sin considerar claro está las revisiones, que como ya se expuso, existen tres en las cuales debieran revisarse por haber finalizado conforme a la ley, el primer año de su estable— cimiento.

Pero no es por lo anterior por lo que se ha calificado así la Política de Salarios Mínimos, sino por el criterio sostenido por — parte del Estado, el cual es que el Salario Mínimo debe cubrir únicamente la subsistencia.

Para comprobarlo basta tomar cualquier estudio económico— o monografía elaborado por la Oficina Administrativa del Salario y examinar el capítulo referente a las "Consideraciones sobre el Costo de Vida" y se encontrará que para cubrir sus necesidades de subsistencia (alimentos) una familia de CINCO Miembros, necesita Q.1.62 diarios o Q.48.60 al mes. De las 10 ac— tividades cubiertas solamente cuatro pasan este ingreso; es de— cir el 40%, mientras el 60% restante no llega al Q.1.62 reque— rido para únicamente alimentarse.

Si se considera que el Salario Mínimo para los trabajadores debe ser "aquél que cubra sus necesidades normales de orden — material, moral y cultural y que le permita satisfacer sus debe— res como jefe de familia", entonces se está haciendo referen—

cia al "mínimun vital", en el cual ya no se toman en cuenta únicamente los alimentos, sino la vivienda, el vestuario, ciertas inversiones menores en menaje de casa, cuidado personal, educación y lectura, servicios médicos, transporte, distracciones y entretenimientos; es decir gastos necesarios. Esto llevaría a que el ingreso necesario para la misma familia urbana de cinco miembros debe ser de Q.3.76 diarios o Q.112.76 mensuales de acuerdo con las mismas monografías. Hasta ahora, ninguno de los Salarios Mínimos fijados ha llegado a semejante cifra y el más alto de éstos (Q.2.00) de la industria de "Alcoholes, bebidas alcohólicas — destiladas y fermentadas", cubre el 53% del "mínimun vital"; el más bajo de los Salarios Mínimos (Q.1.36), para tres actividades, cubre únicamente un 36%; que como ya se ha dicho, ni siquiera puede considerarse de subsistencia.

Pero no solo debe examinarse si los Salarios Mínimos fijados están o no llegando a las cifras de subsistencia y mínimun vital establecidos por los organos encargados de su estudio y aplicación, sino que también es conveniente a la luz de las investigaciones efectuadas por la Oficina Administrativa del Salario, es decir las encuestas, analizar cuántos trabajadores han salido "beneficiados" con tal política y si en realidad se está produciendo una redistribución de los ingresos en las actividades cubiertas.

Para el caso se ha elaborado el cuadro No. 16 adjunto, el cual contiene datos interesantes que se comentan seguidamente. En efecto, en el mencionado cuadro se notan los salarios medianos establecidos para las distintas distribuciones de frecuencia de los trabajadores investigados, cuya comparación con la siguiente columna de los Salarios Mínimos, indica que en 5 de las 10 actividades se ha superado el salario mediano, cuya proporción porcentual se refleja en la columna 9; sin embargo debe indicarse que tanto el número absoluto de trabajadores favorecidos como su porcentaje tienen distintas escalas de salarios y para el caso se hace referencia únicamente a aquellas actividades con más de 900 trabajadores.

En primer lugar obsérvese la actividad Comercial, en la -

cual debe aclararse que los datos no fueron obtenidos por encuesta, sino tomados del Censo Laboral de 1962 para los trabajadores y que la información de las empresas corresponde a las que se dedicaban a esta actividad de acuerdo con el Censo Comercial de 1959. En esta se calcula que únicamente el 17% de trabajadores pudo haber salido favorecido, pero la distribución de frecuencias señala que cerca de 528 estaban muy próximos al Salario Mínimo (Q.1.20), los que lógicamente tuvieron un ajuste de solamente - Q.0.16 diarios; es decir que realmente el sector beneficiado no llegó sino a un 12%.

En la actividad de Alcoholes y Bebidas Alcohólicas en donde se ha fijado el Salario Mínimo más alto, el porcentaje de trabajadores beneficiados alcanza un 41% y en este caso, deben considerarse también aquellos que están muy cerca del mínimo y cuya alza de salarios no pasa de Q.0.20 diarios.

En estas consideraciones llama la atención la actividad Textil, la que venía gozando de un Salario Mínimo de Q.1.25 diario desde 1953; sin embargo al llegar a la investigación de 1964, 1 858 trabajadores no devengaban este salario, indudablemente en aquellas empresas nuevas que consideraron que ya no les obligaba por el tiempo transcurrido, peligro que también se ha señalado para los fijados en esta nueva oportunidad. La nueva tasa de salario en consecuencia favorecerá más al número de trabajadores mencionado (1858), pues otros 2 620 obtenían un salario entre Q.1.25 y Q.1.75 diario; siendo el Salario Mínimo de Q.1.60, el incremento no fue sino de Q.0.35 para estos 2 620 en 12 años; es decir un promedio de casi Q.0.03 por año.

De las actividades señaladas, se considera que la de Restaurantes, Bares, etc., es donde el mayor número de trabajadores saldrá favorecido de acuerdo con los datos encuestados, pero en esta se descartó de la investigación un factor muy importante: los alimentos y el alojamiento, que muchas de estas empresas proporcionan y que no se cuantificó, lo que puede dar lugar a que sus salarios nominales se incrementen pero los reales bajen, cuando los patronos les supriman estas dos prestaciones

o complementos al salario; en esta situación, no es representativo el alto porcentaje, pues existe un elemento importante fuera de la investigación.

La actividad de la Construcción presenta situaciones similares a las expuestas y en esta debe considerarse que el porcentaje de trabajadores favorecidos no es sino de un 49%, el cual puede ser más bajo al examinar la distribución de frecuencias y el número de trabajadores cercano al Salario Mínimo; únicamente como referencia se indica que en la distribución de frecuencias de Q.1.00 a Q.1.24, se determinaron 2 244 trabajadores; si se asume el dato más bajo (Q.1.00), solo esto muestra que estos trabajadores no tuvieron un incremento mayor de Q.0.36 diarios, al fijarse el Salario Mínimo y si fuera la clase superior (Q.1.24), el beneficio no alcanza sino Q.0.12 diarios.

Con solo el análisis del cuadro No. 16 se infiere que la Política de Salarios Mínimos es bastante engañosa, pues el número de trabajadores favorecido es relativamente bajo y lo prueba el criterio del Banco de Guatemala que ya se ha expuesto. Pero si se relaciona el número total de trabajadores favorecidos que no llega sino a 13 363, con el número total de trabajadores investigados (31 606), resulta que la proporción es de un 42%. Ahora bien, hágase igual comparación con la población económicamente activa y se verán los resultados. Hay que considerar que los datos del Censo tienen actualidad y que las investigaciones de la Oficina Administrativa del Salario se efectuaron en 1965.

Para ser más consecuentes se han agrupado las empresas, para que también la comparación sea más sencilla:

Actividad de EncuestasActividad Censo

Comercio	}	Comercio	
Aguas Gaseosas, etc.		}	Industria Manufacturera
Alcoholes, Bebidas, etc.			
Textil			
Sustancias y Prod. Quím.			
Productos Plásticos			
Lavanderías, etc.	}	Servicios	
Teatros y Cines			
Restaurantes, Bares, etc.			
Construcción		Construcción	

En esta forma es más fácil comparar el número total de trabajadores investigados y favorecidos, con el total de trabajadores de la rama, conforme al Censo de 1964;

Número de Trabajadores investigado y favorecido con
Salarios Mínimos y Número de Trabajadores
del Censo de 1964

<u>Actividad</u>	<u>Investigados</u>	<u>Favorecidos</u>	<u>Censo</u>	<u>Porcientos</u>	
				<u>Investig.</u>	<u>Favor.</u>
Industrias					
Manufac-					
tureras	10 468	5 906	149 460	7	4
Construcción	8 885	4 370	34 220	26	13
Comercio	10 527	1 801	82 280	13	2
Servicios	1 726	1 286	148 660	1	1

El cuadro anterior delata que la Política de Salarios Mínimos no está concurriendo a nada, a pesar que los resultados anteriores no se han comparado con la totalidad de la población económicamente activa. Pero si se dice que la población económicamente activa no es en su totalidad asalariada, lo que también es correcto, entonces hágase una comparación con el cuadro No. 9.

por ocupación del trabajador, descartando varias de éstas y tomando solamente las siguientes: Vendedores y similares; Artesanos, etc.; y Trabajadores de servicio, los cuales arrojan un total de 202 620, lo que indicará con respecto al número de trabajadores investigados, que éstos no representan sino un 16%, cifra que se reduce con el número de trabajadores favorecidos, los que alcanzan un 7%. Es decir que con base en esta última comparación, los Salarios Mínimos no van a mejorar las condiciones de un sector importante y representativo de trabajadores.

Para que las comparaciones sean aún menos drásticas se escogieron los datos proporcionados por el Departamento de Estadística del Trabajo, sobre los informes patronales rendidos para el año de 1964 y de los mismos se seleccionaron los siguientes datos:

<u>Informes Patronales</u>		
<u>Año 1964</u>		
<u>Actividad</u>	<u>Número de empresas</u>	<u>No. Trabajadores</u>
Lavanderías y limpieza de ropa	12	294
Aguas Gaseosas y bebidas refrescantes	6	383
Alcoholes, bebidas alcohólicas destiladas y fermentadas	18	1 584
Teatros y cines	20	355
Textil	65	4 616
Sustancias y Productos Químicos	50	2 849
Construcción	66	9 246
Productos Plásticos	12	497
Restaurantes, Bares, Cantinas y Fuentes de Soda	93	1 378

Fuente: Departamento de Estadística del Trabajo.

De acuerdo con el cuadro anterior, en 1964 operaron 342 em-
presas con un total de 21 202 trabajadores: El cuadro No. 16 in-
dica que fueron investigadas 517 empresas de las mismas ramas, -
las cuales arrojaron un total de 21 079 trabajadores; debe consi-
derarse que la mayor parte de encuestas se realizaron en 1965 y
por lo tanto el número de trabajadores debió ser mayor. En todo
caso, las cifras del Departamento de Estadística del Trabajo es-
tán demostrando que el número de trabajadores favorecidos se a-
cerca bastante a la determinada en el cuadro No. 16 y en conse-
cuencia, los porcentajes deducidos tienen plena validez y de-
muestran una vez más lo insignificante de este número, con res-
pecto al total de trabajadores guatemaltecos que dependen del sa-
lario como único ingreso.

Ahora bien, si se considerara que con los Salarios Mínimos es-
tablecidos se ha producido una redistribución del ingreso, aun-
que no sea este el móvil de la Política en Guatemala, solamente
la comparación de los incrementos de los precios de los artículos
de primera necesidad, está señalando que difícilmente puede lle-
narse esta función. En efecto, cuando se elaboró el estudio eco-
nómico para la actividad comercial y se valoró la "Dieta Mínima
Familiar" a precios de 1962, ésta dió una suma de Q.1.33 diario;
sin embargo la misma dieta valorada a precios de 1964 ha dado co-
mo resultado un valor de Q.1.62 diario, lo que representa un incre-
mento absoluto de Q.0.29, equivalente a un 22% únicamente en
dos años; es decir 11% por año. Hasta la fecha se desconocen los
incrementos experimentados en los salarios, pero párrafos arriba se
comparó el de la industria Textil, el cual después de DOCE años -
se aumentó de Q.1.25 a Q.1.60 diario, representando un incre-
mento del 28%, solamente superior al aumento de precios en un -
6%; nótese que el incremento medio anual del Salario Mínimo tex-
til es de 2.3%, mientras el de los precios es de 11% anual.

Otro dato más que demuestra que la Política de Salarios Míni-
mos no está llenando una función imporante, en la forma como se
ha venido aplicando, es el contenido en el punto que sobre el In-
greso Nacional se analizara en el Capítulo precedente y en el -
cual quedó de manifiesto que aunque la participación de los sala-
rios ha variado en 10 años, el incremento no ha sido sino de un 2%

en todo el período mientras los ingresos de las personas, procedente de propiedad y empresas, únicamente ha sufrido una pequeña bajada de 1.1%, pero estos ingresos siguen representando un 66.3% del Ingreso total. Mientras esta desigualdad no sea corregida, la actual Política de Salarios Mínimos será negativa y simplemente eufemista, cuando nó demagógica.

Pero no se desea terminar este punto, sin meditar sobre lo resuelto por el IV Congreso Jurídico Guatemalteco, relacionado con los programas de Integración Económica Centroamericana, factor que ha quedado fuera de los análisis para la fijación de Salarios Mínimos y que se refiere a que el desarrollo social ha sido postergado; esto es que se han preocupado por el crecimiento económico, pero no se han considerado a las personas que lógicamente dependen de las actividades económicas; esto mismo está ocurriendo en Guatemala y la Política de Salarios Mínimos es un ejemplo vivo, ya que ni siquiera está tendiendo a que éstos se fijen al nivel de subsistencia, menos aún para cubrir otras necesidades.

Es por ello que se hace urgente revisar esta Política, pues a diario surgen organizaciones que tratan de resolver los problemas de las clases desposeídas del país, pero con una mentalidad de "filántropos", mientras consideran a la gran mayoría de guatemaltecos como simples "pordioseros", que deben vivir de la caridad pública y privada, es decir de lo que se les quiera dar.

Si en realidad se tiene el firme propósito de mejorar las condiciones de las grandes mayorías guatemaltecas, es necesario revisar toda la política económica del Estado y encaminarla hacia el desarrollo integral, porque de lo contrario, el país seguirá formando parte del "mundo subdesarrollado donde puede observarse a simple vista, el hecho más característico y sobresaliente de nuestra época, es decir, cómo el sistema capitalista, que fué un poderoso impulsor del desarrollo económico, se ha convertido en un obstáculo formidable para el adelanto humano". (3)

(3) Paul A. Baran, La Economía Política del Crecimiento, Fondo de Cultura Económica, pag. 280.

En consecuencia la lucha está entre una miseria abismal o una existencia decente; entre la pobreza sin esperanzas o la euforia - del progreso; entre la vida o la muerte de cientos de guatemaltecos....

Cuadro No . 16

SALARIOS MINIMOS POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y NUMERO DE TRABAJADORES EN COMPARACION
CON LAS NECESIDADES BASICAS Y TRABAJADORES POR EMPRESAS

Actividad Económica	Salario Mediano por día	Salario Mínimo por día	Costo Subsistencia (Alimentos) por día	Mínimum vital por día	Porciento del Salario Mínimo al Mí- nimum Vi- tal	Empresas Investi- gadas	No. Tra- bajado- res En- cuesta- dos	No. tra- bajado- res favo- recidos	Porciento
Comercio	2.08	1.36	1.33	3.09	44	2 921	10 527	1 801	17
Lavandería y Limpieza de ropa	1.87	1.52	1.62	3.76	40	20	347	133	38
Aguas gaseosas y be- bidas refrescantes	1.50	1.52	1.62	3.76	40	5	391	199	51
Alcoholes, Bebidas al- cohólicas destiladas y fermentadas	2.31	2.00	1.62	3.76	53	17	1 073	438	41
Teatros y Cines	1.64	1.84	1.62	3.76	49	34	461	317	69
Textil	1.44	1.60	1.62	3.76	43	109	6 450	3 952	61
Sustancias y Productos Químicos	1.75	1.68	1.62	3.76	45	43	1 998	961	48
Construcción	1.40	1.36	1.62	3.76	36	34	8 885	4 370	49
Productos Plásticos	1.44	1.68	1.62	3.76	45	19	556	356	64
Restaurantes, Bares, Cantinas y Fuentes de Sada	0.60	1.36	1.62	3.76	36	236	918	836	91

Fuente: Estudios Económicos y Monografías de Salarios Mínimos.

CONCLUSIONES

Del análisis de los Capítulos y puntos expuestos en la presente tesis, se derivan varias conclusiones; sin embargo únicamente se señalan las más importantes y que se concretan a las siguientes:

- 1a. El grupo Asalariado del país, marginado por muchos años, - obtuvo sus primeras conquistas en materia de legislación, - hasta el año 1945, cuando por primera vez se plasmó en la Constitución de la República, el derecho a un Salario Mínimo, situación que se consolidó en 1947 con la promulgación del Código de Trabajo. Sin embargo y a pesar de la participación activa del trabajador para ver satisfechos sus deseos de una legislación laboral acorde a sus necesidades, la misma por la influencia de algunos sectores de las clases dominantes, fue elaborada en forma sutil, sin atacar los puntos - más importantes.

- 2a. Del exámen de las diversas Teorías Económicas que se han producido por los economistas y escuelas económicas más notables, se arriba a la conclusión de que en Guatemala, todavía se siguen aplicando los criterios de la Teoría de la Subsistencia, debido a la misma influencia de los grupos dominantes y como consecuencia, la Política de Salarios Mínimos dirigida por el Estado, ostenta esta característica, cuando - existen otras Teorías más científicas, que han demostrado la inconsistencia de ésta y su falsa estructura, lo que motivó que incluso cuando el pensamiento liberal era el dogma de la economía, fuera desechada y se propugnara por una intervención del Estado en la regulación de los salarios.

- 3a. La tesis de que la fijación de los salarios debería dejarse al "libre juego de las fuerzas" económicas, principio propugnado por el "Laissez Faire", fue abandonada, porque no era posible dejar al portador de la fuerza de trabajo que es el hombre, el mismo a cuyo servicio debe estar la economía, al operar de un automatismo éticamente ciego que incluso no funciona, por cuanto con esto pelagra el salario de este hombre, su existencia y se afecta la economía en general. Esto dió -

lugar a la intervención del Estado y al establecimiento de políticas de salarios, las que han tenido varias formas de aplicación, siendo la más común, la fijación de los Salarios Mínimos; sin embargo, toda política de salarios debe estar vinculada a la política económica general del Estado, única forma para que la misma pueda disminuir los grados de explotación que ha sido sujeto el trabajador y servir como un elemento importante en la redistribución del ingreso, con lo cual podrán cumplirse los altos fines para los que ha sido creado el Estado: velar por la prosperidad y bienestar del país y sus habitantes.

- 4a. La intervención del Estado en la política de salarios, se ha concretado hasta la fecha en el país, a la fijación de los Salarios Mínimos, con audiencia a patronos y trabajadores método que se caracteriza más con el sistema de "salarios mínimos profesionales", perdiéndose de vista los objetivos que se persiguen y que incluso se encuentran legislados; es decir, que cubran las "necesidades normales de orden material, moral y cultural" del trabajador y "le permita satisfacer sus deberes como jefe de familia".
- 5a. El sistema utilizado en el país tiene sus raíces en la estructura social, lo que ha influido en la legislación vigente, tanto la Constitución de la República como el Código de Trabajo, en cuyos instrumentos se propugna con demasiada insistencia sobre las condiciones de las empresas, lo que ha dado lugar a que se consideren más éstas y no las de los trabajadores, dando como consecuencia la idea de que un Salario Mínimo, debe ser el más bajo y que éste escasamente cubra la subsistencia del trabajador como jefe de familia.
- 6a. La política de Salarios Mínimos dirigida por el Gobierno, ha influenciado poderosamente a los órganos encargados de su estudio, aplicación y control, al grado de que éstos no están llenando satisfactoriamente su función, pues existe por un lado desperdicio de energías, pero fundamentalmente se ha soslayado fijar un estricto orden de prioridades ajustado a la ley y la realidad nacional, que cubra las acti-

vidades más importantes para el país, tal la agropecuaria, en donde se ocupa la mayor parte de trabajadores guatemaltecos y en donde existen los grados más altos de explotación; por otro lado, se están cubriendo ciertas actividades localizadas más en centros urbanos, pero no en grandes grupos, por ejemplo: Industrias Manufactureras, Servicios, Construcción, etc., sino por subdivisiones, que lógicamente está provocando retraso para que todos los trabajadores guatemaltecos, puedan contar con un Salario Mínimo.

- 7a. Las resoluciones de las Comisiones Paritarias no se respetan, sino que de ordinario se modifican por la Comisión Nacional del Salario, sin que exista un recurso legal para las primeras, lo que desvirtúa su función. En esta misma forma, se considera que es innecesario solicitar dictámenes al Banco de Guatemala e Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, por cuanto estas instituciones tienen representantes ante la Comisión Nacional del Salario y los aspectos que puedan analizar, deben estudiarse en los correspondientes estudios económicos y monografías de los Salarios Mínimos. Dentro de los órganos de control, se ha estimado que la Inspección General de Trabajo puede llenar esta función, aunque debiera ser la Oficina Administrativa del Salario, pero por medio de un cuerpo adecuado de inspectores, que reúnan una serie de requisitos; así mismo, es conveniente que para ser miembro de las Comisiones Paritarias, se exijan otras condiciones, principalmente para el presidente de las mismas.
- 8a. El término para la vigencia y revisión de los Salarios Mínimos, debe modificarse, pues el que establece el Código de Trabajo es muy corto y además se ha demostrado que por esta misma razón no se toma en cuenta, peligrando el ajuste de las tasas de salarios, a los cambios que se operen en la economía nacional.
- 9a. Las características económicas del país han estado totalmente ausentes en la política de Salarios Mínimos y en esta forma, la estructura económica semicolonial y semifeudal ha sido factor determinante. La asfixiante situación de la estructura agraria,

derivada del latifundio y el minifundio, los problemas de la desigual distribución de la tierra, la concentración en pocas manos, etc. etc., factores fundamentales en toda política económica y de salarios, no se han tomado en cuenta, ni tampoco han influido en forma positiva para la fijación del orden de prioridades.

La política dirigida hacia aquellas actividades concentradas en las ciudades, principalmente la capital, está contribuyendo a agudizar la concentración de la población de la ciudad de Guatemala, fomentando las constantes migraciones y mayores diferencias en los términos de intercambio del mercado interior. La incipiente industria que trata de desarrollarse en marcos muy limitados, ha gozado de un alto e indiscriminado proteccionismo, que no se canaliza ni al consumidor ni mucho menos al trabajador. A pesar de los incentivos fiscales, la industria ha sido incapaz de absorber el desempleo en el campo así como el de la ciudad, coadyuvando la mentalidad de los empresarios y la falta de una política industrial del Estado. Las ventajas derivadas de la Integración Económica Centroamericana, están siendo absorbidas más por las inversiones extranjeras, por falta de capitales nacionales, inversiones que se han trasladado al país por los incentivos fiscales y el bajo precio de la mano de obra.

- 10a. Los recursos humanos que constituyen un factor importante en la economía nacional, siguen marginados en su mayor proporción y sujetos a los ya tradicionales males: analfabetismo, desnutrición, enfermedades, etc. etc. — La población rural no se ha integrado totalmente a una economía de cambio y en ésta el grupo indígena cosecha la mayor parte de estos problemas, sin esperanzas para su solución.
- 11a. Pero si los problemas del agró guatemalteco, de la industria y de los recursos humanos, no han sido considerados dentro de la Política de Salarios Mínimos, menos aún la desigual distribución del ingreso, pues a pesar de que el

Producto Nacional Bruto se ha incrementado a una tasa un poco superior a la del incremento de la población, éste no ha llegado a la mayoría de habitantes, pues se ha estimado que una pequeñísima parte se ha beneficiado, principalmente los grupos de empresarios agrícolas que canalizan su producción al exterior, los comerciantes que manejan las importaciones y los grandes empresarios del sector industrial. — Mientras esto ha ocurrido con los poseedores de los bienes — de producción, los grupos que integran la economía de subsistencia y bajos ingresos, han visto decaer su proporción en el ingreso, lo que se ha comprobado además con las bajas experimentadas en los salarios per-cápita, entre los años 1963 y 1964, en tres de las principales actividades económicas del país: agricultura, comercio e industria.

- 12a. Los resultados de la política de Salarios Mínimos, han demostrado que de diez actividades cubiertas hasta la fecha, con un total de 31 606 trabajadores ocupados, solo un 42% ha — obtenido incrementos en sus salarios. Por otro lado, las tasas de Salarios Mínimos en una mayor proporción, no han cubierto ni siquiera las necesidades de alimentos y el "mínimum vital" que incluye otras necesidades fundamentales, ha carecido de interés, por cuanto el Salario Mínimo más alto de — Q.2.00 diarios, cubre escasamente el 53% del mínimum vital.

A pesar de que ya se cuenta con cierta experiencia y lógicamente con resultados sobre la Política de Salarios Mínimos, — se continúan fijando en aquellas actividades localizadas en los medios urbanos, especulándose desde hace más de un año sobre el Salario Mínimo en el campo, pero también aquí se — lleva el propósito de dividir las actividades, lo que retrasará más una aplicación general de éstos en todo el país y los trabajadores guatemaltecos que por años han esperado que la intervención del Estado mejoraría sus condiciones de trabajo, — han visto cómo la política nacional de Salarios Mínimos, no ha sido un eficaz instrumento para la redistribución del ingreso, que es la función más importante de éstos.

RECOMENDACIONES

Aunque no es usual en este tipo de trabajos, pero con la única intención de que la Política de Salarios Mínimos se reencauce hacia su real objetivo: ser un medio importante de redistribución del ingreso, se formulan las siguientes recomendaciones de carácter general:

Primera: Que el Gobierno de la República modifique la actual Política de Salarios Mínimos, considerando en un orden de prioridades ajustado a la realidad nacional y como actividad más importante, la agropecuaria y por lo tanto que los estudios e investigaciones necesarios, tengan toda la ayuda estatal; así mismo, que dicha actividad se considere como UNA SOLA sin subdivisiones, integrando la Comisión Paritaria respectiva con el mayor número de representantes, tanto patronales como laborales, bajo la presidencia del Inspector General de Trabajo. En igual forma, que la aplicación de los Salarios Mínimos en el medio urbano, se desarrolle por grandes grupos de actividades, por ejemplo: industrias manufactureras, servicios, transportes, etc., para que los trabajadores guatemaltecos puedan a corto plazo disfrutar de estos Salarios Mínimos.

Segunda: Que al formularse la Política Económica General del Estado, se contemple lo relativo a los salarios, así como una baja en el Costo de Vida, que haga posible que a la par que se aumenta el salario nominal, se incremente el salario real.

Tercera: Que las comisiones que estudian las reformas o modificaciones al Código de Trabajo, contemplen primordialmente aquellas que se refieren al Salario y Salario Mínimo, definiendo estos conceptos y estableciendo la organización y funciones adecuadas de las Comisiones Nacional y Paritarias, así como de la Oficina Administrativa del Salario.

Cuarta: Que se conceda libertad de organización sindical tanto en el campo como en la ciudad, única forma para que las -

agrupaciones sindicales puedan nominar a sus legítimos representantes para las Comisiones Nacional y Paritarias.

BIBLIOGRAFIA

- Arndt, Erich. POLITICA DE SALARIOS, Editorial "El Ateneo", - 1964.
- Baran, Paul A. LA ECONOMIA POLITICA DEL CRECIMIENTO. Segunda Edición, Fondo de Cultura Económica, 1961.
- Carranza Orellana, Martín, LOS SALARIOS EN GUATEMALA Y SU CONTRIBUCION AL DESARROLLO ECONOMICO. - 1963.
- De León Méndez, Romeo, EVALUACION DE LA INFORMACION EXISTENTE EN RELACION AL ESTADO NUTRICIONAL - DE LA POBLACION GUATEMALTECA. Revista "Economía" No. 6, 1963.
- Dobb, Maurice. SALARIOS, Fondo de Cultura Económica, 1949.
- Dillard, Dudley. LA TEORIA ECONOMICA DE JOHN MAYNARD KEYNES, Editorial "Aguilar", 1962.
- García, Antonio. LA ESTRUCTURA SOCIAL Y EL DESARROLLO LATINOAMERICANO REPLICA A LA TEORIA DEL NUEVO - CONTRATO SOCIAL DE W.W. ROSTOW. El Trimestre Económico. Vol. XXXIII, No. 129, 1966.
- González B., Víctor Ovidio. FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO ECONOMICO DE GUATEMALA. 1966.
- Hernández Cardona, Romeo Manuel. EL SALARIO MINIMO EN - GUATEMALA, 1963.
- Instituto de Economía. MANUAL DE ECONOMIA POLITICA. Academia de Ciencias de la U.R.S.S. Tercera Edición, Editorial Grijalbo, 1960.
- Keynes, John Maynard. TEORIA GENERAL DE LA OCUPACION, EL INTERES Y EL DINERO. Fondo de Cultura Económica, 1951.
- Lenin, V.I. EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO EN RUSIA. Cuarta Edición, Ediciones en Lenguas Extranjeras, 1950.
- López Porras, Roberto. FORMAS DE TENENCIA DE LA TIERRA Y - ALGUNOS OTROS ASPECTOS DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA. Monografía No. 1, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. 1961.
- des Moreira, José Luis. REFORMA AGRARIA UNA EXPERIENCIA EN GUATEMALA. 1963.

- Pascuchi, Marcal. POLITICA DE SALARIOS, Cuatro experiencias sobre la Relación Salarios-Costo de la Vida, Editorial Sudamericana, 1957.
- Rothschild, K.W. TEORIA DE LOS SALARIOS. Editorial "Aguilar", 1957.
- Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica. LA SITUACION DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE GUATEMALA. 1965.
- Sweezy, Paul M. TEORIA DEL DESARROLLO CAPITALISTA, Fondo de Cultura Económica, 1945.
- Teicher, Pedro C.M. REVOLUCION ECONOMICA E INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA, Seg. Edición, Fondo de Cultura Económica, 1963.
- Zamora, Francisco. TRATADO DE TEORIA ECONOMICA, Fondo de Cultura Económica. 1953.

LEYES Y OTRAS FUENTES DE CONSULTA:

- Banco de Guatemala. BOLETINES ESTADISTICOS.
- Dirección General de Estadística, CENSOS 1964, POBLACION.
- Constitución de la República de Guatemala, 1945 y 1965.
- Código de Trabajo, 1961.
- Acuerdo Gubernativo No. 967, Reglamentación del Salario y de las Comisiones.
- Acuerdo Gubernativo No. 881, Reglamentación del Salario.
- Oficina Administrativa del Salario y Costos de 15 Actividades Económicas.