

ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE EL SALVADOR

SEGUNDO SEMESTRE DE 2015

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
DE LA UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA "JOSÉ SIMEÓN CAÑAS"



Departamento de Economía

"No hay que olvidar que detrás de los números y los indicadores económicos lo que hay son personas". P. Francisco Javier Ibañez, S.J.



Universidad Centroamericana
José Simeón Cañas

ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE EL SALVADOR

SEGUNDO SEMESTRE DE 2015

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
DE LA UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA "JOSÉ SIMEÓN CAÑAS"



Departamento de Economía

"No hay que olvidar que detrás de los números y los indicadores económicos lo que hay son personas". P. Francisco Javier Ibisate, S.J.

Departamento de Economía de la Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas".
La reproducción total o parcial de esta publicación está autorizada siempre y cuando se cite al
Departamento de Economía, UCA.

Esta impresión constó de 300 ejemplares.
Antiguo Cuscatlán, El Salvador, Centroamérica
Mayo de 2016

Director del informe:

Mario Salomón Montesino Castro

Coordinador del área teórica/empírica:

Mario César Sánchez Pérez

Investigadores/as y autores/as del informe:

Armando Andrés Álvarez

Francisco Lazo

Iris Alberto

Meraris Carolina López

Rómulo José Ayala

Saira Johanna Barrera

Xiomara Hernández

Edición:

Gabriela Burgos

Impresión:

Talleres Gráficos, UCA.

Diagramación:

Emilia Díaz

Forma recomendada de citar:

Departamento de Economía UCA. (2016). Análisis Socioeconómico de El Salvador, segundo semestre de 2015. San Salvador, Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas".

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	11
RESUMEN EJECUTIVO	14

1.

LA ECONOMÍA MUNDIAL. CRISIS Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA CAPITALISTA 23

1.1. Los orígenes de las crisis económicas	23
1.2. Indicadores socio – económicos	24

2.

TRABAJO Y CAPACIDAD ADQUISITIVA31

2.1. Caracterización del empleo en El Salvador	31
2.1.1. Población Económicamente Activa	32
2.1.2. Población Ocupada	33
2.1.3. Informalidad y precariedad laboral	36
2.2. Salarios: poder de compra y cobertura del valor de la fuerza de trabajo	42
2.2.1. Estado actual de los salarios	42

2.2.2. Una mirada de largo alcance: evolución del poder de compra y suficiencia de los salarios 45

2.3. Breves reflexiones acerca de las propuestas del salario mínimo..... 51

3.

ACTIVIDAD PRODUCTIVA AGREGADA, BISECTORIAL Y MULTIRRAMAL55

3.1. Equilibrio, estabilidad y ciclos de la economía capitalista de El Salvador 55

3.2. Productividad neoclásica y laboral en El Salvador de 1920 a 2014 57

3.3. Producción y crecimiento 62

3.4. Inversiones, consumo, remesas y terciarización dependiente 67

3.5. Las perspectivas desde las metodologías tradicionales 70

3.6. La articulación económica de acuerdo con la matriz insumo producto (MIP) de El Salvador 71

3.7. Proyecciones de corto plazo..... 75

3.8. Breves reflexiones acerca del problema de las pensiones a propósito del desempeño productivo del país 77

4.

POLÍTICA FISCAL Y BIENESTAR.....79

4.1. Evolución de la situación fiscal 2010 a 2015..... 79

4.1.1.Comportamiento de los tributos80

4.1.2.Comportamiento de los gastos82

4.1.3.Ajuste fiscal.....84

4.1.4.Comportamiento del endeudamiento.....86

4.1.5.Comportamiento de la elusión o gasto tributario88

4.1.6.Comportamiento de la evasión91

4.1.7.Resultados fiscales93

4.2. Relación entre variables fiscales y el crecimiento económico 95

5.

INSERCIÓN EXTERNA Y RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES99

5.1. Balanza comercial	99
5.2. Remesas familiares.....	103
5.3. Inversión extranjera directa	104
5.4. Análisis de Costos Laborales Unitarios Relativos (CLUR)	106

6.

COMPORTAMIENTO MONETARIO Y FINANCIERO111

6.1. Comportamiento de los precios	111
6.2. Créditos.....	113
6.3. Concentración Bancaria	117

GRÁFICOS

Gráfico 1.1. Tasa de crecimiento PIB mundial y de Estados Unidos (1966-2014).....	25
Gráfico 1.2. Tasa de crecimiento del PIB Estados Unidos y la zona euro (1966-2014)	26
Gráfico 1.3. Desempleo como porcentaje de la PEA (2000-2014)	27
Gráfico 1.4. Tasa de crecimiento del PIB China (1991-2014)	27
Gráfico 1.5. Gasto público en educación (% del gasto de gobierno) ...	28
Gráfico 1.6. Gasto público en salud (% del gasto de gobierno)	29
Gráfico 2.1. PEA por área geográfica y sexo 1995 – 2014 en porcentajes	33
Gráfico 2.2. El Salvador: Tasa de Ocupación 1991 – 2014	34
Gráfico 2.3. El Salvador: distribución por sexo de la PEA Ocupada para RAE y años seleccionados	35
Gráfico 2.4. El Salvador: Tasa de Subempleo visible e invisible 1995-2014.....	37

Gráfico 2.5. El Salvador: tasa de asalariados temporales y permanentes 1999 – 2014	41
Gráfico 2.6. El Salvador: Porcentaje de personas asalariadas que ha firmado contrato 1999 – 2014	41
Gráfico 2.7. Índice de salario mínimo real. 1979=100	46
Gráfico 2.8a. Número de CBA asequibles con un salario mínimo urbano.....	47
Gráfico 2.8b. CBA asequibles con salario mínimo en área rural	48
Gráfico 2.9. Costo estimado de la Canasta de Mercado ^{a/} , salario medio cotizable ^{b/} y salario mínimo ^{c/} . En dólares corrientes.....	50
Gráfico 2.10. Número de Canastas de Mercado asequibles con un salario mínimo de Comercio y con un salario promedio cotizable.....	51
<hr/>	
Gráfico 3.1. PIB anual efectivo, componente tendencial y cíclico.....	56
Gráfico 3.2. Productividad del trabajo y salarios medios.....	56
Gráfico 3.3. Productividades Neoclásicas: Solow, Kendrick, Diewert. El Salvador 1920-2014.....	57
Gráfico 3.4. Crecimiento de Producto, Empleo y Capital. El Salvador 1920-2014.....	58
Gráfico 3.5. Productividad PTF y Laboral. El Salvador 1920-2014	59
Gráfico 3.6. Productividad, Salarios y Ganancias por trabajador. El Salvador 1920-2014 Dólares a paridad de poder adquisitivo de 2005	60
Gráfico 3.7. % Productividad versus % Salarios. Dos periodos muy diferentes	61
Gráfico 3.8. Sectores productivos como proporción del PIB y comportamiento de las remesas en millones de dólares (eje derecho)	68
<hr/>	
Gráfico 4.1. Tributación en millones de dólares.....	81
Gráfico 4.2. Gasto Corriente en millones de dólares	83
Gráfico 4.3. Evolución del Índice de Gini 2007-2014.....	85
Gráfico 4.4. Composición del saldo de la deuda	88
Gráfico 4.5. Proporciones sobre el PIB de diversos resultados fiscales... 95	95

Gráfico 5.1. El Salvador: Balanza comercial. Millones de US. Acumulado a diciembre.....	100
Gráfico 5.2. El Salvador: Tasa de crecimiento de las Exportaciones (FOB). Crecimiento a diciembre	100
Gráfico 5.3. Clasificación Económica de las Exportaciones. Participación porcentual	101
Gráfico 5.4. El Salvador: Clasificación Económica de las Importaciones. Distribución porcentual.....	102
Gráfico 5.5. El Salvador: Clasificación económica de las importaciones. Millones de US dólares	103
Gráfico 5.6. El Salvador: Ingresos de remesas familiares. Millones de US dólares y porcentajes.....	103
Gráfico 5.7. El Salvador: Inversión Extranjera Directa como porcentaje de: PIB, Formación Bruta de Capital y PIB real	104
Gráfico 5.8. Evolución del índice de precios relativos medidos a través del Índice de Precios al Consumidor y Deflactor Implícito del PIB manufacturero (Estados Unidos/ El Salvador). 1990-2013.....	107
Gráfico 5.9. Evolución de los CLUR relativos (Estados Unidos/ El Salvador) y de los CLUR con la incorporación de la composición orgánica relativos (Estados Unidos/ El Salvador). Sector Manufacturero 1990-2013	108
Gráfico 5.10. Salarios relativos (Estados Unidos/El Salvador), Productividad relativa (El Salvador/Estados Unidos), Composición orgánica relativa (Estados Unidos El Salvador). Sector Manufactura. 1990-2013.....	109
Gráfico 6.1. Inflación salvadoreña y estadounidense (1993-2015).....	112
Gráfico 6.2. Préstamos otorgados por bancos comerciales en El Salvador. (2005-2015)	113
Gráfico 6.3. Índice de morosidad de la cartera total de préstamos otorgados por los bancos comerciales en el Salvador (2005-2015).....	116
Gráfico 6.4. Peso de los préstamos vencidos en concepto de vivienda y consumo con respecto del total (2005-2015).....	116
Gráfico 6.5. Índices de concentración de Herfindahl – Hirschman e I-4 aplicados al sector bancario comercial de El Salvador (2006-2015)	117

TABLAS

Tabla 2.1. El Salvador: cambios en la estructura ocupacional 1992 – 2014	31
Tabla 2.2. El Salvador: cambios en la población ocupada por Ramas de Actividad Económica (RAE) seleccionadas.....	34
Tabla 2.3. El Salvador: Población Subempleada por RAE para años seleccionados Miles de personas y porcentaje del total.....	38
Tabla 2.4. El Salvador: Tasa de Ocupación en el Sector Informal. Años seleccionados	39
Tabla 2.5. Sector de ocupación y condición de cobertura (ISSS) País Urbano	39
Tabla 2.6. Datos actuales sobre personas asalariadas, salarios y cobertura de Canasta Básica Alimentaria (CBA)	43
Tabla 2.7. Salarios medios cotizables en dólares constantes de 2009. Años seleccionados	49
Tabla 5.1. El Salvador: Saldos Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor. Datos acumulados al cuarto trimestre de cada año. Millones de US Dólares.....	105
Tabla 5.1.a. El Salvador: Saldos Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor. Datos acumulados al cuarto trimestre de cada año. Millones de US Dólares....	105

CUADROS

Cuadro 3.1. Crecimiento promedio simple de: Producto, Empleo y Capital	58
Cuadro 3.2 Tasas medias de crecimiento. Variables económicas. El Salvador, 1920-2014	59
Cuadro 3.3. Parámetros y coeficientes relevantes del modelo de dos sectores: sector I de medios de producción y sector II de bienes de consumo en miles de dólares de 1990.....	63
Cuadro 3.4. Ritmos de crecimiento sectoriales del PIB constante en %...	65

Cuadro 3.5. Ritmos de crecimiento efectivos y potenciales (obtenidos mediante el modelo de dos sectores económicos) miles de dólares y porcentajes	66
Cuadro 3.6. Ritmos de crecimiento sectoriales del PIB constante en % ...	67
Cuadro 3.7. Tasas de participación con respecto al PIB de variables macroeconómicas.....	69
Cuadro 3.8. Tasas de crecimiento y distribución	70
Cuadro 3.9. Ramas que conforman la matriz insumo producto (MIP) de El Salvador.....	72
Cuadro 3.10. Interconexiones en la MIP de 1978	73
Cuadro 3.11. Interconexiones en la MIP 1990	74
Cuadro 3.12. Interconexiones en la MIP 2006	75
Cuadro 3.13. Producto interno bruto trimestral proyectado en miles de millones de dólares y tasa de crecimiento	76
Cuadro 3.14. Producto interno bruto sectorial proyectado y tasa de crecimiento	76
Cuadro 3.15. Proyección del índice de volumen de actividad económica (2005=100).....	76
<hr/>	
Cuadro 4.1. Ingresos fiscales, principales tributarios. Millones de dólares. 2010 – 2015	81
Cuadro 4.2 Proporción de tributos directos e indirectos recaudados 2010 – 2015	82
Cuadro 4.3. Monto de gasto, corriente y de capital. Millones dólares. 2010 – 2015	82
Cuadro 4.4. Proporción del gasto sobre el PIB. 2010 – 2015	83
Cuadro 4.5. Programas sociales. Millones de dólares 2009 – 2014	84
Cuadro 4.6. Proporción que representa el pago de tributos sobre el ingreso de cada decil poblacional. 2013.....	85
Cuadro 4.7. Estructura de cada rubro del gasto público distribuido en cada decil de hogar. 2013	86
Cuadro 4.8. Monto del saldo de la deuda. Millones de dólares. 2010 – 2015	87
Cuadro 4.9. Proporción sobre el PIB del saldo de la deuda. 2010 – 2012.....	87

Cuadro 4.10. Composición del saldo de la deuda entre externa e interna. 2010 – 2015	88
Cuadro 4.11 Gasto tributario a exportaciones. Millones de dólares. 2000 – 2015	90
Cuadro 4.12. Incentivos a la inversión extranjera directa en países en desarrollo y en miembros de la OCDE	91
Cuadro 4.13. Tasas de evasión en la renta empresarial, en proporción a la recaudación potencial	92
Cuadro 4.14. Tasa apropiación indebida en el IVA. 2003 – 2015.....	92
Cuadro 4.15. Balance fiscal. Millones de dólares. 2010 – 2015	94
Cuadro 4.16. Propuestas del FMI para reducción del déficit fiscal en El Salvador.....	96
Cuadro 4.17. Impacto de políticas de austeridad sobre el crecimiento del PIB.....	97
Cuadro 6.1. Niveles de préstamo por sectores económicos y estructura porcentual. (2005-2008-2012-2015).....	115

ANEXOS 119

Anexo 1.....	119
Anexo 2.....	124
Anexo 3.....	127
Anexo 4.....	127
Anexo 5.....	128

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 129

PRESENTACIÓN

El Departamento de Economía de la Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” se complace en presentar el documento Análisis Socioeconómico de El Salvador, el cual tendrá una periodicidad semestral.

Hacemos especial mención que este informe está influido por el pensamiento de dos grandes mentores: el padre Francisco Javier Ibisate, S. J., y el maestro Aquiles Montoya; quienes con sus obras y contribuciones han aportado al desarrollo académico de nuestro departamento.

El padre Ibisate enfatizó, a través de sus reflexiones y libros, en la necesidad de tener siempre presente que tras los indicadores económicos existen las personas con sus necesidades, aspiraciones y toda su condición humana. Por esta razón exhortaba a siempre hacer explícito el impacto que cualquier medida económica puede generar en las condiciones de los seres humanos, en su bienestar.

De esta manera, sostuvo que el análisis coyuntural, de corto plazo, es estéril si no se complementa con el enfoque estructural de más largo plazo. Una de sus principales contribuciones en ese sentido fueron sus estudios y artículos acerca de las matrices insumo producto. Igualmente, argumentaba que toda economía tiene que estar al tanto de los principales acontecimientos del entorno mundial para prever impactos, en especial si se trata de una economía abierta como la salvadoreña.

Por su parte, el maestro Aquiles Montoya con sus obras e investigaciones enrumbo a nuestro departamento en la perspectiva de la economía crítica, del análisis que aborda los intereses económicos de las clases y grupos sociales. Enfatizó en el estudio riguroso de los efectos nocivos de la explotación de los trabajadores/as en el comportamiento de la economía capitalista, pero, además, al lado de la crítica de la racionalidad de la plusvalía del capital, colocó las propuestas de economías alternativas como la economía solidaria, la economía popular, entre otras.

Indudablemente estos dos mentores propusieron la necesidad de tener en cuenta las distintas perspectivas acerca de la explicación de la realidad económica para abordar los problemas de El Salvador y contribuir a su solución.

En esa línea e influidos por este espíritu, se relanza el informe Análisis Socioeconómico de El Salvador cuyo punto de partida es justamente ese legado dejado por los dos intelectuales antes mencionados, esto es, fundamentar los problemas presentes coyunturales en un análisis estructural riguroso que no descarta paradigma alguno, pero que los coloca en el crisol de la más amplia perspectiva crítica. Esto también constituye el objetivo del presente informe.

Los esfuerzos por los miembros del departamento en la continuación y desarrollo de las anteriores contribuciones han dado lugar al surgimiento de nuevos rumbos en las áreas del enfoque de género, ecología, la teoría del valor trabajo y la fuerza de trabajo, los mecanismos agregados de dos sectores y multisectoriales de la reproducción socioeconómica, propuestas teóricas heterodoxas y críticas de los enfoques ortodoxos o tradicionales.

Desde todas estas novedosas visiones, que nutren este informe, se enfatiza la importancia del aseguramiento de las condiciones de existencia del ser humano trabajador/a como principal fuerza productiva de la sociedad condición sine qua non para la eficiente y adecuada asignación y uso de los recursos escasos de la naturaleza y la sociedad, esto es, para el eficiente y eficaz funcionamiento del sistema de fuerzas productivas.

El presente Análisis Socioeconómico de El Salvador, correspondiente al segundo semestre de 2015, consta de seis secciones. En la primera se aborda el problema del entorno mundial con el objetivo de prever los efectos de su comportamiento sobre la actividad económica salvadoreña, los cuales pueden ser nocivos o favorables.

La segunda sección trata los problemas del mercado de trabajo tanto en relación con las principales variables que implican capacidades laborales y su empleo como en cuanto a los ingresos y salarios que los trabajadores/as reciben o pueden recibir por estar empleados/as o subempleados/as. También se estudia el problema de la capacidad adquisitiva de los salarios.

La tercera sección analiza el comportamiento de la actividad económica, lo cual se hace tanto desde el punto de vista agregado mediante modelos de un sector y de dos sectores, como desde la perspectiva de las interacciones multisectoriales. El estudio acerca de la eficiencia, comportamientos tecnológicos y de la productividad así como del crecimiento y pronósticos forman parte también de esta sección.

En la cuarta sección se aborda la política fiscal, sus principales cambios estructurales, su efecto en el bienestar y los problemas relativos a la recaudación y a la equidad del sistema tributario. Se ensaya un enfoque heterodoxo de la deuda pública para entender mejor cuáles son los resultados que podemos esperar de este agudo problema de las finanzas del Estado.

En la quinta sección se investiga el desempeño del sector externo de la economía de El Salvador; primero, a través del tradicional análisis de la balanza comercial y su déficit, sin pasar por alto aspectos tan importantes para El Salvador como el flujo de remesas y la inversión extranjera directa; segundo, mediante un análisis heterodoxo acerca de la competitividad y su efecto en el bienestar de la sociedad.

La sexta y última sección es sobre los comportamientos monetarios y financieros, tanto desde la verificación de su desempeño como del funcionamiento del mercado bancario en cuanto a su naturaleza competitiva.

Confiamos en que logremos con este esfuerzo, el objetivo de contribuir en el debate y las propuestas de solución a los principales problemas de El Salvador, con el fin de ayudar a crear un sistema más eficiente, equitativo y con mayor bienestar económico y social.

RESUMEN EJECUTIVO

La economía mundial aún muestra los efectos nocivos de la crisis financiera de 2008. La importante influencia que EUA ejerce en las economías del mundo se evidencia al comparar los ritmos de crecimiento y observar el acercamiento de sus fluctuaciones; los ritmos de crecimiento, aunque leves, son positivos tanto para Estados Unidos como para la Eurozona. La economía de China también ha sufrido mermas en los últimos años y se pronostica que crecerá cerca del 7%.

El carácter capitalista de la mayoría de las economías mundiales más importantes, parece estar a la base de las crisis y de las perjudiciales fluctuaciones que afectan a las economías emergentes y de escaso desarrollo. En los países desarrollados las principales consecuencias de estas fluctuaciones, aun en condiciones donde se percibe la recuperación de la crisis financiera, se expresa en el empleo. Las tasas de desempleo en EUA y la Unión Europea todavía se hallan por encima del porcentaje mundial de desocupación; esto repercute en los salarios y el costo de la vida, los cuales solo empiezan a acercarse a los estándares históricos, consecuencia de procesos de privatización de servicios públicos aplicados después de la crisis. Las inversiones en educación han sufrido fuertes reducciones como porcentaje del PIB.

Las desfavorables perspectivas de las economías mundiales más poderosas evidencian la importancia de los impulsos endógenos para el desarrollo de las economías emergentes. El Salvador, como una de estas economías, requiere fortalecer sus capacidades productivas endógenas para aprovechar mejor las ventajas del auge económico mundial y resistir eficazmente los efectos nocivos de las fluctuaciones y crisis periódicas del capitalismo.

Una pieza fundamental de estas fuerzas endógenas se encuentra en su fuerza de trabajo y en el mercado laboral. Los indicadores señalan un aumento en el peso tanto de la PEA como de la Población Ocupada en la Población en Edad de Trabajar (PET). Así, la PEA representa, actualmente, cerca del 63% de la PET (en 1992 representó el 51%), mientras que la tasa de empleo subió del 91% al 93%,

mostrando que las tasas de ocupación son tan elevadas como suelen ser en los países desarrollados.

Sin embargo, el análisis de la estructura de la ocupación revela otro panorama. Existe un sesgo hacia el área urbana con respecto al área rural, generado por el proceso de terciarización de la economía que suscita movimientos poblacionales del campo a la ciudad, modificando la estructura poblacional. Asimismo, las pérdidas de empleo en el sector agropecuario contribuyen a estos movimientos; de este modo en 1992 la distribución era casi 50% y 50% entre área urbana y área rural, pero en 2014 es de 66% y 34% respectivamente. Eso explica el comportamiento consistente en que la población ocupada en la rama agropecuaria (perteneciente al sector primario) entre 1995 y 2014 decrezca en un 7%, mientras el comercio y la intermediación financiera (pertenecientes al sector terciario) hayan crecido en 102% y 432%, respectivamente.

La distribución de la PEA por sexo continúa mostrando un predominio de la presencia masculina. En 1995 el porcentaje de mujeres en la PEA correspondía al 37.1%, en la actualidad se aproxima al 42%; en este aspecto, sin embargo, debe tenerse en cuenta que muchas de las actividades consideradas como inactividad económica representan, realmente, trabajo agropecuario y también trabajo reproductivo, que las estadísticas excluyen. En la estructura de ocupación, las mujeres tienen más presencia en actividades como servicios domésticos, enseñanza y el comercio, restaurantes y hoteles, participación que ha cambiado poco desde inicios de la década de los 90; no obstante, ha aumentado la participación porcentual en la industria.

En lo referente al mercado laboral y a la situación de la fuerza de trabajo, se evidencia que uno de los problemas de la economía salvadoreña consiste en la incapacidad de absorción de su fuerza de trabajo; lo cual se expresa en las migraciones, la tasa de subempleo y la informalidad más que en la tasa de desempleo. En promedio, el porcentaje de subempleo entre inicios de los años 90 y la actualidad se ha mantenido en 30%, aunque organismos internacionales consideran que es más alta (mayor al 40%). El comercio y la industria manufacturera son los que contribuyen con mayores porcentajes de subempleo, cerca de 35% y 27% respectivamente. También, la informalidad urbana ha ido aumentando gradualmente hasta alcanzar cerca del 50% de la mano de obra ocupada. Las ramas en las que más se observa informalidad son el comercio, la agricultura y la construcción; en cada una de las tres la informalidad pasa del 50% y en algunos años ha alcanzado porcentajes superiores al 70%.

Además, las mujeres tienen mayor presencia en el sector informal. Al verificar desde la década de los 90, de los ocupados en el sector informal más del 50% son mujeres; otra muestra de la inequidad de género que prevalece en El Salvador.

Por otra parte, la existencia del sector informal se vincula no solo a la baja productividad y bajos ingresos que vuelven precario este sector, sino también a la existencia de una mayor descobertura de la seguridad social. Esta descobertura alcanza el 85% en la informalidad, a diferencia del sector formal en el cual el porcentaje es del 25%. No obstante, es necesario anotar que también en el sector formal existe precariedad del trabajo.

En coherencia con la informalidad, solamente el 58% de los ocupados es asalariado, el resto se ubica en los rubros de cuenta propia, cooperativistas y empleadores; en la agricultura, el comercio y la pesca destacan la menor proporción de asalariados. En cuanto a los asalariados, un 72% son permanentes; no obstante, en ramas como agricultura, pesca y construcción los asalariados permanentes representan bajos porcentajes 23%, 44% y 25% respectivamente.

Desde la perspectiva de la firma de contratos, la estabilidad laboral se encuentra muy comprometida si se tiene en cuenta que, de los permanentes, un 56% en promedio firma contratos, mientras que en el caso de los temporales ese porcentaje es de 3% en promedio.

Por otro lado, la fuerza de trabajo humana implica capacidades, constituye una potencialidad que requiere ser conservada y desplegada. En ese sentido, el salario es uno de los principales medios para lograr tal requerimiento al cubrir parte de las necesidades que se desprenden de la conservación, ampliación y despliegue de las capacidades productivas de la fuerza de trabajo. El hecho de que el ser humano sea la fuerza productiva principal vuelve muy importante investigar el grado de cobertura del valor de la fuerza de trabajo.

En esa línea, entre los ingresos que reciben los ocupados, una parte importante la constituyen los salarios (especialmente para quienes reciben remuneraciones); y su capacidad de compra se expresa con dos indicadores: el salario real y la cobertura de unas canastas de bienes. Naturalmente, estas canastas solo son aproximaciones muy simples del valor de la fuerza de trabajo, pero permiten hacerse una idea del grado de cobertura que este valor tiene a través de los salarios.

Tomando como indicadores salariales los salarios medios (EHPM), los salarios mínimos y los salarios medios cotizables del ISSS; y como canastas de bienes, la Canasta Básica Alimentaria, CBA; la Canasta Ampliada, CA (convencionalmente igual a dos CBA); y, la canasta de mercado, CM, se ha verificado que a la fecha los salarios cotizables del ISSS cubren en general más de dos canastas básicas alimentarias, lo que implica que alcanzan a cubrir al menos una canasta ampliada. Ahora bien, los cotizantes representan una parte poco representativa de los ocupados (menos de un tercio).

En cuanto al salario medio de la EHPM, en general se encuentran por encima del valor de la CBA, pero por debajo del valor de la CA; en este caso se requiere que trabaje más de un miembro del hogar para que se pueda adquirir la CA. Si bien estos dos indicadores, CBA y CA, son los referentes para clasificar la situación de las personas con respecto a la pobreza extrema y pobreza relativa; es necesario enfatizar que, como indicadores aproximados o simples del valor de la fuerza de trabajo, también reflejan la cobertura de las capacidades productivas de los trabajadores. En consecuencia, los resultados con los salarios medios muestran que la fuerza de trabajo humana está sufriendo deterioro en sus condiciones de vida y en sus capacidades para producir.

La situación es más alarmante desde la perspectiva de los salarios mínimos, los cuales en general alcanzan para adquirir una CBA y un quinto de la otra canasta complementaria para llegar a la CA. Los salarios mínimos, por tanto, solamente

permiten alcanzar parte de las capacidades nutricionales (los especialistas en nutrición consideran que la CBA solo asegura capacidades calóricas).

El análisis del comportamiento de los salarios mínimos reales desde finales de la década de los 70 muestra un deterioro secular tanto en el sector secundario y terciario, en donde los referentes son los salarios de la industria (sin maquila), los del comercio y servicio, y los de maquila. En cuanto a la magnitud nominal de estos tres referentes, lo observable en este lapso, en relación a la CBA, es similar a lo que ocurre en la actualidad, solamente alcanzan para cubrir un poco más (+20%) o un poco menos (-20%) de la CBA, aunque hay que aclarar que desde los inicios de la primera década del siglo XXI, estos salarios mínimos se han mantenido más o menos un 20% por encima de la CBA.

En lo que se refiere a los salarios mínimos del sector primario y específicamente del sector agropecuario (la tarifa agropecuaria general, el jornal del café y el jornal de la caña de azúcar), la situación es mucho peor. Los salarios reales, al igual que los del sector secundario y terciario, se han mantenido en descenso secularmente. En cuanto a los ajustes realizados a estos salarios en su magnitud nominal, se verifica que han sido insuficientes, generando que desde el primer lustro de la década de los 90 no permitan la adquisición de una CBA del área rural.

Semejante situación tan precaria para la fuerza de trabajo salvadoreña, obliga a que en la actividad productiva se vean involucrados varios miembros de la familia, obstaculizando las posibilidades de que las nuevas generaciones adquieran más capacidades a través de la educación y una vida más saludable.

Los datos permiten deducir que la situación más precaria ocurre en los segmentos del mercado laboral menos regulados, como en el caso de todas aquellas actividades productivas en donde los miembros de la fuerza de trabajo no son cotizantes del ISSS.

Si se toma la canasta de mercado (CM), que incluye alimentos, prendas de vestir, vivienda, educación, salud etc., como una mayor aproximación al valor de la fuerza de trabajo y se compara con los salarios cotizables del ISSS y los salarios mínimos del comercio, se verifica que ninguno de estos dos puede comprar una CM desde 1990; el primero, solo alcanza para adquirir aproximadamente el 75% y el segundo solo permite comprar el 43%.

Ahora bien, la economía salvadoreña es capaz de generar salarios que permitan cubrir la CM, ello lo verifica el hecho de que a finales de la década de los 70, antes del conflicto bélico, los salarios mencionados adquirirían más de una canasta de mercado.

La incógnita que surge al observar esta precariedad, tanto desde el punto de vista del empleo como de los salarios, consiste en saber cuáles son las implicaciones de este deterioro de la fuerza de trabajo en la actividad productiva salvadoreña.

En la economía real, un análisis de muy largo plazo (1927-2014) revela los problemas estructurales de la economía salvadoreña. Naturalmente existen los componentes cíclicos vinculados a variables coyunturales como precios, situaciones políticas o de conflictos bélicos, pero resalta una tendencia secular: la brecha entre los salarios reales y la productividad se ha venido ensanchando. Por cuanto el salario es

uno de los componentes más importantes del ingreso de los trabajadores/as, y teniendo presente lo que se ha verificado en el mercado de trabajo de El Salvador, se puede deducir que las capacidades de la principal fuerza productiva (el ser humano) no solamente se estancan, sino que sufren un importante deterioro que repercute en la eficiencia, el uso de los medios de producción y la productividad.

Los estudios que hacen uso de los métodos de medición tipo Solow-Swan, muestran que antes de la guerra civil en El Salvador, los aumentos de productividad se asociaban a elevaciones de salarios. En ese período la productividad crecía a ritmos altos. Después de la guerra civil de los 80, la situación se invierte. Los aumentos de productividad generan, en el mejor de los casos, leves aumentos en los salarios, pero en este período que inicia en los 90 hasta el presente la productividad ha reducido su crecimiento; estancándose en ocasiones y en otras disminuyendo. Los cambios tecnológicos tienen un pobre impacto y esto se vincula con el bajo crecimiento del capital por trabajador, el cual difícilmente puede crecer teniendo en cuenta el complejo problema de la ocupación y los efectos de unos salarios que son insuficientes para elevar la capacidad productiva humana.

Para cualquier sistema económico es imprescindible la existencia de dos sectores, el que produce medios de producción, sector I; y, el que crea los bienes de consumo, sector II. Se evidencia que estos sectores se corresponden con las fuerzas productivas de cualquier sociedad, los medios y objetos de trabajo (medios de producción), y la fuerza de trabajo humana. En consecuencia, si se impulsa uno de estos elementos de las fuerzas productivas se experimenta un efecto en el otro componente, lo que implica que tiene que existir una proporcionalidad en el desarrollo de ambos componentes para que la economía se desenvuelva de forma equilibrada y estable.

A principios de los 90, en El Salvador existía una desproporcionalidad entre estos dos sectores fundamentales de la actividad económica. La fuerza de trabajo, tanto en lo que respecta a su ocupación como al aumento de sus capacidades productivas, era muy baja con respecto al capital circulante utilizado y al capital fijo instalado. Lo anterior, implicaba una subutilización de aproximadamente 60% de la capacidad instalada, en consecuencia en ese período para alcanzar el crecimiento potencial, entre 10% y 15%, era necesario elevar las inversiones en fuerza de trabajo entre 3 y 4 veces, lo que implicaba tasas de inversión con respecto al PIB entre 30% y 25%.

Debido a que estas inversiones en la fuerza de trabajo humana no se efectuaron, la economía operó de modo desproporcionado. Esto configuró una incapacidad de absorción de la mano de obra y la formación de puestos de trabajos con características de precariedad (bajos salarios, aumento del sector informal, etc.). Ambos comportamientos dieron lugar a la migración de elevados porcentajes de la fuerza laboral y al crecimiento deficiente de la productividad y la producción. En lugar de darse el porcentaje necesario de inversión sobre el PIB, este ha sido de 15% en promedio entre 1990-2015. Hasta 2006 la economía (el PIB) pudo crecer a un ritmo promedio anual de 5%; para luego, entre 2006 y 2015, crecer a solo una tasa de 0.4%. El ritmo de crecimiento poblacional se redujo de casi el 3% al 0.9%, a

consecuencia de la pérdida de fuerza de trabajo debido a la migración forzada por la incapacidad de absorción de la economía.

En esa línea, el proceso migratorio ha generado un flujo de remesas en promedio, entre 1990 y 2015, del 15% sobre el PIB, que es igual al peso promedio de las inversiones. No obstante, los impulsos que han provocado en la demanda han sido cubiertos con inversiones en negocios de bienes importados y comerciales creando una fuerte y desarticulada terciarización de la economía. Los flujos de remesas, que son el aspecto positivo de la incapacidad de absorción de la fuerza de trabajo de la economía, tienen la virtud de ser ingresos para el país más estables que las inversiones privadas y las exportaciones.

Por otro lado, el análisis del modelo ortodoxo de Solow-Swan, es coherente con lo que se ha obtenido con el modelo de dos sectores. Para alcanzar las tasas de crecimiento potencial que están entre el 4% y una más alta como el 7%, manteniendo constante todo lo demás, se requiere que la tasa de participación de los trabajadores en el producto se eleve hasta el 70%. En la actualidad la tasa de participación se encuentra alrededor del 26%.

Los estudios acerca de la articulación de la economía, partiendo de las matrices insumo producto, muestran que entre la matriz de 1978 y 1990 no se operó un cambio relevante en la articulación de los sectores. Se estima que esa conexión estuvo alrededor del 52.5% de articulación entre sectores oferentes y demandantes, lo que ya implicaba la necesidad de políticas que vincularan más el sector primario con el secundario y terciario. La medición del mismo indicador en 2006, es decir, 16 años después de haber implementado las políticas neoliberales; muestra un indicador de conexión más bajo, 48.4%. Ese dato refleja la permanencia de un patrón de desarticulación entre el sector primario con el secundario y terciario con tendencia a desarticularse más, tal situación sigue sin mejorar a pesar del relevante impulso de las remesas sobre la demanda agregada.

En consecuencia con el comportamiento deformado de la actividad económica se proyecta que la economía en 2016 solo podrá crecer a una tasa del 2.2%.

En cuanto a la política fiscal, con el cambio de gobierno de 2009 se inicia una política más orientada a generar mayor inversión social con programas sociales para erradicar la pobreza y la inequidad distributiva, a pesar de que el déficit fiscal alcanzaba antes de la entrada del nuevo gobierno el 6.5% del PIB.

Esta política de aplicación de programas de protección social ha requerido elevar los ingresos tributarios, los cuales, entre 2009 y 2014, fueron mejorando. Esto se debe, entre otras cosas, a la mayor cobertura que gradualmente se ha logrado tanto con los contribuyentes del IVA, como con los declarantes de la renta. Se elevó la tasa de impuestos sobre la renta al 30% lo cual también ha sido favorable para los ingresos del gobierno. Se inicia, además, un proceso de disciplina fiscal al publicarse los listados de los contribuyentes con mora al fisco.

Entre 2010 y 2015 la presión tributaria se elevó de 13.5% a 15.1%. Los tributos crecieron en más de 30%, el impuesto a la renta creció un porcentaje mayor al 50% y los aranceles y las recaudaciones del IVA en cerca del 20%. Esa situación

mejoró las condiciones en cuanto a ingresos fiscales incluso ante los efectos de la crisis financiera mundial. Esta dinámica ha generado una reducción en el peso de los tributos indirectos y un aumento en los tributos directos, lo que reduce la regresividad impositiva.

La presión de los gastos totales asciende al 21% sobre el PIB, los gastos corrientes representan alrededor del 18% y los de inversión pública más o menos un 3%. Se destaca en la composición del gasto, los montos en programas sociales que dieron paso a la creación de la Ley de desarrollo y Protección Social en 2014. Los gastos en los programas sociales han pasado de ser una proporción del 1.4% sobre los gastos corrientes en 2010 a representar aproximadamente un 3.4% en 2014.

Las medidas de política, tanto por el lado de los ingresos tributarios como por el lado del gasto público, permiten verificar un avance en la reducción del carácter regresivo del sistema fiscal. El coeficiente de Gini, en general, ha pasado de ser 49% en 2007 a 38% en 2014, mientras que el índice de Kakwani, por el lado de los tributos, muestra un aumento en la progresividad al igual que por el lado de los gastos, indicando que las políticas fiscales han iniciado un proceso en la dirección de convertir a El Salvador en una sociedad más equitativa.

La elusión, que consiste en una política fiscal para incentivar las inversiones y la actividad productiva del país, no es despreciable. No obstante, se tiene muy poca claridad sobre ella y existe desconocimiento acerca de su efecto. Por ejemplo, en el caso del sector exportador el gasto presupuestario en incentivos se eleva a la suma de más de 400 millones de dólares de los Estados Unidos, monto que representa el 6% del total de exportaciones, cifra que evidentemente no es despreciable y que requiere el conocimiento de su efecto.

En cuanto a la evasión, se estima que las empresas evaden el 50% de lo que deben pagar en concepto de impuesto sobre la renta, lo que implica un monto de aproximadamente 800 millones de dólares de los Estados Unidos para 2014. Mientras que la apropiación indebida del IVA por parte de las empresas, asciende al 31.5% del total del impuesto recolectado por las mismas empresas dadas las características de este sistema; en consecuencia, el monto de apropiación indebida en 2015 en este caso alcanza los 713 millones de dólares estadounidenses.

Al analizar el problema de la deuda pública, se evidencia que esta se encuentra en una proporción con relación al PIB de más del 60% y que ha crecido en más del 39% entre 2010 y 2015. Sin embargo, es necesario señalar que, en este porcentaje, es la deuda del SPF (que está siendo afectada por la deuda previsional de las pensiones), la que ha ido aumentando. En el caso de la deuda del SPNF, esta se estabiliza en un porcentaje cercano al 46% en el mismo período.

Por otro lado, los estudios verifican que el impulso del crecimiento económico puede reducir el peso de la deuda total sobre el PIB y además estabilizarlo, lo cual es comprensible toda vez que el crecimiento se vincule a una alta absorción de la fuerza de trabajo salvadoreña y a la elevación de los ingresos y capacidades productivas.

Ahora bien, el balance fiscal muestra tendencias a la formación de unas cuentas fiscales más eficientes, especialmente analizadas desde la perspectiva del ahorro

corriente; el cual dejó de decrecer desde 2012 y se ha mantenido aumentando, y de acuerdo al ahorro primario que ha sido positivo en el período 2010-2015 y con tendencia creciente. El problema del balance fiscal se está experimentando a través de la deuda de pensiones, la cual ha empezado a tener efectos negativos debido al contexto neoliberal en el que se desarrolló y al colapso del mercado laboral salvadoreño por su incapacidad de absorción y su elevada precarización, ambas situaciones son nocivas para cualquier sistema previsional.

Al analizar el comportamiento del sector externo se nota la debilidad de la balanza comercial por su déficit secularmente sostenido, indicando que la economía tiene que poseer un sostenimiento en otras actividades diferentes a las exportaciones. La estructura de esta última desde 1990 ha variado en favor de las exportaciones no tradicionales y en detrimento de las exportaciones tradicionales de café, algodón, caña de azúcar y de las exportaciones de maquila. A inicios de los 90, las exportaciones tradicionales, no tradicionales y de maquila representaban el 37.5%, 40.0% y 22.5% respectivamente; en 2014, las exportaciones tradicionales representaban el 5.5%, las no tradicionales aproximadamente 75.1% y las maquilas cerca del 20%. Es necesario señalar que las exportaciones de maquila en 2003 llegaron a representar el 60% de las exportaciones.

Las importaciones han crecido de modo acelerado, en cuyo crecimiento las importaciones de consumo son las que han generado una mayor contribución, la brecha creciente entre las importaciones y las exportaciones de bienes, a favor de las primeras, es la causa del déficit comercial secular que obliga a tomar en cuenta cuál es el sostenimiento de este desbalance no favorable. Las importaciones de consumo han pasado de representar cerca del 25% a principios de 1990, a representar casi el 40% en 2014, las importaciones de capital representaron en 1991 aproximadamente el 20% para caer a un porcentaje cercano al 13% en 2014.

La ralentización de las importaciones en bienes de capital, muestra el poco dinamismo que la producción interna experimenta como consecuencia del vínculo de nuestra economía con el exterior.

Las remesas provenientes del trabajo de las personas con irregularidad migratoria principalmente en EUA, son la fuente de recursos que contribuyen de manera fundamental al cierre de la brecha entre las exportaciones y las importaciones de bienes; es fácil comprender tal efecto si se tiene en consideración que las remesas en promedio han representado en los últimos años el 17% del PIB, aproximadamente.

En cuanto a los flujos de la IED, esta sigue siendo una de las más bajas de América Latina representando cerca del 5%, situación que es difícil que se mejore ante los problemas de seguridad del país, principalmente.

La verificación de la competitividad de El Salvador, en especial con EUA, que es su principal socio comercial, permite comprobar, usando los costos laborales unitarios, que la flexibilización de salarios que se traducen en estancamientos o bajas de los salarios reales son ineficaces como medida de políticas de mejora competitiva. Esto se debe a que el impacto negativo en la cobertura del valor de la fuerza de trabajo y la conservación y aumentos de las capacidades productivas de los trabajadores se entorpecen, haciendo caer la productividad y el uso de la

tecnología. Esto último, ha elevado los costos laborales unitarios ajustados por los gastos en tecnología que disminuyen aún más la competitividad. Desde principios de los 90 hasta el presente, el indicador relativo de los costos laborales unitarios ajustados por la tecnología (el tipo de cambio real), ha mostrado una tendencia hacia la baja deteriorando la competitividad.

Aunque la dolarización consiguió acercar la inflación de El Salvador a la de EUA, no ha ocurrido lo mismo con la productividad. Al comparar el nivel de la productividad a principios de los años sesenta con el nivel actual, se comprueba que solamente ha crecido en un 19%. En Estados Unidos, en el mismo lapso, la productividad ha aumentado en más del doble. Los precios y la productividad de EUA influyen sobre los precios de la economía salvadoreña en 0.5% por cada punto porcentual de aumento en EUA, en el primer caso, y en - 1.26% por cada punto porcentual de aumento en EUA para el segundo caso.

Desde la dolarización, la inflación promedio máxima en EUA ha sido de 4%, en El Salvador la tasa promedio de inflación no ha superado 3.07%.

Debe señalarse que esta dependencia del comportamiento de la economía estadounidense vuelve a El Salvador muy vulnerable ante las crisis que aquel país pueda sufrir, especialmente si la economía salvadoreña posee una insuficiente base material y tecnológica que dificulta la consolidación de una dinámica endógena en la actividad productiva.

El comportamiento de los préstamos ha mantenido crecimientos desde 2005 hasta la fecha, excepto para los años de la crisis 2008-2010. El número de préstamos al consumo, vivienda y el comercio son los que han tenido mayor peso; de tal manera que en 2015 representan en la estructura porcentual el 34%, 22% y 14% respectivamente, aunque debe notarse que el comercio ha disminuido su peso desde un máximo de 17%.

Los aumentos en los préstamos en consumo son una señal del deterioro en la capacidad de compra de los salarios; especialmente si se tiene en consideración que, mientras el monto de créditos al consumo creció en 55% en los últimos cinco años, los salarios medios han experimentado una tasa promedio de crecimiento en los últimos cuatro lustros de solo 2%, aproximadamente.

El índice de morosidad se encuentra en niveles aceptables analizando desde 2005, excepto en el período de crisis en donde se disparó hasta el 4%; sin embargo, en los últimos cuatro años no ha superado en promedio el 2.6%. En cuanto a los créditos vencidos es importante anotar que los sectores con más peso en el número de préstamos otorgados, son también los que presentan la mayor cantidad de créditos vencidos, es decir, los préstamos para consumo y vivienda, el porcentaje de préstamos vencidos de ambos sectores juntos ha oscilado entre el 32% y el 40% del total entre 2005 y 2015.

Los índices de concentración bancaria muestran que el sistema de la banca comercial ha estado más o menos durante una década moderadamente concentrado, no obstante, existe una tendencia a funcionar con menos concentración y más competencia de mercado.

1. LA ECONOMÍA MUNDIAL. CRISIS Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA CAPITALISTA.

El Salvador es una economía abierta, como tal los eventos económicos mundiales tanto de prosperidad como de crisis tienen un inevitable impacto; por tanto es necesario tener una idea, aunque sea breve, del comportamiento de las principales economías en el mundo para poder formar expectativas.

1.1. Los orígenes de las crisis económicas

Las leyes que rigen el sistema capitalista provocan que la dinámica de este sea cíclica¹. Es el mismo funcionamiento típico del sistema lo que estanca de forma periódica su crecimiento. A diferencia de otros sistemas económicos, el cambio en la técnica de producción, distribución, consumo e inversión, se encuentra mucho más controlado por el ser humano. El desarrollo de las capacidades en este sistema le hace menos vulnerable a las perturbaciones externas, como las condiciones climáticas o fenómenos naturales. De modo que, las crisis en el desarrollo del capitalismo constituyen una parte inherente al sistema.

De esta manera, son productos del capitalismo: la tendencia decreciente de la tasa de ganancia que perciben los empresarios, la concentración y centralización del capital así como las condiciones de desempleo, a razón de la superpoblación relativa.

Durante el desarrollo del sistema se han implementado distintos modelos económicos que establecen directrices específicas para la producción, distribución, consumo e inversión. De esta forma, el modelo logra establecer una regularidad temporal en el desarrollo capitalista, hasta que, la misma forma de desarrollo, quiebra el modelo y se reestructura el funcionamiento.

1
Martínez y Vidal (1995) refieren el crecimiento cíclico de la economía capitalista de la siguiente manera:

El crecimiento del capital deriva del proceso de acumulación, resultante de la tendencia expansiva intrínseca del capitalismo. Pero la forma de crecimiento, es decir, el desarrollo no es uniforme, en virtud de la anarquía de la producción. Por el contrario, está sometida a continuos vaivenes que dan lugar a los ciclos económicos... efecto de las leyes de acumulación capitalista es, por consiguiente, que el desarrollo capitalista es un desarrollo cíclico. (p.63)

Para autores como Gérard Duménil y Dominique Lévy (2007), las crisis que ha experimentado el capitalismo decantan en transformaciones del sistema capitalista². Consideran que la crisis estructural de la década de los setenta deja como resultado la imposición de un modelo económico que se expande durante las siguientes décadas a diferentes regiones del mundo, el neoliberalismo. En el neoliberalismo se posiciona como sector predominante dentro de la matriz económica, el sector financiero. Así es como las políticas aplicadas para el establecimiento del modelo dejan como resultado lo que se define como financiarización³.

Así tenemos que, las crisis económicas son parte del sistema; que cada crisis representa una serie de ajustes que tienen como objetivo mantener una tasa de ganancia satisfactoria; y, que producto de la crisis experimentada en los años setenta, se establece el modelo económico neoliberal.

1.2. Indicadores socio - económicos

Producto Interno Bruto

Tomando en cuenta los aspectos abordados en los párrafos anteriores, se desarrollarán algunos de los cambios adoptados a raíz de los años setenta y que dan forma a la estructura económica mundial actual.

El gráfico 1.1 muestra una comparación entre las tasas de crecimiento de la economía mundial y las tasas de crecimiento de Estados Unidos. Este da cuenta de la injerencia de la economía estadounidense a escala mundial, ya que muestra que la tendencia cíclica de la economía mundial se encuentra fuertemente asociada a la economía de un solo país. Las tasa de crecimiento a escala mundial registra un promedio de 3.2% en las últimas cinco décadas, y no se han experimentado tasas de crecimiento mayores al 6% desde el año 1973.

2 "No es casual el hecho de que las transformaciones contemporáneas del capitalismo sea consecuencia de una crisis estructural. Hay que ver en ello una ley general de evolución del capitalismo. Los periodos de grandes crisis tienen en común que traen aparejados grandes cambios" (p.23).

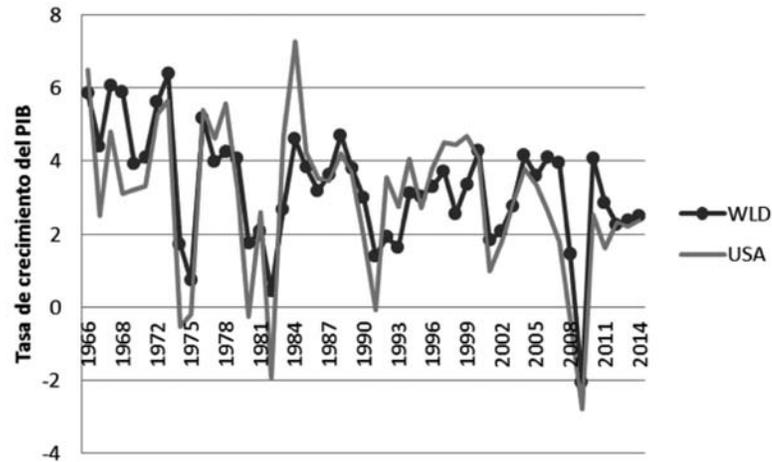
3 De acuerdo con Gavidia, Magaña, Méndez y Montenegro (2013), la tesis de Duménil y Lévy sobre el proceso de financiarización se resume de la siguiente forma:

Según los planteamientos de la tesis de la financiarización, se ha presentado una tendencia hacia la predominancia del sector financiero sobre el capital productivo, agudizada a partir de la crisis de la década de 1970. Duménil y Lévy afirman que "aunque el regreso de las finanzas a la hegemonía tiene una íntima relación con la financiarización del capital y la globalización de los mercados (...) son las finanzas quienes dictan sus formas y contenidos en la nueva etapa de internacionalización".

Estos autores plantean que esa crisis –la de la década de 1970– fue causada por el bajo nivel de la tasa de ganancia (una crisis à la Marx) después de la recuperación en las décadas de posguerra. Pero a partir de ese punto, las medidas adoptadas desde los modelos neoliberales de desregulación y liberalización permitieron una recuperación de la tasa de ganancia. (p.27).

La investigación denominada *Contribución empírica al debate teórico sobre el origen de la crisis capitalista desde las perspectivas monetarista, keynesiana y marxista y su incidencia en la política económica. Estudio de la crisis actual*, realizada en el año 2013 por Gavidia et. al, compara las explicaciones al origen de la crisis desde las posturas antes mencionadas. En este escrito se ha retomado solamente la perspectiva de dos de los autores allí incluidos, dado que los alcances del presente son distintos. No obstante, se considera que el ejercicio de comparación realizado por Gavidia et. al, es ampliamente recomendado para tener un contexto más vasto sobre la discusión que gira en torno a la crisis recientemente experimentada.

Gráfico 1.1. Tasa de crecimiento PIB mundial y de Estados Unidos (1966-2014)



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas del Banco Mundial

Los países del centro, encabezados por Estados Unidos habían experimentado una bonanza económica durante el período de post guerra. Sin embargo, Estados Unidos inicia hacia principios de la década en cuestión un deterioro económico, Martínez y Vidal (1995) resumen la evidencia de tal agotamiento así:

- Entre 1947 y 1968 los dólares billetes en el exterior pasan de 6,400 millones a 35,700 millones.
- En el mismo periodo, el volumen de oro en las reservas de Estados Unidos pasa de 24,600 millones de dólares a 10,400 millones de dólares. (p. 408).

Estos aspectos provocan una ruptura del Sistema Monetario Internacional (SMI) adoptado en Bretton Woods (1944). Las políticas económicas impulsadas por Estados Unidos para contrarrestar la abrupta caída del producto, provocaron la generalización de la crisis en todo el sistema económico.

La fuerte caída del producto estadounidense en 1974 y la consecuente crisis del petróleo componen el vector que contagia el proceso de financiarización a la región latinoamericana. El enorme flujo de divisas a la banca privada resulta en una serie de empréstitos cuyo destino es la periferia. Así se establecen cambios en la oferta y la demanda financiera mundial, se pasa del financiamiento bilateral al financiamiento multilateral.

Martínez y Vidal (1995) establecen que hacia el primer quinquenio de los años ochenta Latinoamérica se ve obligada a aceptar paquetes de ayuda por parte de organismos como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), ayuda condicionada al establecimiento de políticas como la estatización de la deuda. Adicionalmente, la banca privada internacional y el FMI reprograman los pagos de la deuda condicionados a transformaciones en la estructura económica de los países latinoamericanos, dentro de los que se pueden mencionar: mayor liberalización comercial y financiera, racionalización y saneamiento del sector público (esto es reducción del gasto corriente), estímulo al mayor protagonismo de la iniciativa privada en la economía, etc. (p. 377-379). De esta manera, se había impuesto el modelo neoliberal.

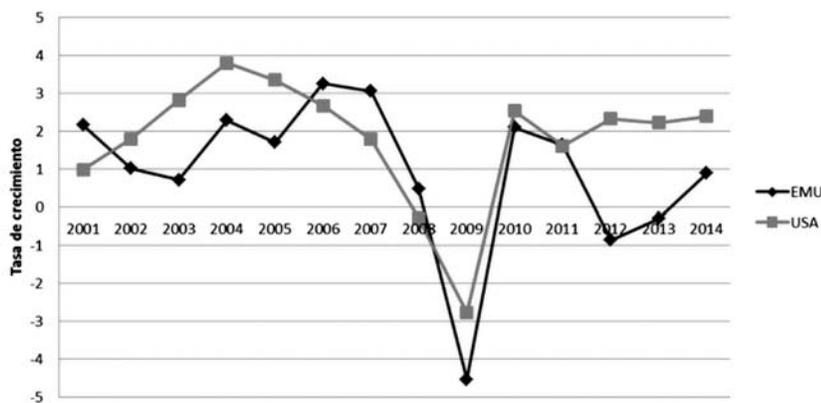
Hacia los primeros años de la década de los ochenta, surge una nueva crisis. Ésta, de acuerdo a Duménil y Lévy (2007), se debe a la quiebra de los bancos y de las cajas de ahorro en Estados Unidos. “Entre 1984 y 1994 casi 1500 bancos y 1150 cajas de ahorro (sobre un total de alrededor de 14500 bancos y 3400 cajas de ahorro en 1984) quebraron o necesitaron la intervención del seguro federal de los depósitos” (p. 132).

El siguiente pico hacia la baja, que se observa en el gráfico 1.2, corresponde a la crisis que da inicio en 2008 y que alcanza su punto más bajo en 2009. El sitio web de la BBC mundo lo resumía en septiembre de 2008

Así lo resumía el sitio web de la BBC mundo:

Septiembre de 2008. La Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica (FED por sus siglas en inglés) pone en marcha lo que se considera el rescate financiero más grande que el gobierno de este país ha realizado en toda su historia. Hablamos del rescate de Freddie Mac y Fannie Mae, dos de los más importantes bancos de inversión (o de fondos de inversión) estadounidenses. En los siguientes meses se suman al rescate ofrecido por la FED, otros como Goldman Sachs y Morgan Stanley, todos ellos catalogados como banca de inversión. Una serie de paquetes de rescate se implementan en Estados Unidos y, ante una situación similar otros países como Inglaterra y Alemania, actúan de igual modo. El efecto de este descalabro financiero se expande bajo distintas modalidades (BBC Mundo, 2009)

Gráfico 1.2. Tasa de crecimiento del PIB Estados Unidos y la zona euro (1966-2014)



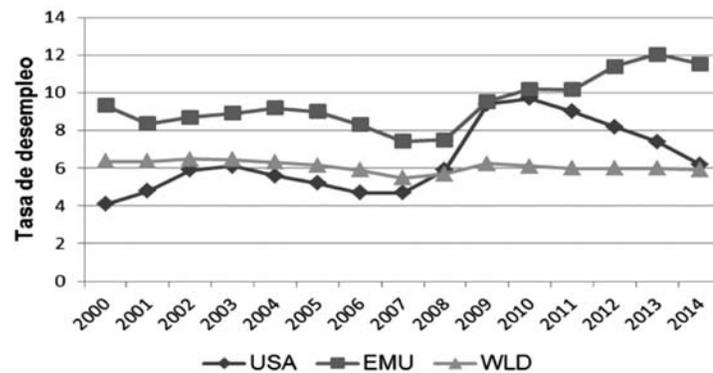
Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas del Banco Mundial

La crisis que sufren los fondos de inversión en Estados Unidos, repercute en la eurozona y hace caer su tasa de crecimiento durante el año 2008, hasta experimentar una tasa de crecimiento de - 4.5% en el año 2009.

Las economías europeas reciben una receta del FMI muy parecida a la establecida durante los años ochenta en Latinoamérica: políticas de flexibilización laboral y recortes en los gastos del Estado, con lo que se pierde el acceso a la seguridad social; característica de modelos como el Estado Social de Bienestar.

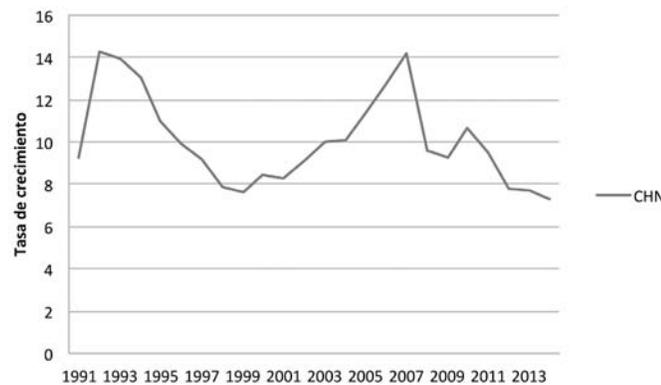
Como se observa en el gráfico 1.3, hacia 2010 se experimenta una leve recuperación económica tanto en Estados Unidos como en la eurozona, las tasas de crecimiento experimentadas en 2014 son positivas (2.38 y 0.88 respectivamente) y pese a que las tasas de crecimiento son muy bajas, muchos consideran que la crisis es cosa del pasado. Otros parecen temer la evolución de las tasas de crecimiento en China, gráfico 1.4, que registra una desaceleración luego del año 2007. Actualmente se especula que la tasa de crecimiento en China puede tender a la baja y no superar el 7% para el año 2016. No obstante, para este mismo año, el Banco Mundial proyecta un crecimiento mundial de 2.9%.

Gráfico 1.3. Desempleo como porcentaje de la PEA (2000-2014)



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas del Banco Mundial.

Gráfico 1.4. Tasa de crecimiento del PIB China (1991-2014)



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas del Banco Mundial.

Desempleo

Otro de los elementos propios de la dinámica estructural capitalista es el desempleo. Como lo menciona Dumenil y Lévy (2007):

El pleno empleo es desfavorable a la valorización del capital, pues trae aparejado alzas de salarios y, más en general, hace a los asalariados menos conciliadores ante las exigencias de

los patrones. Si el costo del trabajo aumenta demasiado, la tasa de ganancia es afectada. Lo mismo sucede si los trabajadores se niegan a adaptarse a los horarios o a las condiciones de trabajo. La desocupación y la precariedad son las mejores garantías de esta disciplina, tanto si el asalariado las sufre como si sobre él planea esta amenaza. Una característica fundamental del capitalismo consiste en asegurarse permanentemente un grupo de individuos sin trabajo o deseosos de trabajar más. (p.72).

La crisis económica que inicia en 2008 deja como resultado un alto nivel de desempleo a escala mundial. En el caso estadounidense la crisis económica hace que la tasa de desempleo se sitúe por encima de la tasa de desempleo mundial a partir del año 2008, y no se acerca a ésta sino hasta el año 2014.

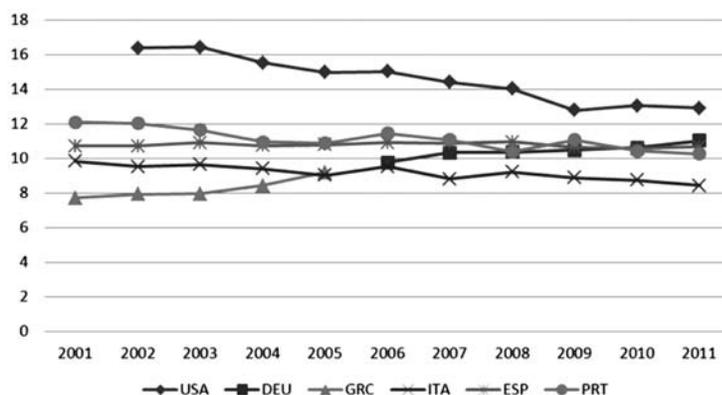
Por su parte, la eurozona experimenta un desempleo por encima de la tasa de desempleo mundial, incluso antes de que la crisis económica llegara a sus niveles más agudos en el año 2009, rondando una tasa de desempleo del 12% en el año 2013 y mostrando una leve disminución en el año 2014.

Estas tasas de desempleo dejan a su paso, entre otras consecuencias, el deterioro de las condiciones de la clase trabajadora, tanto en Estados Unidos como en Europa. Países como Grecia, España, Portugal y otros han implementado programas de ajuste estructural que traen consigo el recorte o eliminación de gastos en seguridad social por parte del Estado.

Para Dumenil y Lévy (2007) durante los periodos de crisis, el costo del trabajador debe ser controlado, es decir, por un lado, las nuevas contrataciones se realizarán bajo la condición de salarios más bajos y, por otro lado, se disminuyen o eliminan las prestaciones que giran en torno a la seguridad social. Si bien en la década de los años setenta se logra mantener las condiciones para la clase trabajadora europea, no ocurre lo mismo en la crisis recién pasada. Luego del año 2009, se establecen procesos de privatización de los servicios públicos, además de recortes de los subsidios a servicios como el transporte público, entre otros.

Gasto público en educación

Gráfico 1.5. Gasto público en educación (% del gasto de gobierno)

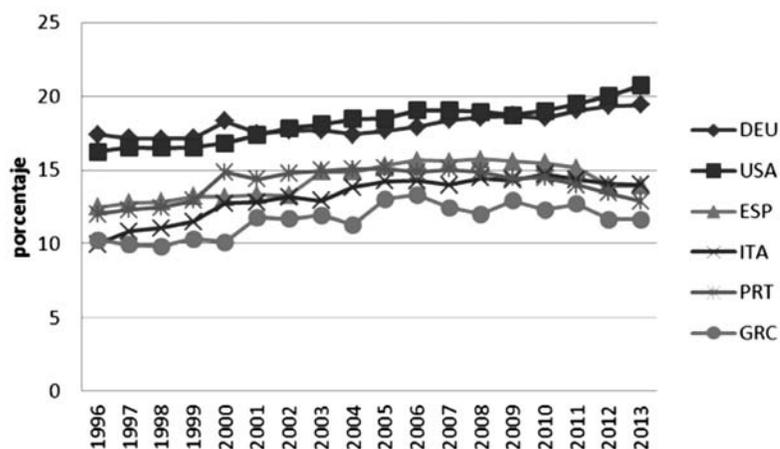


Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas del Banco Mundial.

En el gráfico 1.5 se muestra la reducción que ha tenido el rubro de educación en el gasto público de los países de la zona euro. Se han seleccionado los países más golpeados por la crisis económica recién pasada y a los que se les han impuesto políticas de reestructuración económica, y se contraponen el dato con Estados Unidos y Alemania, como dos representantes de las potencias mundiales. Este muestra que los recortes en educación proporcionada por el gobierno han experimentado caídas drásticas en países como Estados Unidos, que pasa de un 16.3% a un 12.9%; Portugal, que pasa de 12.09% a 10.24%; e Italia, que muestra para el año 2001 un 9.8% y hacia el año 2011 una reducción de 1.39%. El caso alemán muestra un alza modesta a partir del año 2006; sin embargo, las estadísticas consultadas no muestran los datos antes de este año. Lo mismo ocurre con el caso de Grecia, donde no se muestran los datos a partir del año 2006. Para todos los datos las series mostradas por el Banco Mundial se encuentran a partir del año 2001.

Gasto público en Salud

Gráfico 1.6. Gasto público en salud (% del gasto de gobierno)



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas del Banco Mundial.

Con relación al gasto público en salud, las estadísticas muestran que, en la mayoría de los casos analizados, el gasto público en salud ha experimentado incrementos en Estados Unidos y Alemania. En especial para Estados Unidos se observa un despegue a partir del año 2009 (de 18.7% en 2009 a 20.7% en 2013). De acuerdo con el informe de Oxfam 2016, el sector farmacéutico y de seguros, fuertemente vinculado a la salud pública de Estados Unidos realiza lo que denominan actividades de lobby (que consiste en financiamiento de actividades como campañas políticas para los diferentes partidos políticos), para tener influencia en decisiones gubernamentales que beneficien sus intereses económicos.

Los casos de Portugal y España, son los que muestran la reducción más grande en términos de gastos público en salud (entre 2008 y 2013 de 1.99% y 1.78%, respectivamente). En Grecia, el gasto público en salud se ha mantenido, sin embargo es el país que registra el porcentaje de gasto público más bajo de los casos analizados, 11.6% para el año 2013.

¿Qué ha ocurrido luego de la crisis de 2008?

La crisis de 2008 provocó un proceso de concentración y centralización del capital. Martínez y Vidal (1995), exponen que la centralización de capital se refleja en el control de capital en una cantidad menor de capitalistas.

El informe de Oxfam 2016 establece que

la riqueza en manos de las 62 personas más ricas del mundo se ha incrementado en un 45% en apenas cinco años, algo más de medio billón de dólares (542.000 millones) desde 2010, hasta alcanzar 1,76 billones de dólares. Mientras tanto, la riqueza en manos de la mitad más pobre de la población se redujo en más de un billón de dólares en el mismo periodo, un desplome del 38%. (Oxfam, 2016, p. 2).

Por otra parte, el informe de 2015 de esta misma organización señala que la riqueza mundial ha experimentado un alza entre 2013 y 2014. Específicamente las actividades relacionadas con el sector farmacéutico y de atención sanitaria registran un incremento de 47% entre marzo de 2013 y marzo de 2014.

Además de esto, es la ciudadanía la que ha financiado los rescates financieros puestos en marcha como política anticíclica:

Se ha calculado que el rescate del sector financiero tuvo para los estadounidenses un coste de 21.000 millones de dólares. Mientras el sector financiero ha tenido una buena recuperación gracias al rescate, el ingreso medio en los Estados Unidos aún no ha alcanzado los niveles previos a la crisis. (Oxfam, 2015, p.7).

De este modo, se considera que nos encontramos en un contexto de fase descendente del ciclo económico, a la expectativa del desempeño económico de las potencias mundiales y de la evolución económica de los países emergentes. Lo que se puede asegurar es que el mayor deterioro lo han sufrido las personas en los países pobres y en esos círculos de pobreza inmersos en los países ricos. Los trabajadores en el primer mundo, y principalmente en Europa, se encuentran ahora en situación de mayor desventaja con respecto a la imposición del modelo económico vigente.

Las fluctuaciones que muestra el comportamiento de la economía mundial, especialmente de los países más poderosos y los principales socios comerciales de El Salvador, lleva a reflexionar en la necesidad de complementar las nuevas y tradicionales fuentes de ingreso provenientes del exterior, con producción que se genere de forma endógena en el país de modo que su vulnerabilidad frente a los shocks internacionales se reduzca, pero ello requiere la estructuración de una base material y técnica medianamente desarrollada que se sustente en una sólida articulación del sistema económico. En las secciones siguientes se evaluará cómo se encuentra esta base productiva interna y cuáles son las probables rutas a seguir para consolidarla.

2. TRABAJO Y CAPACIDAD ADQUISITIVA

2.1. Caracterización del empleo en El Salvador

En el presente apartado se busca mostrar los cambios más importantes que han experimentado las principales variables referentes al empleo a lo largo de dos décadas. El análisis permitirá realizar un panorama gráfico de categorías como: Población Económicamente Activa, ocupación por ramas de actividad económica, sectores ocupacionales, precarización e informalidad laboral, entre otras.

Como punto de partida, conviene realizar un análisis comparativo de la estructura ocupacional de la población salvadoreña entre 1992 y 2014, como una mirada general de las variaciones presentadas en dicho período.

Tabla 2.1. El Salvador: cambios en la estructura ocupacional 1992 – 2014				
Año	Población Total	Población en Edad de Trabajar (PET) ⁴	Población Económicamente Activa (PEA)	Población Ocupada
1992	5,118,599	3,805,267	1,933,378	1,753,147
2014	6,401,415	4,527,736	2,842,997	2,644,082
Variación (%)	25.1%	19.0%	47.0%	50.8%

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2014 y Ministerio de Planificación 1992.

4 La población en edad de trabajar (PET) hasta 2002 "está integrada por las personas de diez años y más, que de acuerdo a la realidad socioeconómica del país se encuentran aptas para trabajar" (DIGESTYC, 2004). A partir de 2007, la edad de trabajar aumentó a 16 años y más (EHPM, 2007). La PET se subdivide en población económicamente inactiva (PEI) y en población económicamente activa (PEA).

La Tabla 2.1 presenta los datos básicos de los cambios producidos en los principales indicadores del mercado de trabajo. Es posible observar que entre 1992 y 2014 la Población Económicamente Activa (PEA) y Ocupada, son las variables que más han crecido, presentando una tasa de crecimiento de 47% y 50.8% respectivamente.

En términos generales, la PEA constituía en 1992 el 38% de la población total y el 51% de la PET, lo que significaría que para ese año el 49% de las personas en edad de trabajar estaban inactivas. Asimismo, la tasa de ocupación registrada fue del 91%, es decir que de cada 100 personas económicamente activas, 91 disponían de un trabajo.

Para 2014, la EHPM muestra que la PEA ha pasado a representar el 44% de la población total y el 63% de la PET. Además, el porcentaje de personas ocupadas asciende a 93 puntos.

Con ese panorama, conviene pues, realizar un análisis más detallado de la dinámica ocupacional, con el objetivo de conocer cuáles son las especificidades del empleo en el país; es decir, cuál ha sido la absorción de mano de obra en las diferentes ramas económicas, la evolución del desempleo y subempleo, los cambios en la informalidad y condiciones de estabilidad que ha presentado el mercado.

2.1.1. Población Económicamente Activa

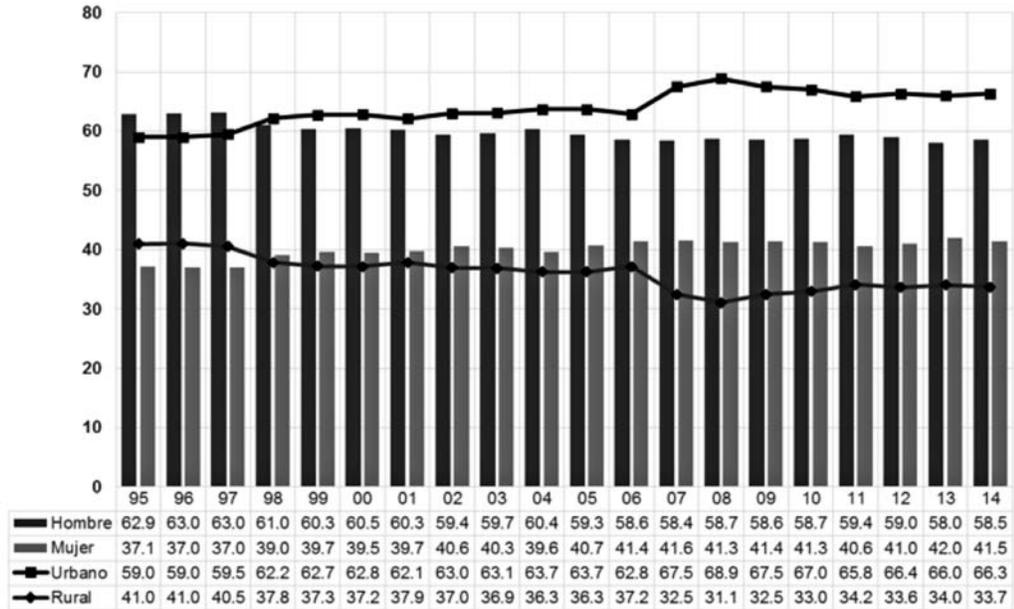
La composición de la PEA desagregada por sexo no ha sufrido grandes cambios en términos porcentuales; en promedio, dentro de los 20 años analizados los hombres han tenido una participación del 59.9%, frente a un 40.1% de las mujeres. Sin embargo, desde 2005 se ha observado una mayor representación de la fuerza de trabajo femenina, llegando a representar en 2014 el 41.5% de la PEA; es decir, 4.3 puntos más que en 1995.

En lo que respecta a la ubicación geográfica de las personas que ofrecen su trabajo al mercado laboral; sí se observa un cambio significativo, mostrando que entre los años señalados se ha dado un incremento de la PEA urbana en 7.3%, situación que podría ser explicada por dos comportamientos: primero, la terciarización de la economía⁵, que ha repercutido en la reducción de actividades agrícolas y pecuarias, generando el segundo comportamiento de desplazamiento poblacional del área rural a la urbana. Para el caso, en el lapso 1995– 2014, el sector agropecuario ha sufrido una disminución de 35.7 miles de puestos de trabajo, frente a un incremento de 520.6 miles de empleos generados en sectores como Intermediación Financiera y Comercio.

Asimismo, el cambio más significativo en la conformación geográfica de la PEA se observa a partir de 2007, cuando la representación urbana llegó a significar el 67.5%, frente el 62.8% que había significado el año anterior. Esto podría estar asociado a aspectos metodológicos en la estimación, pues en ese año se hizo el ajuste de las proyecciones poblacionales hechas a partir del Censo 1992, con los datos efectivos del Censo 2007.

5 Para efectos de este análisis, la "Terciarización de la economía" se entiende como el cambio de estructura productiva, relegando los sectores primario y secundario y fomentando las actividades relacionadas al sector terciario.

Gráfico 2.1. PEA por área geográfica y sexo 1995 – 2014 en porcentajes



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digestyc, 1995 – 2014.

2.1.2. Población Ocupada

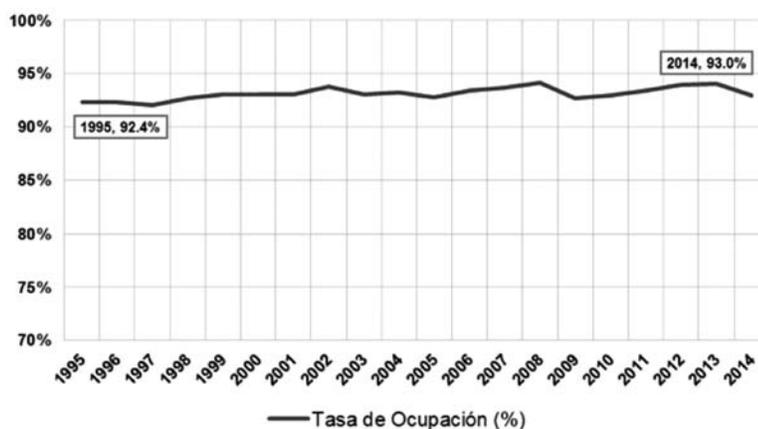
De acuerdo con la EHPM, la población ocupada es entendida como

la población económicamente activa que tiene un trabajo del cual obtiene una remuneración o ganancia o trabajan sin pago en dinero en un establecimiento de tipo familiar. La tasa de ocupación es la razón entre los ocupados y el total de la PEA. (2014, p.38).

Entre los años analizados, la tasa de ocupación ha experimentado una tendencia constante, en términos generales. Sin embargo al analizar la tasa de ocupación en 2 lapsos, se evidencia para el período 1995–2004 un promedio de ocupación de 92.9%, mientras que entre 2005–2014 se observa una media de 93.4%, es decir 0.5 puntos más que los años anteriores.

Dado ese comportamiento, es importante examinar cuál ha sido la evolución de la población ocupada por rama de actividad económica, para identificar los cambios estructurales acaecidos en los años de estudio.

Gráfico 2.2. El Salvador: Tasa de Ocupación 1991 – 2014



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digestyc, 1995 – 2014.

Para el caso, la tabla 2.2 muestra las transformaciones de absorción de la mano de obra, presentada por la economía salvadoreña. Cabe destacar la dinámica observada respecto a la terciarización, donde sectores como Comercio e Intermediación Financiera han experimentado un crecimiento en términos de ocupación de 102% y 432% respectivamente. Por el contrario, es el sector primario el que ha sufrido una pérdida equivalente al 7%, referente a 1995.

Para 2014, en orden ascendente las Ramas de Actividad Económica (RAE), que absorben la mayor parte de la PEA ocupada son: Construcción (5.4%), Servicios Comunes y Domésticos (12.4%), Manufactura (15%), Agropecuario (18.8%) y Comercio (30.5%). Cabe destacar que en 1995, la agricultura y la industria manufacturera absorbían al 46.3% de las personas ocupadas, con un peso de 27 y 19.3 puntos porcentuales, respectivamente, lo que demuestra nuevamente el proceso de reestructuración terciarizadora que la economía salvadoreña ha experimentado a lo largo de estas dos décadas.

Tabla 2.2. El Salvador: cambios en la población ocupada por Ramas de Actividad Económica (RAE) seleccionadas 1995, 2004, 2005 y 2015

RAE	1995	2004	2005	2014	Diferencia absoluta 95 – 14 ⁶	Variación 95 – 14 ⁷
Agropecuario y minería	533587	484956	520530	497921	-35666	-7%
Manufactura	380700	423418	418875	396656	15956	4%
Suministros	7439	10319	7315	14066	6627	89%
Construcción	129878	162755	146811	141714	11836	9%
Comercio	399305	739510	764873	806840	407535	102%
Transporte	81747	125805	120868	112483	30736	38%

6 La diferencia absoluta ha sido calculada punto a punto, tomando únicamente los años 1995 y 2014.

7 La variación porcentual ha sido calculada punto a punto, tomando únicamente los años 1995 y 2014.

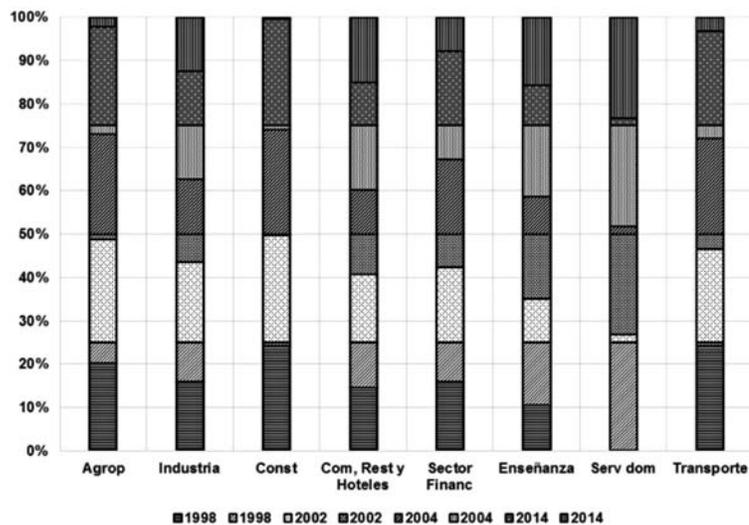
8 Incluye: Enseñanza, Servicios Comunes, Sociales, de Salud y Doméstico.

Continuación Tabla 2.2.						
RAE	1995	2004	2005	2014	Diferencia absoluta 95 – 14 ⁶	Variación 95 – 14 ⁷
Intermediación Financiera	26174	103103	122790	139254	113080	432%
Otros ⁸	414187	377325	388749	408482	-5705	-1%

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digestyc, 1995 – 2014.

Respecto a la desagregación por sexo, se tiene la siguiente composición por ramas económicas y años seleccionados:

Gráfico 2.3. El Salvador: distribución por sexo de la PEA Ocupada para RAE y años seleccionados



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digestyc, diferentes años.

En el gráfico 2.3 se observa cómo se ha ido configurando en la economía salvadoreña, la división sexual del trabajo, mostrando para los diversos años, la prevalencia del trabajo masculino en ramas como la agropecuaria, industria, construcción y transporte. Por su parte las mujeres se insertan mayormente en actividades relacionadas al comercio, enseñanza y servicio doméstico⁹.

Para 1998, el 81% de las personas trabajando en la rama agropecuaria eran hombres, frente al 19% que representaban las mujeres. En ese mismo año, en el sector de transporte y comunicaciones, solamente el 3% correspondía a la fuerza de trabajo femenina. Para 2014 la situación no es muy diferente, pues para las mismas ramas señaladas, el trabajo masculino representa el 91% y 87% respectivamente.

Por el contrario, en servicios domésticos para 2014 por cada 100 personas dedicadas a esa actividad 93 son mujeres. En 1998, la tasa era aún mayor, pues solo un 1% correspondía a la representación masculina.

Al respecto, es importante señalar las limitantes que las estadísticas oficiales tienen en cuanto a la participación de las mujeres en la agricultura. Por ejemplo, de acuerdo a datos de 2014, del total de mujeres en el área rural en Edad de Trabajar, el 44.2% son consideradas como “Económicamente Inactivas”; sin embargo, en el caso de los hombres sólo el 9.3% pertenecen a la Población Económicamente Inactiva (PEI). Esto se debe a que las metodologías de estimación asumen como parte del trabajo **reproductivo** (trabajo doméstico o del cuidado), las actividades asociadas a la agricultura que las mujeres realizan, invisibilizando así el carácter **productivo** de la labor agrícola.

De igual manera, esta dinámica laboral se encuentra asociada a prejuicios y estereotipos sociales, que terminan influyendo en las decisiones de inserción laboral de las personas. De acuerdo con el documento del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Desigualdades persistentes: mercado de trabajo, calificación y género*, “los mercados laborales operan en la intersección de las economías productivas y reproductivas; se trata de mercados estructurados a partir de las prácticas, las percepciones, las normas y las redes ‘portadoras de género’” (PNUD, 2014, p.19).

2.1.3. Informalidad y precariedad laboral

Subutilización Laboral

Como se ha demostrado en los apartados anteriores, el problema de la economía salvadoreña en términos laborales no es el desempleo. Entre 1995 y 2014, la tasa promedio de tal indicador asciende a 6.9%, tasas de desempleo iguales a las presentadas por países como Reino Unido, Canadá o Estados Unidos. De hecho, de acuerdo con la última EHPM, por cada 100 personas que conforman la PEA, sólo 7 no conseguirían ubicarse en algún puesto de trabajo.

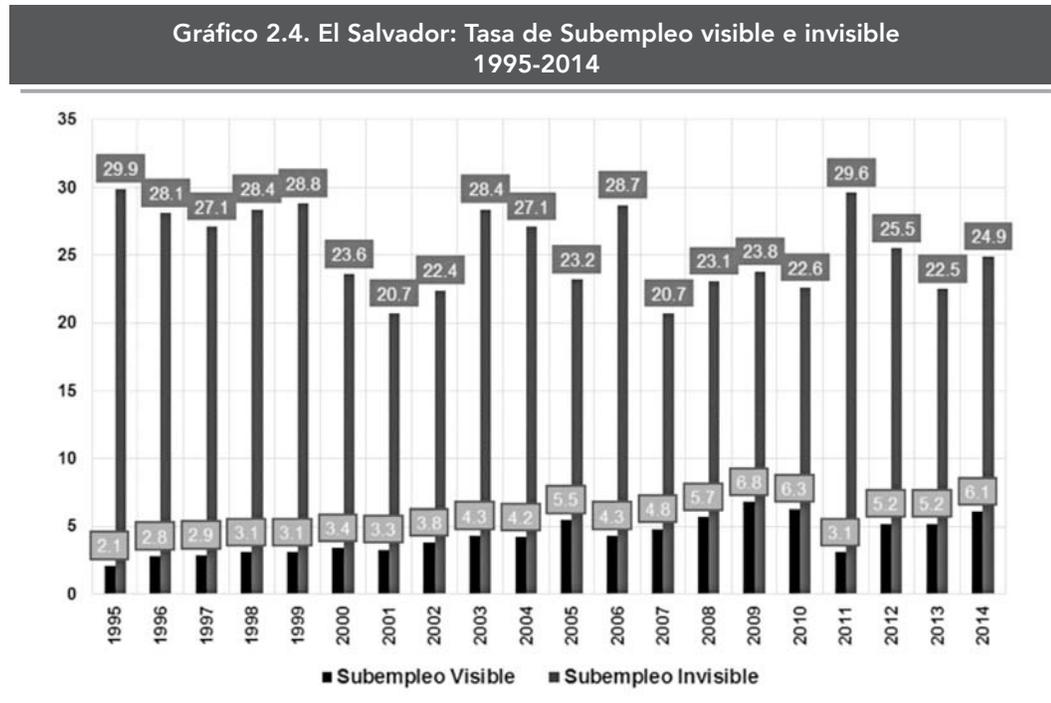
No obstante, como manifiesta el Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2007–2008 del PNUD, el problema laboral del país no es el desempleo, sino la subutilización laboral. Al respecto señala:

La persistencia de altas tasas de subempleo ha sido una de las características históricas de la economía salvadoreña. De acuerdo con un estudio del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC, 1981), hacia 1950, alrededor del 49% de la fuerza de trabajo del país se encontraba afectada por el subempleo. En 1970, dicha proporción había disminuido a 44.6%. Sin embargo, hacia 1980, la proporción de personas en tal situación había aumentado nuevamente a 49%, retrocediendo al porcentaje de treinta años atrás. (2008, p.80).

De acuerdo con las definiciones de la EHPM, dentro de la categoría se consideran dos subdivisiones: subempleo visible e invisible. El subempleo visible o por jornada se refiere a aquellas personas que estando ocupadas, trabajan menos de 40 horas a la semana en forma involuntaria.

Por su parte el subempleo invisible o por ingresos, es aquel en que las personas que trabajando 40 horas semanales o más, obtienen un ingreso menor al salario mínimo vigente. (EHPM, 2014, p.48).

El gráfico 2.4 muestra la evolución de las tasas de subempleo a lo largo de las últimas dos décadas. De manera general, el subempleo ha presentado una tasa promedio¹⁰ del 30%, mostrando un evidente problema estructural.



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digestyc, diferentes años.

Asimismo, se tiene la desagregación por Rama de Actividad Económica, en la cual puede observarse que las ramas con las tasas más altas de subempleo son: Comercio, en el que para 1995 por cada 100 personas ocupadas 35 se encuentran subempleadas. Para 2014 la situación se ha agravado, pues el indicador ha pasado a representar el 43.2%.

La industria manufacturera es otra de las ramas con una alta tasa de subempleo. Los datos indican que para 1995, aproximadamente el 27% de las personas ocupadas en el sector estaban subempleadas. Para 2014, pese a que el porcentaje ha disminuido, éste sigue siendo alto (18.4%), lo que significa 107 547 personas subempleadas en el área urbana.

10

La tasa de subempleo sólo es calculada para el área urbana.

Tabla 2.3. El Salvador: Población Subempleada por RAE para años seleccionados
Miles de personas y porcentaje del total

RAE	1995		2000		2004		2014	
Agropecuario	49,180	13.74%	51,417	13.87%	47,916	8.73%	62,590	10.73%
Pesca	n.d.	n.d.	1,292	0.35%	1,740	0.32%	2,380	0.41%
Minería	127	0.04%	0	0.00%	47	0.01%	166	0.03%
Manufactura	96,579	26.98%	82,495	22.25%	123,473	22.49%	107,547	18.43%
Suministros	232	0.06%	0	0.00%	1,163	0.21%	670	0.11%
Construcción	23,376	6.53%	19,863	5.36%	37,165	6.77%	35,604	6.10%
Comercio	125,057	34.94%	146,421	39.49%	223,255	40.66%	252,553	43.28%
Transporte	8,487	2.37%	15,104	4.07%	22,327	4.07%	27,438	4.70%
Interm. Financiera	1,821	0.51%	11,257	3.04%	25,064	4.56%	25,272	4.33%
Administración Pública	n.d.	n.d.	6,584	1.78%	10,039	1.83%	5,905	1.01%
Enseñanza	n.d.	n.d.	5,373	1.45%	9,311	1.70%	7,840	1.34%
Servicios	53,099	14.83%	30,992	8.36%	47,522	8.65%	55,314	9.48%
Otros	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	49	0.01%	278	0.05%
TOTAL	357,958	100.00%	370,798	100.00%	549,071	100.00%	583,557	100.00%

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digesty, diferentes años.

Informalidad

Adicional a las condiciones de desempleo y subempleo existentes en el país, es pertinente señalar que por la misma incapacidad del sector formal de la economía de absorber a toda la Población Económicamente Activa, las personas se ven en la necesidad de autoemplearse o dedicarse a otras actividades de baja productividad que les permitan solventar sus necesidades materiales.

La EHPM define al sector informal de la economía como

el segmento del mercado de trabajo compuesto por personas asalariadas y trabajadoras familiares ocupadas en establecimientos de menos de cinco trabajadores, trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas con menos de cinco trabajadores y/o trabajadoras en ocupaciones no profesionales, técnicas, gerenciales o administrativas. (2014, p.49)

En ese sentido, se muestra a continuación la tasa de ocupación urbana en el sector informal desagregado por sexo, para años seleccionados:

Tabla 2.4. El Salvador: Tasa de Ocupación en el Sector Informal Años seleccionados				
año	Total Ocupados	Tasa de Ocupación	Ocupación en el Sector Informal Por género	
			H	M
1995	1121751	47.1%	49.2%	50.8%
2000	1404871	47.7%	47.7%	52.3%
2004	1550670	49.8%	42.9%	57.1%
2014	1681577	47.8%	48.2%	54.2%

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digestyc, diferentes años.

La tabla 2.4 muestra que para los años seleccionados, la tasa de ocupación de la PEA urbana en el sector informal se ha mantenido por encima de 47 puntos porcentuales. Al realizar el análisis comparativo entre hombre y mujeres, resulta claro que las mujeres son más susceptibles a colocarse en este sector de la economía.

En la última década, de acuerdo con datos de la Encuesta de Hogares, las tres ramas de actividad económica que tienen las tasas más altas de informalidad son: comercio con un 72% en 2004 y 67.6% en 2014; agricultura, 71.3% y 66.8% respectivamente, y construcción con 51% en 2004 y 55.8% una década después.

Tabla 2.5. Sector de ocupación y condición de cobertura (ISS) País Urbano						
Año	Total		Sector Formal		Sector Informal	
	Cubierto	No Cubierto	Cubierto	No Cubierto	Cubierto	No Cubierto
1999	48.5%	51.5%	75.9%	24.1%	12.9%	87.1%
2000	54.9%	45.1%	79.0%	21.0%	13.4%	86.6%
2001	46.4%	53.6%	75.8%	24.2%	11.8%	88.2%
2002	45.5%	54.5%	76.4%	23.6%	10.1%	89.9%
2003	45.7%	54.3%	74.5%	25.5%	10.2%	89.8%
2004	44.0%	56.0%	74.0%	26.0%	9.9%	90.1%
2005	44.5%	55.5%	75.2%	24.8%	15.5%	84.5%
2006	46.2%	53.8%	75.5%	24.5%	11.4%	88.6%
2007	45.6%	54.4%	73.7%	26.3%	11.4%	88.6%
2008	45.7%	54.3%	76.4%	23.6%	9.8%	90.2%
2009	45.2%	54.8%	75.7%	24.3%	12.0%	88.0%
2010	45.1%	54.9%	74.3%	25.7%	12.4%	87.6%
2011	44.4%	55.6%	73.3%	26.7%	11.4%	88.6%
2012	44.0%	56.0%	73.7%	26.3%	11.2%	88.8%
2013	46.7%	53.3%	76.3%	23.7%	12.3%	87.7%
2014	48.6%	51.4%	76.3%	23.7%	14.8%	85.2%

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digestyc, diferentes años.

Las condiciones de informalidad y subempleo, son una muestra clara de la precariedad laboral a la que se ve sometida la fuerza de trabajo, teniendo que laborar en condiciones de inestabilidad, falta de cobertura de seguridad social y bajos salarios. Pero además de ello, la precarización no solamente es observada en el sector informal, sino también en el sector formal de la economía¹¹.

Aunque existen limitantes respecto a la estimación de personas trabajando en condiciones de formalidad (o informalidad), debido a que las estadísticas recogidas por la DIGESTYC en este tema se limitan a la zona urbana, observar el comportamiento que la tasa de ocupación por sector ha tenido y el cruce con el nivel de cobertura del Seguro Social, se convierte en una aproximación de las condiciones de trabajo de las personas.

La tabla 2.5 muestra que para el sector formal, aunque la mayor parte de las personas ocupadas cuenta con cobertura social, entre 1999 y 2014, un promedio de 24% o 25% de trabajadores y trabajadoras siguen sin gozar de esta prestación. Respecto al sector informal, la situación se agrava, pues para todos los años señalados, la tasa de descobertura se ha situado por encima del 85%, reafirmando las precarias condiciones en las que se inserta la fuerza de trabajo salvadoreña laborando en este sector.

Personas Asalariadas

De acuerdo a los datos de la EHPM, entre 1999 y 2014 el promedio de personas que trabaja para un empleador y recibe una remuneración en forma de salario ha sido del 58%; el resto se ubica en categorías ocupacionales como cuenta propia, cooperativistas, empleadores, entre otros.

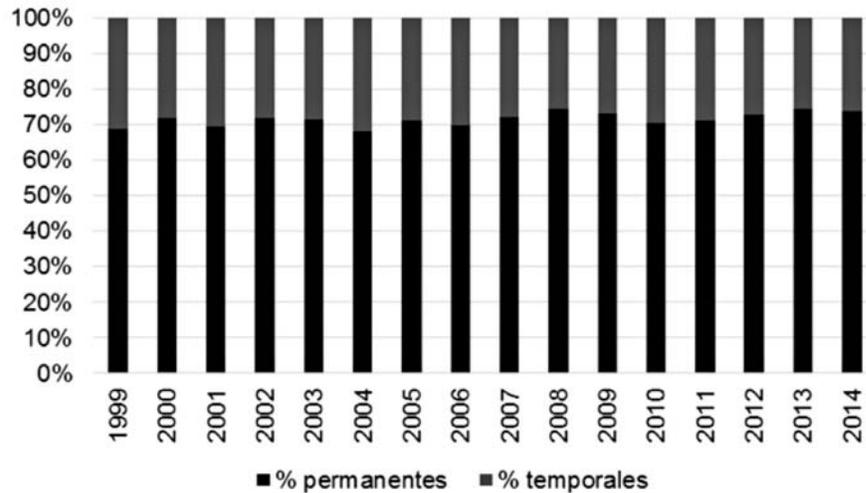
Por Rama de Actividad Económica, son los rubros de Agricultura (43%), Pesca (23%) y Comercio (37%) los que presentan la menor tasa promedio de asalariados en el período analizado. Por el contrario, las ramas de Manufactura (64%), Construcción (82%), Transporte (72%), Intermediación Financiera (79%) y Enseñanza (98%), las que presentan las mayores tasas.

Dentro de esta categoría ocupacional, se hace la división entre temporales y permanentes; en los años señalados, la tasa promedio de asalariados permanentes ha sido de 72%. Sin embargo, para ramas como la agricultura, pesca y construcción, el grueso de personas laborando es de carácter temporal, mostrando una tasa promedio de 23%, 44% y 25% respectivamente¹².

11 Entendiendo sector formal de acuerdo con la Digestyc como el segmento del mercado de trabajo compuesto por: asalariados y trabajadores en establecimientos de 5 o más trabajadores; trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas de cinco o menos trabajadores que desempeñan ocupaciones de tipo profesional, técnico, administrativo y gerencial. (EHPM, 2014, p.49).

12 Hay que señalar que estas tasas están referidas única y exclusivamente a la categoría "asalariados", excluyendo otras formas de ocupación.

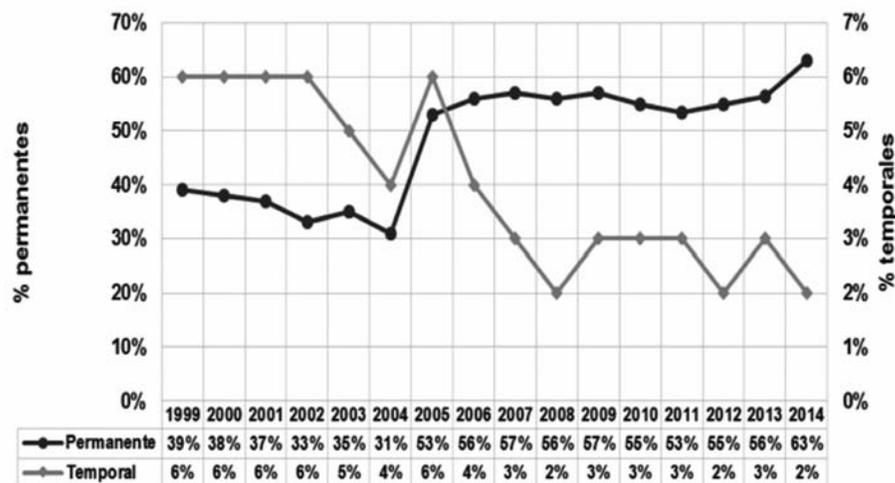
Gráfico 2.5. El Salvador: tasa de asalariados temporales y permanentes 1999 – 2014



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digestyc, diferentes años

En cuanto a la estabilidad, también se puede tener un panorama general a través de la firma de contrato. Al respecto se tiene que entre 1999 y 2004, solamente un 36% de las personas asalariadas permanentes y el 6% de las temporales habían firmado contrato. Para el período 2005–2014, el indicador mejoró para los asalariados permanentes alcanzando un promedio de 56%, pero empeoró para los temporales con una media de 3% para los años señalados. Cabe destacar que el salto de 22 puntos que se da de 2004 a 2005, se debe a un cambio de metodología, pues a partir de 2005 se consideró que la mayoría de ocupados en el sector público firman contrato.

Gráfico 2.6. El Salvador: Porcentaje de personas asalariadas que ha firmado contrato 1999 – 2014



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Digestyc, diferentes años.

En términos generales, la caracterización realizada nos dice que actualmente la fuerza de trabajo salvadoreña se concentra en 3 actividades principales: Manufactura (15%), Agricultura (18.8%) y Comercio (30.5%). Asimismo, se tiene una PEA eminentemente urbana, donde se ubica el 66.3% de la misma.

Respecto a la división sexual del trabajo, las mujeres se insertan mayormente en actividades relacionadas al comercio, servicios y labores de enseñanza, donde la tasa de participación por rama supera el 60%.

De igual manera, se ha mostrado cómo el mayor problema para la economía salvadoreña en términos del empleo, no es el paro o desocupación, sino más bien la subutilización laboral, condiciones bajo las cuales se encuentra trabajando el 31% de la PEA ocupada.

Y finalmente, aunque solo se tenga referencia para el área urbana, no puede dejarse de lado el tema del sector informal, donde se estaría ubicando el 47.8% de las personas ocupadas en el área geográfica señalada.

Evidentemente, el problema estructural al que se enfrentan las y los trabajadores salvadoreños es el subempleo y las dificultades para insertarse en un empleo decente: con cobertura de seguridad social, estabilidad y demás condiciones que garanticen mejorar los estándares de ocupación. Esto se vuelve un desafío de políticas públicas, mediante las cuales el Estado garantice a las y los trabajadores el disfrute de un empleo digno; pero, requiere también un compromiso por parte de los empresarios, generando empleos de calidad y respetando los derechos laborales en los trabajos ya existentes. Avanzar hacia una mejor sociedad debe ser un objetivo común, con una visión compartida.

2.2. Salarios: poder de compra y cobertura del valor de la fuerza de trabajo

2.2.1. Estado actual de los salarios

El ingreso del cual disponen los hogares para satisfacer diversas necesidades de consumo a través de mecanismos mercantiles¹³ puede provenir de diversas fuentes, pero, entre ellas, tienen especial relevancia los salarios, los ingresos por negocio y las remesas. Según la última Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIGH) realizada en 2005-2006, estos tres rubros aportaban, en promedio, 86 de cada 100 dólares de ingreso, tanto a los hogares en la zona urbana como en la zona rural. De estos tres rubros, el más importante es el correspondiente a salarios, el cual aporta, en promedio, 44 de cada 100 dólares de ingreso en la zona urbana;

.....
13 Las necesidades de consumo también pueden satisfacerse por vías no mercantiles, es decir, a través de otros mecanismos que no sean la compra de los satisfactores. Uno de estos mecanismos es la producción para el autoconsumo, que tiene más incidencia en la zona rural. Esta se define como el "valor de los precios de mercado minorista local de todos los bienes y servicios que son producidos y consumidos por algunos de los miembros del hogar". Por otra parte, también el autosuministro es una forma de satisfacción de las necesidades del hogar. Este consiste en "el valor a los precios de mercado minorista local de los bienes del propio establecimiento (fundamentalmente pequeño comercio) que son consumidos por el hogar propietario del mismo". (MIPLAN, 1992, p.35-36).

y 41 en la zona rural. Este apartado centrará la atención en uno de esos componentes importantes: los ingresos salariales.

El punto de partida es la presentación de algunos datos actualizados sobre personas asalariadas, tarifas vigentes del salario mínimo y monto de salarios cotizables promedio, registrados por el Instituto Salvadoreño del Seguro Social.

Tal como lo muestra la Tabla 2.6, en El Salvador un número importante de personas son asalariadas, ya sea de manera temporal o permanente. En términos proporcionales, 60 de cada 100 personas ocupadas son asalariadas. Esta proporción es más baja en actividades como la Agricultura y el Comercio, en las que se registra una proporción de 45 y 42 personas asalariadas por cada 100 ocupadas, respectivamente. Lo anterior es indicativo de la presencia mayoritaria de otras formas de ocupación en esos dos sectores, principalmente bajo la modalidad de trabajador/a por cuenta propia.

Así, la cantidad de personas asalariadas y la importancia de los salarios como fuente de ingreso, justifica mirar con atención el monto de los siguientes tres indicadores de salarios y la correspondiente capacidad de esos salarios para adquirir una (o más) Canasta Básica Alimentaria (CBA)¹⁴: el salario mínimo, el salario promedio según la EHPM y el salario nominal promedio registrado por el ISSS.

Tabla 2.6. Datos actuales sobre personas asalariadas, salarios y cobertura de Canasta Básica Alimentaria (CBA).

Ramas de actividad económica	Personas asalariadas permanentes o temporales según EHPM 2014	Salario mínimo ^{a/}	CBA asequibles con un Smín. ^{b/}	Salario promedio (Sme) según EHPM 2014	CBA asequibles con un Sme.	Salario medio nominal ISSS ^{e/}	CBA asequibles con un Sme ISSS
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	221,695	\$118.2	0,81	\$145,42 ^{c/}	1,00	420,73	2,88
Explotación de minas y canteras	1,319	Na	nd	\$184,2	0,90	484,95	2,38
Industrias manufactureras	255,448	\$246.6	1,21	\$264,8	1,30	459,48	2,25
Electricidad, luz y agua	13,823	Na	nd	\$510,2	2,50	856,29	4,20
Construcción	118,832	Na	nd	\$296,0	1,45	407,82	2,00
Comercio, restaurantes y hoteles	336,016	\$251.7	1,23	\$288,5	1,42	456,18	2,24
Transporte, almacenamientos y comunicac.	83,671	\$251.7	1,23	\$345,8	1,70	595,51	2,92
Establec., financi., seguros, bienes inmueb.	116,096	\$251.7	1,23	\$399,6	1,96	487,33	2,39
Servicios comunales, sociales y personales	197,398	\$251.7	1,23	\$403,7 ^{d/}	1,98	473,82	2,32
Servicio Doméstico	123,566	\$251.7	1,23	\$138,6	0,68	268,31	1,32

14 La Canasta Básica Alimentaria (CBA), recoge un "conjunto de alimentos básicos expresados en cantidades suficientes para cubrir, por lo menos, las necesidades energéticas y proteínicas de una familia de referencia." (Hernández, s/f, p.242).

Continuación Tabla 2.6.

Ramas de actividad económica	Personas asalariadas permanentes o temporales según EHPM 2014	Salario mínimo ^{a/}	CBA asequibles con un Smín. ^{b/}	Salario promedio (Sme) según EHPM 2014	CBA asequibles con un Sme.	Salario medio nominal ISSS ^{e/}	CBA asequibles con un Sme ISSS
Actividades no bien especificadas	475	Na	nd	nd	nd	0,00	0,00
Sector Público	126,026	\$251.7	1,23	\$527,1	2,59	760,15	3,73

a/ Dólares mensuales por persona. Para Agricultura se consideró la tarifa correspondiente a trabajador agrícola; para Manufactura, se excluye la tarifa de Maquila.

b/ El valor de la CBA corresponde al mes de diciembre de 2015 y a un tamaño promedio de hogar de 4.26 miembros para el área rural y 3.73 miembros en la zona urbana.

c/ Promedio ponderado del salario en agricultura y pesca.

d/ Promedio ponderado del salario en Servicios comunales y Enseñanza.

e/ Corresponde a Salario promedio nominal registrado por el ISSS a noviembre 2015.

Fuente: Elaboración propia con datos de EHPM 2014, Consejo Nacional del Salario Mínimo, Estadísticas del ISSS y DIGESTYC.

En este momento es necesario señalar que la CBA mide el valor monetario de una cantidad preestablecida de ciertos alimentos con la cual se solventa un requerimiento de 2000 calorías por persona. Sin embargo, considerar a esta canasta como indicador del valor de la fuerza de trabajo es muy restrictivo, ya que las necesidades de reproducción física, intelectual y espiritual de la fuerza de trabajo van mucho más allá de sus requerimientos calóricos para existir. No obstante, este parámetro brinda una primera aproximación a la satisfacción de una de las necesidades más básicas de existencia, la cual es el requerimiento de energía a través de la alimentación.

Ahora bien, dado que la fuerza de trabajo no solamente requiere de los bienes de consumo estimados para las meras funciones fisiológicas básicas asociadas a una alimentación mínima; sino que también debe satisfacer otras necesidades para su adecuado desenvolvimiento: educación, salud, vivienda, transporte, etc.; es menester comparar los salarios mínimos y medios con un indicador que recoja estas últimas necesidades. Este puede ser la Canasta Ampliada (CA), que corresponde a dos veces el costo de la CBA¹⁵. Debe mencionarse, además, que este indicador suele usarse como línea para establecer la pobreza relativa.

Tal como lo muestra la tabla 2.6, ningún salario mínimo alcanza para cubrir la CA; lo cual hace suponer que al menos dos personas en el hogar deben trabajar para satisfacer de alguna manera el resto de necesidades, aunque esto no se cumple en el caso del sector agrícola, en el que ni con dos salarios mínimos se puede costear una CA.

Por su parte, los salarios medios registrados por la EHPM 2014 refuerzan lo anterior, aunque muestran una excepción en el sector de la Construcción.

Y, finalmente, en lo tocante a los salarios nominales promedio registrados por el ISSS, estos muestran que un hogar que gana uno de estos salarios (en las diferentes ramas) puede costear una CA; aunque debe tenerse en cuenta la baja representatividad que tienen los cotizantes al ISSS como proporción de la población ocupada.

15 La razón por la cual es esperable que se cubran las necesidades medias de un hogar con el doble de ingreso necesario para cubrir las necesidades calóricas, no ha sido explicitada; es una convención y como tal, es cuestionable su pertinencia para el caso salvadoreño.

Así pues, la tabla 2.6 muestra los salarios mínimos vigentes para las diferentes ramas económicas; y también muestra que un hogar cuyo único ingreso es un salario mínimo, está en pobreza relativa, ya que apenas sobrepasa la línea de pobreza extrema: puede adquirir 1.23 canastas alimentarias, es decir, su salario alcanza, en teoría, para cubrir las necesidades energéticas (no nutricionales)¹⁶ de poco más que tres personas en el área urbana y cuatro en el área rural; pero no pueden solventar (o lo hacen de forma muy precaria) las otras necesidades. Aunque en el caso de las personas en las actividades agrícolas, no es posible siquiera satisfacer las necesidades energéticas con ese salario, ya que no pueden adquirir ni una canasta alimentaria (el salario mínimo representa el 81% del valor de la CBA).

Por su parte, los salarios promedio registrados por la EHPM son mayores que las tarifas mínimas, aunque no son suficientes para superar la línea de pobreza relativa¹⁷, excepto en los sectores de Electricidad y Sector Público, en los que es posible adquirir más de dos CBA con el salario promedio.

Finalmente, los salarios promedio nominales de las personas que cotizan al ISSS son evidentemente superiores a los salarios medios que registra la EHPM; y permiten que un hogar que gana ese salario supere, aunque con estrechez, la línea de pobreza relativa y sea considerado No Pobre. No obstante, tal como se presentó en la primera parte de esta sección, solo una parte minoritaria de la población ocupada cotiza a un sistema de seguridad social. En el caso particular del ISSS, la proporción de personas que cotizan en relación con todas las personas ocupadas es equivalente a 29 de cada 100, es decir, 71 personas ocupadas de cada 100, no cotizan al ISSS; por lo que sus remuneraciones se encuentran, muy probablemente, por debajo de los promedios registrados por el ISSS para cada rama; de ello es ilustrativo el salario promedio registrado por la EHPM.

2.2.2.

Una mirada de largo alcance: evolución del poder de compra y suficiencia de los salarios.

Las condiciones de vida de las personas asalariadas y de aquellas dependientes económicamente de éstas, están vinculadas principalmente (o exclusivamente) al salario; por ello, un estudio sobre la evolución del monto y del poder de compra de estos últimos, ofrece información valiosa sobre la evolución de estas condiciones de vida a lo largo del tiempo.

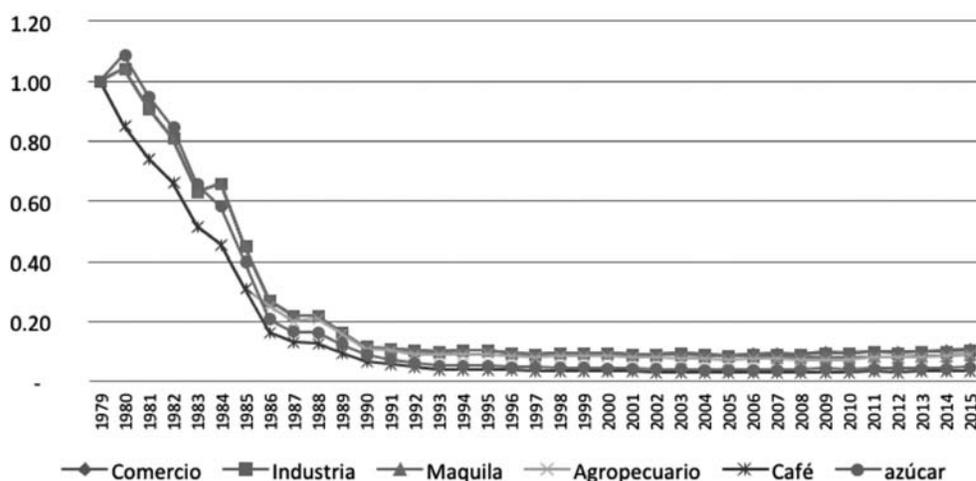
Los datos sobre la evolución del poder adquisitivo de los salarios se muestran en el gráfico 2.7, el cual evidencia una pérdida del 80% del poder compra de los salarios mínimos durante la década de los ochenta, respecto a su nivel a finales de los setentas y; en ese nuevo escenario, un estancamiento en los años noventa, seguido de tímidas tasas de crecimiento posi-

16
 "...la CBA se basa en necesidades energéticas medias de la población y no de todos los nutrientes. Ello se explica porque se trata de una cantidad mínima de alimentos, cuya exigencia principal es que cubra, por lo menos la primera necesidad nutricional de población, que es la energía (...). Por tanto es necesario tener presente que el tipo y cantidades de alimentos que conforman la CBA, no necesariamente satisfacen todas las necesidades nutricionales de la población, lo cual fue aceptado, considerando que ésta es un instrumento cuya aplicación es más bien de índole económico y no nutricional educativa." (Hernández, s/f, p.243).

17 La línea de pobreza relativa es equivalente al doble del valor de la CBA. Esta última magnitud se conoce como la Canasta Ampliada (CA) y supone que con el doble del dinero usado para cubrir las necesidades calóricas, se pueden satisfacer las otras necesidades: transporte, vivienda, salud, ocio, etc.

tivas en los últimos años, que no compensan la secular pérdida de las décadas previas¹⁸. Esta pérdida es mayor para los salarios mínimos de la zona rural, los cuales han perdido un 91% de su poder de compra desde finales de los setenta.

Gráfico 2.7: Índice de salario mínimo real. 1979=100.



Fuente: Elaboración propia con datos de Góchez (2013), DIGESTYC y CEPALSTAT.

Respecto a esta pérdida de poder adquisitivo debe señalarse un par de cosas: la primera es que, en buena medida, la pérdida en el poder adquisitivo de los salarios mínimos está ligada con las altas tasas de inflación de los ochenta y sobre todo con incrementos insuficientes en el salario mínimo nominal en los últimos años, mismos que fueron congelados entre los años 1998-2003, y luego se aplicaron con mayor frecuencia.

La segunda es que esta evolución en el poder de compra debe cotejarse con la suficiencia de esos salarios para satisfacer las necesidades de los hogares que dependen de un salario mínimo, en cualquiera de sus tarifas. Para ello, es necesario tomar como referente cuántas canastas básicas se pueden comprar con un salario mínimo a lo largo del tiempo. Ello se muestra en el gráfico 2.8a y 2.8b.

Tal como se puede apreciar, el poder de compra de los salarios mínimos expresado en términos del número de canastas alimentarias que pueden comprar en la zona urbana, se redujo en la década de los ochenta, se recuperó en lo sucesivo (exceptuando el caso de la maquila) y a partir de 2013 se ha vuelto a reducir, fruto del encarecimiento en el costo de la canasta alimentaria.

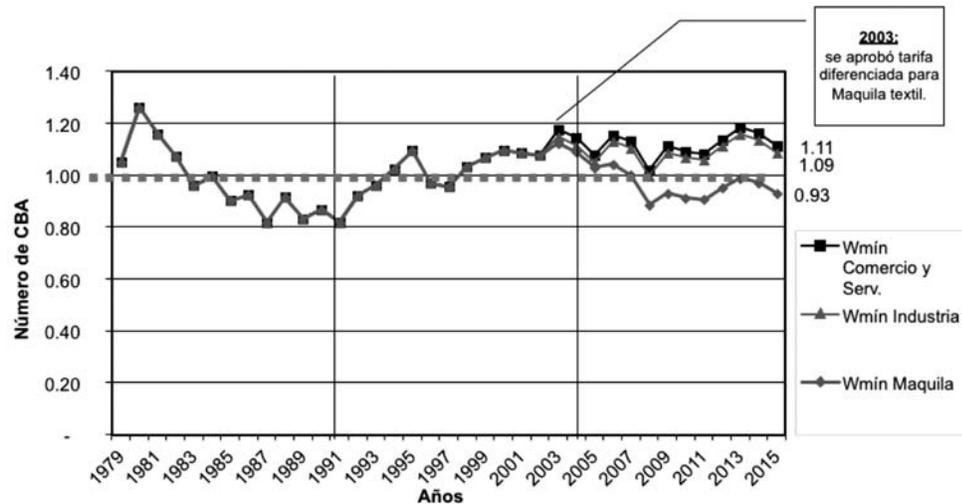
Sobre este punto se destaca que el último incremento aprobado para los salarios mínimos en julio de 2013 fue de 12% pagadero en tres incrementos de 4%, aplicables el 1 de julio de 2013, el 1 de enero de 2014 y el 1 de enero de 2015 respectivamente¹⁹. Y, por otra parte, el

18 La tasa de crecimiento promedio anual del salario mínimo real en el periodo 1990-1999 fue de -5%, en 2000-2009 fue de 0.0% y de 2010 a 2016 fue de 2%, en el caso de la tarifa más alta (Comercio y Servicios).

19 Según Diario Oficial N° 119 Tomo 400. Lunes 01 de julio de 2013. Pp. 20-28.

incremento en el costo de la canasta alimentaria urbana ha sido de 15.3% de 2013 a 2015; mientras que para la canasta rural, el incremento para el mismo periodo ha sido de 16.7%. En otras palabras, el ajuste anterior no evitó que los salarios perdieran capacidad adquisitiva frente al costo de los alimentos.

Gráfico 2.8a. Número de CBA asequibles con un salario mínimo urbano



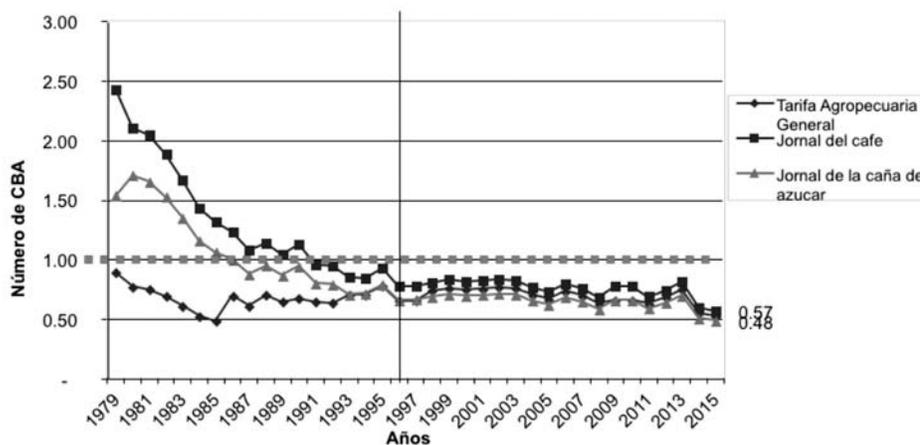
Fuente: Elaboración propia con datos de Góchez (2013), DIGESTYC y CNSM.

En la zona rural la situación de las familias que viven con un salario mínimo es aún peor: desde el inicio de la década de los noventa, el salario se ha ubicado por debajo de lo que cuesta una canasta de alimentos en la zona rural y, dado el incremento en los últimos dos años, ahora su salario solo alcanza para cubrir poco más de la mitad de lo que se necesita para satisfacer los requerimientos calóricos de las personas del hogar.

Así pues, aun cuando la inflación calculada con el Índice de Precios al Consumidor haya sido baja, los precios del rubro de alimentos y particularmente de aquellos que constituyen la canasta alimentaria, han incrementado más que los salarios mínimos; y ese comportamiento se ha acentuado más en los últimos dos años.

Por lo tanto, la evolución de los salarios mínimos reales evidencia lo que las familias perciben: que su dinero les permite comprar menos. Pero esta evolución no dice nada específico respecto al componente cualitativo del consumo de las personas asalariadas, solo indica que pueden adquirir menos bienes, pero no dice qué tipo de bienes pueden comprar más (o menos). Por esta razón es importante contrastar la evolución de los salarios con la evolución del valor de ese conjunto de alimentos que han sido tipificados como imprescindibles para la sobrevivencia de las personas.

Gráfico 2.8b. CBA asequibles con salario mínimo en área rural



Fuente: Elaboración propia con datos de Góchez (2013), DIGESTYC y CNSM.

Es muy importante, también, señalar que este costo de la canasta alimentaria se ve afectado por dos elementos: el peso de los alimentos considerados y el tamaño promedio del hogar.

Para el caso del primer elemento, la diferencia entre las cantidades y los alimentos constitutivos de la CBA para el área rural y la CBA para el área urbana, responde a los diferentes patrones alimentarios en cada área²⁰, aunque es cuestionable que algunos supuestos que subyacen a esta diferenciación, ya no sean pertinentes y deban actualizarse.

Respecto al segundo elemento, tómesese en cuenta que el tamaño promedio de los hogares ha variado en los últimos años, pasando de considerar 4.68 como tamaño promedio de un hogar en el área urbana en 1979; a 3.73 en 2015. Y para el caso del área rural, el tamaño del hogar pasó de 5.7 en 1979 a 4.26 en 2015 (Góchez, 2013).

Para efectos de este análisis, se usa un tamaño fijo de hogar, correspondiente al promedio del tamaño en el período abarcado: 1979-2015, tanto para el área urbana como para el área rural²¹. Así, una vez controlado este componente, todas las variaciones en el costo de la CBA, se adjudican a la variación en el precio de los alimentos establecidos cuyas cantidades están predeterminadas.

Por otra parte, la tabla 2.7 muestra los salarios promedio mensual cotizables registrados por el ISSS (2004, p.29)²², los cuales tienen un poder de compra menor en 2008 en relación a 1994, para casi todas las ramas productivas. Sin embargo, en el año 2015 se muestra un incremento del salario real en dólares constantes de 2009, solo para algunas ramas (Explotación de minas y canteras, Construcción, Servicios comunales y sociales y personales y Sector público).

20 "En atención a las diferencias existentes en el patrón alimentario en la ciudad y el campo, se diseñó dos alternativas para cada área geográfica, utilizando los mismo criterios de elaboración y de selección adoptados para la dieta nacional (...)" (Hernández, s/f, p.245) [El énfasis es nuestro].

21 El tamaño promedio del hogar urbano es de 4.21 mientras en el área rural es de 4.93

22 Para los años 2008, 2013 y 2015 se dispone de datos digitales.

Tabla 2.7. Salarios medios cotizables en dólares constantes de 2009. Años seleccionados.

Rama de actividad económica	1994	1998	2003	2008	2013	2015
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	362,15	368,97	342,48	290,10	301,68	329,61
Explotación de minas y canteras	287,66	312,97	354,16	314,48	330,44	357,10
Industrias manufactureras	358,19	343,29	330,44	301,02	330,13	353,00
Electricidad, luz y agua	536,71	583,46	667,35	500,16	453,75	530,79
Construcción	318,65	343,04	366,58	307,62	309,80	322,24
Comercio, restaurantes y hoteles	353,07	352,87	341,34	306,93	318,06	341,43
Transporte, almacenamientos y comunicac.	426,90	495,96	453,41	376,80	374,91	408,82
Establec., financi., seguros, bienes inmueb.	444,82	434,77	379,36	334,73	336,16	366,53
Servicios comunales, sociales y personales	356,85	445,57	411,92	354,92	334,86	357,74
Servicio Doméstico	nd	nd	nd	nd	213,63	245,32
Actividades no bien especificadas	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Sector público	418,96	544,40	566,22	512,02	497,41	537,14
IPC promedio anual base 2009 según DIGESTYC	.54,53	70,38	78,09	99,98	108,94	109,37

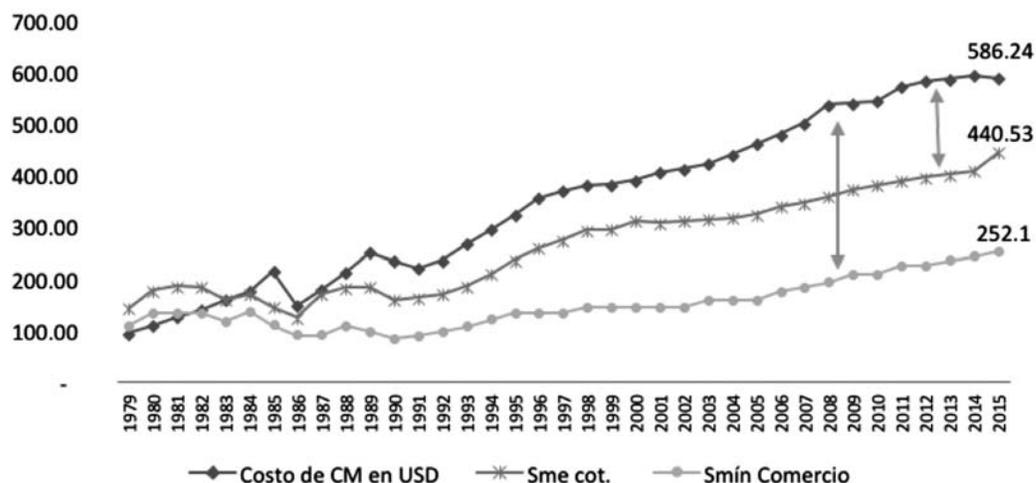
Fuente: Elaboración propia con base en datos de ISSS (2004, p.29) y Boletín IPC diciembre 2012 y diciembre 2015 de DIGESTYC.

No obstante, el salario real de las personas que cotizan al seguro social y trabajan en las ramas económicas que dan ocupación a más personas (Agricultura, Silvicultura y Pesca, Industria Manufacturera y Comercio, Restaurantes y Hoteles), tienen hoy un salario cotizables real promedio menor que el que tenían en 1994.

Por último, atendiendo al hecho de que las familias no consumen, en promedio, únicamente los bienes que han sido señalados como mínimo para no pobreza (canasta ampliada), sino que también consumen otras cosas; se considera relevante saber si el valor de este consumo promedio, medido a través de una Canasta de Mercado (CM), ha sido cubierto —y en qué medida— por los salarios medios y mínimos. Esta dinámica conjunta de los salarios y el valor de esa canasta de consumo promedio, da elementos para establecer la holgura o estrechez del consumo de las familias que devengan los salarios mínimos y los salarios medios registrados por el ISSS.

El gráfico 2.9 es contundente en ilustrar la brecha existente entre el salario mínimo más alto (el de Comercio y Servicios) y la CM: ello es indicativo de lo inalcanzable que es para las familias que dependen del salario mínimo, un consumo tipificado como “promedio” para un hogar salvadoreño dados los patrones de consumo develados por la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) realizada en 2005.

Gráfico 2.9. Costo estimado de la Canasta de Mercado^{a/}, salario medio cotizante^{b/} y salario mínimo. En dólares corrientes.



a/ Estimación conjunta con Góchez (2013) a partir de declaraciones del titular de la DIGESTYC, Miguel Corleto al Diario CoLatino del 08-febrero-2010.

b/ Corresponde al promedio ponderado del sector público y sector privado.

c/ Corresponde a la tarifa más alta, que es la de Comercio y Servicios.

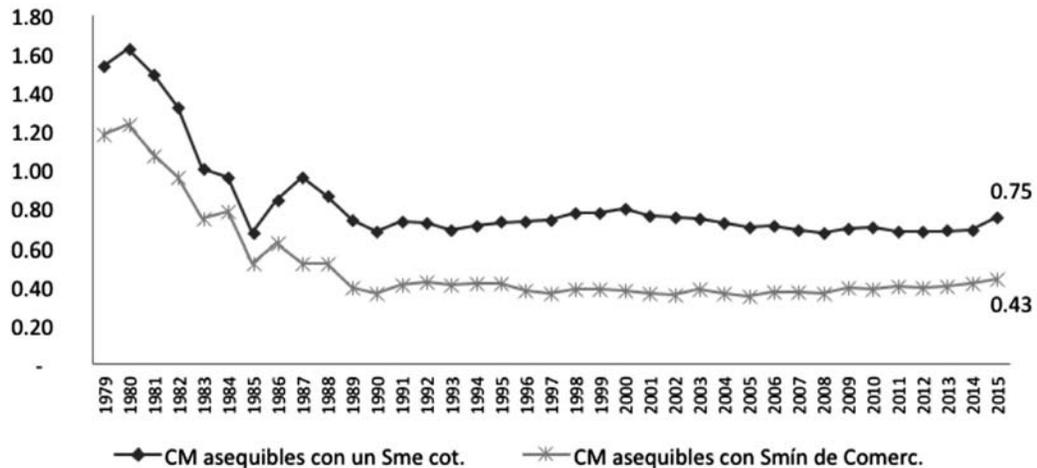
Fuente: Elaboración propia con datos de Góchez (2013) y DIGESTYC.

Ni aun los hogares que dependen exclusivamente del salario de una persona cotizante que devengue un salario de US\$440.53 pueden acceder a una CM. Ello solo es posible si más de una persona del hogar trabaja, o si se perciben ingresos por otras vías (negocios domiciliarios, pluriempleo, remesas, entre otros).

Finalmente, el gráfico 2.10 ilustra de manera más clara que comprar una canasta de mercado ha sido cada vez más difícil para los hogares que dependen de un salario mínimo o de un salario cotizante que ronda el promedio.

Así, las familias cuyo único ingreso es un salario mínimo de Comercio, pueden adquirir solo el equivalente al 43% de una CM, es decir, menos de la mitad. Por su parte, las familias cuyo ingreso mensual es aproximadamente US\$440.53, pueden adquirir el 75% de una CM. En ambos casos es destacable que esta situación ha empeorado en relación a la situación de acceso a la canasta de mercado a finales de los años setenta.

Gráfico 2.10. Número de Canastas de Mercado asequibles con un salario mínimo de Comercio y con un salario promedio cotizante.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Góchez (2013) y DIGESTYC.

A manera de conclusión: las familias que dependen de los ingresos por salario, ya sea mínimo o promedio, han tenido y siguen teniendo serias dificultades para satisfacer de manera suficiente y adecuada las necesidades materiales e inmateriales de sus familias, las cuales incluyen no solo la alimentación, la vivienda o el transporte (que absorben más de la mitad del gasto de los hogares), sino también la educación, la salud, la recreación, la seguridad personal, entre otras.

Lo anterior tiene importantes implicaciones en la calidad de vida de la población salvadoreña, pero también —y sobre todo— en la capacidad que tiene la sociedad y el Estado para procurar bienestar a partir de la potenciación de la fuerza productiva humana, que es, por mucho, la única vía de mejora deseable, posible y sostenible.

2.3. Breves reflexiones acerca de las propuestas del salario mínimo

Los debates y propuestas acerca del salario mínimo suelen gravitar alrededor de dos aspectos: uno, el costo que representa el salario y; dos, el ingreso y su capacidad de compra que implica. La productividad que es una variable que se acostumbra mencionar aparece como un condicionante de la posibilidad de aumentar los salarios mínimos y los salarios en general.

En términos del costo, se argumenta que al incrementarse los salarios, por un lado, generan reducciones en la inversión y el empleo; evidentemente al bajar las ganancias de las empresas, por otro lado, eleva los precios al intentar las empresas mantener sus retornos, lo que puede reducir sus ventas. Aparte de estas variables todas las demás se asumen constantes.

En cuanto al salario como ingreso, se argumenta situaciones de derecho, de aseguramiento de condiciones de vida digna, de la justa distribución de los resultados en la producción, y del papel que juega en cuanto a los niveles de pobreza. También acá se hace abstracción de otras variables relacionadas. La carga ética que presentan estos argumentos los muestra como buenas intenciones difícilmente sostenibles como argumento para toma de decisiones frente a las afirmaciones relativas a los costos.

En El Salvador, la propuesta de la Asociación Nacional de la Empresa Privada, ANEP, es la mejor ilustración de las argumentaciones vinculadas al salario como costo, mientras que la propuesta del gobierno, los sindicatos y algunas ONG como el Centro para la Defensa del Consumidor, ilustran de forma muy clara la posición frente a los ajustes del salario mínimo desde una perspectiva del ingreso (ver anexo 1).

Sin embargo, en ambas situaciones se ha colocado la productividad como una variable condicionante dada, sin tomar en cuenta su vinculación con estas dos perspectivas del salario. El salario es un costo porque constituye la remuneración de una fuerza productiva, el ser humano, cuyas capacidades deben ser conservadas y ampliadas para que opere con plena eficiencia. En consecuencia, el carácter de ingreso que tiene el salario lo convierte en un medio principal para que estas capacidades se reproduzcan.

Por tanto, se olvida en este debate que elevar los salarios eleva el costo de la fuerza de trabajo, pero mejora la cobertura de las condiciones de existencia de las capacidades del trabajador y de la persona misma, resultando en mayores productividades, reducción relativa del costo y elevación de los beneficios de las empresas y, con ello, un mejor desempeño de la economía del país.

El gobierno, en su propuesta, argumenta que la mayor capacidad adquisitiva impulsa la demanda dinamizando la economía. En la propuesta de ANEP se quiere contrarrestar esto y en parte responder a la mejora de las condiciones de vida, señalando que los ajustes del salario mínimo anteriores en contraste con la dinámica de los precios ha mejorado la capacidad adquisitiva, porque los precios proporcionalmente han crecido menos que los ajustes efectuados en los salarios, y por tanto es imprudente e inconveniente aumentar los salarios elevando la inflación y, en resumidas cuentas, terminar disminuyendo la capacidad de compra de los trabajadores.

Ambas argumentaciones olvidan el efecto de la conservación y ampliación de las capacidades, concomitante a la cobertura de necesidades de la fuerza de trabajo, sobre la eficiencia y la productividad.

En el caso del efecto del salario sobre la demanda, existe evidencia de la capacidad que tiene el país para llenar una demanda creciente, pero debe señalarse que se hace con base en importantes flujos de remesas que permiten elevar la oferta global de la que dispone el país, vía importaciones. Aunque las remesas son el resultado, principalmente, de la labor en EUA de los trabajadores/as salvadoreños/as, representa una actividad informal generada por iniciativa de la fuerza de trabajo fuera del circuito del sistema económico de El Salvador, el cual más bien generó su exclusión. Sin este trabajo por cuenta propia de los/as salvadoreños/as en el exterior, aumentos de la demanda serían insostenibles sin variaciones en la productividad, lo que impulsaría más bien la inflación. Este efecto nocivo se intensificaría con la elevación de los costos que sugiere la ANEP.

La carencia de la propuesta gubernamental está en que pasa por alto que al mejorar los salarios, las capacidades, la eficiencia y productividad interna en el circuito del sistema productivo del país, se elevarán neutralizando las presiones sobre los precios y la inflación. Y es justamente esto lo que también olvida la propuesta de la ANEP, esta asociación supone que la dinámica de la productividad es invariable y dado que los costos crecen con los aumentos de salarios al igual que la demanda, la dinámica de la inversión se estanca o reduce haciendo que los precios crezcan más rápido, deteriorando la capacidad de compra de los trabajadores, y elevando el desempleo.

Existe evidencia confiable del efecto de la mayor cobertura de las condiciones de existencia de las personas trabajadoras en la eficiencia y productividad: la Cepal (citado en López, *et al.*, 2014, p. 116) ha verificado que la eliminación de la desnutrición infantil en El Salvador elevaría el nivel del PIB en más del 7%; mientras que la tasa de crecimiento anual del PIB, según cálculos de la FAO, podría elevarse en 1% (*ibíd.*). Otros estudios (Bukele, *et al.*, 2014) han medido que por cada punto porcentual que se eleve la cobertura del valor de la fuerza de trabajo, medido con base en la canasta de mercado, la productividad se incrementará en medio punto porcentual, si se asume el crecimiento poblacional en 1%; esto implica que la tasa de crecimiento del PIB aumentaría en 1.5%, dato que no se encuentra alejado de las estimaciones de la FAO.

De acuerdo con la información presentada en este documento, una inversión en fuerza de trabajo más integral en proporción a las capacidades de capital del país, con participación de inversión social del gobierno, podría elevar el crecimiento económico del PIB a una tasa anual superior al 7% (ver siguiente sección). Los datos también arrojan que a finales de los años 70, cuando la cobertura de la canasta de mercado por parte del salario mínimo del comercio y servicios era plena, El Salvador alcanzó el más alto nivel de productividad desde 1920. La productividad se vino abajo debido a la guerra civil, y el país ha tardado más de 15 años en volver a la productividad de finales de los 70, en unas condiciones en las que la cobertura de la canasta de mercado por los salarios mencionados se ha mantenido por debajo del 50% (ver gráfico 2.10 y gráfico 3.2).

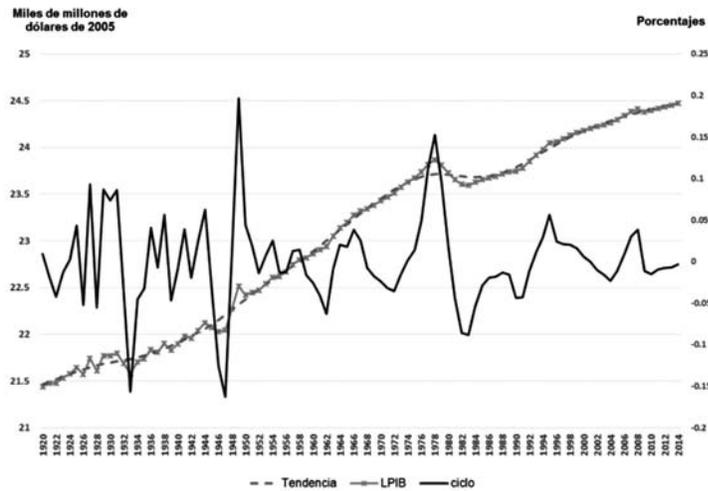
3. ACTIVIDAD PRODUCTIVA AGREGADA, BISECTORIAL Y MULTIRRAMAL

Esta sección se enfocará en la economía real, su propósito es profundizar los análisis macroeconómicos agregados del crecimiento con estudios del comportamiento de la economía a través de, primero, dos sectores económicos fundamentales: el sector productor de bienes de producción y el sector productor de bienes de consumo, ambos determinantes y correspondientes con las fuerzas productivas de la sociedad, los medios y objetos de trabajo y el ser humano trabajador; segundo, mediante el análisis del comportamiento de la matriz insumo producto para abordar los problemas de la articulación de las 44 (o 45) ramas de la economía, y de los sectores primarios, secundario y terciarios.

3.1. Equilibrio, estabilidad y ciclos de la economía capitalista de El Salvador

El estudio del comportamiento de la economía de El Salvador en un período tan largo como el existente entre 1920 y 2014 muestra un comportamiento cíclico que responde a diferentes causas, tales como los conflictos, las fluctuaciones de los precios de los productos de exportación e importación y las crisis sufridas por los EE.UU., estas últimas impactan el comportamiento económico de El Salvador por su carácter dependiente de aquel país; tal comportamiento puede observarse en el gráfico 3.1.

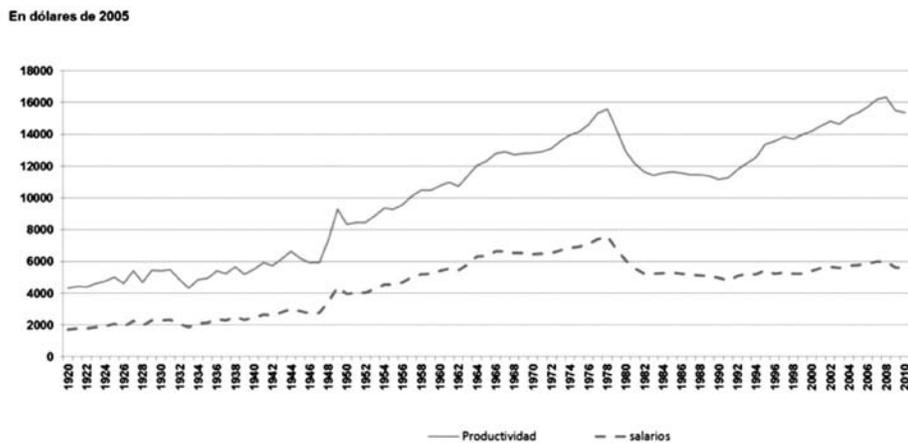
Gráfico 3.1. PIB anual efectivo, componente tendencial y cíclico.



Fuente: elaboración propia con base en Penn World Table 8.1, Extended Penn World Table, World Bank, Maddison y EHPM.

Sin embargo, indudablemente existen factores endógenos que explican este comportamiento cíclico y los desequilibrios que la economía de El Salvador presenta. En el gráfico 3.2 se presentan los comportamientos de la productividad y los salarios.

Gráfico 3.2. Productividad del trabajo y salarios medios



Fuente: elaboración propia con base en Penn World Table 8.1, Extended Penn World Table, World Bank, Maddison y EHPM.

Los datos sugieren una importante relación entre estas dos variables que el gráfico verifica.

Siendo que el salario representa la principal fuente de aseguramiento de las condiciones de existencia de la fuerza de trabajo (que es una fuerza productiva principal), la evidencia indica que se ha efectuado un deterioro muy importante en la capacidades humanas productivas de los trabajadores salvadoreños que ha debido impactar la utilización y el desempeño de

los otros elementos de la fuerza productiva, como la tecnología y el uso eficiente de los medios de producción. Mostrando de este modo que el efecto de la productividad sobre los salarios es de doble dirección, pues también los salarios, por la vía que antes se expresó, afectan a la productividad.

Este impacto en el desempeño de los demás factores de la producción tiene necesariamente que reflejarse como una desproporcionalidad fundamental entre los sectores de la producción más importantes para la reproducción del sistema socioeconómico de El Salvador, comportamientos que provocan importantes fluctuaciones en el período corto.

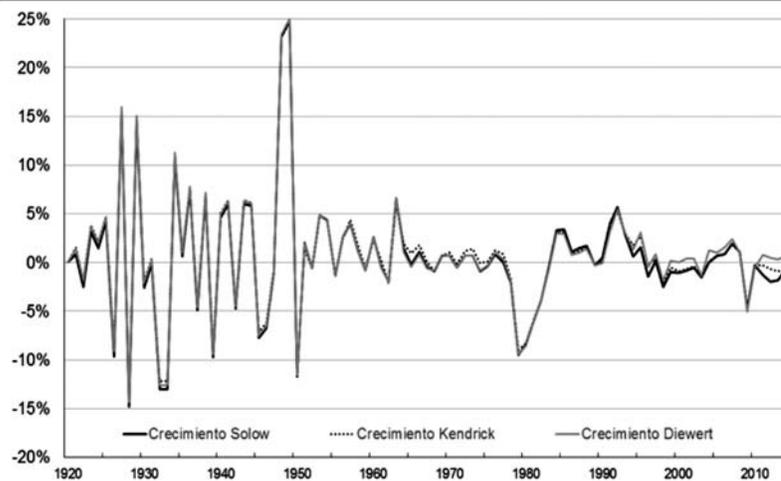
Las bajas tasas de inversión privada experimentadas en los últimos 24 años han generado un crecimiento tan modesto que no ha sido suficiente para absorber toda la fuerza de trabajo del país, generando una disminución en el ritmo de crecimiento poblacional explicada por la agudización del proceso migratorio desde 1990.

Las relevantes desproporcionalidades de la economía salvadoreña que provocan estas fluctuaciones y desequilibrios se verifican en los siguientes apartados.

3.2. Productividad neoclásica y laboral en El Salvador de 1920 a 2014

Se calcularán ahora para El Salvador estas dos nociones de productividad, ponderando que la construcción de las series puede mejorarse modificando algunos niveles, sobre todo en las primeras décadas de este estudio; sin embargo, al realizar un cálculo de variaciones y no de niveles pueden hacerse algunas observaciones generales. Por un lado, debe destacarse que las tres medidas de productividad neoclásica arrojan más o menos los mismos resultados.

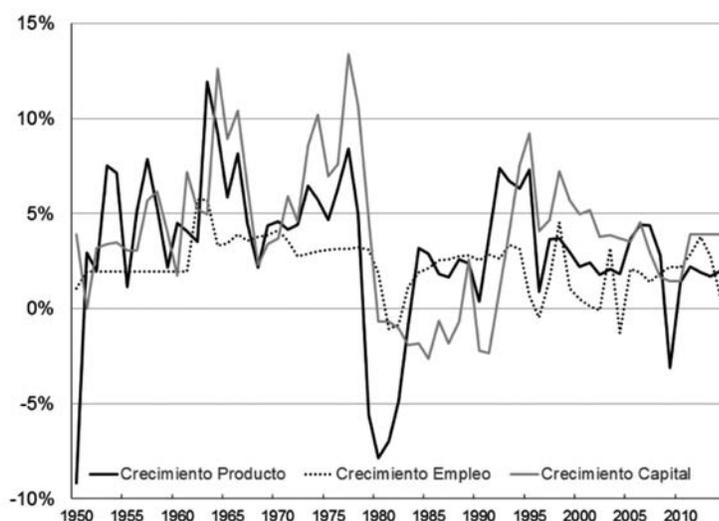
Gráfico 3.3. Productividades Neoclásicas: Solow, Kendrick, Diewert. El Salvador 1920-2014



Fuente: Cálculos propios con datos A.1-A.3 del Anexo 2.

Debe apuntarse que las tres medidas están en tasas de crecimiento, por lo que una modificación posterior de los niveles de empleo, producto y capital, no modificarían las variaciones (en los términos antes mencionados). Por otro lado, la gran variabilidad del periodo de 1920-1950 se debe al asumido avance lineal del empleo. Sin embargo, deben subrayarse los crecimientos más altos de las variables, en lo general, antes de la guerra civil. Este es un hecho aceptado en la literatura, no solo de El Salvador, sino en la región; los crecimientos en materia de producto, empleo y capital, son mayores antes de los setenta que después de esta década, donde se suele asumir la profundización de las políticas neoliberales. Este resultado queda evidenciado más claramente con la gráfica 3.4.

Gráfico 3.4. Crecimiento de Producto, Empleo y Capital. El Salvador 1920-2014



Fuente: Cálculos propios con datos del cuadro A.1 del Anexo 2.

Si tomamos como referencia el año de 1980 para dividir el periodo analizado se tienen los siguientes promedios simples anuales.

Cuadro 3.1. Crecimiento promedio simple de: Producto, Empleo y Capital			
	Producto	Empleo	Capital
1920-1980	4.09%	2.63%	5.38%
1980-2014	1.96%	1.76%	2.35%

Fuente: Cálculos propios con datos Penn World Table 8.1, World Bank, Maddison y EHPM.

Entonces, es indiscutible que la profundización de las políticas ejercidas en las últimas décadas, hundieron a la mitad el crecimiento económico del producto, y esta observación se puede extender más o menos en las mismas proporciones para el capital y el empleo. Por supuesto, una forma más correcta de medir la evolución es a través de la tasa media de crecimiento, la cual se muestra en seguida.

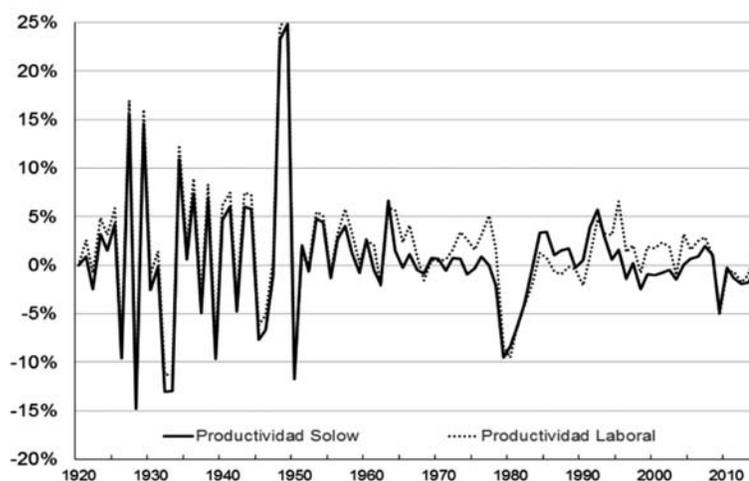
Cuadro 3.2 Tasas medias de crecimiento. Variables económicas. El Salvador, 1920-2014

Periodo	años	Producto	Empleo	Capital	Productividad Laboral	Salario real medio
1°	1920-1980	3.89%	2.00%	4.77%	1.85%	2.12%
2°	1950-1980	4.45%	2.95%	5.64%	1.46%	1.43%
3°	1980-2014	2.21%	1.75%	2.39%	0.45%	-0.39%
4°	2004/2014	2.12%	2.15%	3.11%	-0.03%	-0.74%
	1° / 3 er. periodo	1.8	1.1	2.0	4.1	-5.5
	2° / 3 er. periodo	2.0	1.7	2.4	3.2	-3.7

Fuente: Cálculos propios con datos Penn World Table 8.1, World Bank, Maddison y EHPM.

Las conclusiones anteriores no se modifican, pero si incluso se puntualiza más, el segundo periodo es más dinámico que el tercero, mostrando con ello el efecto positivo de las políticas de sustitución de importaciones sobre las políticas neoliberales, una evaluación que debería de estar fuera ya de duda y que en el marco de un estudio más amplio de años queda confirmado. Por otro lado el deterioro de la productividad, pero sobre todo de los salarios queda de manifiesto por su evolución no solo en el tercer periodo, sino, y más particularmente, en el cuarto.

Una crítica general por parte de la teoría neoclásica es que la productividad laboral solo pondera la eficacia del trabajo y en ese sentido su medida es sesgada. Sin embargo en el caso empírico de El Salvador estas diferencias entre la PTF y la productividad laboral no parecen relevantes.

Gráfico 3.5. Productividad PTF y Laboral. El Salvador 1920-2014

Fuente: Cálculos propios con datos de los cuadros A.1-A.3 del Anexo 2.

En un plano teórico desde la propia teoría neoclásica esto se debe precisamente al corolario de la ecuación de la PTF de Solow, el cambio técnico de los factores primarios, medido por

la relación capital a trabajo, no creció mucho. En el caso extremo, si su crecimiento fuera nulo (el crecimiento de K/L), el crecimiento de la productividad laboral sería igual al de la PTF. En este sentido para la neoclásica el crecimiento de la relación K/L ha sido más bien modesto. En cualquier caso, no hay una gran diferencia entre la PTF y la productividad del trabajo. En un análisis (Sánchez, 2010) que escapa a los objetivos de este trabajo puede demostrarse que los cambios de la productividad laboral pueden no solo integrar los cambios en el uso de los costos materiales y de capital fijo, sino que incluso, podrían descomponerse para medir la contribución de cada uno de ellos en el crecimiento de la productividad laboral global.

Dentro de una panorámica y dinámica de largo plazo, la cual permite estos datos, un aspecto preocupante es la cadencia de los últimos diez años en materia de producto y empleo y por tanto de productividad. Puede observarse que la productividad neoclásica decrece en los últimos años en cualquiera de sus versiones aquí calculadas (gráfica 3.3). Esto mismo se observa en la gráfica 3.5 con la productividad laboral. De hecho la dinámica es aún más amplia, ya que desde 1990 los crecimientos han ido desacelerando de forma más o menos sistemática.

Un problema relacionado con lo anterior es que el desarrollo social está vinculado a los niveles de productividad. Si utilizamos, cualquiera de las medidas de productividad aquí estimadas, por ejemplo la laboral, se tiene que si la tasa media de crecimiento de 1980-2014 es de 0.45%, duplicar la masa de productos por trabajador en el país ¡tardaría más de 154 años!, este es sin duda un problema estructural de la economía salvadoreña.

En cuanto a la productividad, salarios y el PIB per cápita. El producto por habitante queda determinado en buena medida por el producto por trabajador (productividad) y el salario medio real (salarios reales/trabajadores), también queda determinado por el crecimiento de la productividad además de un factor redistributivo. Se observa que el crecimiento de la productividad es débil y el factor distributivo no parece mejorar, ya que la media de la participación de salarios en el producto de 2005 a 2014 es de 36.4% (ver cuadro A.1 en Anexo 2) con tendencia decreciente, la situación para los salarios parece no solo de estancamiento, sino de una plena caída.

Gráfico 3.6. Productividad, Salarios y Ganancias por trabajador. El Salvador 1920-2014
Dólares a paridad de poder adquisitivo de 2005

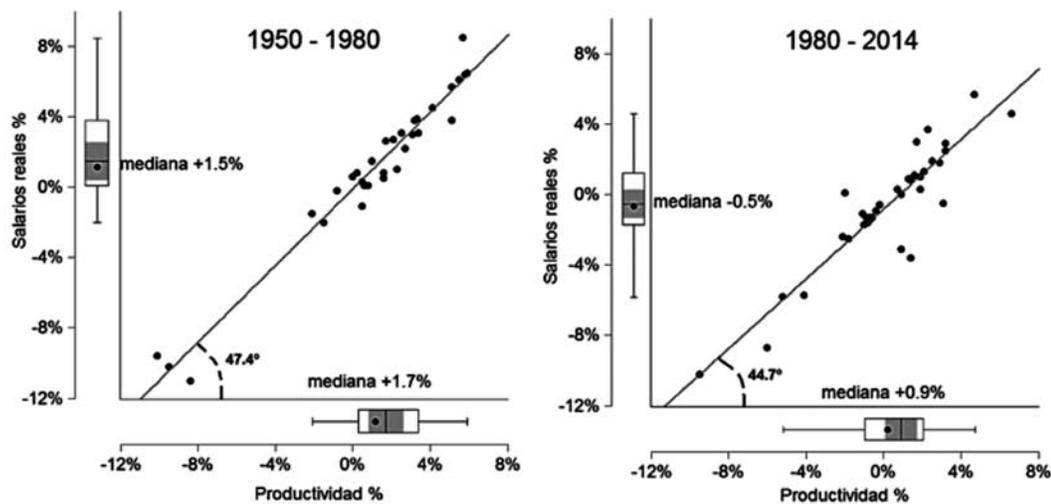


Fuente: Cálculos propios con datos de Penn World Table 8.1, World Bank, Maddison y EHPM.

El detrimento de los salarios es más evidente al evaluar la evolución global de productividad y salarios en una panorámica de largo plazo (gráfica 3.6). De 1920 a 1950 puede considerarse un crecimiento proporcional entre salarios y productividad. La cúspide de los salarios reales medios fue en la década de los setenta, paradójicamente aunque correspondiendo también con la cúspide de la productividad. Después, y a partir de los ochenta, y en línea a lo acontecido a escala mundial, los salarios cayeron de forma sistemática. La consecuencia dramática es la caída generalizada de los niveles de bienestar de los trabajadores. En este mismo contexto, como era de esperarse, la cantidad de ganancia por trabajador ha ido aumentando, particularmente desde los noventa, constituyéndose estos últimos años como el periodo donde más se ha ampliado la brecha entre salarios y productividad.

Un análisis solo un poco más detallado sobre los crecimientos de la productividad laboral y la respuesta de los salarios antes y después de los ochenta, indica que ambos periodos son muy diferentes, diametrales. La gráfica 3.7 muestra la mayor dispersión en el segundo periodo de 1980-2014 respecto al de 1950-1980 (tomando como referencia 1920-1980 no cambian las conclusiones). Además la pendiente de ambas relaciones decrece, con lo cual se demuestra que la relación entre productividad y salarios no solo es más dispersa, sino que la respuesta a crecer de los salarios ante un incremento de la productividad es menor; la pendiente en el primer periodo es de 47.4° , para el segundo de 44.7° , como se sabe una inclinación de 45 grados implicaría una correspondencia total entre los crecimientos de la productividad y de los salarios. Esto además se confirma cuando se analizan las variaciones mediante la mediana del diagrama de caja con línea en la gráfica (menos sensible a puntos o crecimientos extremos que la media aritmética, expresada aquí con un punto negro). Es evidente que mientras en el primer periodo la productividad crecía 1.7%, los salarios lo hacían en 1.5%; el cambio fue diametral en el segundo periodo, pues mientras (aunque disminuida) la productividad creció positivamente a casi un 1%, entretanto los salarios decrecieron en -0.5% .

Gráfico 3.7. % Productividad versus % Salarios. Dos periodos muy diferentes



Fuente: Cálculos propios con datos de Penn World Table 8.1, World Bank, Maddison y EHPM.

Analizando la dinámica de las series, más que en sus niveles, por ahora se puede concluir: 1) Los datos de las series económicas de 1920-2014 tienen un razonable comportamiento en sus dinámicas. Más robustas antes de los setenta y más débiles después de esta década, con una caída del dinamismo muy clara en la guerra civil; además, se observa un crecimiento de la participación de los salarios en los setenta. Aunque queda pendiente una periodización más detallada, lo anterior nos muestra la suficiente confiabilidad en la base integrada. 2) En cuanto a la productividad, las diferentes medidas neoclásicas tienen más o menos las mismas dinámicas, y a su vez, el crecimiento de la productividad laboral con un apego teórico más bien clásico, tiene también una similar dinámica a las anteriores medidas. Esto último constituye una prueba empírica de que el análisis de la productividad del trabajo sigue siendo una buena medida para analizar la eficacia con la que se produce en un país como El Salvador. 3) En cuanto a los salarios, estos se han rezagado y muy particularmente en los últimos diez años. Esta situación no se vislumbra desafortunadamente que mejore, ya uno de sus principales determinantes, la productividad, ha ido decreciendo en los mismos años de forma sistemática. Y por esta misma razón, en contrapartida, las ganancias por trabajador se han incrementado de forma estructural y continua para todo el periodo de 1920-2014. Pero merece puntualizar y enfatizarse que la investigación ha demostrado que desde 1980 la productividad, aunque débilmente, ha crecido; mientras los salarios han caído constantemente, recuperando como se ha mencionado ya, las ganancias por trabajador.

3.3. Producción y crecimiento

En este apartado se hará uso de un novedoso modelo bisectorial agregado (Montesino, 2011a), a través del sistema de matrices insumo producto de El Salvador. En este sentido, el sector I es productor de los medios de producción y contiene las ramas que van desde la 21 hasta la 44 más la rama 10 de la producción minera; el sector II está conformado por las ramas que van desde la 1 hasta la 20 excluyendo la rama 10. La agregación se ha realizado usando el método de medición del valor trabajo (Sánchez, et al. 2012) para poder destacar importantes aspectos estructurales concernientes al avance estable y equilibrado de las fuerzas productivas de la sociedad: medios de producción, fuerza de trabajo y tecnología.

Este modelo de dos sectores solamente requiere un conjunto limitado de parámetros para caracterizar el desempeño dinámico de la actividad económica, por el momento se cuenta con información de las matrices para los años 1978, 1990, 2006; períodos entre los cuales se puede hacer un exhaustivo estudio del comportamiento estructural y coyuntural de la economía salvadoreña.

Los parámetros relevantes son:

C_i : capital constante del sector i

V_i : capital variable del sector i

P_i : plusvalía del sector i

p_i : producción bruta del sector i

n_i : composición orgánica del capital del sector i calculada como el cociente entre el valor del capital constante y el valor del capital variable del sector i .

Z : la tasa de explotación o plusvalía, calculada como el cociente entre el valor de la masa de plusvalía y el valor del capital variable.

α : tasa de ganancia del sector I, calculada como el cociente de la tasa de plusvalía entre la composición orgánica más la unidad.

β : tasa de ganancia del sector II.

φ : coeficiente sociotecnológico calculado como el cociente de la composición orgánica del sector I, dividido entre la suma de la composición orgánica del mismo sector, más la unidad, más la tasa de explotación de este sector.

λ : coeficiente sociotecnológico del sector II calculado como el cociente de la composición orgánica del sector II, dividido entre la suma de la composición orgánica del mismo sector, más la unidad, más la tasa de explotación de este sector.

N_1 : tasa de inversión del sector I, calculado como el cociente del monto de la plusvalía a invertir entre el total de la plusvalía de este sector. Esta constituye una incógnita.

N_2 : tasa de inversión del sector II, calculado como el cociente del monto de la plusvalía a invertir entre el total de la plusvalía de este sector. Esta es la otra incógnita.

v : coeficiente de los capitales variables, calculados como el cociente del capital variable del sector II entre el capital variable del sector I.

S : coeficiente de los productos brutos, calculados como el cociente del producto bruto del sector I entre el producto bruto del sector II.

El conjunto de parámetros para 1990 y 2006 correspondientes a El Salvador se muestran en el cuadro 3.3.

Cuadro 3.3. Parámetros y coeficientes relevantes del modelo de dos sectores: sector I de medios de producción y sector II de bienes de consumo en miles de dólares de 1990.				
PARAMETROS/ AÑOS	1990 efectivo	1990 (estructurado)	2006 efectivo	2006 (estructurado)
C_1	14,558,858.0	14,558,858.0	13,266,320.0	13,266,320.0
V_1	900,716.9	2,489,119.1	2,268,055.3	2,268,055.3
P_1	2,508,113.2	6,471,709.8	4,603,916.2	4,989,721.6
ρ_1	17,967,688.0	23,519,686.8	20,138,291.5	20,594,027.1
C_2	5,591,864.9	5,591,864.9	5,224,997.3	5,224,997.3
V_2	222,465.7	993,756.0	928,629.6	928,629.6
P_2	574,456.2	2,385,014.4	1,880,447.8	1,857,259.3
ρ_2	6,388,786.8	8,970,635.2	8,034,074.7	8,010,886.2
$V+P \approx \text{PIB}$	4,205,752	12,339,599.3	9,681,048.9	10,043,665.8

Continuación Tabla 3.3.				
COEFICIENTES/ AÑOS	1990 efectivo	1990 (estructurado)	2006 efectivo	2006 (estructurado)
n_1	16.164	5.849	5.849	5.849
n_2	25.136	5.627	5.627	5.627
Z_1	2.785	2.6	2.03	2.2
Z_2	2.582	2.4	2.03	2.0
α	0.1623	0.3796	0.2964	0.3212
β	0.0988	0.3622	0.3063	0.3018
S	2.812	2.622	2.507	2.562
v	0.247	0.399	0.409	0.409
$1+Z_1$	3.785	3.6	3.03	3.2
vn_2	6.208	2.247	2.304	2.304

Fuente: elaboración propia con información de las matrices insumo producto del Banco Central de Reserva de El Salvador y Sánchez et al. 2012.

Se puede observar que existe para 1990 una desproporcionalidad social y tecnológica al verificar que las composiciones orgánicas son excesivamente elevadas para un país que estaba finalizando una guerra y, por otra parte, existe una diferencia muy grande entre la composición orgánica del sector I y el sector II, sesgada hacia este último sector, lo cual, dada la naturaleza de cada uno de los sectores, sugiere una distorsión de la economía salvadoreña.

Este análisis se refuerza al calcular la condición de partida, aunque esta requiere que la tasa de explotación más uno del sector I sea superior al cociente de los capitales variables multiplicado por la composición orgánica del sector II ($1+Z_1 > vn_2$), lo que ocurre es lo contrario como se verifica en el cuadro 3.3. Tal situación al calcular las tasas de inversión mediante el sistema de ecuaciones que asegura el intercambio proporcional y el crecimiento a igual ritmo de ambos sectores²³, arrojan porcentajes negativos de inversión y, por tanto, tasas de crecimiento para el sector I y el sector II negativas, es decir, la economía bajo estas condiciones, para lograr la proporcionalidad, requiere que la producción disminuya; lo cual es absurdo.

Esta clase de distorsión económica, aunque no provocará que la economía se desplome, sí muestra un crecimiento desproporcional entre los sectores que conforman el PIB, algunos crecerán y otros experimentarán decrecimientos, la evidencia entre 1990 y 2006 muestra tal comportamiento en la economía salvadoreña, esto es:

23 Son dos ecuaciones: una ecuación asegura la realización de las mercancías en los intercambios de los dos sectores (vacío de los mercados) y la otra asegura el crecimiento a iguales ritmos de los dos sectores (ver Montesino, 2011).

Cuadro 3.4. Ritmos de crecimiento sectoriales del PIB constante en %.

RAMAS ECONÓMICAS/AÑOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997(r)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(p)	2006(p)
1 Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	ND	-0.3	8.0	-2.6	-2.4	4.5	1.3	0.4	-0.7	7.7	-3.1	-2.6	0.4	0.9	2.8	4.9	7.5
2 Explotación de Minas y Canteras	ND	9.6	5.2	10.6	10.9	6.7	1.0	6.5	5.3	0.4	-4.7	11.7	5.5	3.5	-16.0	2.6	4.9
3 Industria Manufacturera	ND	5.9	9.9	-1.5	7.4	6.9	1.7	8.0	6.6	3.7	4.1	4.0	2.9	2.2	1.0	1.5	3.2
4 Electricidad, Gas y Agua	ND	-50.6	5.2	9.4	4.8	5.0	17.1	4.2	6.1	2.7	-2.3	4.7	7.3	4.4	3.4	4.4	4.6
5 Construcción	ND	10.3	6.4	3.6	11.5	6.1	2.7	6.2	8.5	-1.8	-3.4	9.6	6.7	3.2	-9.8	3.4	5.5
6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	ND	7.0	11.5	6.4	8.6	9.9	0.4	2.9	4.0	2.0	3.6	1.9	1.5	2.7	2.4	4.4	4.4
7 Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	ND	4.7	9.4	6.6	6.0	5.5	1.9	7.7	4.2	9.5	6.1	4.3	5.0	3.4	5.4	5.4	5.1
8 Establecimientos Financieros y Seguros	ND	-3.7	21.4	11.2	20.2	16.4	2.7	12.6	9.6	12.0	7.7	1.6	0.6	1.9	5.1	1.8	4.9
9 Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	ND	8.3	3.7	0.9	5.8	5.9	3.3	4.4	2.8	0.2	1.5	1.9	2.6	1.6	2.6	3.2	3.4
10 Alquileres de Vivienda	ND	1.0	1.5	1.5	1.8	1.8	1.7	1.8	2.0	0.5	1.5	-2.9	3.8	3.3	1.3	2.9	2.0
11 Servicios Comunes, Sociales, Personales y Domésticos	ND	2.9	3.2	2.8	4.7	5.9	0.5	3.0	2.1	0.3	1.4	-1.1	1.8	1.1	2.1	-1.1	2.3
12 Servicios del Gobierno	ND	0.6	-3.5	0.4	2.6	4.3	4.2	3.8	0.3	1.6	0.9	0.6	-2.8	-0.1	0.4	1.6	2.4
13 Menos: Servicios Bancarios Imputados	ND	-2.0	23.3	29.0	6.2	23.8	7.8	14.1	7.8	7.2	6.2	2.3	0.2	-0.6	-3.5	2.8	3.8
14 Mas: Derechos Arancelarios e Impuestos al Valor Agregado	ND	18.0	27.8	245.0	14.6	9.5	3.8	4.2	4.4	2.6	2.2	1.8	2.3	2.2	1.9	3.1	4.2
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado	ND	3.6	7.5	7.4	6.1	6.4	1.7	4.2	3.7	3.4	2.2	1.7	2.3	2.3	1.9	3.1	4.2

Fuente: elaboración propia con base en base de datos del BCR de El Salvador, 2015.

El carácter desproporcional y distorsionado de la economía de El Salvador para 1990 se verifica al contrastarlo con el mismo conjunto de datos para 2006. En este año la condición de partida se cumple, las composiciones orgánicas, las tasas de explotación y, en consecuencia, las tasas de ganancias de los dos sectores son muy similares, dando lugar a que las tasas de inversión para ambos sectores sean positivas y también casi iguales. Esto convierte la estructura paramétrica de 2006 en la aproximación de una situación ideal; sin embargo, es necesario hacer un pequeño ajuste para establecer tasas de plusvalía que tomen en cuenta la información de 1990, pero entonces, ¿qué es lo que genera la desproporción en 1990? Para responder a esta cuestión es necesario analizar los valores efectivos correspondientes al capital constante C , capital variable V , la plusvalía P y la producción \bar{Q} de ambos sectores, estos datos para los dos años se muestran en el mismo cuadro, en donde se puede notar que el capital constante no ha experimentado importantes cambios en los años analizados, pero no ocurre lo mismo con el capital variable y la generación, por este capital, de plusvalía. En 1990 los capitales variables eran excesivamente bajos lo que provoca elevadas pero espurias composiciones orgánicas. Semejante desproporcionalidad es la que causa que la condición de partida no se cumpla, la corrección de esta deformación económica requiere importantes inversiones en fuerza de trabajo que implican elevar el valor del capital variable del sector I en aproximadamente 3 veces y el valor del capital variable del sector II en 4 veces, lo que requiere hacer un ajuste en las tasas de plusvalía de modo que sean más acordes con la situación de principios de la década de los noventa.

Estas estructuras paramétricas para ambos años, habiendo hecho la corrección para 1990 y pequeños ajustes en 2006, son muy interesantes porque las tasas de inversión y los ritmos de crecimientos homogéneos no sufren relevantes cambios por la competencia entre los capitalistas y la formación de los precios de producción; de modo que las tasas de inversión y el ritmo homogéneo de crecimiento de los dos sectores pueden tomarse como buenas aproximaciones. Los parámetros de la producción y el crecimiento de la economía salvadoreña para 1990, 2006 y 2015 se presentan en el cuadro 3.5:

Cuadro 3.5. Ritmos de crecimiento efectivos y potenciales (obtenidos mediante el modelo de dos sectores económicos) miles de dólares y porcentajes.

Parámetro/tiempo	1990 efectivo	2006 pot.	2006 efectivo	2015 pot.	2015 efectivo
V+P \approx PIB	4,205,752	27,578,324	9,681,049	32,326,784	10,059,600
Tasa crecimiento de V+P en %		15 y 10	5	15 y 10	0.4
Tasa de inversión como % de V+P	30 y 25		30 y 25		15
Tasa crecimiento poblacional en %	3	3	1	3	1
Tasa depreciación en % de V+P	3.4		2.4		-

Fuente: elaboración propia con base en el modelo e información de base de datos económica del Banco Central de Reserva de El Salvador y DIGESTYC Estadísticas económicas y sociales.

En el cuadro 3.3 se mostraron los productos V+P (\approx PIB) estructurados, es decir, de acuerdo a una estructura económica proporcional deducida de los comportamientos tanto de 1990 como de 2006, el producto estructurado para 1990 evidentemente es muy superior al efectivo porque se ha elevado el capital variable, es obvio que eso no puede hacerse en un solo año por ello la economía debió crecer al 15% por aproximadamente 8 años para alcanzar un producto de esa magnitud luego podía crecer a la tasa mínima del 10%, hasta el año 2006, y de ese modo alcanzar el producto potencial mostrado en el cuadro 3.5, cerca de 3 veces el efectivo que se muestra en la misma tabla. Si se hubiese alcanzado el producto potencial de 2006, la economía podía haber crecido a un ritmo de 10% promedio por año, pero debido a que ese evento no ocurrió, la economía tuvo que haber crecido por aproximadamente 7 años al 15% para alcanzar el producto potencial de 2006 y luego seguir creciendo a un ritmo de crecimiento promedio anual del 10% y de ese modo tener un producto igual al potencial de 2015, como ello no ocurrió la economía debe saldar su deuda de crecer primero a un tasa promedio del 15% y luego a una del 10%, para mantener un sistema estable equilibrado y proporcionado, a medida que la estructura económica se vuelva más proporcional entre los sectores económicos y el producto per cápita más elevado, las tasas de crecimiento tienen que disminuir.

Las tasa de inversión sobre el producto V+P (\approx PIB) para generar una tasa de crecimiento de 15% es de aproximadamente 30%, mientras la tasa de inversión que da lugar a un crecimiento del 10% es de aproximadamente 25%, tales inversiones tienen que estar enfocadas en la elevación de las capacidades de la fuerza de trabajo, es decir, en las personas trabajadoras (obreros, empleados y productores directos).

A principios de la década de los noventa se comprueba, con base en esta información, que existía una subutilización de la capacidad instalada de 60%, la cual se fue recuperando con disminuciones en el capital constante y a través de la insuficiente absorción de la fuerza de trabajo, en consecuencia, a inicios del segundo lustro de la primera década del siglo XXI (2006), tanto las tasas de explotación como las tasas de beneficio de las empresas se habían reducido (ver cuadro 3.3), y los niveles potenciales de producción, inversión y crecimiento no

se habían alcanzado. El comportamiento desproporcional de la economía hasta 2013, profundizado por la crisis iniciada en 2008, se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 3.6. Ritmos de crecimiento sectoriales del PIB constante en %.

RAMAS ECONOMICAS/AÑOS	2006(p)	2007(p)	2008(p)	2009(p)	2010(p)	2011(p)	2012(p)	2013(p)
1 Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	5.7	8.5	3	-2.9	3.1	-2.5	3.5	-0.4
2 Explotación de Minas y Canteras	4.2	-2	-6.8	-15.4	-11.5	13.7	2.8	0.1
3 Industria Manufacturera	2.2	2.5	2.3	-3	1.9	2.7	1.3	2.1
4 Electricidad, Gas y Agua	4.8	2.7	2.3	-1	-0.6	0.4	0.8	1
5 Construcción	6.4	-6.9	-7.3	-2.8	-5	8.9	0.3	0
6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	4.6	4.3	1	-5.4	1.5	2.3	2.6	2.1
7 Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	6.9	4.8	-0.8	-5.9	-0.2	4.6	1.6	2.2
8 Establecimientos Financieros y Seguros	4.1	2.6	-1.6	-5.4	4.4	3	-2.8	3.8
9 Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Em	4.3	5.1	2.1	-0.2	2.6	2.7	2.8	2.8
10 Alquileres de Vivienda	1.3	2.4	1.6	0.2	0.5	0.9	0.5	0.6
11 Servicios Comunes, Sociales, Personales y Do	3.2	4.7	1.7	1.4	1.5	1.6	2.3	2.2
12 Servicios del Gobierno	1.9	2.8	2.3	1.3	2.1	5.1	2.6	3.3
13 Menos: Servicios Bancarios Imputados	4.4	-0.4	-2.4	-2.6	5.4	3.2	-0.9	3.2
14 Mas: Derechos Arancelarios e Impuestos al Val	3.9	3.8	1.3	-3.1	1.4	2.2	1.9	1.7
15 Producto Interno Bruto a Precios de Mercado	3.9	3.8	1.3	-3.1	1.4	2.2	1.9	1.7

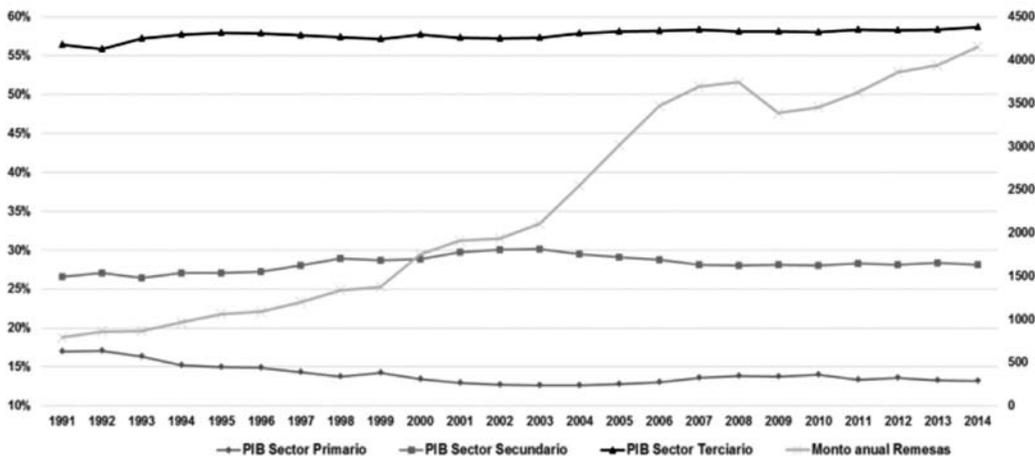
Fuente: elaboración propia con base en la base de datos económica del BCR de El Salvador.

Es difícil evaluar el comportamiento en este lapso debido a la crisis y sus inevitables efectos, pero quitando los años 2008, 2009 y 2010, el desempeño parece loable aun con la crisis mundial.

3.4. Inversiones, consumo, remesas y terciarización dependiente

Las inversiones privadas sobre el PIB ($\approx V+P$) en El Salvador han estado, en promedio, por el orden del 15% entre 1990 y 2015, el nivel más alto ha sido cerca del 18%, lo que ha ocurrido una vez para ser exacto (2007). Aunado a la insuficiente tasa y a su carácter volátil, las inversiones privadas se han caracterizado por estar orientadas principalmente hacia actividades que generan considerables ganancias de corto plazo, bajos ingresos a empleados y obreros, precariedad e inestabilidad laboral y muy poca dinamización y articulación de la economía. Si se analiza el comportamiento de los sectores primario, secundario y terciario, se puede percibir la tendencia de la economía a terciarizarse, consecuencia del afán de los empresarios privados de absorber (vía importaciones y el comercio) la elevación de la demanda generada por el flujo de remesas. El gráfico 3.8 muestra el proceso de terciarización y el comportamiento de las remesas enviadas por los trabajadores establecidos principalmente en EE.UU.

Gráfico 3.8. Sectores productivos como proporción del PIB y comportamiento de las remesas en millones de dólares (eje derecho).



Fuente: elaboración propia con base en Banco Central de Reserva de El Salvador.

Es importante anotar que la emigración y el flujo de remesas son una solución por cuenta propia buscada por la fuerza de trabajo debido a los problemas de empleo, bajos ingresos, precarización, ruina y desplazamiento de pequeños productores del campo y la ciudad. El aparente “bono demográfico” que se muestra en la reducción a menos del 1% de la tasa de crecimiento de la población de El Salvador, queda explicado por el fuerte proceso de emigración profundizado desde 1990 y que se mantiene hoy en día. Hasta 1980 la tasa de crecimiento de la población se estimaba en 3%, en el período de la guerra civil se inició un importante proceso migratorio impulsado por los problemas económicos y del conflicto armado, ello llevó a que la tasa de crecimiento de la población hasta 1990 se redujera a menos de 3% ($\pm 2.5\%$); sin embargo, mantener esta tasa media de crecimiento poblacional de 3% (calculada hasta 1980) para los estudios de la actividad productiva de los últimos años se justifica porque se requiere tener una idea del crecimiento productivo potencial capaz de absorber la fuerza de trabajo que la economía salvadoreña genera.

Si tomamos la tasa de crecimiento poblacional (sin migración) más baja de 2.5%, el crecimiento efectivo de la población (menos del 1%) se debe a que la diferencia, 1.5% aproximadamente, del crecimiento poblacional ha contribuido al proceso de emigración ocurrido desde 1990. Hasta 2014 se estima la población en casi 6 millones 300 mil personas, mientras que en el exterior se estima que se encuentran cerca de 2 millones 500 mil personas (algunas fuentes consideran que es más), lo que hace un total de 8 millones 800 mil salvadoreños; teniendo en cuenta que el censo de 1992 contó un total de población de 5 millones 118 mil 599 personas. Si la tasa del crecimiento de población se hubiese mantenido a 2.5%, para 2014 la población de El Salvador habría sido de 8 millones 812 mil 034 personas, cifra que en general coincide con los cálculos estimados de la población para ese año.

Lo interesante del flujo de remesas, que ha resultado de esta emigración, es que como porcentaje del PIB representan en promedio cerca del 15% al igual que la tasa de inversión privada, pero a diferencia de esta, las remesas se han mantenido por cuatro años en 18%, su nivel más

alto es de 19%, y su volatilidad en situaciones de crisis provenientes del exterior es menor no solo con respecto a la inversión privada, sino también con respecto a las exportaciones y a las importaciones. Tal situación se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 3.7. Tasas de participación con respecto al PIB de variables macroeconómicas						
AÑO	REMESAS/PIB	REMESAS MILLONES DE DOLARES	INV. PRIV/PIB	INV. PUB./PIB	EXPORT/PIB	IMPORT./PIB
1991	14.9%	790.1	12.5%	2.9%	17.8%	31.8%
1992	14.4%	858.3	13.2%	3.7%	17.7%	34.7%
1993	12.5%	864.1	14.5%	3.8%	21.4%	39.2%
1994	11.9%	962.5	15.8%	3.5%	21.9%	42.5%
1995	11.2%	1061.4	17.3%	3.5%	23.4%	48.4%
1996	10.5%	1086.5	14.2%	3.7%	25.0%	44.7%
1997(r)	10.8%	1199.5	15.2%	3.4%	31.3%	50.1%
1998	11.1%	1338.3	16.0%	3.5%	32.0%	52.7%
1999	11.0%	1373.8	15.9%	2.9%	33.2%	52.3%
2000	13.3%	1750.7	16.7%	2.6%	37.9%	58.7%
2001	13.8%	1910.5	16.5%	2.8%	37.2%	60.1%
2002	13.5%	1935.2	16.0%	3.5%	38.5%	59.6%
2003	14.0%	2105.3	16.3%	3.2%	39.4%	61.1%
2004(r)	16.1%	2547.6	16.4%	1.8%	40.1%	61.5%
2005(p)	17.7%	3017.1	15.6%	2.3%	39.1%	62.0%
2006(p)	18.7%	3470.9	17.1%	2.2%	39.8%	65.0%
2007(p)	18.4%	3695.2	17.9%	2.2%	41.0%	68.1%
2008(p)	17.5%	3742.1	16.3%	2.4%	43.3%	69.4%
2009(p)	16.4%	3387.1	13.5%	2.1%	37.6%	53.9%
2010(p)	16.1%	3455.4	13.4%	2.3%	41.4%	58.7%
2011(p)	15.7%	3627.7	15.2%	2.4%	44.2%	63.6%
2012(p)	16.2%	3860.8	14.7%	2.3%	40.2%	59.6%
2013(p)	16.2%	3940.2	15.9%	2.3%	41.4%	61.1%
2014(p)	16.5%	4154.2	14.7%	2.1%	40.2%	58.6%

Fuente: elaboración propia con base en Banco Central de Reserva de El Salvador.

En el cuadro se puede verificar que en el período de la crisis, que inicia en 2008, la reducción más fuerte en la tasa de remesas fue de 2% mientras que en la tasa de inversión fue de 5%; en el caso de las exportaciones fue de 6%, generando una fluctuación a la baja en las importaciones de más de 15%. Llama la atención que la inversión pública como porcentaje del PIB varió muy poco y se recuperó rápidamente. Es necesario señalar la mayor solidez de las remesas para mantener a flote la economía salvadoreña ante los cambios negativos bruscos en la economía internacional.

Las remesas pueden impulsar inversiones privadas que generen una mayor articulación de la economía y que reactive la actividad productiva de los sectores primarios, en los cuales se ubican los pequeños productores de granos básicos que representan una importante proporción de la población trabajadora de El Salvador. No obstante, ello requiere de una mayor voluntad de los empresarios tradicionales de invertir en los sectores que pueden consolidar una base técnica y material que reduzca las vulnerabilidades del país, al igual se requieren acciones más serias de parte del Estado para impulsar nuevos empresarios que reactiven la economía y que tengan más interés de impulsar el desarrollo del país, mediante el fortalecimiento de las capacidades de las personas y el desarrollo tecnológico que acompaña estas nuevas capacidades.

3.5. Las perspectivas desde las metodologías tradicionales

La información acerca del crecimiento de la economía salvadoreña a través del enfoque ortodoxo del modelo tipo Solow-Swan se muestra coherente con lo que resulta del modelo de dos sectores, esta información se presenta en el cuadro 3.8.

Cuadro 3.8. Tasas de crecimiento y distribución		
Parámetro/situación	Con distribución actual	Con cambio en distribución
Tasa de crecimiento (2015/2014) %	2.5	Entre 4 y 7
Tasa/población %	3	3
Tasa de depreciación %	4	4
Tasa de distribución %	26	70
Aceleración en capital per cápita %	-	4.9

Fuente: elaboración propia con información del BCR.

La tasa de crecimiento 2015-2014 experimentó una mejoría. Sin embargo, a la luz de lo que se ha analizado, eso es claramente insuficiente (y con mucha más razón si no se cambia la orientación de las actuales inversiones privadas); con esta metodología y asumiendo siempre una tasa de crecimiento de la población (por las razones ya expuestas) de 3%, la tasa potencial de crecimiento tiene que estar entre un mínimo de 4% y una más elevada de 7%.

No obstante, estos crecimientos requieren cerca de 50 años para poder generar condiciones que resuelvan los problemas económicos del país (que al ritmo actual, como se expresó antes, requieren un poco más de 150 años). Pero aun para lograr esto se necesita que se operen importantes cambios en la tasa de distribución, específicamente en la participación de los trabajadores en el producto; sin cambio en otros factores, la participación de los trabajadores tiene que alcanzar un porcentaje de 70% para que el crecimiento pudiese alcanzar ritmos que puedan oscilar entre 4% y 7%. A diferencia del modelo de dos sectores, este modelo no establece rutas claras de cómo lograr esto; sin embargo, una interpretación de la aceleración que tiene que experimentar el capital per cápita, sugiere que las mejoras en capacidades humanas

deben ser parte de los procesos de inversión, algo que sí queda claro desde las conclusiones del modelo de dos sectores.

Algunas investigaciones (Catalán y Aquino, 2013), haciendo uso del modelo Solow-Swan (Cobb-Douglas) desde los noventa hasta principios de la segunda década del siglo XXI en El Salvador, muestran una contribución del trabajo mayor que la del capital, contribución que es incoherente con la participación del trabajo en el producto, estos resultados solamente pueden estar mostrando el insuficiente uso de la capacidad instalada (entre 40% y 50%), especialmente en los primeros años de la década de los noventa, pues la contribución del capital no es más que la mayor productividad que el uso de los medios de producción generan en la actividad laboral humana. La eliminación adecuada de estos años, con muy bajo uso de capacidad instalada (1990 y 1991), permite encontrar con el método de la función de producción, una contribución del capital y el trabajo más coherente con la participación de estos factores en el producto. Es este fenómeno, como se ha expresado más arriba, un efecto de la incapacidad de absorción de la fuerza de trabajo humana por parte de la economía salvadoreña.

3.6. La articulación económica de acuerdo con la matriz insumo producto (MIP) de El Salvador

Uno de los problemas seculares más importantes de la economía salvadoreña es su desarticulación ramal. El sector primario, aunque es demandante de los sectores secundarios y terciarios, es muy poco demandado por estos últimos sectores, por lo tanto la economía no articula la producción de materias primas con ramas transformadoras de las mismas, con lo que la actividad manufacturera y también terciaria hace uso de productos importados, mientras que las ramas primarias exportan o utilizan para autoconsumo su producción. Por su importancia en esta parte del Análisis, en el cuadro siguiente se presentan las ramas de la economía registrada por la MIP.

Cuadro 3.9. Ramas que conforman la matriz insumo producto (MIP) de El Salvador

- 1 Café
- 2 Algodón
- 3 Granos Básicos
- 4 Caña de Azúcar
- 5 Otros Productos Agrícolas
- 6 Ganadería
- 7 Avicultura
- 8 Silvicultura
- 9 Prod. de la caza y la pesca
- 10 Minería
- 11 Carne y sus productos
- 12 Productos lácteos
- 13 Productos elaborados de la pesca
- 14 Productos de molinería y panadería
- 15 Azúcar
- 16 Otros prod. alimenticios elaborados
- 17 Bebidas
- 18 Tabaco
- 19 Textiles
- 21 Cuero y sus productos
- 22 Madera y sus productos
- 23 Papel, cartón y sus productos
- 24 Imprentas e industrias conexas
- 25 Productos químicos
- 26 Prod. de la refinería de petróleo
- 27 Productos de caucho y plásticos
- 28 Productos minerales no metálicos
- 29 Productos metálicos
- 30 Maquinaria, equipo y suministros
- 31 Material de transporte
- 32 Electricidad
- 33 Agua y alcantarillados
- 34 Construcción
- 35 Comercio
- 36 Restaurantes y hoteles
- 37 Transporte y almacenaje
- 38 Comunicaciones
- 39 Bcos, seguros y otras inst. financieras
- 40 Bienes inm. y serv. prestados a las empr.
- 41 Alquileres de viviendas
- 42 Serv. comunales, soc. y personales
- 43 Servicios domésticos
- 44 Servicios del gobierno
- Otras compras de bienes y servicios

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, Orantes, L. et al., 2004.

En el cuadro siguiente se muestra la matriz insumo producto (MIP) de 1978 que es la primera que se estructuró en el país y en ella se han presentado las interconexiones entre las 44 ramas de la economía. Los cuadros sombreados están ocupados por la unidad e indican articulación entre la rama que encabeza la columna, y la que está al inicio de la fila que intersecta la columna, los cuadros en blanco con un cero señalan desconexión. Un interesante indicador de la articulación ramal y sectorial, consiste en el cociente entre la suma de los resultados en la columna final (que es la suma de los 1 en cada fila) o de la fila final (que es la suma de los 1 en cada columna) entre 44 elevado al cuadrado; este indicador señala el porcentaje de articulación y se halla entre 0 y 100%. En 1978 ese indicador fue de 52.48%.

Cuadro 3.13. Producto interno bruto trimestral proyectado en miles de millones de dólares y tasa de crecimiento²⁵

Trimestre	PIB trimestral proyectado	Tasa de crecimiento
2016 I	2556.8	2.4%
2016 II	2557.3	1.8%
2016 III	2562.9	2.4%
2016 IV	2585.9	2.1%

Fuente: Elaboración propia con datos del BCR

El pronóstico del crecimiento de la producción sectorial tendrá un comportamiento que obedece a la estructura económica terciarizada siendo el sector primario el que menos crecerá tanto anualmente como trimestralmente. El sector secundario tendrá un crecimiento anual de 1.6% mientras que el sector que tendrá una mayor expansión anual como trimestral será el sector servicios.

Cuadro 3.14. Producto interno bruto sectorial proyectado y tasa de crecimiento

	Sector primario		Sector Secundario		Sector terciario	
2016 I	300.6	0.6%	659.6	2.0%	1430.2	3.1%
2016 II	301.4	-0.7%	663.6	1.4%	1434.0	2.4%
2016 III	302.7	-0.1%	661.8	1.2%	1438.3	2.3%
2016 IV	303.8	1.0%	670.5	1.9%	1448.3	2.5%
PIB anual	1208.4	0.2%	2655.6	1.6%	5750.8	2.6%

Fuente: Elaboración propia con datos del BCR

El índice de volumen de actividad económica que se ha proyectado presenta un comportamiento creciente y su evolución trimestral proyectada se presenta a continuación.

Cuadro 3.15. Proyección del índice de volumen de actividad económica (2005=100)

Trimestre	IVAE
2016 I	109.8
2016 II	110.3
2016 III	110.8
2016 IV	111.3

Fuente: Elaboración propia con datos del BCR

En conclusión los pronósticos tanto de los organismos internacionales, del gobierno como los que se presentan en este análisis son muy poco alentadores en cuanto a las potencialidades

25
Calculada con respecto al mismo trimestre de 2015.

que la economía tiene que absorber y desplegar, los niveles de inversión privada y pública en la fuerza de trabajo, capital e infraestructura son insuficientes, al igual que las formas de inserción en la economía global debido a la poca articulación interna que generan y que no permite la consolidación de una base productiva.

3.8. Breves reflexiones acerca del problema de las pensiones a propósito del desempeño productivo del país

Uno de los problemas en los que se refleja el carácter excluyente de la economía salvadoreña es el relativo a los fondos de pensiones.

En la segunda mitad de los noventa se estimaba que el sistema previsional de reparto (INPEP e ISSS) era insostenible, pues para que pudiese funcionar tiene que existir una relación de entre 15 y 18 trabajadores por un pensionado, a las tasas que se pagaban antes de la reforma. En 1986 ese coeficiente era de casi 11 y en 1998 era de 7.2, con este ritmo se calculó que para 2005 bajaría hasta aproximadamente 5, lo que indicaba una total insostenibilidad (Novellino, s/f, p. 8).

Pero el problema del actual sistema privado (AFP's) no difiere mucho, requiere que el coeficiente de cotizantes sobre la PEA sea más alto que el casi 24% que representa actualmente, sin embargo, este problema ya existía en 1993 año en el que el porcentaje era de 23% aproximadamente (Argueta, 2016, p.10). Los estudios que utilizan las densidades individuales de cotización versus densidades de referencias estiman que un 27% de los afiliados, bajo las condiciones actuales, quedarán excluidos (Argueta, Rivera y Bolaños, 2015).

Dos causas fundamentales:

1. Las deformaciones en el funcionamiento del sistema capitalista salvadoreño (ver secciones previas).
2. El elevado control empresarial del mercado de trabajo que lo ha vuelto ineficiente y con poca capacidad de absorción de la fuerza de trabajo.

Las características de un mercado con elevado control empresarial como el de El Salvador son:

1. Existencia de redes de poder entre familias capitalistas empresariales
2. Evidencias de colusión
3. Alta capacidad de influencia en las instituciones gubernamentales como CNSM y MTPS
4. Salarios con tendencia decreciente y secularmente estancados
5. Desempleo estructural: alto nivel de informalidad
6. Evidencia de desempleo voluntario
7. Debilidad del movimiento sindical (Duke y Godoy, 2006).

Estas dos causas son fundamentales porque todo sistema previsional requiere el mayor número de afiliados que coticen. En relación con esto conviene señalar dos hechos, si las inversiones en fuerza de trabajo si hubiesen realizado a inicios de los 90 en la actualidad habría aproximadamente 16 cotizantes por pensionado, y si el mercado de trabajo fuese más competitivo y eficiente, a las tasas actuales de cotización, cualquier sistema previsional pudiese funcionar con una alta probabilidad de éxito.

Naturalmente el reto sigue vigente para la economía salvadoreña, esto es, impulsar las inversiones en las personas trabajadoras y configurar un sistema previsional en el cual la regulación y participación del Estado sea un ingrediente fundamental.

4. POLÍTICA FISCAL Y BIENESTAR

4.1. Evolución de la situación fiscal 2010 a 2015

El análisis de la política fiscal debe abarcar todos sus componentes: a) tributos, b) gastos, c) endeudamiento, d) gasto tributario o incentivos y, e) evasión. No siempre es posible poder realizar un estudio que incluya datos fidedignos de todos los componentes, dado que en los gastos tributarios hay que realizar una serie de cálculos para poder acercarse a su monto y por otra parte, la evasión también es aún más complicado poder calcularla.

Mientras que en lo referente a tributos, gasto y endeudamiento el acceso a su información se encuentra disponible en el Ministerio de Hacienda, en el Banco Central de Reserva y en diversos organismos internacionales.

La crisis económica mundial de finales de la década pasada tuvo serias repercusiones sobre la situación fiscal de El Salvador, a mayo de 2009 el nivel del déficit fiscal era cercano al 6.5% del PIB, por lo que era necesario realizar medidas que condujeran a un ajuste fiscal; generalmente el ajuste, bajo una perspectiva neoliberal que era la predominante hasta 2009, se enfoca en reducir el nivel del gasto orientado en lo social.

Por el contrario, con la llegada a la presidencia de Mauricio Funes (2009) se dio un viraje a este tipo de ajustes neoliberales, en vez de restringir el gasto social se redestinó el gasto al combate de la pobreza y de injusticias sociales.

A lo largo del quinquenio anterior, el gobierno del cambio dedicó buena parte de sus fuerzas institucionales y de sus recursos a combatir la pobreza y la injusticia social con un sentido de prioridad (...). Los logros cosechados (...) son evidentes en educación, Apoyo sostenido al crecimiento de la producción, y fomento de la competencia y la transparencia en el mercado, Ciudad Mujer, Programa Comunidades Solidarias Rurales y Urbanas, Beneficios del Fondo de Protección de Lisiados y Discapacitados de Guerra, Programa de Apoyo Temporal al Ingreso, Programa de Atención a la Persona Adulta Mayor, Implementación de la Reforma Integral del Sistema de Salud,

Agricultura familiar, Fortalecimiento de la institucionalidad e impulso a la cultura. (Plan Quinquenal, 2014).

A partir de las acciones anteriores, el gasto social lejos de reducirse se incrementó y para poder cumplir con estos nuevos gastos se hizo necesaria la búsqueda de como incrementar los ingresos tributarios.

Las medidas de mejora en la recaudación adoptadas entre 2009 y 2015 se pueden resumir así (Ministerio de Hacienda, portal de transparencia):

2009-2010: mayor control y fiscalización tributaria. Se integraron las bases de datos de Impuestos Internos, Aduanas y Recaudaciones, se logró 7 367 nuevos contribuyentes IVA y 28 829 nuevos declarantes en Renta, hubo modernización y control en aduanas.

2010-2011: se promovieron reformas al Código Tributario y al Impuesto sobre la Renta, entre otros. Se implementaron acciones de fiscalización utilizando nuevos esquemas de intervención con cruces de información y una mejor coordinación interinstitucional, entre otras acciones que han reforzado la eficacia de la Administración Tributaria. Se implementó la utilización del formato de la "Declaración de Renta Sugerida" a los contribuyentes. Fue aprobada la Ley de Simplificación Aduanera implementación de equipos no intrusivos, así como la implementación de una Tasa de 18 dólares por servicio. Para las personas jurídicas se incrementó la tasa del impuesto a la renta al 30%, manteniendo la del 25% para sujetos con rentas gravadas menores a US\$150 000.00. En el IVA se incrementó en 7 475 nuevos contribuyentes; del Impuesto sobre la Renta, se obtuvo un incremento de 15 514 declarantes.

2011-2012: se aplicó una reforma al impuesto a la renta, se subió el piso para las personas naturales, saliendo beneficiados 182 000 pequeños contribuyentes que quedan exentos, se aplicó renta a la distribución de utilidades. Se continuó con la modernización en aduanas. Se aplicó un plan piloto en 4 ministerios para aplicar el presupuesto por programas, siendo ellos: Salud, Educación, Agricultura y Ganadería, y Medio Ambiente y Recursos Naturales.

2012-2013: El IVA alcanzó 157 879 contribuyentes, en la renta se obtuvieron 384 137 declaraciones. El 97.8% de las declaraciones son presentadas por vía electrónica. Se inicia el tránsito de un presupuesto por áreas de gestión a uno por programas con enfoque de resultados.

2013-2014: se aplicó una política para reducir las devoluciones de impuestos. Se llegó a 7 886 nuevos contribuyentes en IVA y 44 045 en renta.

2014-2015: se publica listado de contribuyentes con mora al fisco.

También incidieron en los resultados fiscales los fenómenos naturales que asolaron el territorio salvadoreño, como fueron: tormentas Ida, Agatha, la Depresión Tropical 12E, sequías que ocasionaron grandes daños y pérdidas al país, estimadas por la CEPAL por arriba de US\$1,500 millones.

4.1.1. Comportamiento de los tributos

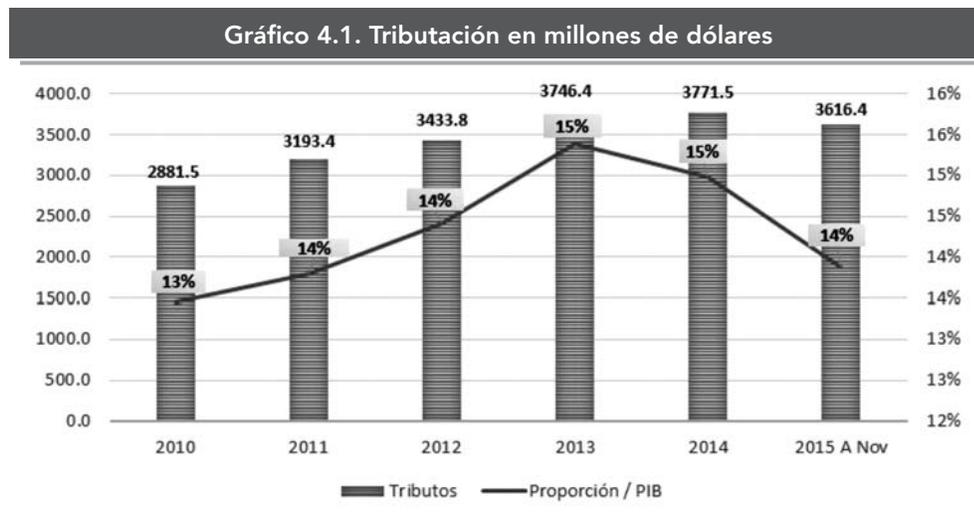
Entre 2010 y 2015 la recaudación tributaria neta pasó de US\$2881.5 millones a US\$3616.4 millones, dato a noviembre de 2015, que representa un paso de 13.5% a 15.1% en la presión tributaria, lo que es significativo dado que se llevó a cabo durante un momento

de crisis y de lento crecimiento. Se está en presencia de un ajuste por el lado tributario, de mejorar su recaudación.

Cuadro 4.1. Ingresos fiscales, principales tributarios. Millones de dólares. 2010 – 2015						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 a Nov.
Ingresos Corrientes	3071.9	3343.5	3588.1	3902.6	3935.8	3774.1
Tributos	2882.8	3193.3	3433.8	3746.3	3771.5	3616.4
Renta (neto)	996.2	1126.8	1249.8	1479.5	1521.6	1447.1
Importaciones	150.5	167.3	179.6	199.2	181.3	177.3
Consumo de Productos	119.7	140.4	146.1	145.1	149.4	147.7
IVA	1432.6	1574.1	1676.9	1730.7	1720.3	1615.1
Otros	98.7	99.3	90.4	99.0	101.0	137.9
FOVIAL	69.0	68.9	71.2	72.1	73.6	73.3
Ingresos Totales	3214.9	3557.5	3758.3	3959.7	3968.8	3813.1

Fuente: Banco Central de Reserva (2015).

Los tributos se han incrementado en más del 30%, pero el impuesto a la renta es el que más ha crecido, por arriba del 50%, en otras palabras, el ajuste ha sido más fuerte en este impuesto. Por su parte el IVA y los aranceles han crecido cerca del 20%.



Fuente: Banco Central de Reserva (2015).

Este comportamiento tributario se ha reflejado en una reducción en la participación de los tributos indirectos y por ende en una subida de los directos. En 2010, los directos aportaron 34.8% y en 2015 subieron a 39.3%. Esta situación le reduce regresividad al sistema tributario, lo cual es positivo.

Cuadro 4.2. Proporción de tributos directos e indirectos recaudados 2010 – 2015

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Directos	34.8	34.7	36.3	38.7	39.5	39.3
Indirectos	65.2	65.3	63.7	61.3	60.5	60.7

Fuente: Cálculos propios con base en información del Banco Central de Reserva.

4.1.2. Comportamiento de los gastos

El monto total de gastos ha pasado de US\$4532.6 millones que se realizaron en 2010 a US\$5403.4 millones en 2014, experimentando un alza de 19.2%; a noviembre de 2015 se registra un monto de US\$4862.0 millones (ver cuadro 4.4).

Los gastos se llevan la mayor parte, en una proporción que supera el 85% del total de estos, mientras que la inversión oscila entre un 14% y 11%, con una tendencia a reducir su participación. Esta situación es preocupante por el hecho de que se reduce la importancia de la inversión pública, por tanto afecta el crecimiento económico.

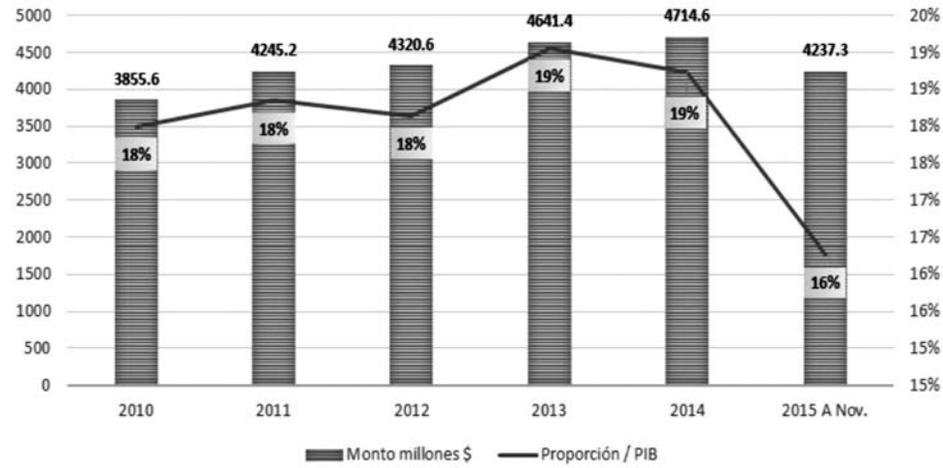
Cuadro 4.3. Monto de gasto, corriente y de capital. Millones dólares. 2010 – 2015

	2010	2011	2012	2013	2014	2015 a Nov
Total de Gastos	4532.6	4913.7	5104.1	5430.5	5403.4	4862.0
Corrientes	3855.6	4245.2	4320.6	4641.4	4714.6	4237.3
Consumo	2654.0	2859.9	2894.6	3176.9	3291.3	2966.6
Gastos de Capital	677.5	668.7	783.9	790.0	689.0	624.7
Inversión Bruta	620.9	619.3	727.4	726.4	624.6	567.8

Fuente: Banco Central de Reserva (2015)

La presión sobre el PIB del gasto es cercana al 21%, el gasto corriente anda por el 18% y la inversión por 3%. No se evidencia un alza desmedida en el nivel del gasto corriente, a pesar de que se ha incrementado el nivel de gasto en programas sociales, como son: a) Comunidades solidarias con los bonos en salud, educación, al adulto mayor, el Programa de Apoyo Temporal al Ingreso y a Veteranos de guerra; b) Programas en área de educación, donde destacan los paquetes escolares, alimentación escolar, vaso de leche, becas; c) Agricultura familiar; y d) Ciudad mujer, que tiene un gasto que supera los US\$150 millones al año (ver cuadro 4.5).

Gráfico 4.2. Gasto Corriente en millones de dólares



Fuente: Banco Central de Reserva (2015).

Cuadro 4.4. Proporción del gasto sobre el PIB. 2010 – 2015

	2010	2011	2012	2013	2014	2015 a Nov
Total de Gastos	21.2%	21.2%	21.4%	22.3%	21.5%	18.7%
Corrientes	18.0%	18.3%	18.1%	19.1%	18.7%	16.3%
Consumo	12.4%	12.4%	12.2%	13.0%	13.1%	11.4%
Gastos de Capital	3.2%	2.9%	3.3%	3.2%	2.7%	2.4%
Inversión Bruta	2.9%	2.7%	3.1%	3.0%	2.5%	2.2%

Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco Central de Reserva.

En abril de 2014 se aprobó la Ley de Desarrollo y Protección Social, que incorpora los siguientes elementos:

- a) Comunidades solidarias, urbanas y rurales.
- b) Dotación de uniformes, zapatos y útiles escolares.
- c) Alimentación y salud escolar.
- d) Vaso de leche.
- e) Programa de Apoyo Temporal al Ingreso.
- f) Ciudad Mujer.
- g) Nuestros Mayores Derechos.
- h) Pensión Básica Universal.
- i) Programa de Agricultura Familiar.
- j) Paquetes agrícolas.

- k) Acceso y cobertura universal a la salud integral, pública y gratuita.
- l) Acceso y mejoramiento de vivienda.
- m) Infraestructura social básica.
- n) Atención integral a la primera infancia.
- o) Otros que se consideren necesarios.

Por tanto, se debe incluir en el presupuesto las partidas para que puedan ser financiadas, aspecto que queda comprendido en el Art. 18, Sección III, Inversión Social, de la *Ley de Desarrollo y Protección Social*:

El Órgano Ejecutivo, a través del Consejo de Ministros, procurará que en el proyecto de presupuesto que envíe a la Asamblea Legislativa, la inversión social prevista sea, en lo posible, en términos reales superior a la del año anterior, tomando en cuenta la situación económica y financiera del país, desde una perspectiva de progresividad y máxima movilización de los recursos disponibles.

**Cuadro 4.5. Programas sociales. Millones de dólares
2009 – 2014**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Comunidades solidarias	19.7	23.3	35.1	40.0	45.4	41.3
Programas área de educación	13.5	98.6	87.9	96.6	92.8	94.1
Agricultura familiar	21.6	21.7	23.0	25.3	21.5	18.4
Ciudad Mujer	0.0	0.0	4.8	4.7	15.9	6.2
Total	54.8	143.6	150.8	166.6	175.6	160.0

Fuente: Ministerio de Hacienda. Rendición de cuentas 2014-2015

Es importante destacar que por el lado del gasto también se ha producido un ajuste, solo que en vez de ser contractivo, ha sido expansivo y se ha dado mayor énfasis e interés en el gasto social, que tiene como perspectiva la búsqueda de la universalidad para garantizar los derechos de todas las personas.

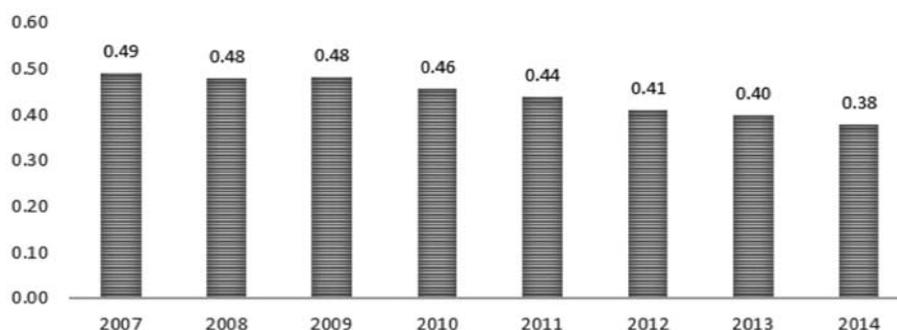
4.1.3.

Ajuste fiscal

En el año 2009, a partir de la llegada del FMLN a la presidencia de la república, se inició un proceso de ajuste fiscal de tipo heterodoxo, es decir, no convencional a los postulados neoliberales. Por un lado se ajustaron al alza los tributos, con la aplicación de medidas que apuntaron a incrementar la recaudación del impuesto a la renta y del IVA, también se aplicaron medidas de mejorar los gastos sociales.

La aplicación de estas medidas ha contribuido a mejorar la estructura de distribución del ingreso. El índice de Gini muestra una reducción sensible, en el año 2007 alcanzó un valor de 0.49 y cada año se reduce, llegando en 2014 a 0.38. En buena parte, el aumento en el gasto social ha contribuido a esta situación.

Gráfico 4.3. Evolución del Índice de Gini 2007-2014



Fuente: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC).

Si el Gini se ha reducido, también otro efecto directo de las medidas es que se ha avanzado en tener un sistema tributario con claros signos de progresividad. Cálculos realizados con datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 2013, arrojaron que el índice de Gini del pago de tributos fue de 0.56, superior al de la distribución del ingreso, que fue de 0.40, lo que indica que el índice de Kakwani²⁶ tiene un valor positivo, por lo que se concluye que en ese año la política tributaria fue progresiva. Para los años 2014 y 2015, no ha habido cambios fundamentales en la política tributaria, por lo que se puede mantener que la política tributaria también ha sido progresiva.

Cuadro 4.6. Proporción que representa el pago de tributos sobre el ingreso de cada decil poblacional. 2013

Deciles	Tipo de tributos							Total
	Tributos Directos			Tributos Indirectos				
	Renta personas asalariadas	Rentas diversas personas	Renta empresas	IVA	Aranceles	Productos específicos	Contribuciones especiales	
Primero	0.00%	0.00%	0.00%	10.80%	0.25%	1.19%	0.38%	12.63%
Segundo	0.00%	0.00%	0.00%	10.41%	0.32%	0.77%	0.38%	11.89%
Tercero	0.00%	0.01%	0.00%	9.70%	0.34%	0.81%	0.37%	11.23%
Cuarto	0.00%	0.01%	0.00%	9.38%	0.40%	0.76%	0.36%	10.92%
Quinto	0.00%	0.01%	0.00%	9.07%	0.45%	0.72%	0.34%	10.60%
Sexto	0.00%	0.26%	0.00%	8.95%	0.60%	0.77%	0.40%	10.98%
Séptimo	0.21%	0.26%	0.01%	8.42%	0.66%	0.44%	0.40%	10.40%
Octavo	2.02%	0.26%	0.00%	8.14%	0.89%	0.73%	0.55%	12.58%
Noveno	1.55%	0.26%	0.00%	7.51%	0.91%	0.45%	0.46%	11.14%
Décimo	2.41%	2.69%	9.53%	6.36%	1.11%	0.29%	0.48%	22.88%
Total	1.34%	1.04%	3.26%	7.82%	0.82%	0.52%	0.45%	15.25%

Fuente: Lazo, F. (2013).

26 El índice de Kakwani tributario se calcula restando del índice de Gini del pago tributario global (Gt) el índice de Gini de la distribución del ingreso (Gy), si el valor es positivo, la política tributaria es progresiva y reduce inequidades; si el valor es negativo, entonces los tributos son regresivos e incrementa inequidades.

Por el lado del gasto realizado, los cálculos arrojan que este también ha sido progresivo. El índice de Gini de los gastos realizados en 2013 fue de 0.07, el índice de Kakwani²⁷ de los gastos tiene un valor negativo, lo que es indicativo de progresividad por el lado de los gastos. Para 2014 y 2015 al haber continuado aplicando el gasto público con las mismas características de 2013, se mantiene su progresividad, es decir con un claro apoyo al gasto social.

Cuadro 4.7 Estructura de cada rubro del gasto público distribuido en cada decil de hogar. 2013

Deciles	Gasto Social focalizado distribuido e identificado entre decil de hogar						Total Gasto Focalizado	Bienes Sociales – Públicos (no incluye deuda)	Total (no incluye deuda)
	Infraestructura Vial	Educación	Salud	Trabajo y Previsión Social	Pensiones Públicas	Subsidios Totales			
Primero	0.21%	5.44%	12.21%	0.51%	4.51%	8.13%	5.05%	10.00%	5.53%
Segundo	0.67%	4.45%	11.87%	1.19%	23.87%	8.59%	7.02%	10.00%	7.31%
Tercero	1.51%	13.11%	10.81%	6.62%	29.67%	9.25%	11.74%	10.00%	11.57%
Cuarto	1.91%	10.01%	11.16%	8.57%	10.32%	9.92%	9.38%	10.00%	9.44%
Quinto	3.42%	13.52%	11.00%	8.79%	10.32%	10.53%	10.70%	10.00%	10.63%
Sexto	6.19%	13.29%	7.51%	11.65%	4.29%	10.95%	10.53%	10.00%	10.47%
Séptimo	9.84%	21.64%	11.95%	12.40%	4.29%	11.01%	14.03%	10.00%	13.64%
Octavo	12.07%	4.94%	7.74%	13.54%	6.47%	11.20%	8.97%	10.00%	9.07%
Noveno	19.54%	11.19%	9.09%	15.81%	4.00%	10.92%	11.73%	10.00%	11.56%
Décimo	44.65%	2.42%	6.68%	20.91%	2.26%	9.49%	10.84%	10.00%	10.76%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Lazo, F. (2013).

La política tributaria y la de gastos que se ha aplicado, presenta caracteres de ser progresiva, lo que ha contribuido a ser un importante elemento en la reducción de los niveles de pobreza. Aquí se puede evidenciar que la política fiscal es un aspecto de suma importancia en la reducción de inequidades, en mejoras en la distribución del ingreso y en aumentar los niveles de bienestar social de los sectores de más bajos ingresos.

4.1.4. Comportamiento del endeudamiento

El saldo de la deuda pública total ha pasado de los US\$1 177 830 millones en 2010 (que representaba el 55% del PIB) a US\$1 643 990 millones en noviembre de 2015 (que alcanza el 63.1% del PIB). El crecimiento ha sido de 39.6%.

Mientras que el Sector Público No Financiero (SPNF) tiene un saldo a noviembre de 2015 de US\$1 214 580 millones, que representa el 46.6% del PIB, el saldo del SPNF no se ha disparado y se ha mantenido cercano al 46% (ver cuadro 4.8).

27 El índice de Kakwani del gasto se calcula restando del índice de Gini del gasto realizado (Gg) el índice de Gini de la distribución del ingreso (Gy), si el valor es negativo, la política de gasto es progresiva y reduce inequidades; si el valor es positivo, entonces los gastos son regresivos e incrementa inequidades.

Cuadro 4.8 Monto del saldo de la deuda. Millones de dólares. 2010 – 2015						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 A Nov
Deuda Pública Total	1177830	1295120	1449310	1488820	1569120	1643990
Sector Público No Financiero	966930	1020410	1140260	1128250	1171250	1214850
Sector Público Financiero	195760	260010	292930	334240	374420	413510
Banco Central De Reserva	15140	14700	16120	26330	23450	15620

Fuente: Banco Central de Reserva (2015).

El aumento del saldo de la deuda proviene del Sector Público Financiero (SPF), que es donde se acumula la deuda pública proveniente de las pensiones, la composición del saldo de deuda del SPNF se ha reducido, mientras que las del SPF se ha incrementado. La razón de ello estriba en la acumulación de la deuda previsional que se realiza en el SPF, mientras que por el lado del SPNF ha habido un manejo prudente en su endeudamiento.

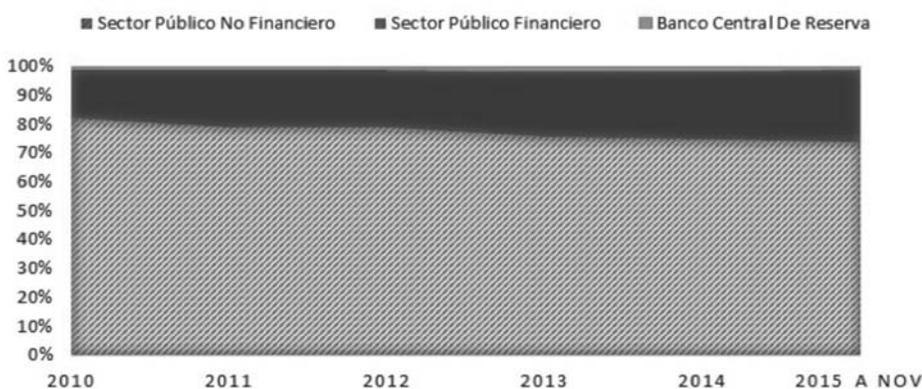
La privatización de las pensiones que se realizó en 1997 con la aparición de las AFP (que consistió en una copia del modelo chileno), no resolvió el tema previsional; lejos de ello, lo condujo a un diferimiento de la crisis, trasladando hacia adelante en el tiempo el estallido de la crisis fiscal. Desde muy temprano la privatización mostró su inviabilidad, se le ha realizado una serie de modificaciones, al menos cuatro, cuya finalidad fue prolongar la agonía y nunca fueron realizadas con el propósito de corregir sus deficiencias de origen. El modelo chileno ya experimentó transformaciones de fondo, a pesar de que para su sostenimiento financiero cuenta con el apoyo que le proporciona una de las minas de cobre más importantes que tiene la economía chilena.

Cuadro 4.9. Proporción sobre el PIB del saldo de la deuda. 2010 – 2012						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 A Nov
Deuda Pública Total	55.0	56.0	60.9	61.1	62.4	63.1
Sector Público No Financiero	45.1	44.1	47.9	46.3	46.5	46.6
Sector Público Financiero	9.1	11.2	12.3	13.7	14.9	15.9
Banco Central De Reserva	0.7	0.6	0.7	1.1	0.9	0.6

Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco Central de Reserva.

En el gráfico se observa que el Banco Central de Reserva ha mantenido una política de endeudamiento muy prudencial (a pesar de los 15 años que lleva la dolarización), es decir, que no ha tenido necesidad de recurrir a endeudarse para cubrir las necesidades que le ocasionó la pérdida del señoreaje, así como para mantener cierta presencia en el sistema financiero y cumplir con el manejo del sistema de cuentas nacionales. El SPNF ha reducido su participación en la composición de la deuda, mientras que el SPF sí ha incrementado, de forma desproporcionada, su participación en el saldo de la deuda.

Gráfico 4.4. Composición del saldo de la deuda



Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco Central de Reserva.

Otro aspecto relevante, dentro del comportamiento de la deuda, es el incremento en la participación de la deuda interna, que en 2010 representó el 23.1% del PIB y en 2015 sube a 29.4%; esta situación ocasiona una distorsión en el mercado de la deuda interna, ya que los compromisos públicos al competir y absorber una mayor cantidad de recursos en el mercado nacional ocasionan menor disponibilidad de recursos para el sector privado, con el consiguiente efecto de provocar una presión para que las tasas de interés internas, con que se proporcionan al sector privado, tiendan a incrementar.

Cuadro 4.10. Composición del saldo de la deuda entre externa e interna. 2010 – 2015

	2010	2011	2012	2013	2014	2015 A Nov.
Deuda Externa Pública	31.9	30.9	33.8	33.1	35.6	33.7
Deuda Interna Pública	23.1	25.1	27.1	28.0	26.8	29.4

Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco Central de Reserva.

4.1.5.

Comportamiento de la elusión o gasto tributario

Las políticas gubernamentales son y han sido un poderoso instrumento para el desarrollo y fomento de actividades productivas: de forma directa, por medio de la transferencia de recursos públicos; de forma indirecta, a través de la aplicación de medidas para inducir la reasignación de los recursos de la economía (inversión) hacia estas actividades. En particular, políticas públicas como las de ingresos y gastos públicos pueden jugar un papel importante para el desarrollo de actividades productivas en una nación, pero además las políticas comerciales implementadas por el Sector Público Financiero, como las crediticias y cambiarias, también pueden lograr ese objetivo.

Dentro de las medidas orientadas al fomento de actividades productivas se pueden encontrar diversos incentivos, también conocidos como elusión, es decir, que son obligaciones tributarias que no se pagan porque existe una determinada disposición legal que faculta para

no hacerlo. Así, se tienen incentivos consistentes en desembolsos de recursos, financieros o en especie, orientados al fomento de determinadas actividades, los cuales se presentan en los presupuestos gubernamentales (Ejecutivo, alcaldías e instituciones descentralizadas). Los ejemplos más claros de estos incentivos pueden ser desembolsos bajo la forma de subsidios y la creación de instituciones o programas gubernamentales especializados que den apoyo a un sector. Este primer tipo de gastos constituye el llamado gasto presupuestario, el cual se detalla en las partidas de los presupuestos públicos, que en la mayoría de países suelen ser aprobados regularmente por los Congresos.

En los últimos años se han aprobado reformas a leyes o leyes en sí que contienen medidas de elusión, entre estas destacan las siguientes: Reformas a la Ley de Zonas Francas, Reformas a la Ley de Servicios Internacionales, Ley de Asocios Público – Privados, Ley de Incentivos a la Generación de Energía Renovable, Ley de Estabilidad Jurídica a Contratos de Inversión, Ley de Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

Además, hay incentivos fiscales que en rigor no son gastos que se coloquen en los presupuestos. De este segundo tipo son los que, reduciendo la carga tributaria que enfrentan las empresas, procuran modificar su comportamiento induciéndolas a invertir en determinados sectores. En general, los incentivos fiscales más comunes son las reducciones en la tasa del impuesto sobre la renta, exenciones de impuestos, reducciones particulares de aranceles a la importación de maquinaria, equipos e insumos intermedios, sistemas *draw-back* en materia arancelaria, regímenes de depreciación acelerada, entre otros.

El gasto tributario está formado por las transferencias que el Estado efectúa a determinados grupos o sectores, pero en lugar de concretarlas por medio del gasto presupuestario, lo hace a través de una reducción en la obligación tributaria del contribuyente. De ahí que a estas transferencias se les llame gastos tributarios. Este gasto se utiliza para alcanzar distintos objetivos gubernamentales:

- a. Crecimiento económico: influenciando el comportamiento de los agentes económicos.
- b. Equidad: tratando de aliviar la carga tributaria de algunos grupos de bajos ingresos y equilibrando de esta manera la “balanza fiscal”.
- c. Programático: asignando recursos a grupos determinados con el objetivo de alcanzar metas específicas del plan de desarrollo gubernamental.
- d. Administrativo: utilizando estas provisiones frente a una situación en la que resulte difícil tributar a algunos grupos de contribuyentes.

Muchos al referirse al gasto tributario lo hacen de forma equivocada, es frecuente escuchar que ‘hay que combatir la elusión’, se dice que esta afirmación es equivocada por el hecho de que la elusión es legal, es decir que forma parte del sistema jurídico vigente. Al revisar las leyes vigentes en El Salvador, se encuentran más de 45 leyes que ofrecen diferentes beneficios fiscales, aunque es de aclarar que varias de ellas han dejado de aplicarse. Por tanto, no se debe indicar que hay que combatirla, sino por el contrario, hay que revisar si los propósitos con los que se han concedido los incentivos fiscales cumplen con lo esperado, que pueden ser: generación de empleo, incremento de inversión, aumento de exportaciones, etc.

El sector exportador es uno de los que reciben mayores montos de beneficios, conjuntamente con las maquilas, los inversionistas, etc. En el cuadro se presenta un cálculo del gasto tributario que incluye devolución de IVA, no pago de impuesto a la renta y de tributos municipales

y otros, que se le otorga a las exportaciones. Su monto no es despreciable, supera los US\$400 millones, mismo que se distribuye entre productores que se ubican dentro de los sectores económicamente más grandes.

Cuadro 4.11 Gasto tributario a exportaciones. Millones de dólares. 2000 – 2015			
Año	Gasto Tributario \$	Total de Exportaciones \$	Incentivos como % de exportaciones
2000	\$ 215.34	\$ 2,941.30	7.32%
2001	\$ 213.43	\$ 2,863.80	7.45%
2002	\$ 329.46	\$ 2,994.90	11.00%
2003	\$ 282.67	\$ 3,128.10	9.04%
2004	\$ 336.23	\$ 3,304.70	10.17%
2005	\$ 309.97	\$ 3,418.20	9.07%
2006	\$ 286.35	\$ 3,705.60	7.73%
2007	\$ 296.10	\$ 3,984.10	7.43%
2008	\$ 326.66	\$ 4,549.10	7.18%
2009**	\$ 357.91	\$ 4,792.70	7.47%
2010	\$ 370.98	\$ 5,552.60	6.68%
2011	\$ 362.05	\$ 5,878.60	6.16%
2012	\$ 374.12	\$ 6,093.80	6.14%
2013	\$ 388.19	\$ 6,402.60	6.06%
2014	\$ 399.23	\$ 6,481.70	6.16%
2015	\$ 409.77	\$ 6,805.79	6.02%

Fuente: Elaboración propia con base en: Los datos del gasto tributario y gasto presupuestario de 2000 a 2008 tomados de Cerritos, et al., 2009.

**De 2009 a 2015 los datos se proyectaron y a partir de 2010 se elimina el 6% de devolución de exportaciones no tradicionales. El valor de las exportaciones del Banco Central de Reserva.

El gasto tributario es el ingreso/s que deja de percibir la hacienda pública por aplicar incentivos fiscales, producto de reducción de tasas, períodos de pago o exenciones de impuestos que se hace a un sector específico. De acuerdo con la Cepal (s/f), las formas en que se puede aplicar el gasto tributario son las siguientes:

- Exención tributaria
- Alícuota reducida
- Diferimientos
- Deducciones
- Amortización acelerada
- Bonos cancelatorios
- Cláusula de estabilidad fiscal

En este sentido, el sistema tributario cumple un rol similar al del gasto público, pero esto es porque el sector público renuncia a toda (o a parte de) la recaudación que le correspondería obtener de la base de contribuyentes o de actividades sujetas a gravámenes.

La práctica de los incentivos fiscales es extendida, lo hacen tanto los países desarrollados de la OCDE, como los en vías de desarrollo. Y forma parte fundamental de la política fiscal.

Cuadro 4.12. Incentivos a la inversión extranjera directa en países en desarrollo y en miembros de la OCDE		
Incentivos a la IED	OCDE (%)	Países en desarrollo (%)
Derechos de importación de capitales exentos	5	56
Exenciones tributarias	20	55
Permisos para invertir/reinvertir utilidades	30	49
Tasas de impuestos más bajas	5	45
Exención del IVA para bienes de capital	0	34
Depreciación acelerada	30	30
Derechos de importación de materias primas exentos	5	30
Exención del IVA para materias primas	5	24
Devolución de derechos de importación	5	24
Trato preferencial para ingresos por exportación	0	20
Arrastre de pérdidas en el impuesto a la renta	0	18
Reducción en impuestos y tasas locales y municipales	30	18
Exención del IVA para insumos exportados	10	18
Préstamos subsidiados	45	18

Fuente: CEPAL (2013).

En El Salvador no se le da seguimiento al comportamiento o cálculo de la elusión, lo cual se considera que constituye una falencia en el desarrollo de la política fiscal. En otras realidades, como en Francia, al momento de presentar el presupuesto anual, se incluye el cálculo de la política de incentivos como parte componente de la política presupuestaria.

4.1.6. Comportamiento de la evasión

La evasión constituye un tema cuasi tabú, no existe una serie de datos oficiales acerca del dato de evasión. Diversos organismos han realizado cálculos acerca de la evasión en la renta empresarial que arrojan un promedio de 50%, es decir, que de cada dólar de recaudación potencial que se tiene, la recaudación efectiva es de alrededor de US\$0.50 y lo restante es evadido por la persona que debe pagarlo.

No se cuenta con el dato de recaudación de la renta a diciembre de 2015, pero a partir del comportamiento observado de enero a noviembre de ese año, se puede calcular el ingreso total percibido, que ronda los US\$1 555 millones. La distribución entre renta de personas naturales y de personas jurídicas tampoco se dispone, pero en 2014 fue de 47.5% y de 52.5%

respectivamente; al suponer que dicha distribución se mantiene, las empresas o personas jurídicas declararon un pago de impuesto a la renta de US\$816.4 millones y las personas naturales US\$739.1 millones.

Cuadro 4.13. Tasas de evasión en la renta empresarial, en proporción a la recaudación potencial						
	2002	2004	2005	2006	2007	2008
USAID (2004)		58.0				
DAI (2005)	58.7					
BID (2005)			55.0			
CEPAL (2005)			46.9			
DAI (2008)			57.0	55.0	51.4	47.7
ICEFI (2008)			53.6			
FUNDE (2008)		58.0	51.8	48.5	47.0	
Promedio	58.7	58.0	52.86	51.7	49.2	47.7

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2010) y FUNDE (2008).

Las personas naturales no pueden evadir el pago de impuesto a la renta debido al manejo administrativo, ya que no existen deducciones; salvo por gastos en salud y educación que son reducidos (máximo US\$1 600 al año).

La evasión se da en la renta empresarial. Al calcular la evasión de las empresas de acuerdo con los datos del cuadro, se llega a un monto cercano a los US\$800 millones.

En el caso del IVA el sujeto tributario obligado a pagarlo es el consumidor final, quienes no pueden evadirlo. Las empresas que venden al consumidor final, de acuerdo con la ley son representantes del Ministerio de Hacienda y actúan como sus colectores; por tanto si lo que perciben por impuesto al IVA, que le ha cobrado al consumidor final, no se lo entregan al Ministerio de Hacienda, la figura penal que se da no es de evasión, sino de apropiación indebida de fondos, es decir, simplemente robo, ya que han cobrado algo que le pertenece al Ministerio y no le hacen llegar de forma íntegra.

Cuadro 4.14 Tasa apropiación indebida en el IVA. 2003 – 2015													
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Tasa evasión	37.4	39.1	35.4	30.4	34.2	36.3	39.2	33.1	35.6	32.5	31.8	31.6	31.5

Fuente: Ministerio de Hacienda. (2012).

El Ministerio de Hacienda, en el año 2012, presentó el estudio denominado *Estimación de la evasión del IVA en El Salvador*, el cual arroja que para 2010 la tasa de evasión era de 33%, siendo la media de 34.5% para el período que va de 2000 a 2010. La tasa efectivamente cobrada para 2015 por tanto es de 68.5%, de acuerdo con los datos del cuadro. Si la recaudación del IVA para 2015 alcanzó los US\$1 550 millones, entonces la apropiación indebida para ese año fue de US\$713 millones.

No se ha encontrado un dato fidedigno de a cuánto asciende el contrabando. La recaudación arancelaria a lo largo de 2015 es de unos US\$200 millones, si se supone que el 40% se evade sobre el total estimado de potencial recaudatorio que tienen las importaciones, entonces la evasión en concepto de contrabando llega a unos US\$130 millones. El 13 de noviembre de 2015 en el periódico *La Prensa Gráfica* apareció una noticia que indicaba

Descubren evasión de hasta 179% de las mercancías declaradas en aduana San Cristóbal. Según las autoridades aduaneras, los porcentajes de evasión obtenidos mediante las inspecciones físicas indican que se declara un poco menos de la mitad de las mercancías que ingresan a El Salvador. Las autoridades descubrieron, mediante un operativo en la aduana de San Cristóbal, inconsistencias entre la mercancía declarada y las inspecciones físicas de los transportes de carga que ingresan al país. De cinco transportes inspeccionados, que ingresaban flores a El Salvador, todos tenían inconsistencias y hubo evasión de hasta un 179 % de las mercaderías declaradas y un promedio de evasión de 114 %, lo que significa que se declara un poco menos de la mitad, informaron las autoridades aduaneras. (Calderón, B., 2015).

Al sumar la evasión de la renta que es de US\$800 millones, con la apropiación indebida en el IVA por un valor de US\$970 millones y el contrabando por US\$130 millones, el Ministerio de Hacienda dejó de percibir US\$1 900 millones durante el año de 2015, siendo la mayor parte de este monto responsabilidad de personas jurídicas y en menor cuantía de personas naturales que realizan alguna actividad económica.

4.1.7. Resultados fiscales

El balance fiscal constituye el cuadro resumen fundamental para el análisis de la política fiscal, engloba todas las operaciones básicas: totalidad de ingresos, totalidad de gastos, nivel de ahorro, inversión, déficit, endeudamiento, etc.

El ahorro corriente consiste en una simple resta: a los ingresos corrientes, que son aquellos que se obtienen por el hecho de ejercer el poder público (tributos, multas, etc.), se le restan los gastos corrientes, que son los que se requieren para poder hacer que el aparato público funcione. Entre 2010 y 2015 el ahorro corriente ha pasado de ser negativo a positivo y a noviembre de 2015 fue de US\$368.3 millones, lo que denota cierta sanidad fiscal.

Cuando al ahorro corriente se le adicionan los ingresos de capital, que consisten en venta de activos (los cuales han desaparecido de las cuentas fiscales salvadoreñas y reflejan que lo que podría ser privatizado ya se privatizó; y, por otra parte, indica una nueva orientación fiscal en el Gobierno, de que se suspendieron las privatizaciones), también se le adicionan las donaciones recibidas desde el resto del mundo, estas presentan un comportamiento a la reducción. Después de haber finalizado el programa FOMILENIO I, las operaciones de donaciones quedan reducidas a menos de US\$100 millones al año y con una tendencia a ser inferiores a los US\$50 millones anuales. Por tanto, el presupuesto cada vez ha estado recibiendo menos recursos a través de las operaciones de transferencias, por ende los recursos disponibles para inversión provienen de un esfuerzo interno mayor, en 2010 estos recursos ascendieron a US\$114.6 millones y para 2015 suben a US\$413.3 millones.

Los gastos de capital son superiores a los US\$660 millones y han llegado a un máximo de US\$790 millones. Cuando estos se elevan, también lo hace el nivel del déficit fiscal. En otras

palabras, con la finalidad de controlar el nivel del déficit fiscal, se sacrifica el nivel de los gastos de capital, es decir, la inversión pública.

Cuadro 4.15 Balance fiscal. Millones de dólares. 2010 – 2015

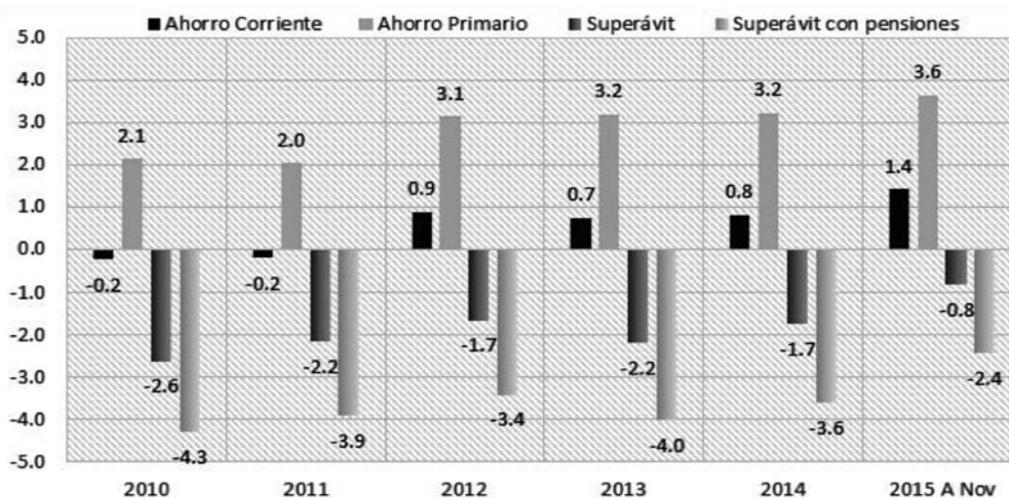
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 A Nov
Ingresos Corrientes	3805.6	4198.7	4531.3	4823.0	4917.0	4605.6
(-) Gastos Corrientes	3855.6	4245.2	4320.6	4641.4	4714.6	4237.3
(=) Ahorro corriente	-50.0	-46.5	210.7	181.6	202.4	368.3
(+) Ingresos de Capital	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
(+) Donaciones del Exterior	164.4	213.9	178.1	70.7	46.3	45.0
(=) Disponibilidad propia para inversión	114.6	167.5	388.9	252.3	248.7	413.3
(-) Gastos de Capital más concesión préstamos	677.5	668.4	783.6	789.3	688.5	624.5
(=) Superávit – Déficit	-562.9	-500.9	-394.7	-537.0	-439.8	-211.2
(+) Financiamiento Externo Neto	274.3	121.2	912.3	12.5	787.7	-26.8
(+) Financiamiento Interno Neto	288.6	379.7	-517.6	524.5	-347.9	238.0
(=) Financiamiento del déficit	562.9	500.9	394.7	537.0	439.8	211.2
Partida Informativa						
Total Pensiones y Fideicomisos (8.1.1+8.1.2+8.1.3)	357.3	405.7	419.3	442.2	466.9	425.4
Costo de Pensiones	0	0	0	0	0	0
FOP	357.3	405.7	419.3	442.2	466.9	425.4
FOSEDU	0	0	0	0	0	0
Superávit incluyendo pensiones y fideicomisos	-919.7	-906.6	-813.9	-979.2	-907.1	-636.7

Fuente: Banco Central de Reserva (2015).

En el siguiente gráfico se puede observar que el nivel del ahorro corriente pasa de ser negativo a positivo, con una tendencia creciente; el ahorro primario ha estado siendo positivo en todo el periodo considerado y con una tendencia también creciente, lo que se traduce en que cada vez se está reduciendo el deterioro para hacer frente a los compromisos futuros que requiere el servicio de la deuda pública.

El nivel del déficit del SPNF presenta una tendencia a reducirse como proporción del PIB, al igual que lo hace el déficit con pensiones, que como ya se indicó, es el manejo de las pensiones el que dificulta las finanzas públicas, lo cual requiere buscar una salida fiscal y después avanzar en la búsqueda de una reforma al sistema de pensiones para que estas respondan a las necesidades sociales que la población demanda.

Gráfico 4.5 Proporciones sobre el PIB de diversos resultados fiscales



Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco Central de Reserva.

Los resultados fiscales evidencian que un ajuste heterodoxo puede dar resultados fiscales positivos acompañados de mejoras sociales y de reducción en la desigualdad y en los indicadores de pobreza.

4.2. Relación entre variables fiscales y el crecimiento económico

Como se señaló al inicio de este apartado, la crisis económica mundial repercutió en las finanzas públicas de El Salvador. De igual manera, en el resto del mundo la sostenibilidad de la deuda pública pasó a ser un tema de prioridad para la recuperación económica, dando lugar a la promoción de políticas de austeridad fiscal que encontraron su sustento técnico en la investigación de Reinhart y Rogoff (2010), en donde utilizando datos de 44 países, se señalaba que altos niveles de deuda respecto al PIB generan menores niveles de crecimiento e inclusive puede generar recesión.

Esta investigación fue fuertemente criticada por Herndon, Ash, y Pollin (2013), quienes replicaron el modelo y descubrieron errores de estimación; Reinhart y Rogoff habían omitido en sus cálculos países que experimentaron alto crecimiento a pesar de poseer altos niveles de endeudamiento respecto al PIB. Al incorporar esta información, no se podía mantener las conclusiones de Reinhart y Rogoff.

Esta idea fue retomada por Alvarado y Cabrera (2013), quienes utilizando una serie trimestral de 1991 al 2012, demostraron a través de análisis de causalidad que es el bajo crecimiento el que genera altos niveles de deuda respecto al PIB en el caso de la economía salvadoreña; además, la deuda no causa el bajo crecimiento económico.

En Álvarez *et al.* (2015) se obtienen conclusiones similares utilizando datos anuales de 1960 a 2014 en El Salvador. En la misma investigación se propone analizar la estabilidad de la deuda propuesta por Domar (1957)²⁸, contrario al concepto de sostenibilidad de la deuda. La diferencia radica en que la estabilidad hace referencia a que, bajo ciertos patrones de comportamiento de las variables macroeconómicas, la deuda respecto al PIB tiende a permanecer a un nivel constante. A través de un análisis de escenarios, un aumento de un punto porcentual en el crecimiento económico tiene un mayor impacto en la reducción del nivel en que la deuda se estabiliza comparado con el impacto de una disminución de un punto porcentual en el déficit fiscal.

A pesar de lo anterior, las políticas de austeridad siguen siendo promovidas. En el caso de El Salvador, el FMI es la principal entidad técnica que propone este tipo de medidas. En su último informe de país, el FMI (2014) señalaba la necesidad de reducir el déficit fiscal en 3.5% del PIB entre 2015 y 2017, de esta manera la deuda podría alcanzar un nivel de 50% del PIB para el 2024 que, de acuerdo a sus estimaciones, se encontraría en la ruta de la sostenibilidad fiscal²⁹.

Para reducir el déficit fiscal, el FMI presentó una serie de propuestas que se resumen en el cuadro 4.16. Como se observa, algunas medidas inclusive podrían contribuir a la progresividad del sistema tributario, como la adopción de un impuesto a la propiedad o la eliminación de exenciones en impuestos. Sin embargo, otras medidas podrían generar efectos adversos en la distribución, tal es el caso del incremento del IVA que, como se demostró anteriormente, es un impuesto regresivo. El FMI reconoce que estas medidas podrían tener un impacto sobre el crecimiento:

Es probable que el ajuste fiscal propuesto tenga un efecto negativo sobre el crecimiento. Si se utilizan multiplicadores conservadores, el crecimiento bajaría a un 1,5% en el corto plazo, aunque con el beneficio de las reformas de oferta y la reducción de las vulnerabilidades fiscales y externas, éste podría acelerarse a un 3% en 2018–19. El efecto negativo sobre el crecimiento podrían atenuarse si el esfuerzo fiscal logra mejorar la confianza en el país. (FMI (2014), p.12).

Cuadro 4.16. Propuestas del FMI para reducción del déficit fiscal en El Salvador	
Medida	Reducción del déficit (% del PIB)
Incremento de IVA a 15%	1.5%
Focalización de subsidios	1.0%
Reducción de masa salarial	0.8%
Adopción de pleno derecho impuesto a la propiedad	0.6%
Ahorro en bienes y servicios	0.6%
Eliminación de exenciones en impuestos	0.1%
Respaldo social para compensar efectos regresivos	-0.3%
TOTAL	4.3%

Fuente: Elaboración propia con base en FMI (2014, p. 12).

Nota: Las propuestas superan la meta de 3.5% del FMI ya que se buscaba generar un menú de posibles medidas para la toma de decisión de los funcionarios públicos.

28 Ver Álvarez *et al.* (2015. Pp. 30-38) para profundizar en el modelo teórico utilizado.

29 El FMI tiene diferentes métodos para estimar el nivel de sostenibilidad de la deuda. Para el caso de El Salvador sus estimaciones arrojan que el nivel de deuda sostenible se encuentra en 40% y 50% del PIB (FMI, 2014). Un resumen de los métodos de estimación y una crítica a los mismos se puede encontrar en Álvarez, *et al.* (2015, p. 126).

Los multiplicadores a los que hace referencia el FMI son los calculados por Estevão y Samake (2013). En su investigación analizan el impacto de políticas de austeridad sobre el crecimiento del PIB en el corto y largo plazo para Centroamérica con datos anuales de 1972 al 2010. Son dos las políticas estudiadas: un aumento de un punto porcentual de la carga tributaria (ingresos tributarios respecto al PIB) y una disminución de un punto porcentual del gasto público respecto al PIB, sus impactos para el caso de El Salvador pueden verse en el cuadro 4.17:

Cuadro 4.17. Impacto de políticas de austeridad sobre el crecimiento del PIB.		
Política fiscal / Impacto en el PIB	Corto plazo	Largo plazo
Disminución de un punto porcentual del gasto público respecto al PIB	Disminuye el PIB en 0.15%	Aumenta el PIB en 0.42%
Aumento de un punto porcentual en la carga tributaria	Disminuye el PIB en 0.01%	Aumenta el PIB en 0.44%

Fuente: Elaboración propia con base en Estevão y Samake (2013, p.26).

En caso de optar por una política de austeridad, tanto en el corto como en el largo plazo, un aumento de la carga tributaria tiene un menor impacto en la evolución del PIB, por lo que, inclusive para quienes promueven este tipo de políticas, el recorte del gasto público no debería de ser la primera opción.

Por otro lado, resulta interesante analizar que, en el largo plazo, una disminución del gasto público respecto al PIB contribuye a mejorar la ruta de crecimiento, Estevão y Samake explican este resultado a través del impacto que tiene la consolidación fiscal en el mercado, generando incentivos a la inversión a través de la sostenibilidad de la deuda pública.

En Álvarez, et al. (2015) se llega a resultados similares con datos anuales de 1960 a 2014, sin embargo, la interpretación se realiza desde la propuesta de la teoría harrodiana analizada por Shaikh (2009). Desde este punto de vista, el gasto público tiene un doble impacto en el producto, lo impulsa en el corto plazo vía el multiplicador keynesiano, pero aumentos en el ratio gasto público PIB disminuyen la ruta de crecimiento en el largo plazo. Shaikh interpreta que puede existir un nivel moderado de gasto público que contribuye a la ruta de crecimiento o un nivel excesivo que genera un efecto adverso.

En Álvarez, et al. (2015) se reinterpreta estos conceptos y se propone un gasto público eficiente e ineficiente. Utilizando la misma teoría, se propone analizar la eficiencia a través de la elasticidad de largo plazo PIB-gasto público. A partir de deducciones teóricas³⁰ es posible concluir que si la elasticidad PIB-gasto público es mayor a uno, la política fiscal del gasto público está contribuyendo a mejorar la ruta de crecimiento de largo plazo; en caso contrario, podría estar deteriorándola. Expresando la condición en términos matemáticos:

$$[e_{YG} = \alpha \left(\frac{G}{Y}\right)] > 1 \quad (1)$$

30 Ver Álvarez et al. (2015, p.39-47) para profundizar la teoría de Shaikh y la deducción de la condición de elasticidad PIB-gasto público.

En donde:

- e_{YG} : elasticidad PIB-gasto público.
- α : multiplicador keynesiano del gasto público.
- $\frac{G}{Y}$: ratio gasto público-PIB.

Esta condición señala que el impulso que se genera sobre la demanda agregada por aumentos en el gasto público, debe de traducirse en una mayor capacidad productiva para poder contribuir a la ruta de crecimiento. En Álvarez *et al.* (2015) se calcula esta elasticidad en El Salvador para los años 1960 a 2014 obteniendo un valor de 0.74, es decir, el gasto público no está contribuyendo de manera eficiente en el crecimiento económico de largo plazo.

Como se observa en la ecuación (1), este bajo nivel de elasticidad puede tener dos causas: un bajo multiplicador keynesiano del gasto público o un bajo nivel de ratio gasto público-PIB. En la misma investigación, se encontró que el multiplicador keynesiano entre 1960 y 1980 estuvo próximo a un nivel de 7, únicamente presentó una tendencia a caer en los años previos a la guerra. Estos años se caracterizaron por un modelo con mayor protagonismo del Estado en la economía, sin embargo, el nivel del gasto público respecto al PIB no era tan alto, por lo que, a pesar del alto nivel del multiplicador, no se logró alcanzar una elasticidad mayor a uno.

Por su parte, en el modelo vigente desde los años 90 se ha incrementado el gasto público respecto al PIB, pero esto ha venido acompañado de una reducción de la intervención del Estado en la economía³¹. Así, entre los años 1990 a 2014 el multiplicador nunca superó el nivel de 6 y presentó una tendencia hacia la baja. De tal manera, para 2014 el multiplicador se encontró en 3.3, esto provoca que los aumentos del gasto respecto al PIB no se hayan traducido en una elasticidad mayor a uno. De acuerdo con Álvarez *et al.* (2015), son los aumentos en la propensión marginal a importar la principal causa de la caída del multiplicador.

Por otro lado, es importante mencionar que también aumentos en la carga tributaria generan caídas del multiplicador, pero en menor medida que la propensión marginal a importar, además, como se señaló anteriormente, aumentos en la carga tributaria tiene impactos positivos en la ruta de crecimiento de largo plazo.

En suma, el uso eficiente de los recursos del Estado no debe de confundirse con una política de austeridad, estas medidas incluso pueden ser contraproducentes en la reducción de la deuda si tienen efectos negativos sobre el crecimiento económico. Es necesario rediseñar el gasto público de tal forma que, sin descuidar los avances en la progresividad alcanzados, contribuya a mejorar el crecimiento económico en el corto y largo plazo.

.....
31 La intervención del Estado en la economía no debe de medirse de manera cuantitativa, sino cualitativa. En el modelo vigente a partir de 1990 el Estado ha jugado un rol subsidiario, contrario al modelo previo a la guerra.

5. INSERCIÓN EXTERNA Y RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

El desempeño del sector externo es un claro reflejo de rasgos estructurales de la economía nacional. Su tendencia de largo plazo —como no contar con superávit comercial desde 1980— indica el nivel de productividad y competitividad de la economía; muestra además la forma en la que el país se ve afectado por eventos económicos externos, es decir da cuenta de la vulnerabilidad externa de El Salvador.

En esta sección se considera información desde la década de 1990 hasta los últimos datos anuales disponibles, cerca de 25 años de datos agregados de comercio internacional dan cuenta de tendencias estructurales de la economía nacional.

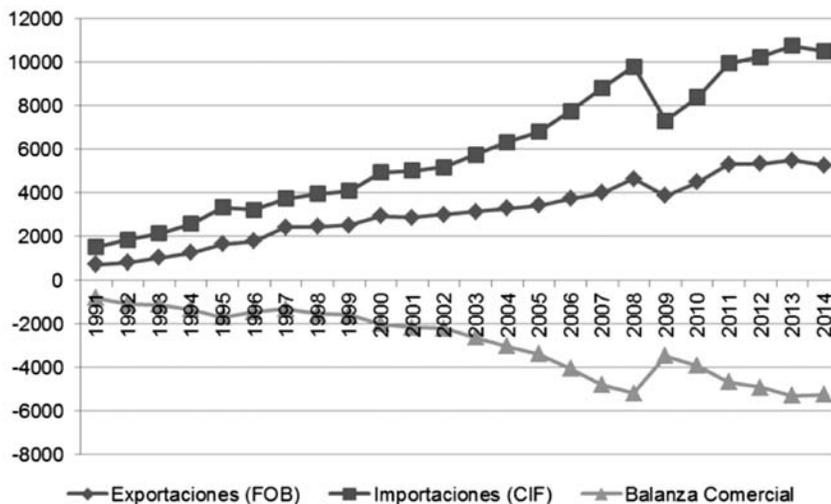
5.1. Balanza comercial

En primer lugar, destaca el creciente déficit comercial de la economía salvadoreña en el periodo mencionado. Este déficit se explica por el poco dinamismo exportador y el crecimiento de las importaciones. En un periodo tan largo es posible observar los ciclos económicos y denotar la forma en la que periodos recesivos han afectado al comercio exterior.

En el gráfico 5.1 se observa la tendencia a la profundización del déficit comercial en la década de 1990, pronunciándose más a partir de 1999 y experimentando una leve reducción en 2009, año en el que el país se ve más afectado por la crisis internacional. A partir de ese año, el déficit vuelve a su tendencia de largo plazo, es decir, a profundizarse.

Puede observarse que el déficit se reduce debido a la contracción experimentada en mayor medida por las importaciones, que en 2009 se redujeron en 25.4%, mientras que la contracción en las exportaciones fue de 16.7%, ello permitió una mejora del déficit de 33.1%.

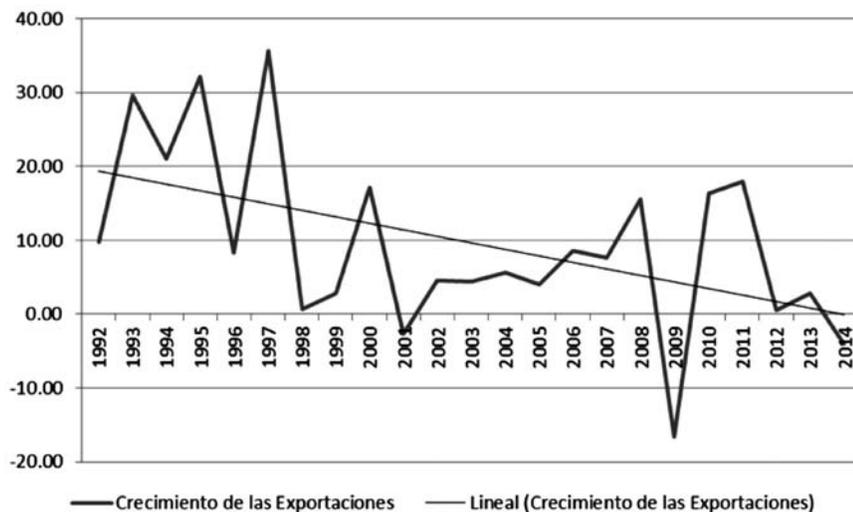
Gráfico 5.1. El Salvador: Balanza comercial
Millones de US. Acumulado a diciembre.



Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva.

Asimismo, el gráfico 5.2 muestra la tendencia decreciente de las exportaciones para el periodo considerado. Si bien en la primera mitad de la década de 1990 se experimentó cierto dinamismo exportador, 1997 es el último año con crecimiento exportador importante. En adelante, la tendencia es de poco dinamismo y de tendencia al estancamiento entre 2001 y 2007, reportándose en 2009 la fuerte contracción producto de la crisis internacional que se agudiza en ese año.

Gráfico 5.2. El Salvador: Tasa de crecimiento de las Exportaciones (FOB)
Crecimiento a diciembre



Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva.

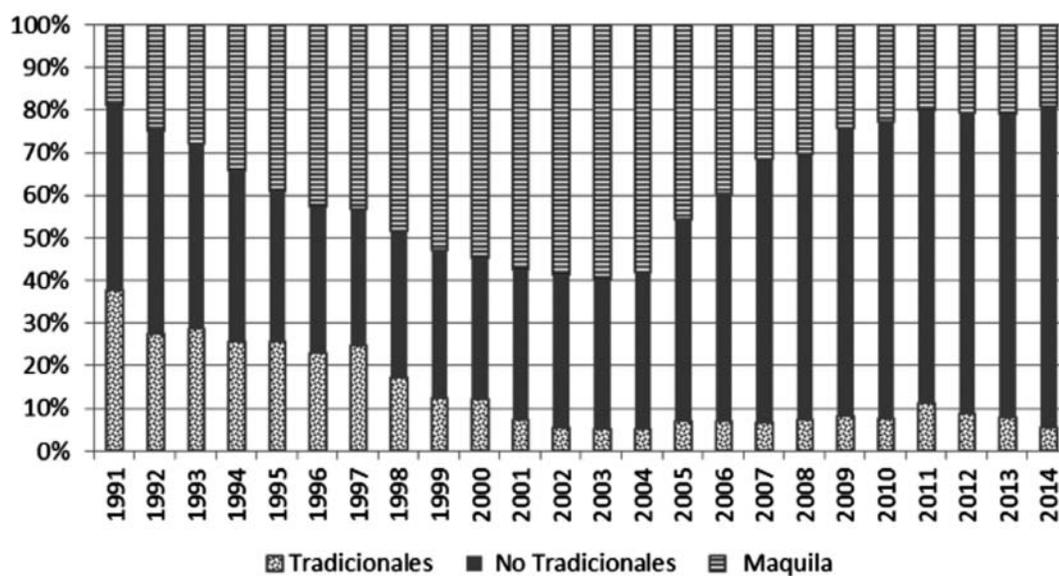
Por otro lado, al considerar la clasificación económica de las exportaciones, el gráfico 5.3 muestra el cambio en la distribución de la oferta exportadora entre exportaciones tradicionales (café, algodón, azúcar y camarón), exportaciones no tradicionales y maquila. Es notable la reducción de las exportaciones tradicionales dentro del total, pasan de ser 37.5% del total en 1991 a 5.5% en 2014. Productos que históricamente han constituido la mayor parte de las exportaciones tradicionales —y en su momento de las exportaciones totales—, en el periodo analizado 80.7% de ellas era café para 1991, lo cual representa el 30% de las exportaciones totales. Para el año 2014, el café representa solamente 38.3% de las exportaciones tradicionales y únicamente el 2.1% de las exportaciones totales.

Asimismo, es importante notar a su vez el peso que ha llegado a tener la exportación de maquila, 60% para 2003, participación que sostenidamente había aumentado desde inicios de la década de 1990. Dicha situación comienza a cambiar a partir de 2005, cuando la maquila representó el 45.9% del total exportado. Durante la última década, la maquila ha llegado a representar incluso menos de 20% de lo exportado por el país. A cierre de 2015, el Banco Central explica que el sector maquila reportó crecimiento de 8.6%, después de haber decrecido 11.6% el año 2014.

Destaca además la creciente importancia de las exportaciones no tradicionales. Si bien, desde inicios de la década de 1990 representaban más del 40% de las exportaciones, al cierre del periodo analizado dan cuenta ya del 75.1%.

La estructura exportadora del último quinquenio (más centrada en bienes no tradicionales que en maquila y bienes tradicionales) brinda indicios de cambio en la estructura productiva agregada o en la necesidad de generar cambios que permitan el surgimiento de productos y formas de producción innovadoras, denota espacio y necesidad de políticas de fomento a la producción e incluso de diversificación productiva.

Gráfico 5.3. Clasificación Económica de las Exportaciones. Participación porcentual

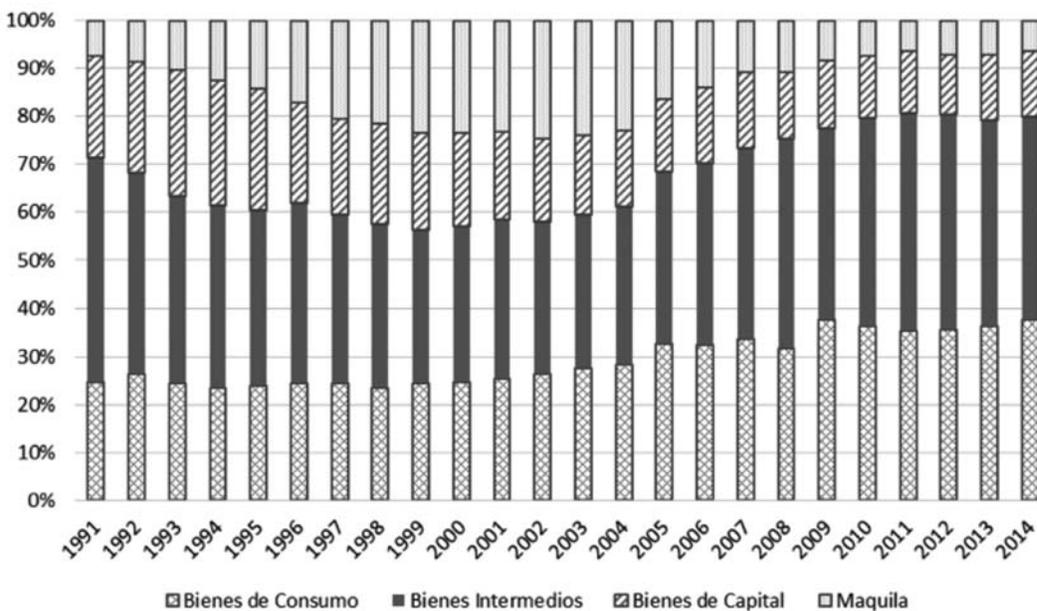


Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva.

El gráfico 5.4 muestra la clasificación económica de las importaciones, destaca la tendencia a la reducción de las importaciones de maquila en los años 2009-2014. Esta reducción se vincula con la crisis internacional que afecta la demanda de países desarrollados por bienes maquilados y por ende deprime los requerimientos de importaciones para este tipo de bienes.

Por ejemplo, para 2009 el volumen de importaciones de maquila desde Estados Unidos, se contrajo 46.7%, recuperándose en 2010 al crecer 25.6%. Sin embargo, esa recuperación no resulta ser sostenida dado que el año siguiente (2011) las importaciones de maquila desde ese país se contraen nuevamente 13% para cerrar con cifras similares en 2014 y 2015 (16.8 y 12.6% respectivamente).

Gráfico 5.4. El Salvador: Clasificación Económica de las Importaciones. Distribución porcentual



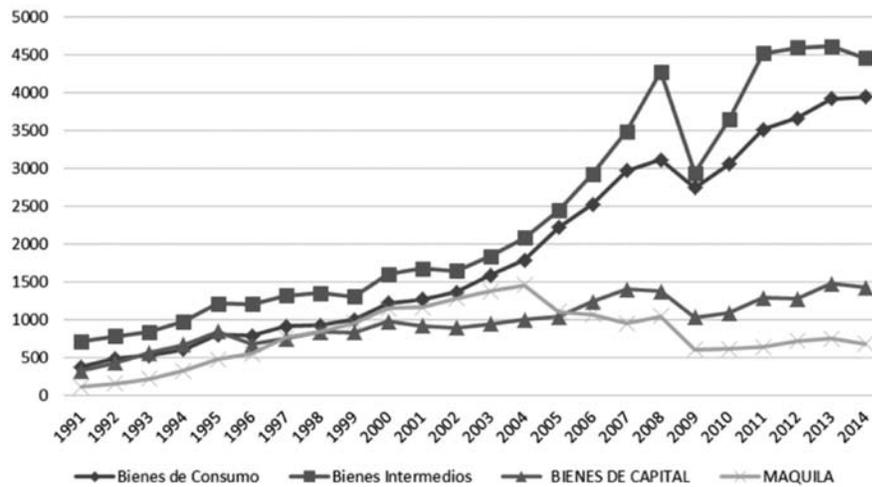
Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva.

El gráfico 5.5 muestra las importaciones desagregadas en bienes de consumo, intermedios, de capital y maquila. Para esta última se observa su tendencia al estancamiento en los últimos años, como se ha apuntado con anterioridad. Similar es el caso de las importaciones de bienes de capital, que tienden a estancarse; aunque presentan montos mayores, su evolución no es muy dinámica. Por otro lado, la importación de bienes de consumo mantiene su tendencia al alza, viéndose contraída únicamente en 2009.

En lo que respecta a las importaciones de bienes de capital, es importante resaltar que en el año 2009 todos los sectores contrajeron sus importaciones de este rubro³².

32 Sectores: Industria Manufacturera, Transporte y Comunicación, Agropecuario, Construcción, Comercio, Servicios, Electricidad, Agua y Servicios, Banca y Otros.

Gráfico 5.5. El Salvador: Clasificación económica de las importaciones. Millones de US dólares

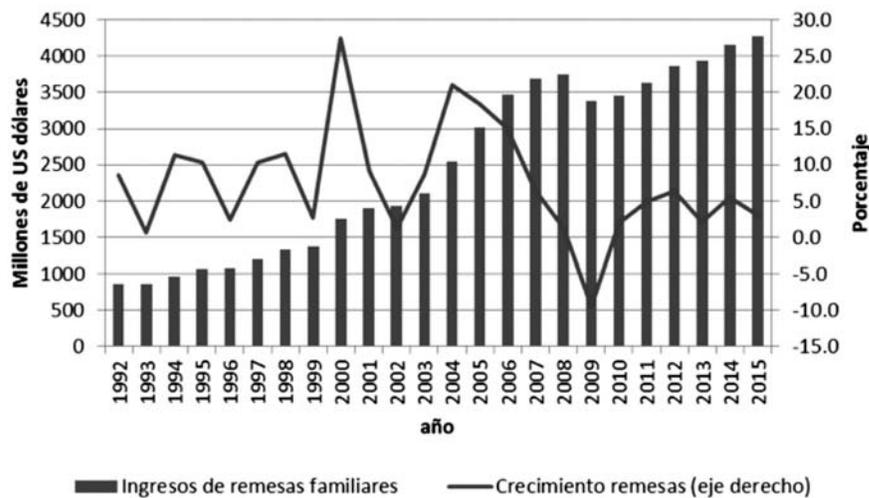


Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva.

5.2. Remesas familiares

En relación a las remesas familiares, el gráfico 5.6 muestra el monto por ingresos en dicho rubro, así como la tasa de crecimiento del mismo. Se observa una tendencia creciente hasta el año 2004, a partir del cual su ritmo de crecimiento comienza a mermar. La contracción de 9.5% en el año 2009 es coherente con el entorno de crisis económica de Estados Unidos en ese año. Durante el último quinquenio las remesas tienden a ser poco dinámicas, comparadas con la segunda mitad de la década de 1990.

Gráfico 5.6. El Salvador: Ingresos de remesas familiares. Millones de US dólares y porcentajes

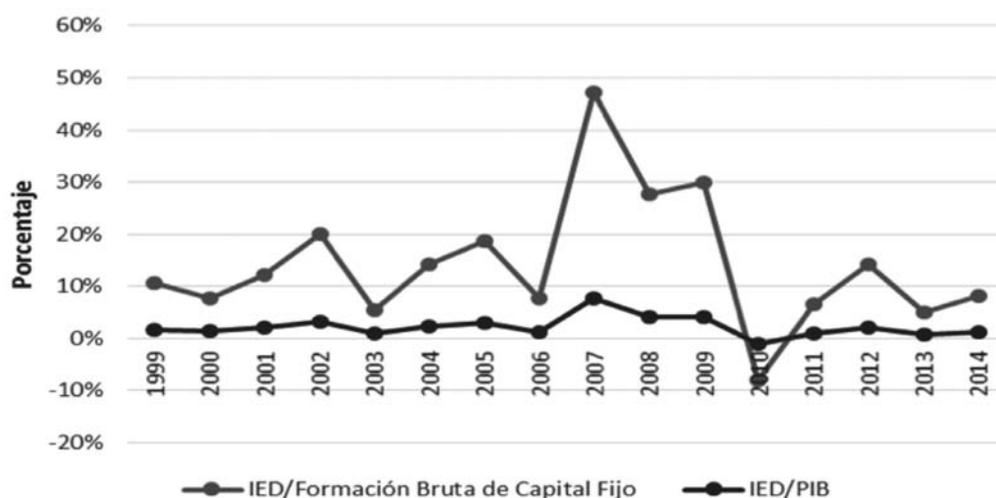


Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva.

5.3. Inversión extranjera directa

Con respecto a la Inversión extranjera directa (IED), el gráfico 5.7 muestra el porcentaje de IED respecto a la formación bruta de capital y en relación con el PIB real. Se observa que en el periodo 2000-2014 al relacionar la IED con la formación bruta de capital, se verifica que ha tendido a mantenerse por debajo del 20% en general, excepto entre 2007 y 2009 como consecuencia de la venta del Banco Cuscatlán al Citibank (Quijano et al., 2013); dado que la formación bruta de capital privada y pública es insuficiente en el país, el hecho que la IED represente en general menos de la quinta parte de aquella muestra lo poco atractivo que es El Salvador para la inversión extranjera. En relación con el PIB, como es de esperarse la IED se encuentra en general por debajo del 5%, excepto en años aislados como en el caso de 2007 que se debió a la razón ya señalada.

Gráfico 5.7. El Salvador: Inversión Extranjera Directa como porcentaje de: PIB, Formación Bruta de Capital y PIB real.



Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva.

Las tablas 5.1 y 5.1a muestran los saldos de inversión extranjera directa por sector receptor. Puede observarse el dinamismo de la industria y el sector financiero, así como en comunicaciones durante la década de 2000. Durante el quinquenio 2009-2014, la IED hacia la industria manufacturera es menos dinámica al igual que hacia el sector de información y comunicaciones.

Tabla 5.1. El Salvador: Saldo Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor
Datos acumulados al cuarto trimestre de cada año. Millones de US Dólares.

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1 Industria	336.5	401.1	447.8	496.1	536.9	853.5	870.2	891.6	919.7
2 Comercio	169.1	190.2	225.9	239.2	278.3	305	356.3	397.3	411.9
3 Servicios	70	90	109.4	110.9	110.8	125.2	137.1	177.2	184.2
4 Construcción	12.2	12.3	12.3	12.4	12.4	12.4	12.4	12.3	12.3
5 Comunicaciones	291	352.6	401.2	411.3	746	793.8	793.9	860.6	917.4
6 Electricidad	806.9	821.5	848.2	848.2	800.2	800.2	847.6	847.6	879.5
7 Agricultura y pesca	10	40	48.5	46.8	68.6	67.1	67.7	69.6	69.6
8 Minas y canteras	0	0	0	0	0	1.5	29.5	37.8	42.5
9 Financiero	120.4	161.8	173.9	161.1	148.1	250.4	321.9	1489.4	1858.9
10 Maquila	156.9	182.6	192.7	263.3	294.7	298.9	298.5	399.1	425.4
11 Sub Total	1973.1	2252.1	2460	2589.2	2996.1	3508.1	3735	5182.5	5721.5
12 Préstamos entre Empresas de IED	0	0	673.7	686.2	659.4	658.4	672.7	775.9	1140.9
13 TOTAL	1973.1	2252.1	3133.7	3275.4	3655.5	4166.5	4407.8	5958.4	6862.4

Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva.

Tabla 5.1.a. El Salvador: Saldo Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor
Datos acumulados al cuarto trimestre de cada año. Millones de US Dólares.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1 Agropecuario	2.7	0	0	0	0	0
2 Minería	43.5	44.3	43.7	41.1	47.5	48.6
3 Industrias Manufactureras	1764	1723.5	1894.8	1889.9	2063.2	2149.8
4 Suministro de Electricidad	1029.2	1083.2	1080.1	1121.1	1092.4	912.5
5 Construcción	19.2	21.1	21.6	22.8	24.9	22
6 Comercio al por mayor y al por menor	622.3	485	575.1	636.4	668.5	681.8
7 Transporte y Almacenamiento	11.3	21.4	28.8	36.2	34.7	37.1
8 Información y Comunicaciones	1279.4	944.2	916	1285.2	996.4	1329.9
9 Actividades Financieras y de Seguros	2756.7	2736.2	2705.8	2907.1	3043.4	3084.8
10 Otros Sectores	167.2	224.8	229.1	258.1	293.1	237
11 Totales	7695.6	7283.6	7494.9	8197.8	8264	8503.5

Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva.

Sin embargo debe tenerse en cuenta que los flujos anuales de la IED históricamente han representado en El Salvador menos del 5% que ha sido una de las más bajas en América Latina (Quijano, *et al.* 2013), situación que se complica dados los problemas de seguridad en los últimos años.

5.4. Análisis de Costos Laborales Unitarios Relativos (CLUR)

El comercio internacional no fue la excepción al conjunto de medidas adoptadas con el modelo económico impulsado en los años 90. Con la idea de la liberalización de los mercados, El Salvador ha firmado diversos Tratados de Libre Comercio (TLC) y actualmente se encuentra en negociaciones para iniciar un nuevo TLC con Corea del Sur (EFE, 2015). De acuerdo con Salgado, Góchez y Bolaños (2010, p.2):

Los Tratados de Libre Comercio representan una profundización y consolidación del proceso de apertura externa, pues en su interior contienen temáticas en las cuales el enfoque desregulador avanza sobre lo alcanzado en los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y sobre lo hecho unilateralmente: liberalización total y recíproca del comercio de bienes; ampliación de la desregulación del comercio de servicios y de los flujos de capital/inversiones; ampliación de la apertura de las compras públicas de los gobiernos a los bienes, servicios y empresas extranjeras; endurecimiento de las leyes de protección de la propiedad intelectual.

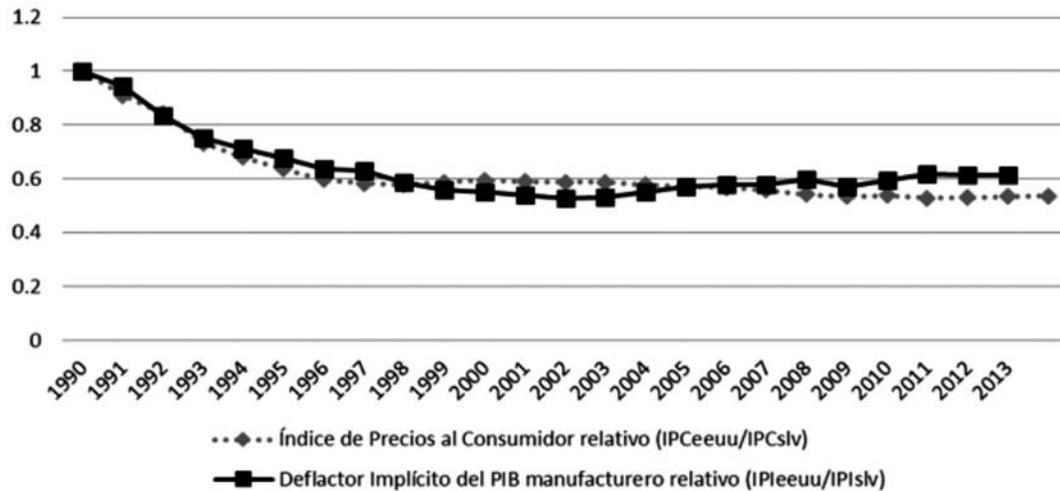
La política económica que promueve la liberalización comercial tiene su sustento analítico en las teorías neoclásicas de las ventajas comparativas y la paridad de poder de compra. De acuerdo con ambas teorías, si una economía se encuentra completamente liberalizada, existirán mecanismos de mercado que no permitirán déficit o superávit de la balanza comercial de manera estructural, es decir, el saldo de la balanza comercial tenderá a permanecer equilibrado. El ajuste de mercado se dará principalmente por movimientos de los precios relativos o tipo de cambio real de los países involucrados³³.

Dado lo anterior, es conveniente analizar los resultados obtenidos sobre la competitividad medida a través del tipo de cambio real (TCR) a partir de los años 90 entre El Salvador y su principal socio comercial, Estados Unidos. El análisis se centra en el sector de producción maquilero dada la importancia de este sector en el comercio internacional y la disponibilidad de datos.

Como se observa en el gráfico 5.8, el índice TCR medido a través del Índice de Precios al Consumidor (IPC) relativo y el Deflactor Implícito del Producto Interno Bruto manufacturero (IPI) relativo, ha presentado una tendencia a la baja, es decir, un proceso de apreciación muy similar en ambas variables. A pesar del déficit comercial estructural mostrado con anterioridad, los movimientos del TCR no son acorde a los pronosticados por la teoría neoclásica. El Salvador se encuentra perdiendo competitividad respecto a su principal socio comercial desde los años 90. A pesar que a partir del año 2000 el índice aparenta estabilizarse, este no presenta una tendencia a depreciarse, contrario a lo planteado por la teoría mencionada.

Dada la incapacidad de este marco teórico para explicar la evolución del TCR en El Salvador, es necesario utilizar propuestas alternativas que se acoplen de mejor manera al funcionamiento de la economía en la dinámica del comercio internacional.

Gráfico 5.8. Evolución del índice de precios relativos medidos a través del Índice de Precios al Consumidor y Deflactor Implícito del PIB manufacturero (Estados Unidos/ El Salvador) 1990-2013.



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2015) para los IPC y el IPI de El Salvador. Bureau of Labor Statistics (BLS, 2015)³⁴ para IPI de Estados Unidos.

Shaikh (2000), desde la teoría clásico marxista, concluye que

...el tipo de cambio real a largo plazo viene realmente regulado por los costes relativos reales de producción, a través de la movilidad internacional de capital. Más que conducir a la eliminación automática de las desigualdades existentes en la competitividad internacional, el libre comercio lo que hace es reflejar las desigualdades existentes. (Shaikh, p. 75).

Es decir, para Shaikh los movimientos del TCR no responden al equilibrio de la balanza comercial, sino a la búsqueda de los capitalistas por una mayor tasa de ganancia. De esta manera, los TCR tienden a comportarse de manera similar a los costos laborales unitarios reales relativos entre los países que se encuentran comerciando, es decir:

$$TCR = \frac{eP^*}{P} = \frac{CLUR^*}{CLUR} = \frac{\frac{wr^*}{\pi^*}}{\frac{wr}{\pi}} \quad (1)$$

En donde:

- e: tipo de cambio nominal
- CLUR: Costos laborales unitarios reales.
- wr: Salario real.
- π : Productividad.
- El asterisco denota que se trata de una variable del país extranjero.

34 La base utilizada es la que obtiene en el enlace al que se accede a través de "Download the complete Major Sector Productivity and Cost dataset".

Montesino (2011b) plantea la necesidad de incorporar las composiciones orgánicas relativas al análisis, llegando al siguiente replanteamiento:

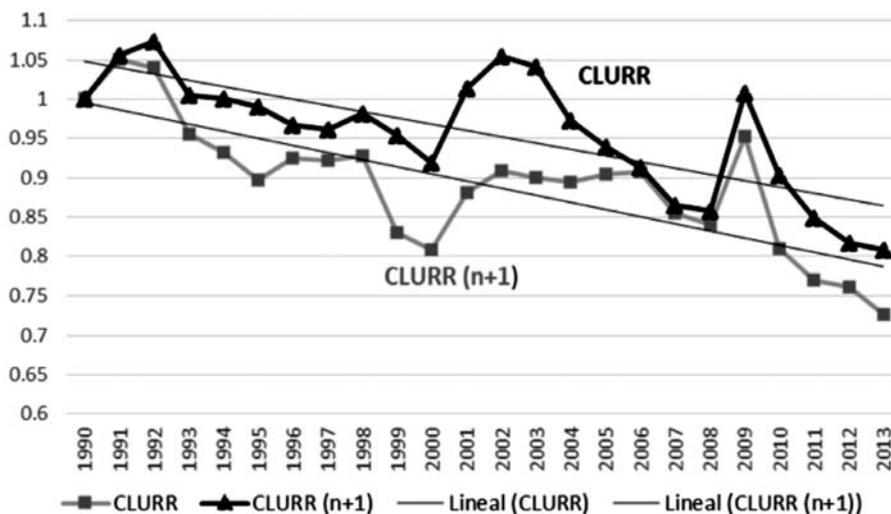
$$TCR = \frac{eP^*}{P} = \frac{CLUR^*(n^* + 1)}{CLUR(n + 1)} \quad (2)$$

En donde:

- n: es la composición orgánica en términos marxistas (ratio de capital constante entre capital variable).

La importancia de esta modificación es hacer patente que los aumentos en las capacidades tecnológicas, no se traducen en mejoras de competitividad internacional del país, sino se ven acompañadas de aumentos en la cobertura del valor de la fuerza de trabajo deteriorando la capacidad productiva de las personas y desaprovechando los potenciales beneficios que las inversiones en tecnología generan en la producción. En el gráfico 5.9 se observa la evolución de los CLUR relativos según ambas propuestas teóricas antes descritas.

Gráfico 5.9. Evolución de los CLUR relativos (Estados Unidos/El Salvador) y de los CLUR con la incorporación de la composición orgánica relativos (Estados Unidos/El Salvador). Sector Manufacturero 1990-2013



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2015) para los IPC de ambos países y PIB manufacturero para El Salvador. Góchez (2008) y Barrera (2012) para el número de trabajadores cotizantes, salarios promedios y masa salarial para el sector manufacturero. BLS (2015) para el PIB, número trabajadores, masa salarial y salario promedio del sector manufacturero de Estados Unidos. Feenstra, R., Inklaar, R. y Timmer, M. (2015) para el capital constante de El Salvador y Estados Unidos.

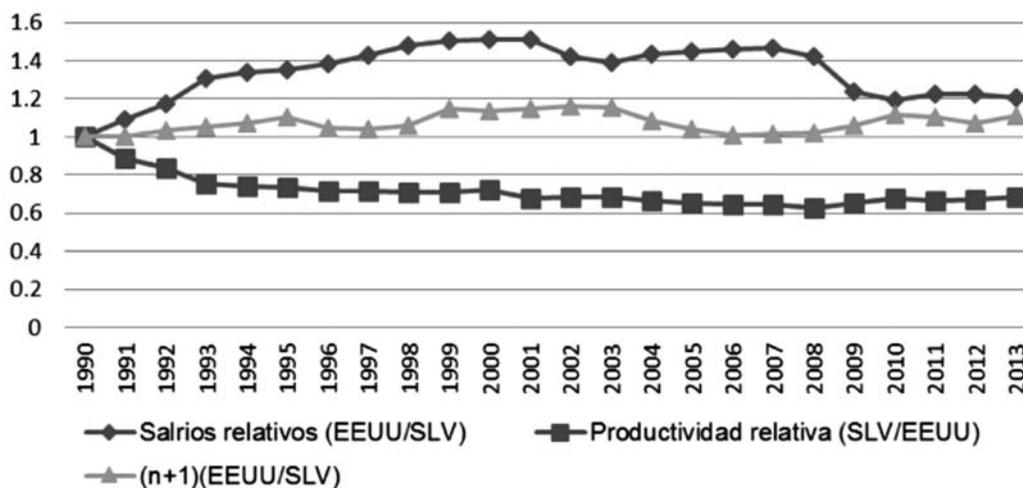
Nota: Para el cálculo de la composición orgánica se utilizó el stock de capital de toda la economía por la disponibilidad de datos.

Se observa que, las aproximaciones teóricas al TCR presentan una clara tendencia a la apreciación, este resultado es muy importante para la evaluación de política económica de libe-

realización comercial permitiendo identificar los motivos que no han generado mejoras en la competitividad y que ha reproducido el déficit de la balanza comercial.

Dado lo anterior, resulta interesante evaluar qué variables son las que no han permitido mejorar la competitividad de El Salvador y han condicionado la tendencia del TCR a apreciarse.

Gráfico 5.10. Salarios relativos (Estados Unidos/El Salvador), Productividad relativa (El Salvador/Estados Unidos), Composición orgánica relativa (Estados Unidos El Salvador). Sector Manufactura. 1990-2013.



Fuente: *Ídem*.

Nota: la productividad relativa de El Salvador se presenta expresada con respecto a la de Estados Unidos, con el objetivo de que el TCR guarde una relación positiva con las tres variables.

Como se observa, los salarios relativos de Estados Unidos respecto a los de El Salvador han presentado un crecimiento; sin embargo, esto no ha logrado depreciar el TCR dado que la productividad relativa de El Salvador con respecto a Estados Unidos ha contrarrestado dicho efecto con su tendencia decreciente.

En los comportamientos gráficos puede observarse el efecto de la tecnología medido a través de la composición orgánica del capital, por ejemplo, entre 2002 y 2006, la pérdida de competitividad de El Salvador se debe a un mejoramiento relativo en tecnología que no se expresa en una mejoría correspondiente en la productividad del trabajo. Obsérvese que el indicador CLUR simple no capta este efecto.

La competencia por la vía de reducción de costos a través de bajos niveles salariales, lejos de mejorar la competitividad de El Salvador ha redundado en un bajo nivel de cobertura del valor de la fuerza de trabajo, desmejorando la productividad laboral nacional que termina por ser un factor que lleva a un encarecimiento de los productos nacionales en el exterior, profundizando el déficit comercial.

6. COMPORTAMIENTO MONETARIO Y FINANCIERO

6.1. Comportamiento de los precios

En una economía dolarizada como la salvadoreña el análisis del comportamiento de la moneda y de los precios internos no puede hacerse sin tener en cuenta el comportamiento de dichas variables en el país emisor. Prueba de esto es el comportamiento de la inflación nacional en los últimos años.

Partiendo de los datos publicados por el Banco Central de Reserva, la inflación promedio anual desde que se aplicó la dolarización no ha superado el 7.25% y en promedio durante este periodo no ha superado el 3.07%. Estos bajos índices inflacionarios no son coherentes con el desempeño económico en materia productiva.

Se parte del supuesto de que los incrementos en la productividad limitan la tasa de inflación, esto porque una productividad laboral creciente, contrarresta el aumento de los costos laborales unitarios, los cuales tienen una influencia importante sobre los costos totales de producción, que están vinculados directamente con los precios finales de los bienes. A lo largo de las últimas décadas la productividad laboral salvadoreña ha tenido incrementos muy bajos, si se analiza comparativamente el valor de este indicador a principios de los años sesentas con su nivel actual, este solo ha aumentado en un 19%.

El estudio aislado de estos dos indicadores muestra que no es posible comprender el comportamiento de los precios internos de la economía sin tener en cuenta cómo ha sido el comportamiento de estos mismos indicadores para el país que emite la especie monetaria que circula en nuestro país.

En Estados Unidos la inflación promedio anual máxima ha sido el 4% en los últimos 20 años y desde principios de los años sesenta a la fecha este país ha visto más que duplicados los niveles de productividad laboral, hace sentido pensar que estos comportamientos pueden influir en la manera en cómo ha evolucionado la inflación en El Salvador. El gráfico 6.1 muestra

una comparación de la inflación mensuales nacionales y estadounidenses desde 1993 hasta el último trimestre de 2015.

Gráfico 6.1. Inflación salvadoreña y estadounidense (1993-2015)



Fuente: elaboración propia con datos del BCR

A simple vista es evidente la similitud en el comportamiento de ambos indicadores con mayor intensidad a partir del año de entrada en vigencia de la dolarización, en 2001. Pruebas de regresión aplicadas a series de datos del índice de precios al consumidor y productividad laboral tanto nacionales como estadounidense desde 1963 hasta 2011 validan la relación teórica entre estas variables (ver anexo 2).

Los resultados arrojados en dicha prueba (ver anexo 3) permiten concluir que la evolución de los precios nacionales está influenciada positivamente por la evolución de los precios norteamericanos en un 0.5%, es decir que por cada punto porcentual que aumenten los precios en Estados Unidos los precios en El Salvador aumentarán en medio punto. Por otra parte, se encuentra una relación inversa entre los precios locales y la productividad laboral norteamericana; la cual muestra que por cada punto porcentual que aumente dicha variable, los precios tenderán a caer en un 1.26%, es decir, que los precios locales reaccionaran más que proporcionalmente a los incrementos de este indicador.

En lo que respecta a la productividad laboral y a los precios nacionales, se encontró que a pesar de cumplirse la relación teórica inversa entre ambas, su estimador no goza de significancia estadística, esto la invalida como una variable explicativa de los precios locales, al menos dentro de los alcances de este ejercicio empírico.

Estos resultados sencillos dan luz para comprender las tendencias inflacionarias de nuestro país, permitiéndonos afirmar que los precios locales no parecen moverse en función de la actividad productiva nacional y que lo hacen en concordancia con los cambios en las variables norteamericanas y, de entre ellas, se puede identificar que son los avances en la productividad laboral de Estados Unidos la que tiene una mayor incidencia en presionar a la baja el crecimiento de los precios en El Salvador.

Este comportamiento es típico de una economía con un sistema monetario como el salvadoreño y evidencia lo expuesta que se encuentra la economía nacional a los choques externos que puedan suscitarse de la dinámica económica de Estados Unidos; así como de sus decisiones en materia de política monetaria y fiscal, las cuales tendrían una repercusión más amplia y directa en una economía dolarizada, es decir, con márgenes de reacción severamente constreñidos.

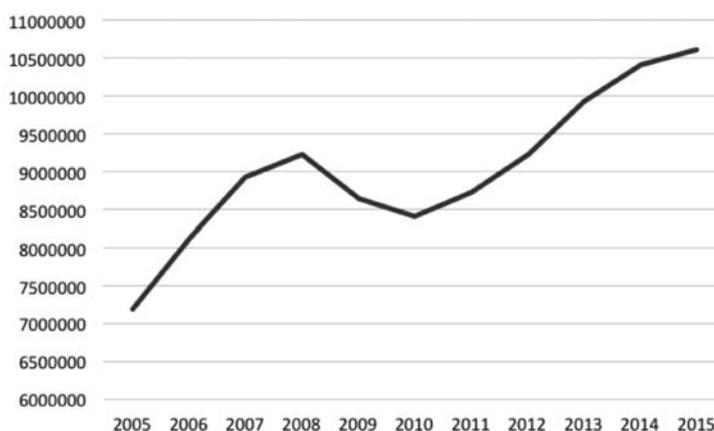
6.2. Créditos

Se sabe que en un esquema monetario dolarizado, el Estado pierde la capacidad de emitir moneda, sin embargo este supuesto monopolio estatal es cuestionable incluso en economías que poseen moneda propia. Lo anterior es porque todo gobierno posee la capacidad de influir sobre lo que circulará como moneda en la economía³⁵, esto no es lo mismo que la capacidad de definir, y menos aún, controlar las cantidades de dicha moneda que circularán en la economía.

Las cantidades de dinero que circula, la oferta monetaria, responde a la demanda del mismo, dicha demanda es la que el público hace directamente a los bancos comerciales cuando solicitan préstamos; entonces se puede afirmar que el único que ha perdido la capacidad de emitir dinero es el Banco Central Reserva de El Salvador, pues los bancos comerciales continúan creando dinero.

Esta creación endógena de dinero es el quehacer cotidiano de cualquier banco y una característica inherente de las economías capitalistas que, en su racionalidad de producir en función de los beneficios, necesitan una forma de ampliar la capacidad de compra de las personas aun cuando se esté deteriorando la capacidad adquisitiva de sus ingresos. El siguiente gráfico muestra la evolución de los préstamos otorgados en El Salvador en los últimos 10 años por la banca comercial a los distintos sectores económicos del país.

Gráfico 6.2. Préstamos otorgados por bancos comerciales en El Salvador (2005-2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de la SSF

35 En el caso de El Salvador, el gobierno de ARENA a principios de la década pasada definió que la moneda circulante sería el dólar.

Se puede observar una tendencia creciente en el comportamiento de los créditos a lo largo del periodo. Es evidente un decrecimiento fácilmente identificable con la crisis financiera de 2008, lo cual concuerda con la afirmación de Marx en la que aclara que la fuerte demanda de préstamos no es de ningún modo (...) lo que diferencia al periodo de depresión del periodo de prosperidad, sino la facilidad con que se satisface esa demanda en periodos de prosperidad y las dificultades que encuentra después de una depresión (Marx, 1959), lo cual deja claro que la demanda de crédito está siempre en una economía de mercado; lo que varía es la disposición de las instituciones bancarias a satisfacer la demanda de crédito en función de sus expectativas futuras con respecto al ciclo económico, esto puede resultar en una aceleración o profundización de las características crisis de sobreproducción capitalista.

Cuando se analiza la evolución de los sectores receptores de crédito, resulta evidente que son las actividades correspondientes a la adquisición de vivienda y consumo los que tienen un mayor peso a lo largo de los años abordados, además se puede observar que los créditos solicitados para consumo superan en importancia a cualquier otro rubro y hacia el final del periodo llegan a representar más de una tercera parte del total de préstamos.

El constante crecimiento de los créditos para consumo, que no cayeron aun en el periodo de la crisis, pasando de US\$1 442 millones en 2005 a US\$3 637 millones en 2015 y que en los últimos 5 años han aumentado en un 55% contrasta con la evolución de los salarios de los trabajadores. Los salarios medios en los últimos cuatro lustros han presentado tasas de crecimiento promedio que no superan los dos puntos porcentuales e incluso para 2009 y 2010 presentan un decrecimiento acumulado del 8%.

Estos comportamientos son un reflejo del deterioro de los salarios de los trabajadores que al experimentar desmejoras constantes en su capacidad de compra se ven obligados a cubrir sus necesidades de consumo por medio del endeudamiento. Este tipo de endeudamiento, impulsado por bajos salarios, ponen en riesgo el sistema económico haciéndolo aún más inestable y vulnerable.

Mientras los salarios continúen estancados o incluso decreciendo, mayor es el riesgo de incurrir en impagos que, en primera instancia deterioran aún más las condiciones de vida de las familias, al generalizarse pueden desatar una crisis financiera que como bien ha ocurrido antes, termina socializando las pérdidas, afectando a la población en general.

Los créditos concedidos a actividades primarias no han superado el 4%, mientras que los correspondientes a actividades del sector industria han mostrado leve tendencia a disminuir en los últimos años y en ningún momento logran superar el 20% con respecto del total. Si bien los sectores dedicados a actividades comerciales también han disminuido su demanda de crédito aún mantienen una cuarta parte del total. Dicha información puede constatar en el siguiente cuadro resumen:

Cuadro 6.1. Niveles de préstamo por sectores económicos y estructura porcentual (2005-2008-2012-2015)

Sector	2005	%	2008	%	2012	%	2015	%
Vivienda	1682942.2	23%	2269722.29	25%	2180544	24%	2376063	22%
Agropecuario	282911.71	4%	372994.78	4%	310037.3	3%	342306.8	3%
Minería y Canteras	3327.57	0%	24621.65	0%	5903.14	0%	6936.47	0%
Industria Manufacturera	687773.32	10%	808922.51	9%	1001742	11%	1017312	10%
Construcción	551076.66	8%	504552.4	5%	371688.9	4%	312321	3%
Electricidad, Gas, Agua y Serv. Sanitarios	94094.76	1%	153104.11	2%	133755.4	1%	159730.4	2%
Comercio	1256443	17%	1430977.03	16%	1344771	15%	1434130	14%
Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	98476.6	1%	186496.16	2%	157815.7	2%	182613.7	2%
Servicios	660573.66	9%	734508.33	8%	719492.6	8%	816145.8	8%
Instituciones Financieras Privadas	237166.16	3%	261499.69	3%	137759.1	1%	204725.3	2%
Actividades no Clasificadas	189382.55	3%	178683.14	2%	116099.3	1%	106294.9	1%
Consumo	1441935.8	20%	2295213.19	25%	2743098	30%	3646851	34%
Total	7188109	100%	9223303.28	100%	9224718	100%	10607445	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la SSF

Estos datos son otra forma de evidenciar la constante tercerización económica que ha caracterizado a la estructura productiva nacional que no muestra tendencia a revertirse, esto profundiza la desarticulación económica y con ello la incapacidad de solventar de forma autónoma sus demandas internas intersectoriales.

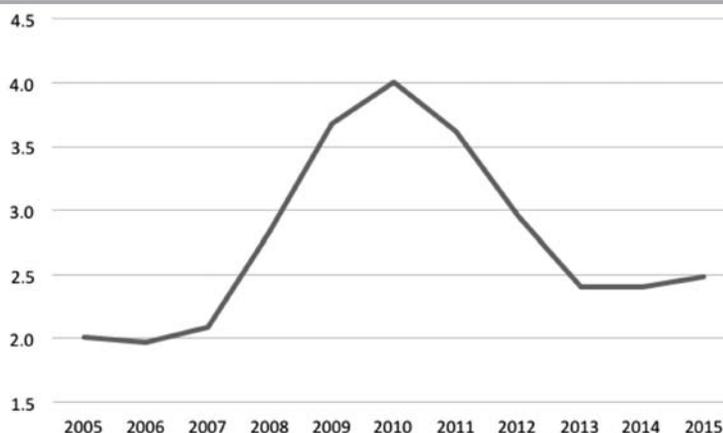
Cobra importancia comparar el panorama antes descrito con el comportamiento de la cartera créditos vencidos entendiendo esto como aquellos saldos del principal, intereses o ambos que no han sido liquidados en los tiempos y términos pactados originalmente.

El índice de morosidad³⁶ para el periodo comprendido entre 2006 y 2015 muestra un comportamiento cíclico que comienza con un crecimiento sostenido a partir de 2007, alcanzando su máximo en 2010, llegando a representar un 4% del total de los créditos otorgados; a partir de esa fecha comienza a descender, hasta estabilizarse en promedio de 2.6% para los últimos cuatro años, desde esta perspectiva este indicador no presenta un comportamiento que pueda generar alarma en cuanto a la estabilidad del sistema financiero.

36

Calculado como el cociente entre los préstamos vencidos y los préstamos otorgados

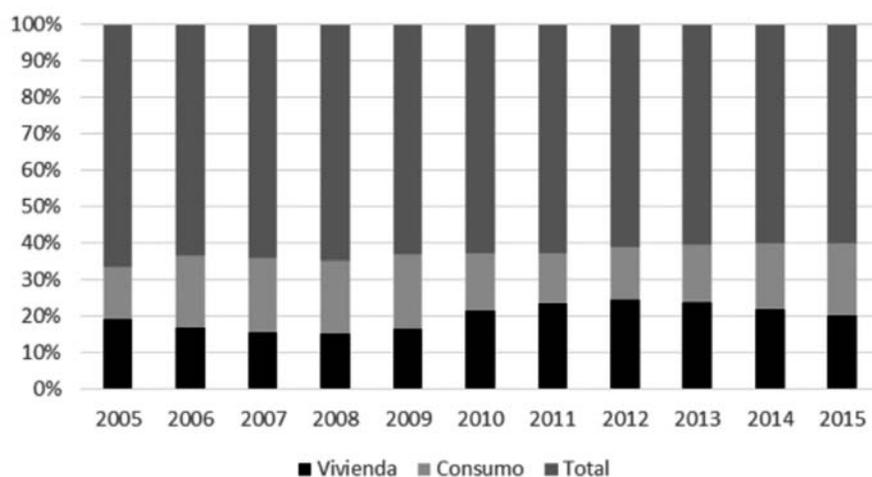
Gráfico 6.3. Índice de morosidad de la cartera total de préstamos otorgados por los bancos comerciales en el Salvador (2005-2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de la SSF

Al analizar la evolución de los créditos vencidos por sector económico es posible observar que los préstamos al consumo que han dejado de honrarse son los que ostentan el peso más alto dentro de todos los demás sectores junto con los préstamos para vivienda (Ver anexo 4), oscilando entre un 32% y un 40% con respecto del total, esto puede apreciarse en el siguiente gráfico:

Gráfico 6.4. Peso de los préstamos vencidos en concepto de vivienda y consumo con respecto del total (2005-2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de la SSF

Este comportamiento es un reflejo del problema que está enfrentando la clase trabajadora para satisfacer sus necesidades que, como ya se mencionó antes, necesitan recurrir al crédito para poder solventarlas y a medida que los ingresos salariales deben destinarse en cada periodo subsecuente al pago de intereses y principal, restringiendo las posibilidades de

consumo actuales hace necesario recurrir a nuevos créditos, extrafinanciamientos u cualquier otro tipo de alivio temporal facilitado por los bancos, configurando un círculo vicioso que a largo plazo solo socaba indefinidamente las condiciones de vida de las personas asalariadas.

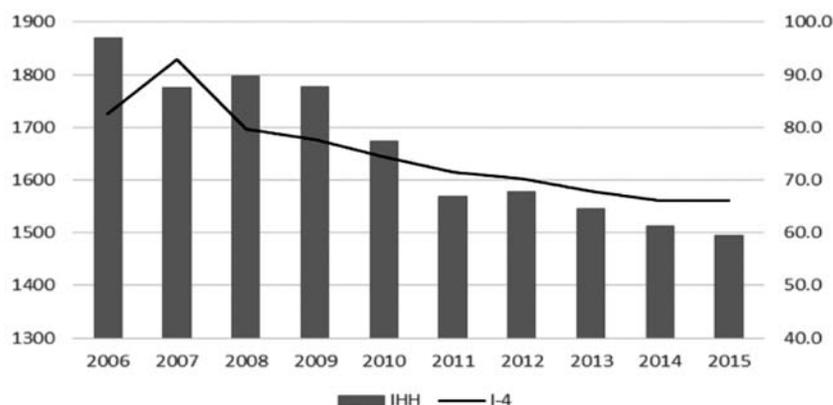
6.3. Concentración Bancaria

El grado de competencia que existe en un mercado suele entenderse como un indicador de eficiencia y entre mayor sea este, mayores serán los beneficios que percibirán los consumidores que participen de dicho mercado. El sistema bancario nacional que fue privatizado en la década de los noventa, se ha transnacionalizado paulatinamente a lo largo de las últimas dos décadas y actualmente operan en nuestro territorio once bancos comerciales de los cuales nueve pertenecen a diversos conglomerados financieros internacionales.

La regulación antimonopólica del Departamento de justicia de Estados Unidos utiliza los índices de concentración Herfindahl – Hirschman (IHH)³⁷ y el control del mercado por los cuatro negocios más grandes (I-4)³⁸ para determinar el grado de concentración que existe en un determinado sector o mercado.

Estos criterios establecen que si el IHH es menor a 1500 entonces el mercado no está concentrado si está entre 1500 y 2500 puntos el mercado puede considerarse moderadamente concentrado y será altamente concentrado cuando su valor supera los 2500 puntos. El gráfico a continuación muestra la evolución de dicho índice para el sistema bancario comercial salvadoreño en un periodo que va de 2006 a 2015, en donde las cuotas de mercado correspondientes a cada institución financiera se han calculado utilizando los depósitos captados por cada uno.

Gráfico 6.5. Índices de concentración de Herfindahl – Hirschman e I-4 aplicados al sector bancario comercial de El Salvador (2006-2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de la SSF

37 Calculado como la sumatoria de los cuadrados de la cuota de mercado de cada una de las firmas existentes en un mercado. $IHH = \sum_{i=1}^n s_i^2$

38 Calculado como la sumatoria de las cuotas de mercado de las cuatro empresas con las mayores cuotas de mercado en un sector específico.

Es posible observar una tendencia decreciente en el grado de concentración que establece el índice, pero es solo hasta 2015 que puede considerarse que el sector bancario comercial no está concentrado, pues durante todos los años anteriores el valor del IHH ha oscilado entre 1 869 en 2006 y 1 513 en 2014, lo cual indica que una concentración moderada preponderó a lo largo de la década.

El I-4 tiene un comportamiento decreciente similar al del indicador anterior, sin embargo sus criterios de evaluación indican una concentración de mercado mayor a la del IHH, pues según este índice, un mercado altamente concentrado es aquel en donde las cuotas de mercado de las cuatro empresas más grandes superan el 67% y este resulta ser el caso hasta 2012 para el sistema bancario comercial que opera en el país, donde el índice ha alcanzado valores hasta del 92.9% en 2007. Hacia el final del periodo, el índice parece mostrar que el mercado ha pasado a estar moderadamente concentrado con índices que están tan solo un punto por debajo del límite (66.1% tanto para 2014 como para 2015).

Por medio de estos resultados es posible aseverar que en el sistema bancario comercial parece haber una estructura de competencia monopolística, donde aproximadamente un tercio de los competidores al hacer uso de estrategias publicitarias y discriminación de precios han logrado acaparar más del 60% del mercado. Sin embargo, es justo señalar que de acuerdo con lo que exhiben los índices utilizados, existe una tendencia a que este poder de mercado se vaya reduciendo y distribuyéndose de forma más equitativa entre el resto de competidores.

Ante este escenario no hay que perder de vista que la dinámica inherente de la competencia capitalista es la negación de sí misma, por medio de los procesos de concentración y centralización de riqueza que resulta en la conformación de monopolios y por lo anterior es importante la existencia y continua mejora de las instituciones que regulan y fiscalizan este tipo de actividades, pues el tamaño de los mercados nacionales se reduce y la desaparición de la competencia se acelera en detrimento de las personas consumidoras y de la estabilidad económica en general, dado el papel que juega el sistema financiero en las economías de mercado.

ANEXOS

Anexo 1

Proponente/Sectores	Agrícola	Comercio	Maquila	Industria
Gobierno	\$250.00	\$300.00		
ANEP ⁴⁰	\$128.84	\$274.35	\$229.88	\$268.79
CSS ⁴¹	\$300.00	\$450.00		
CDC ⁴²	\$400.00			

Fuente: elaboración propia con base en las versiones públicas de las propuestas presentadas al Consejo Nacional del Salario Mínimo (CNSM).¹²³⁴

Análisis de argumentos y criterios de la propuesta de ajuste

1. Gobierno

La propuesta presentada por el Gobierno se basa principalmente en los siguientes criterios: en primer lugar justifica la necesidad de un incremento en todos los sectores

1 El CNSM recibió 13 propuestas de diferentes organizaciones e instituciones, pero para efectos de este análisis, se han tomado las 4 presentadas en la tabla, atendiendo a que las 3 primeras representan los intereses de la comisión tripartita que conforma el CNS: empresa privada, trabajadores y Gobierno. Además se presenta una propuesta adicional, que corresponde a la del Centro para la Defensa del Consumidor, en representación de la sociedad civil organizada.

2 ANEP: Asociación Nacional de la Empresa Privada

3 CSS: Coordinadora Sindical Salvadoreña

4 CDC: Centro para la Defensa del Consumidor

productivos, atendiendo al **costo de la vida**, tomando como punto de referencia la canasta básica ampliada urbana y rural, pues con los salarios actuales solamente se puede cubrir en promedio un 60% con los salarios de Comercio, Maquila e Industria y un 40% con el salario Agrícola.

Otro de los criterios que se ha tomado en cuenta para proponer el incremento señalado es **la productividad**, de acuerdo con el Ministerio de Trabajo y Previsión Social (MTPS), el sector Servicios genera \$14,000.00 por cada persona empleada, los sectores Comercio e Industria generan entre 12 y 6 mil dólares y el Agro \$5,300.00.

Respecto a **la inversión**, se sustenta que los salarios no representan más allá del 20% de los costos totales para los diferentes sectores productivos, por lo que un incremento salarial no afectaría de manera significativa la inversión y empleo en el país. Además, teniendo en cuenta que El Salvador, es uno de los países en la región que tiene uno de los salarios más bajos, solamente por encima de Nicaragua.

Finalmente, otro de los componentes en los que sustenta esta propuesta es el efecto positivo que el aumento en los salarios generaría en la actividad económica, sosteniendo que se generará un círculo virtuoso, donde la mayor capacidad adquisitiva desembocará en un aumento en el consumo, aumento de la inversión y aumento del empleo. De acuerdo con el MTPS, la industria tiene una capacidad instalada ociosa (42%).

2. Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP)

El gremio empresarial ha propuesto un incremento del 9% en cada uno de los sectores económicos, escalonado en 3 años (3% anual). Su principal argumento para no realizar un aumento mayor, es que desde la aprobación del último incremento del 12% en 2013, la inflación acumulada (julio 2013 – octubre 2015), ha sido de 1.7 puntos porcentuales.

Se argumenta que el Índice de Precios al Consumidor, es un “buen parámetro” para justificar el precario aumento de entre 11 y 25 centavos diarios, pues: “Para calcular el Índice de Inflación, DIGESTYC utiliza una canasta de productos bastante amplia, compuesta por 238 artículos... representativos de los hábitos de consumo de las familias salvadoreñas que gana ingresos dentro del rango del salario mínimo...” (Propuesta de Salario Mínimo, versión pública. 2016).

Existe en dicho argumento una evidente confusión, pues el cálculo del IPC se realiza con base en la Canasta de Mercado, que de acuerdo con el último dato estimado⁵ asciende a \$586.69, un monto muy por encima de los salarios mínimos actuales, cuya cobertura solamente es del 20% con un salario agrícola y de 43% con el salario del sector Comercio. Adicionalmente, el argumento tampoco es sostenible pues de

5
Cálculo realizado por Barrera, Saira. En dólares constantes de 2009. Datos calculados a partir de IPC noviembre 2015 y costo de canasta de mercado en diciembre 2009 según declaraciones de autoridades (CO-LATINO, 08-02-10).

acuerdo con la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (2014), el 74.4% de las personas asalariadas ganan \$296.00 dólares menos.

Otro de los criterios que se han tomado para la propuesta presentada, es que el incremento anterior, señalado antes, "...ha tenido un fuerte impacto negativo en las pequeñas empresas del sector comercio y servicios, así como las pequeñas industrias artesanales: ventas de comida a la vista, cafeterías, panaderías..." y que un ajuste podría conllevar a que se caiga en la informalidad (Propuesta de Salario Mínimo, versión pública. 2016).

Ciertamente, para las micro y pequeñas empresas el impacto de un aumento del salario mínimo es más fuerte que en las medianas y grandes empresas, sin embargo, la propuesta es generalizada, si la preocupación se centra en estas unidades económicas cabe preguntarse por qué entonces el gremio empresarial no propone un ajuste estratificado, en función del tamaño de la unidad económica.

Finalmente, esta propuesta basa el ajuste mencionado bajo el argumento que "... no existe justificación alguna de aumentar el salario mínimo para restituir una pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores...", sosteniendo que con el aumento dado en 2013 ha sido suficiente para compensar el incremento generalizado de los precios. El tema de fondo es, que el poder adquisitivo de las y los trabajadores nunca ha sido suficiente ni siquiera para cubrir las necesidades calóricas de ellas y su familia, por lo que el debate no debe centrarse en que si ha habido o no una pérdida de la capacidad de compra, el debate debe estar enfocado en que si los salarios son suficientes para brindarle a la población una vida justa y digna.

3. Coordinadora Sindical Salvadoreña

En el caso de la representación sindical (26 organizaciones agremiadas en la CSS), su línea principal se ajusta a la no correspondencia del costo de la vida con los salarios de los diferentes sectores productivos, cuya disparidad se ha señalado en la propuesta del Gobierno también.

La propuesta de la CSS es una de las más ambiciosas, constituyendo un incremento diario de entre 6 y 8 dólares, dependiendo del sector. Exponer esta propuesta es importante, para evidenciar los intereses de las y los trabajadores. Resulta claro, que dentro de la aritmética del CNSM podría esperarse que el ajuste aprobado se incline hacia la del Gobierno o a la de los sindicatos, o en su defecto una versión media de ambas. Sin embargo, pese a ser dos instancias que conforman la comisión tripartita del CNSM que podrían aliarse y hacer mayoría, la realidad es otra, muestra de ello es el ajuste de 2013, cuando el aumento aprobado se acercó más a la propuesta de la empresa privada, generando un cuestionamiento acerca de la legitimidad de los representantes de los trabajadores al interior del Consejo.

En atención a lo anterior, el Gobierno y organizaciones como la Fundación de Estudios para la Aplicación del Derecho (FESPAD) y la Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadoras de El Salvador (CSTS), entre otras instancias sociales, solicitaron que

las audiencias de la presentación de propuestas ante el CNSM fueran públicas, sin embargo dicha petición no encontró eco y las defensas finalizaron sin que la mayoría de la población fuera testigo de ese debate.

La propuesta sindical también cita los fundamentos jurídicos, señalando que el Artículo 38 de la Constitución de la República manifiesta que: “Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo que se fijará periódicamente. Para fijar este salario se atenderá sobre todo al costo de la vida, a la índole de la labor... Este salario deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales del hogar del trabajador en el orden material, moral y cultural”.

Finalmente la CSS manifiesta que el aumento del salario mínimo debe encaminarse en el logro de una vida digna de las y los trabajadores y sus familias.

4. Centro para la Defensa del Consumidor

En el caso del CDC, la organización respalda los argumentos del costo de la vida, expuestos anteriormente en la propuesta del Gobierno y de los sindicatos; pero además, su solicitud se encamina hacia la homogenización de los salarios en todos los sectores a \$400.00. Su principal fundamento atiende a realizar mediante el incremento salarial una redistribución del ingreso, en su propuesta señalan que: “...es importante que quienes concentran la mayor cantidad de ingresos en el país, estén decididos a mejorar las condiciones salariales... Oxfam en su informe *Iguales*, señala que el número de personas ricas en El Salvador pasó del año 2013 a 2014 de 150 a 160 familias, acumulando 21 mil millones de dólares”.

Su proposición también se basa en una mejora salarial que garantice el cumplimiento del Derecho Humano a la Alimentación. Con los salarios actuales (ver tabla 2), las y los trabajadores apenas estarían cubriendo el costo del requerimiento calórico mínimo (canasta básica alimentaria), entonces cómo cubrir con salarios tan precarios otras necesidades vitales como salud y educación, está claro que ante tal insuficiencia lo primero que se ve deteriorado es la alimentación, ya sea en cantidad o calidad, conllevando a costos socioeconómicos altos; por ejemplo, de acuerdo con El estado mundial de la agricultura y la alimentación (FAO, 2013), el costo de la pérdida de productividad a causa de la malnutrición, representa entre el 2 y 3% del PIB mundial.

Sector	SM vigente (\$/mes por persona)	CBA	Cobertura actual
Comercio	251.7	206.54	122%
Industria	246.6	206.54	119%
Maquila T.	210.9	206.54	102%
Agropecuario	118.2	148.11	80%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Digestyc y MTPS.

Además, la CEPAL ha señalado que para El Salvador

La pérdida de productividad debido a las muertes que habría generado la desnutrición entre la población que habría estado en edad de trabajar en 2004, se estima en 598 millones de dólares, esto es un 3.8% del PIB, aproximadamente. Así, de no ser por los niveles de desnutrición sufridos por el país durante las últimas décadas, la productividad de 2004 habría sido casi un 7.3% superior (CEPAL, 2007).

Dado lo anterior, se hace plausible una mejora en las condiciones de vida de la clase trabajadora no solamente es un acto de justicia; sino es una condición necesaria para impulsar el desarrollo socioeconómico del país.

Bibliografía

CEPAL. (2007). *Análisis del Impacto Social y Económico de la Desnutrición Infantil en América Latina: resultados del estudio en El Salvador*. Santiago de Chile. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. [En línea] Disponible en: http://www.observatori.org/paises/pais_62/documentos/ID_2084_Redhum-SV-Informe-Costo_del_Hambre-PMA-20080402.pdf

Dirección General de Estadísticas y Censos. (2015). *Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples*. Gobierno de la República de El Salvador, Ministerio de Economía.

FAO. (2013). *Estado Mundial de la Agricultura y la alimentación*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. [En línea] Disponible en: www.fao.org/publications/sofa/es/

Ministerio de Trabajo y Previsión Social. (2016). Versiones públicas de las propuestas presentadas al Consejo Nacional del Salario Mínimo.

Anexo 2

Cuadro 5.1. A.1. Producto, Empleo, Capital, Participaciones y Productividad en El Salvador 1920-2014

Producto	% Y	Empleo	% L	Salarios/ Producto	Acervo de Capital	% K	Ganancias/ Producto	Solow
Y	y	L	l'	w _L	K	k'	w _s	w _s
1920	2,047,469,777	0	0	0.400	1,459,203,309	0	0.601	0.0%
1921	2,121,860,527	3.63%	1.06%	0.402	1,516,163,707	3.90%	0.598	0.9%
1922	2,127,695,157	0.27%	1.06%	0.404	1,535,347,570	3.90%	0.596	-2.5%
1923	2,254,112,145	5.94%	1.06%	0.406	1,636,841,692	3.90%	0.594	3.2%
1924	2,349,411,106	4.23%	1.06%	0.409	1,700,736,253	3.90%	0.591	1.5%
1925	2,512,780,752	6.95%	1.06%	0.411	1,767,124,955	3.90%	0.589	4.2%
1926	2,339,686,722	-6.89%	1.06%	0.413	1,836,105,159	3.90%	0.587	-9.6%
1927	2,765,614,729	18.20%	1.06%	0.416	1,907,778,024	3.90%	0.584	15.5%
1928	2,431,095,929	-12.10%	1.06%	0.418	1,982,246,658	3.90%	0.582	-14.8%
1929	2,851,189,305	17.28%	1.06%	0.421	2,059,626,275	3.90%	0.580	14.6%
1930	2,855,079,059	0.14%	1.06%	0.423	2,140,024,347	3.90%	0.577	-2.6%
1931	2,927,039,498	2.52%	1.06%	0.425	2,223,560,780	3.90%	0.575	-0.2%
1932	2,623,638,726	-10.37%	1.06%	0.428	2,310,358,080	3.90%	0.572	-13.1%
1933	3,253,300,859	-10.30%	1.06%	0.430	2,400,545,537	3.90%	0.568	-13.0%
1934	2,672,260,645	13.55%	1.06%	0.433	2,494,249,408	3.90%	0.565	10.9%
1935	2,759,780,098	3.28%	1.06%	0.435	2,591,613,112	3.90%	0.565	0.6%
1936	3,037,897,473	10.08%	1.06%	0.438	2,692,777,456	3.90%	0.563	7.4%
1937	2,969,826,787	-2.24%	1.06%	0.440	2,797,890,736	3.90%	0.560	-4.9%
1938	3,251,833,914	9.50%	1.06%	0.443	2,907,107,163	3.90%	0.558	6.8%
1939	3,022,338,459	-7.06%	1.06%	0.445	3,020,586,882	3.90%	0.555	-9.7%
1940	3,242,109,531	7.27%	1.06%	0.448	3,138,496,314	3.90%	0.552	4.6%
1941	3,522,171,782	8.64%	1.06%	0.450	3,261,008,372	3.90%	0.550	6.0%
1942	2,969,826,787	-2.24%	1.06%	0.453	3,388,302,722	3.90%	0.547	-4.8%
1943	3,743,887,730	8.63%	1.06%	0.455	3,520,564,041	3.90%	0.545	6.0%
1944	4,098,957,763	8.42%	1.06%	0.458	3,657,992,295	3.90%	0.542	5.8%
1945	3,850,855,951	-5.13%	1.06%	0.461	3,800,783,020	3.90%	0.540	-7.7%
1946	3,691,376,058	-4.14%	1.06%	0.463	3,949,147,620	3.90%	0.537	-6.7%
1947	3,749,722,360	1.58%	1.06%	0.466	4,103,303,672	3.90%	0.534	-1.0%
1948	4,716,326,102	25.78%	1.06%	0.468	4,243,477,248	3.90%	0.532	23.2%
1949	6,009,669,136	27.42%	1.06%	0.471	4,429,032,244	3.90%	0.529	24.9%
1950	5,457,324,141	-9.19%	1.06%	0.474	4,602,825,723	3.90%	0.526	-6.6%
1951	5,616,804,034	2.92%	1.94%	0.477	4,602,825,723	0.00%	0.534	2.0%
1952	5,727,662,008	1.97%	1.94%	0.479	4,749,441,987	3.19%	0.521	-0.6%
1953	6,157,479,768	7.50%	1.94%	0.482	4,910,286,975	3.39%	0.518	4.8%
1954	6,597,021,912	7.14%	1.94%	0.485	5,080,509,530	3.47%	0.515	4.4%
1955	6,672,872,105	1.15%	1.94%	0.487	5,236,376,228	3.07%	0.513	-1.4%
1956	7,017,115,289	5.16%	1.94%	0.490	5,396,884,352	3.07%	0.510	2.6%
1957	7,567,515,407	7.84%	1.94%	0.493	5,704,655,520	5.70%	0.507	4.0%
1958	7,970,104,893	5.32%	1.94%	0.496	6,056,523,642	6.17%	0.504	1.2%
1959	8,143,198,923	2.17%	1.94%	0.499	6,269,589,613	4.00%	0.501	-0.8%
1960	8,508,835,751	4.49%	1.94%	0.502	6,409,392,803	1.76%	0.499	2.6%
1961	8,855,023,811	4.07%	1.94%	0.504	6,670,383,323	7.19%	0.496	-0.5%
1962	9,166,204,090	3.51%	5.72%	0.507	7,230,358,616	5.24%	0.493	-2.0%
1963	10,261,169,696	11.95%	5.72%	0.510	7,589,706,042	4.97%	0.490	6.6%
1964	11,211,214,218	9.26%	3.33%	0.524	8,548,811,967	12.64%	0.477	1.5%
1965	11,866,160,448	5.84%	3.45%	0.517	9,311,446,108	8.92%	0.483	-0.3%
1966	12,832,452,380	8.14%	3.89%	0.519	10,382,081,581	10.42%	0.481	1.1%
1967	13,404,875,458	4.46%	1.037,727	3.58%	10,937,896,803	6.38%	0.485	-0.5%

Fuente: Penn World Table 8.1, World Bank, Maddison y EHPM.

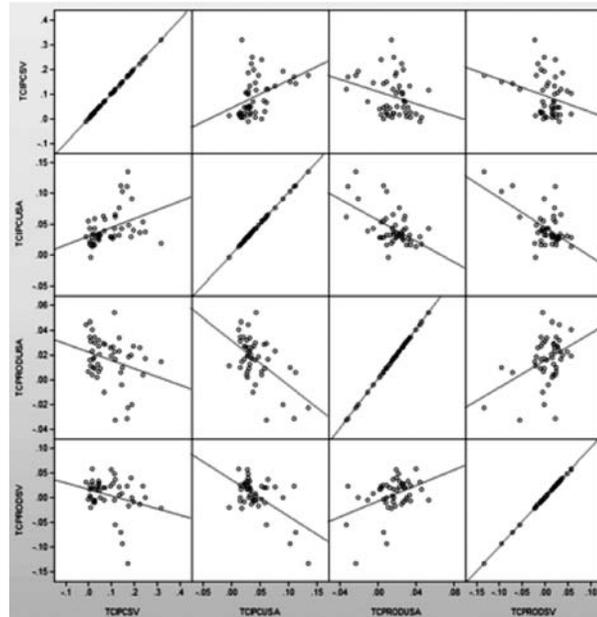
Cuadro. 5.2. A.2. Productividad Neoclásica. Crecimiento de la Productividad de Kendrick. El Salvador, 1920-2014

Año	Y	W _L	W _K	L	K	Índice Kendrick	Kendrick (crecimiento)	Año	Y	W _L	W _K	L	K	Índice Kendrick	Kendrick (crecimiento)	
1920	2,047,469,777	0.3995	0.6005	475,605	1,459,203,309	55.54%	0	1968	13,697,019,570	0.5126	0.4874	1,076,878	11,188,279,242	103.29%	-0.90%	
1921	2,121,860,527	0.4018	0.5982	480,667	1,516,163,707	56.42%	1.57%	1969	14,297,507,534	0.5115	0.4885	1,118,602	11,570,108,992	104.03%	0.71%	
1922	2,127,695,157	0.4040	0.5960	485,783	1,575,347,577	55.44%	-1.72%	1970	14,954,330,036	0.5037	0.4963	1,164,663	11,998,060,909	105.08%	1.01%	
1923	2,254,112,145	0.4064	0.5936	490,953	1,636,841,692	57.56%	3.82%	1971	15,579,856,981	0.5014	0.4986	1,206,052	12,704,976,812	104.96%	-0.11%	
1924	2,349,411,106	0.4087	0.5913	496,179	1,700,736,253	58.79%	2.14%	1972	16,264,850,049	0.4962	0.5038	1,239,389	13,288,496,971	106.19%	1.17%	
1925	2,512,780,752	0.4113	0.5887	501,460	1,767,124,955	61.62%	4.81%	1973	17,311,843,833	0.4945	0.5055	1,275,240	14,427,870,150	107.65%	1.37%	
1926	2,339,686,722	0.4133	0.5867	506,797	1,836,105,159	56.22%	-8.76%	1974	18,305,605,686	0.4923	0.5077	1,313,502	15,899,793,026	107.61%	-0.04%	
1927	2,765,614,729	0.4157	0.5843	512,191	1,907,778,024	65.11%	15.82%	1975	19,163,969,471	0.4886	0.5114	1,354,048	17,006,021,211	107.73%	0.11%	
1928	2,431,095,929	0.4181	0.5819	517,643	1,982,248,658	56.08%	-13.87%	1976	20,374,220,734	0.4880	0.5120	1,396,362	18,302,072,276	109.04%	1.22%	
1929	2,851,189,305	0.4205	0.5795	523,152	2,059,626,275	64.44%	14.90%	1977	22,091,496,527	0.4819	0.5181	1,440,510	20,748,246,385	109.96%	0.84%	
1930	2,855,079,059	0.4228	0.5772	528,720	2,140,024,347	63.21%	-1.90%	1978	23,187,810,308	0.4864	0.5136	1,487,039	22,963,935,008	108.09%	-1.71%	
1931	2,927,039,498	0.4253	0.5747	534,348	2,223,560,780	63.49%	0.43%	1979	21,899,418,557	0.4724	0.5276	1,533,348	24,047,946,088	98.41%	-8.95%	
1932	2,623,638,726	0.4277	0.5723	540,035	2,310,358,080	55.74%	-12.20%	1980	20,174,827,370	0.4692	0.5308	1,561,734	23,885,370,673	90.17%	-8.37%	
1933	2,353,300,859	0.4301	0.5699	545,783	2,400,543,537	48.98%	-12.14%	1981	18,764,599,753	0.4554	0.5446	1,544,935	23,725,339,596	84.76%	-6.00%	
1934	2,672,260,645	0.4326	0.5674	551,592	2,494,249,408	54.48%	11.22%	1982	17,843,666,160	0.4477	0.5523	1,531,920	23,477,912,998	81.45%	-3.90%	
1935	2,759,780,098	0.4350	0.5650	557,463	2,591,613,112	55.10%	1.15%	1983	17,689,403,160	0.4572	0.5428	1,549,572	23,030,851,161	80.97%	-0.59%	
1936	3,037,897,473	0.4375	0.5625	563,396	2,692,777,436	59.41%	7.81%	1984	18,255,917,217	0.4557	0.5443	1,579,060	22,613,817,326	83.56%	3.19%	
1937	2,969,826,787	0.4400	0.5600	569,392	2,797,890,736	56.88%	-4.26%	1985	18,784,973,022	0.4535	0.5465	1,612,776	22,013,561,122	86.23%	3.19%	
1938	3,251,833,914	0.4425	0.5575	575,453	2,907,107,163	60.99%	8.99%	1986	19,131,181,944	0.4508	0.5492	1,653,542	21,874,103,732	87.02%	0.91%	
1939	3,022,338,459	0.4450	0.5550	581,577	3,020,986,882	55.51%	-8.99%	1987	19,443,954,393	0.4491	0.5509	1,696,318	21,471,327,559	88.08%	1.22%	
1940	3,242,109,531	0.4476	0.5524	587,767	3,138,496,314	58.31%	5.04%	1988	19,948,469,349	0.4472	0.5528	1,742,965	21,326,076,815	89.41%	1.51%	
1941	3,522,171,782	0.4501	0.5499	594,023	3,261,008,372	62.02%	6.37%	1989	20,425,592,802	0.4450	0.5550	1,792,157	21,875,195,255	89.21%	-0.23%	
1942	3,446,321,589	0.4527	0.5473	600,346	3,388,302,722	59.42%	-4.20%	1990	20,503,591,218	0.4438	0.5562	1,837,688	21,395,468,613	89.29%	0.09%	
1943	3,743,887,730	0.4553	0.5447	606,735	3,520,566,041	63.20%	6.36%	1991	21,275,012,439	0.4261	0.5739	1,889,799	20,895,171,776	92.97%	4.12%	
1944	4,058,957,763	0.4605	0.5395	613,193	3,657,992,295	67.08%	14.14%	1992	22,851,523,439	0.4304	0.5696	1,939,175	21,102,946,253	97.82%	5.22%	
1945	3,850,855,951	0.4629	0.5371	619,720	3,800,783,020	62.30%	-7.12%	1993	24,385,070,233	0.4290	0.5710	2,004,400	21,955,162,513	100.76%	3.01%	
1946	3,691,376,058	0.4631	0.5369	626,316	3,949,147,620	58.46%	-6.16%	1994	25,930,228,437	0.4141	0.5859	2,067,433	23,611,968,575	102.56%	1.79%	
1947	3,749,722,360	0.4657	0.5343	632,982	4,103,303,672	58.13%	-0.56%	1995	28,072,936,218	0.3866	0.6134	2,072,061	25,792,128,618	105.30%	2.67%	
1948	4,716,326,102	0.4684	0.5316	639,719	4,263,477,248	71.57%	23.12%	1996	29,092,761,606	0.3835	0.6165	2,103,816	26,842,543,814	104.96%	-0.32%	
1949	6,009,669,136	0.4711	0.5289	646,528	4,429,903,244	89.27%	24.72%	1997	31,065,486,504	0.3746	0.6254	2,222,674	28,095,050,719	105.47%	0.48%	
1950	5,457,324,141	0.4738	0.5262	653,409	4,602,825,723	79.34%	-11.12%	1998	30,168,346,067	0.3805	0.6195	2,199,604	30,118,552,653	103.25%	-2.11%	
1951	5,616,804,034	0.4765	0.5235	666,078	4,602,825,723	80.39%	1.32%	1999	31,065,486,504	0.3746	0.6254	2,222,674	31,832,481,604	102.70%	-0.53%	
1952	5,727,662,008	0.4792	0.5208	678,992	4,749,441,987	79.93%	-0.57%	2000	31,755,960,738	0.3794	0.6206	2,234,356	33,415,847,833	101.75%	-0.92%	
1953	6,157,479,768	0.4819	0.5181	692,157	4,910,286,975	83.73%	4.76%	2001	32,521,817,425	0.3847	0.6153	2,236,714	35,149,429,492	101.05%	-0.69%	
1954	6,597,021,912	0.4847	0.5153	705,577	5,080,509,530	87.40%	4.36%	2002	33,099,398,671	0.3812	0.6188	2,234,341	36,476,404,981	100.67%	-0.37%	
1955	6,672,872,105	0.4874	0.5126	719,257	5,236,376,228	86.24%	-1.34%	2003	33,790,583,734	0.3809	0.6191	2,235,464	37,884,103,323	99.21%	-1.45%	
1956	7,017,115,289	0.4902	0.5098	733,203	5,396,884,362	88.46%	2.58%	2004	34,411,688,840	0.3783	0.6217	2,275,799	39,282,262,248	99.33%	0.12%	
1957	7,567,515,407	0.4930	0.5070	747,418	5,704,665,530	92.34%	4.39%	2005	35,675,179,770	0.3766	0.6234	2,323,259	40,667,344,533	100.00%	0.68%	
1958	7,970,104,893	0.4958	0.5042	761,910	6,056,523,642	93.99%	1.79%	2006	37,252,617,401	0.3744	0.6256	2,367,589	42,513,246,643	100.84%	0.84%	
1959	8,143,198,923	0.4986	0.5014	776,682	6,298,589,613	93.42%	-0.61%	2007	38,880,664,262	0.3703	0.6297	2,401,155	43,779,236,260	102.76%	1.90%	
1960	8,508,835,751	0.5015	0.4985	791,741	6,409,392,803	95.61%	2.35%	2008	39,971,909,584	0.3669	0.6331	2,445,728	44,511,144,975	103.82%	1.04%	
1961	8,855,023,811	0.5043	0.4957	807,092	6,670,383,323	95.86%	0.26%	2009	38,732,780,387	0.3644	0.6356	2,489,765	45,147,599,695	98.91%	-4.74%	
1962	9,166,204,090	0.5072	0.4928	833,277	7,230,358,616	93.81%	-2.14%	2010	39,275,039,312	0.3620	0.6380	2,553,650	45,797,522,321	98.61%	-0.30%	
1963	10,261,169,696	0.5101	0.4899	902,104	7,589,706,917	99.35%	5.91%	2011	40,139,090,177	0.3595	0.6405	2,553,650	47,582,894,389	98.30%	-0.32%	
1964	11,211,214,218	0.5235	0.4765	932,150	8,548,811,967	101.31%	1.97%	2012	40,901,732,890	0.3571	0.6429	2,553,650	49,437,867,458	97.65%	-0.66%	
1965	11,866,160,448	0.5189	0.4831	964,305	9,311,446,108	102.29%	0.97%	2013	41,597,062,349	0.3547	0.6453	2,553,650	51,365,154,857	96.77%	-0.90%	
1966	12,832,452,380	0.5189	0.4811	1,001,840	10,282,081,581	104.14%	1.81%	2014	42,429,003,596	0.3523	0.6477	2,553,650	53,367,575,688	96.13%	-0.66%	
1967	13,404,875,458	0.5151	0.4849	1,037,727	10,937,896,803	104.23%	0.08%									

Fuente: Cálculos propios a partir de los datos del cuadro A.1.

Anexo 3

Cuadro. Productividad Neoclásica. Crecimiento de la Productividad de Kendrick. El Salvador, 1920-2014



Anexo 4

Resultados del modelo de regresión aplicado a la tasa de crecimiento de los precios locales, extranjero y productividades locales y extranjera

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.091725	0.052188	1.757596	0.0867
@PCH(IPCUSA)	0.515482	0.456113	1.130165	0.2653
@PCH(PRODUSA)	-1.268494	0.387137	-3.276606	0.0022
@PCH(PRODSV)	-0.037018	0.307990	-0.120193	0.9049
CRISIS	-0.076463	0.045074	-1.696378	0.0978
CRISIS*@PCH(PRODUSA)	1.384352	0.796393	1.738277	0.0901
CRISIS*@PCH(PRODSV)	-0.317565	0.674467	-0.470838	0.6404
AR(1)	0.877002	0.078008	11.24244	0.0000
R-squared	0.789514	Mean dependent var		0.091346
Adjusted R-squared	0.751735	S.D. dependent var		0.079746
S.E. of regression	0.039734	Akaike info criterion		-3.459366
Sum squared resid	0.061574	Schwarz criterion		-3.144447
Log likelihood	89.29510	Hannan-Quinn criter.		-3.340860
F-statistic	20.89798	Durbin-Watson stat		2.180929
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	.88			

Anexo 5

Estructura porcentual de la cartera de préstamos vencidos por sectores económicos en el sistema bancario comercial salvadoreño (2005-2006)

Sector	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Vivienda	29%	27%	24%	24%	26%	34%	38%	40%	40%	36%	34%
Agropecuario	6%	7%	9%	7%	6%	6%	4%	4%	4%	4%	4%
Minería y Canteras	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Industria Manufacturera	6%	5%	10%	8%	7%	6%	4%	2%	2%	3%	3%
Construcción	10%	9%	7%	8%	6%	4%	6%	5%	5%	4%	3%
Electricidad, Gas, Agua y Serv. Sanitarios	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Comercio	13%	12%	10%	11%	13%	13%	15%	15%	15%	16%	15%
Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Servicios	5%	4%	4%	6%	6%	8%	9%	7%	5%	5%	6%
Instituciones Financieras Privadas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Actividades no Clasificadas	5%	3%	3%	3%	1%	1%	0%	1%	0%	0%	1%
Consumo	22%	31%	32%	31%	32%	26%	22%	23%	26%	30%	33%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia con datos de la SSF

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

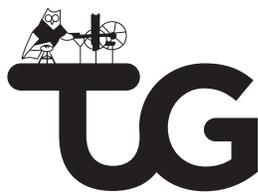
- Alvarado, C. y Cabrera, O. (2013). Evolución del déficit fiscal y la deuda pública en El Salvador: Una iniciación a los modelos stock-flujo en una economía dolarizada. *Documentos ocasionales*. 2013-02. Banco Central de Reserva de El Salvador. Recuperado de <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1063091089.pdf>
- Álvarez, A., Arévalo, C., Argueta, C. y Vides, A. (2015). *Análisis de la dinámica entre el crecimiento económico y la deuda pública en El Salvador: una propuesta alternativa de política fiscal enfocada en el gasto público* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.
- Argueta, C. (2016). Los retos de cobertura del sistema previsional salvadoreño. *Economía Hoy*. Pp. 10-13. 7(70).
- Argueta, N., Bolaños, F., Rivera, M. (2015). *Una nueva mirada a los desafíos de cobertura del Sistema de Pensiones en El Salvador: la densidad individual de cotizaciones*. Fundaungo. San Salvador.
- BBC MUNDO. (2 de Septiembre de 2009). Recuperado de http://www.bbc.com/mundo/economia/2009/09/090902_aftershock_timeline_noflash.shtml
- Banco Central de Reserva, BCR. (2016). *Informe Económico Mensual a noviembre de 2015*. Recuperado de <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/574755930.pdf>
- Banco Central de Reserva, BCR. *Estadísticas Económicas* (varios años). Banco Central de Reserva del El Salvador. Recuperado de www.bcr.gob.sv
- Banco Central de Reserva, BCR. *Base de datos económicos* (varios años). Banco Central de Reserva del El Salvador. Recuperado de www.bcr.gob.sv.
- Banco Mundial. (2015). *Indicadores del Desarrollo Humano*. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/pais/el-salvador>.
- Banco Mundial. (2016). Base de datos del Banco Mundial (varios años). Recuperado el 31 de Enero de 2016, de <http://databank.bancomundial.org/data/home.aspx>

- Barrera, S. (2012). Base de datos cotizantes del Instituto Salvadoreño del Seguro Social [recopilación de información varios años]. Inédita.
- BLS. (2015). *Consumer price Index*. Bureau of labor statistics. Recuperado de <http://www.bls.gov>
- Bukele, Y., Marroquín, C., Méndez, J., y Rodríguez, E. (2014). *Contrastación teórica y empírica de la teoría neoclásica y la teoría marxiana sobre la relación entre el trabajo cualificado, la productividad y el salario* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.
- Calderón, B. (13 de noviembre de 2015). Descubren evasión de hasta 179% de las mercancías declaradas en aduana San Cristóbal. *La Prensa Gráfica*. Recuperado de <http://www.laprensagrafica.com/2015/11/13/aduana>
- Catalán, H. y Aquino, L. (2013). *Estimación del PIB potencial y la brecha del producto: una evaluación empírica para el caso de El Salvador*. Documentos ocasionales No. 2013-01. Banco Central de Reserva de El Salvador.
- CEPAL. (s/f). *Gastos tributarios* [diapositivas]. Recuperado de www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/1/34081/gastos_tributarios.ppt
- CEPAL. (2010). *Evasión y equidad en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Cerritos, M., Díaz, S., Estrada, J., Solórzano, M. (2009). *Gasto tributario y presupuestario para el fomento del sector exportador salvadoreño* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.
- Dirección General de Estadísticas y Censos, DIGESTYC. (Varios años). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*
- DIGESTYC. Estadísticas económicas y sociales (varias). Recuperado de www.digestyc.gob.sv
- DIGESTYC. (2008). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIGH) 2005-2006*. San Salvador.
- DIGESTYC. (2012). *Boletín IPC diciembre 2012*. Vol. 36. San Salvador.
- DIGESTYC. (2015). *Boletín IPC diciembre 2015*. No.72. San Salvador.
- Domar, E. (1957). *Essays in the Theory of Economic Growth*. Nueva York: Oxford University Press.
- Duke, K., Godoy, L. (2006). *La incidencia del control empresarial sobre el mercado laboral, agencia y desarrollo en El Salvador* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.
- Duménil, G., & Dominique, L. (2007). *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*. México: Fondo de Cultura.
- EFE, Agencia EFE. (21 de septiembre de 2015). Corea del Sur y C.A. inician primera ronda de negociaciones del TLC. *El Economista*. Recuperado de <http://www.eleconomista.net/2015/09/21/corea-del-sur-y-ca-inician-primera-ronda-de-negociaciones-del-tlc>
- Estevão, M. y Samake, I. (2013). *The Economic Effects of Fiscal Consolidation with Debt Feedback*. IMF Working Paper. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13136.pdf>

- Feenstra, R.; Inklaar, R. & Timmer, M. (2015). "The Next Generation of the Penn World Table". *American Economic Review*, 105 (10). Recuperado de www.ggd.net/pwt
- FMI. (2014). *Informe del país No. 15/13*. Washington. Recuperado de (<https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/scr/2015/cr1513s.pdf>).
- Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE). (2008). Rubio, R., Fuentes, N. (coord.). *Seguridad fiscal en El Salvador, medidas para fortalecer la tributación*. San Salvador: FUNDE.
- Gavidia García, F., Magaña Rivera, J., Méndez Rivera, K., & Montenegro Guatemala, A. (2013). *Contribución empírica al debate teórico sobre el origen de la crisis capitalista desde las perspectivas monetarista, keynesiana y marxista y su incidencia en la política económica. Estudio de la crisis actual* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.
- Gobierno de El Salvador. (2014). *Plan Quinquenal de desarrollo 2014-2019*. Santa Tecla. Recuperado de: <http://www.presidencia.gob.sv/wp-content/uploads/2015/01/Plan-Quinquenal-de-Desarrollo.pdf>
- Góchez, R. (2008). *Base de datos cotizantes del Instituto Salvadoreño del Seguro Social* [recopilación de información varios años]. Inédita.
- Góchez, R., y Tablas, V. (2010). *Tipo de cambio real y déficit comercial en Guatemala (1970-2007)*. Recuperado de http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/9da0b7_tipodecambiorealydeficitcomercialenguatemalagocheztabras.pdf
- Góchez, R. (2013). *Sistematización de información estadística relativa a salarios, canastas e inflación*. Inédito.
- Hernández, J. (s/f). *Aspectos metodológicos sobre la determinación de la dieta básica promedio – DBP – y la canasta básica alimentaria –CBA-*. Dirección General de Estadísticas y Censos, El Salvador.
- Herndon, T., Ash, M. y Pollin, R. (2013). *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff*. Political economy research institute. Universidad de Massachusetts Amherst. Recuperado de <http://www.peri.umass.edu/236/hash/31e2ff374b6377b2ddec04deaa6388b1/publication/566/>
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social, ISSS. (2004). *Estadísticas*. Impreso.
- Lazo, F. (2013). *El efecto redistributivo de la política fiscal año 2013, I*. Presentación realizada al Ministerio de Hacienda, Ministerio de Economía, y UCA. Recuperado de http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMH/Novedades/Publicaciones_y_Boletines/Boletin/Otros/Efecto_redistributivo_politica_fiscal_2013_MH_15_julio_AG.pdf
- López, M., Gasteazoro, A., Hernández, C., Quintanilla, P. (2014). *El papel de la inversión social para garantizar la cobertura del valor de la fuerza de trabajo y su impacto en la productividad. Énfasis en los Programas del Sistema de Protección Social Universal* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.
- Marquetti, A. *Extended Penn World Tables: Economic Growth Data assembled from the Penn World Tables and other sources. EPWT.V4*. Recuperado de <https://sites.google.com/a/newschool.edu/duncan-foley-homepage/home/EPWT>

- Martínez, J., & Vidal Villa, J. M. (1995). *Economía Mundial*. Madrid: McGraw Hill.
- Marx, K. (1959). *El Capital III crítica de la economía política*. México D.F.: Fondo de cultura económica.
- Ministerio de Hacienda. (2012). *Estimación de la evasión del IVA en El Salvador*. Recuperado de http://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/DC4200_ESTUDIO_DE_EVASION_A_O_2000-2010__4_.pdf
- Ministerio de Hacienda. (2015). *Rendición de cuentas 2014-2015*. Recuperado de http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMH/Institucion/Ministro_de_Hacienda/Presenciones/Presentacion_de_Rendicion_de_Cuentas_Integrada_2014-2015-23rev.pdf
- Ministerio de Hacienda. Portal de Transparencia. Recuperado de <http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMH/Transparencia>
- Ministerio de Planificación y coordinación del desarrollo económico y social, MIPLAN (1992) *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbanos Abril 1990 – Abril 1991*. Departamento de Investigaciones muestrales D.I.M. Impreso.
- Montesino, M. (2011a). *Economía y desarrollo: racionalidad reproductiva y valor de la fuerza de trabajo en la gestión del desarrollo*. San Salvador: UCA Editores.
- Montesino, M. (2011b). *Contribución a la teoría del desarrollo de las formaciones socioeconómicas de Carlos Marx: complejidad y carácter general*. San Salvador: UCA Editores.
- Novellino, R. (s/f). *Diagnóstico del Sistema de Pensiones en El Salvador y Formulación de Propuestas de Mejora y Aseguramiento de su Sostenibilidad*. Asafondos. San Salvador.
- Argueta, C. (2016). Los retos de cobertura del sistema previsional salvadoreño. *Economía Hoy*. Pp. 10-13. 7(70).
- Argueta, N., Bolaños, F., Rivera, M. (2015). *Una nueva mirada a los desafíos de cobertura del Sistema de Pensiones en El Salvador: la densidad individual de cotizaciones*. Fundaungo. San Salvador.
- Duke, K., Godoy, L. (2006). *La incidencia del control empresarial sobre el mercado laboral, agencia y desarrollo en El Salvador* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.
- Orantes, L., Cruz, C., Guerra, F., Mena, H. (2004). *Vínculos entre avances tecnológicos, capacitación, mejoras salariales y eficiencia en El Salvador* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.
- Oxfam. (2015). *Riqueza: tenerlo todo y querer más*. Recuperado de https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/ib-wealth-having-all-wanting-more-190115-es.pdf
- Oxfam. (2016). *Una economía al servicio del 1%*. Recuperado de https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-es_0.pdf
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD. (2008). *Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2007-2008. El empleo en uno de los pueblos más trabajadores del mundo*. San Salvador.

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD. (2014). El futuro en foco. Cuadernos sobre Desarrollo Humano. Desigualdades persistentes: mercado de trabajo, calificación y género. . Recuperado de <http://www.uy.undp.org/content/dam/uruguay/docs/cuadernosDH/undp-uy-cuaderodh04-2015.pdf>
- Quijano, G., Gutiérrez, E., Jiménez, S. (2013). *Análisis de la inversión extranjera directa en el sector financiero de El Salvador luego de los acuerdos de paz y su papel dinamizante en la economía* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.
- Reinhart, C. y Rogoff, K. (2010). Growth in a Time of Debt. *American Economic Review*, 100(2), 573-578. doi: 10.1257/aer.100.2.573
- República de El Salvador. *Diario Oficial, lunes 1 de julio de 2013*. Tomo N° 400. Número 119. Recuperado de <http://www.diariooficial.gob.sv/diarios/do-2013/07-julio/01-07-2013.pdf>
- República de El Salvador. (2014). *Ley de desarrollo y protección social*. Recuperado de <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-desarrollo-y-proteccion-social>
- Salgado, M., Góchez, R., & Bolaños, F. (2010). *Los determinantes estructurales de la evolución de los flujos comerciales entre El Salvador (ES) y la Unión Europea (UE)*. Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/08487.pdf>
- Sánchez, C. (2010). "La capacidad productiva del trabajo". En Mateo, J., Molero, R. (Coord.). *Otra teoría económica es posible* (pp. 147-175). Madrid: Editorial Popular.
- Sánchez, C., García, M., Galdámez, C. (2012). *Un análisis alternativo sectorial desde la perspectiva de insumo-producto en El Salvador y su evolución en el período 1990-2006*. San Salvador: Investigación auspiciada por el Fondo de Investigación UCA.
- Shaikh, A. (2000). Movimientos Internacionales del Capital. En D. Guerrero, *Macroeconomía y Crisis Mundial* (pp.62-81). En línea: <http://www.cipstra.cl/download/transformaciones/Macroeconom%C3%ADa%20y%20Crisis%20Mundial%20-%20Guerrero,%20Shaikh%20y%20otros.pdf>
- Shaikh, A. (2009). Economic Policy in a Growth Context: a Classical Synthesis of Keynes and Harrod. *Metroeconomica* 60(3), 455-494. doi: 10.1111/j.1467-999X.2008.00347.x
- Superintendencia del sistema financiero SSF. *Boletín estadístico de bancos*. SSF. Recuperado de <http://www.ssf.gob.sv>



Impreso en
Talleres Gráficos UCA,
en mayo del 2016
San Salvador, El Salvador, C. A
la edición consta de 300 ejemplares



Departamento de Economía

“No hay que olvidar que detrás de los números y los indicadores económicos lo que hay son personas”. P. Francisco Javier Ibañez, S.J.