

ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE EL SALVADOR

Enero-agosto de 2016

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

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 500 ejemplares.
Antiguo Cuscatlán, El Salvador, Centroamérica
Enero de 2017

Director del informe y coordinador del área de economía teórica:

Mario Salomón Montesino Castro

Coordinador del área de economía aplicada:

Mario César Sánchez Pérez

Investigadores/as y autores/as del informe:

Armando Andrés Álvarez

Francisco Lazo

Iliana Álvarez

Meraris Carolina López

Rómulo José Ayala

Saira Johanna Barrera

Edición:

Gabriela Burgos

Diagramación:

Emilia Díaz

Portada:

Gelsy Aguilar

Impresión:

Talleres Gráficos, UCA.

Forma recomendada de citar:

Departamento de Economía UCA. (2016). *Análisis Socioeconómico de El Salvador, enero-agosto de 2016*. San Salvador, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	9
RESUMEN EJECUTIVO	13
1. La economía mundial. Crisis y situación actual de la economía capitalista	29
1.1. El modelo neoliberal: implementación a escala global y en El Salvador.....	29
1.2. Evolución del crecimiento económico, distribución del ingreso y la riqueza, salarios y productividad.....	31
1.2.1. Crecimiento económico	31
1.2.2. Distribución del ingreso y riqueza	33
1.2.3. Evolución de los salarios reales y la productividad.....	34
2. Trabajo y capacidad adquisitiva	37
2.1. Salarios, poder de compra y cobertura del valor de la fuerza de trabajo	37
2.1.1. La masa salarial nominal y real	37
2.1.2. Evolución de los salarios reales en el último año.....	39
2.1.3. Importancia del salario mínimo.....	43
2.1.4. Poder adquisitivo y suficiencia de las pensiones.....	45
2.2. Caracterización del empleo en El Salvador, una mirada desde la participación de las mujeres.....	46
2.2.1. Índices de feminización laboral	48
2.2.2. Seguridad Social	51
2.2.3. Desempleo	52
2.2.4. Monitoreo de indicadores coyunturales.....	54
3. Proporcionalidad de los dos sectores económicos, actividad productiva agregada y cobertura del valor de la fuerza de trabajo	57
3.1. Proporcionalidad de la producción.....	57
3.2. Crecimiento, eficiencia y rentabilidad agregadas	59
3.3. Comportamiento de la actividad productiva de los dos sectores y cobertura del valor de la fuerza de trabajo.....	62
3.4. Pronósticos	65
4. Demografía y desarrollo económico y social	67
4.1. Características demográficas de la Población en Edad de Trabajar en El Salvador.....	67
4.2. Transición demográfica y bono demográfico en El Salvador	69

4.3. Condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en El Salvador	70
4.4. Racionalidad reproductiva como modelo de desarrollo	72
4.5. Racionalidad reproductiva y comportamiento de la población	74
5. Distribución del ingreso	75
5.1. La Polarización Distinguida de la Desigualdad de Ingresos, El Salvador 2000-2014	75
5.1.1. Un indicador de la Polarización	77
5.2. El cálculo de la desigualdad y la polarización en El Salvador.....	80
6. Política fiscal y bienestar	85
6.1. Comportamiento de los ingresos, gastos y deuda pública	85
6.2. Elusión, evasión y apropiación indebida del IVA	89
6.3. El problema de liquidez fiscal: la carga previsional y los ciclos de reestructuración de la deuda de corto plazo.....	90
6.4. Las políticas de austeridad frente al problema de la deuda.....	91
6.5. La crisis en el sistema de pensiones	97
6.5.1. Tipos de pensiones que hay en El Salvador.....	98
6.5.2. Rol de las AFP.....	102
6.5.3. Lo que implica para el pensionado las AFP.....	106
6.5.4. Relación rentabilidad y pensiones	111
6.5.5. Perspectivas	114
7. Inserción externa y relaciones económicas internacionales	117
7.1. A diez años del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.....	117
7.1.1. Flujos comerciales entre El Salvador y Estados Unidos	117
7.1.2. La inversión extranjera directa entre El Salvador y Estados Unidos	119
7.2. La inserción externa de El Salvador a través de la emigración de fuerza de trabajo	120
7.2.1. Impacto macroeconómico de las remesas	120
7.2.2. Impacto social de la migración y las remesas	121
8. Comportamiento monetario y financiero.....	125
8.1. Competitividad del sistema financiero.....	125
8.2. Competitividad y tipos de interés	127
CONCLUSIONES	133
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	139
ANEXOS.....	141
Anexo 1	141
Anexo 2	142

Índice de Gráficos

Sección 1

Gráfico 1.1. Tasa de crecimiento PIB mundial, Estados Unidos y El Salvador. 1961-2015.....	32
Gráfico 1.2. Distribución del ingreso (incluyendo ganancia del capital) entre el 1% más rico de la población, el siguiente 9% y el restante 90%. Estados Unidos. 1950-2015.....	34

Gráfico 1.3. Índice de productividad y salarios reales del sector manufacturero. Estados Unidos. 1950-2010.	35
---	----

Sección 2

Gráfico 2.1. Proporción de la masa salarial respecto al consumo de los hogares.....	38
Gráfico 2.2. Masa salarial acumulada anual. Dólares constantes de 2009.	39
Gráfico 2.3. Comparación de salario real promedio según rama de actividad económica. 2004 y 2016. Dólares constantes de 2009.....	42
Gráfico 2.4. Proporción que representa el salario mínimo respecto al salario promedio según rama de actividad económica	44
Gráfico 2.5. Pensión promedio mensual. Dólares constantes de 2009.	45
Gráfico 2.6. Ramas de Actividad Económica con preeminencia femenina, años seleccionados. (Índice muy cercano o mayor a uno).....	48
Gráfico 2.7. Ramas de Actividad Económica con preeminencia masculina, años seleccionados. (Índice menor a uno).....	49
Gráfico 2.8. Categorías ocupacionales con preeminencia femenina y masculina, años seleccionados.	50
Gráfico 2.9. Tasa de desempleo abierto (TDA) y Tasa de desempleo abierto más equivalente (TDAE). Años seleccionados.....	54
Gráfico 2.10. El Salvador: Cotizantes promedio por RAE reportados por el ISSS. Meses y Ramas seleccionadas.....	54

Sección 3

Gráfico 3.1. Índice de la tasa ganancia potencial y efectiva 1990=1	59
Gráfico 3.2. Índice de la tasa de plusvalía potencial y efectiva de El Salvador 1990=1	60
Gráfico 3.3. Índice del comportamiento de la inversión en I+D del gobierno y la empresa privada en El Salvador.	61
Gráfico 3.4. PIB potencial y efectivo.....	63
Gráfico 3.5. IVAE pronóstico y comportamiento observado.	65

Sección 4

Gráfico 4.1. Población urbana y rural en edad de trabajar por sexo, El Salvador 2014.	68
Gráfico 4.2. Población en edad de trabajar por rango de edad. El Salvador 2014.	68
Gráfico 4.3. Gasto Público en Educación y Salud 2004-2016 en El Salvador (Millones de dólares)	72
Gráfico 4.4. Contribuciones del trabajo y el capital en la producción total de El Salvador 1920 – 2014.....	73

Sección 5

Gráfico 5.1. El coeficiente de Gini y la desigualdad de ingresos. El Salvador, 2014.....	76
Gráfico 5.2. Dos formas y un mismo grado de desigualdad.	77
Gráfico 5.3. Los dos polos en la distribución de ingreso. El Salvador, 2000 y 2014	78
Gráfico 5.4. Desigualdad de ingresos mediante Gini. El Salvador. 1985-2014.	81
Gráfico 5.5. Participación de Salarios en el PIB. P. Subdesarrollados y El Salvador 1963-2013. Datos del BCR (1978, 1990-1992) y EPWT.....	82
Gráfico 5.6. Desigualdad de ingresos, índice de Theil. El Salvador 2000-2014. Descomposición en referencia a dos polos: deciles I-VII versus VIII-X.....	83

Gráfico 5.7. El cálculo de la polarización en El Salvador. 2000-2014.....	83
---	----

Sección 6

Gráfico 6.1. Porcentaje del gasto sobre el PIB. 2010 – 2015.	87
Gráfico 6.2. Porcentaje de la deuda pública sobre el PIB. 2010 – 2015.	89
Gráfico 6.3. Ingresos por evasión, apropiación indebida del IVA y contrabando que el Ministerio de Hacienda dejó de percibir en 2015. Millones de dólares.	90
Gráfico 6.4. Relación entre ciclos de reestructuración de LETES y gasto público en servicio de la deuda en El Salvador: 1995 – agosto 2016.....	91
Gráfico 6.5. Proporción sobre el PIB del saldo de la deuda pública: SPNF y Pensiones	100
Gráfico 6.6. Rendimiento nominal del Fondo de Pensiones y tasa LIBOR.....	104
Gráfico 6.7. Comportamiento en el tiempo del pago de pensión en AFP, para un hombre, con tasa de capitalización de 5%.....	112
Gráfico 6.8. Comportamiento en el tiempo del pago de pensión en AFP, para una mujer, con tasa de capitalización de 5%.....	113

Sección 7

Gráfico 7.1. Balanza comercial de El Salvador frente a Estados Unidos (incluyendo maquila). 1994-2015.	118
Gráfico 7.2. Balanza comercial de El Salvador frente a Estados Unidos (sin maquila). 1994-2015.	118
Gráfico 7.3. Flujos netos de Inversión Extranjera Directa proveniente de Estados Unidos. 2001-2015.	119
Gráfico 7.4. Principales fuentes de divisa de la economía de El Salvador. 1991-2015.	121

Sección 8

Gráfico 8.1. Indicador de Boone para el sistema bancario salvadoreño 2006-2016.	127
Gráfico 8.2. Tasa de interés promedio para préstamos a menos de 12 meses plazo. Enero 2011 – Julio 2016.	128
Gráfico 8.3. Tasa de interés para préstamos a más de 12 meses plazo. Enero 2011 – Julio 2016.....	128
Gráfico 8.4. Tasa de interés para préstamos corto y largo plazo para montos superiores a US\$5000.00. Enero 2011 – Julio 2016.....	129

Índice de Tablas

Sección 2

Tabla 2.1. Salarios en dólares constantes de 2009.	40
Tabla 2.2. Salario promedio de cotizantes al ISSS según rama de actividad económica. Sector privado. Dólares constantes de 2009.....	40
Tabla 2.3. Número de canastas asequibles con diferentes salarios. Mayo 2016.	43
Tabla 2.4. Proporción del salario mínimo respecto a las pensiones promedio en el mes de diciembre 2015.	44
Tabla 2.5. Número de canastas asequibles con pensión promedio. Diciembre 2015.....	46
Tabla 2.6. El Salvador: Indicadores laborales desagregados por sexo, 1995 y 2014.....	47

Tabla 2.7. Tasa de cobertura del ISSS de las personas ocupadas. Categoría ocupacional y años seleccionados. País Urbano.....	51
Tabla 2.8. Tasa de desempleo equivalente y tasa de desempleo abierto. Años seleccionados	52

Sección 3

Tabla 3.1. Sistema de ecuaciones proporcionales de Marx-Dadayán.	58
--	----

Sección 4

Tabla 4.1. Fases de la transición demográfica.....	69
Tabla 4.2. Evolución de los principales indicadores de la transición demográfica.....	70
Tabla 4.3. Salario promedio mensual de trabajadores según años de estudio aprobados.	71

Sección 5

Tabla 5.1. Cálculo de Gini. Distribución de Ingreso Total. El Salvador, 2000-2014.	80
--	----

Sección 6

Tabla 6.1. Ingresos fiscales. Millones de dólares.....	85
Tabla 6.2. Tasa de crecimiento anual de los ingresos fiscales. 2011-2015.....	86
Tabla 6.3. Monto de gasto. Millones de dólares.....	86
Tabla 6.4. Tasa de crecimiento de los gastos fiscales. 2011 – 2015.....	86
Tabla 6.5. Proporción sobre el PIB del monto de gasto.	87
Tabla 6.6. Programas sociales. Millones de dólares.....	88
Tabla 6.7. Monto del saldo de la deuda. Millones de dólares.	88
Tabla 6.8. Tasa de crecimiento anual de la deuda pública. 2011 – 2015.....	88

Índice de Recuadros

Recuadro 2.1. ¿Cómo se calcula el salario real?	41
--	----

Índice de Diagramas

Diagrama 3.1. Sistema de fuerzas productivas y proporcionalidad económica.....	57
---	----

Índice de Cuadros

Sección 3

Cuadro 3.1. Comparación de las composiciones orgánicas del capital ($n = C/V$).....	58
Cuadro 3.2. Inversión privada y del gobierno en I+D. En miles de dólares de los Estados Unidos y como porcentaje del PIB.....	61
Cuadro 3.3. Proporcionalidad económica y tasas de crecimiento.....	62
Cuadro 3.4. Comparación entre la tasas de inversión.....	64
Cuadro 3.5. Pronóstico del crecimiento El Salvador.....	65

Sección 6

Cuadro 6.1. Análisis de escenarios de la estabilidad de la deuda en el largo plazo ante distintos niveles de déficit fiscal y tasas de crecimiento económico.	95
Cuadro 6.2. Proyección de la deuda como porcentaje del PIB con tasas de crecimiento del 4.0% y déficit fiscal de 1.4% del PIB.	96
Cuadro 6.3. Saldos de la deuda del SPNF y de pensiones (bonos y FOP). Millones de dólares y porcentajes.	99
Cuadro 6.4. Afiliados por AFP y género (al 31 de marzo).	102
Cuadro 6.5. Utilidades y patrimonio de las AFP. 2001 – 2015. Millones de dólares y porcentajes.	102
Cuadro 6.6. Años que se requieren para poder tener en cuenta US\$200.00, a partir de una disponibilidad inicial de US\$100.00.	103
Cuadro 6.7. Distribución de lo recaudado por las AFP: CIAP y administración.	105
Cuadro 6.8. Aspectos paramétricos para determinar Pensiones.	107
Cuadro 6.9. Tiempo de duración de la pensión en el SAP, con diversos montos de CIAP.	108
Cuadro 6.10. Sistema de Ahorro para pensiones. Cotizantes por Ingreso Base de Cotización (IBC), AFP y género. Diciembre de 2015.	110
Cuadro 6.11. Sistema de Ahorro para pensiones. Cotizantes por Ingreso Base de Cotización (IBC), AFP y género. Diciembre de 2015.	112

Sección 7

Cuadro 7.1. Porcentaje de hogares en situación de pobreza incluyendo el ingreso de las remesas y sin dicho efecto. El Salvador. 2010-2014.	122
Cuadro 7.2. Cruce de hogares en situación de pobreza con y sin el efecto de las remesas. El Salvador. 2014.	123

Sección 8

Cuadro 8.1. Participación de mercado e indicador de Boone para el sistema bancario salvadoreño 2006-2016.	126
Cuadro 8.2. Tasas de interés nominales y efectivas promedio por institución financiera. 2014-2016.	130

Índice de Esquemas

Sección 6

Esquema 6.1. Proceso de austeridad fiscal expansiva.	92
Esquema 6.2. Ciclo vicioso de la austeridad.	93
Esquema 6.3. Sistema de pensiones vigente a diciembre de 2015.	101
Esquema 6.4. Comparativo de rentabilidad entre AFP y sector financiero.	103
Esquema 6.5. Funcionamiento del sistema de pensiones con cuenta individual.	108

PRESENTACIÓN

En la presente edición del Análisis Socioeconómico de El Salvador correspondiente al primer semestre de 2016, nos enfocamos en cruciales y persistentes problemas que aquejan a la población salvadoreña desde hace un tiempo considerable. Nos referimos a la vulnerabilidad del país ante los comportamientos internacionales; a la incapacidad de absorción de la fuerza de trabajo, expresada en los bajos salarios, precariedad laboral, subempleo, bajas pensiones, deplorables condiciones laborales y discriminación de la mujer para la cual los anteriores problemas se ven amplificadas. También, abordamos la desigualdad, el serio problema de las cuentas del Estado y su deuda pública agudizada por la crisis de los sistemas previsionales, el déficit de nuestro balance comercial externo, y el papel que la banca está jugando en relación a la reproducción de la vida de las personas.

Los problemas de la economía salvadoreña son expresiones de la importante desproporcionalidad que existe entre los dos sectores económicos generadores de las fuerzas productivas fundamentales en cualquier economía, esto es, los medios de producción y la población trabajadora. Justamente por ello, el sector I es el productor de bienes de producción, medios y objetos de trabajo; y, el sector II produce bienes de consumo necesarios para la vida de la población trabajadora, la fuerza de trabajo, y la sociedad.

Establecido lo anterior, se comprende que la base del funcionamiento sin proporcionalidad de este sistema económico se halla en el deterioro de las condiciones de existencia o de vida de la población trabajadora. Cuando los recursos destinados a la reproducción de la población trabajadora son insuficientes, encontramos desempleo, subempleo, bajos salarios, baja escolaridad, deterioro de salud, migración, informalidad, etc. En ese sentido, los recursos invertidos en medios de producción no pueden ser plenamente utilizados y se genera una subutilización de la capacidad instalada, porque no existen suficientes capacidades humanas para transformar esos recursos productivos.

Las elevadas composiciones orgánicas del capital que muestra la economía de El Salvador representan una señal de desproporcionalidad. Indican que el capital destinado a la fuerza de trabajo es muy pequeño, lo cual implica un deterioro y una destrucción de la fuerza de trabajo humana; y esto además de ser una injusticia, es una destrucción del sistema económico.

Las políticas neoliberales iniciadas en las década de los 90 han frenado el crecimiento y el desarrollo del país, generando y agudizando problemas en una magnitud nunca antes vista: la migración, la informalidad, la vulnerabilidad en la política económica. El sesgo de la economía hacia el sector terciario, como consecuencia del ciego afán de lucro del capital salvadoreño, es perjudicial; no por la terciarización en sí, sino porque ocurre en una economía que aún carece de una base productiva sólida. Si esta se construye, la terciarización es una expresión del desarrollo humano en áreas que se nutren con servicios en las actividades culturales, artísticas, de educación y fortalecimiento de las formas de la conciencia social.

Una economía, consolidada en su base material, orientada hacia la terciarización puede ser más coherente con la protección y conservación de los recursos de la naturaleza.

Asimismo, el funcionamiento eficiente de la economía requiere importantes inversiones, tanto del sector privado como del sector público, en la transformación estructural del mercado laboral de tal manera que se erradique totalmente y de raíz la discriminación de la mujer. Desde el punto de vista de los Derechos Humanos esta es una reivindicación pendiente, y desde la perspectiva económica es necesario reconocer que la exclusión y discriminación de la mujer en todos los sentidos constituye un obstáculo y un freno al avance de las fuerzas productivas fundamentales y al desarrollo humano del país; siendo, a escala nacional, la población femenina más que la masculina y de igual forma en la población en edad de trabajar.

Dicha discriminación también se encuentra en las cuentas económicas pues en estas hay un nulo reconocimiento de la economía del cuidado, importante actividad realizada, en su mayor parte, por la población femenina. En esa línea, es necesario que las estadísticas económicas se transformen y se reestructuren de modo que reconozcan las actividades femeninas no solo en su existencia, sino también en cuanto a sus remuneraciones, creando mecanismos para compensar este trabajo aunque se realice dentro del hogar.

Somos conscientes que la desigualdad es una cuestión preocupante en cualquier lugar del mundo, y en El Salvador la inequidad del ingreso y la riqueza sigue siendo elevada. La desigualdad puede ser un problema moral o de justicia hasta que transgrede las condiciones de existencia de las personas trabajadoras; en este caso, también se convierte en un problema de carácter económico, en el que se pone en peligro, además de la vida de la población trabajadora, las condiciones de existencia de toda la sociedad.

Las políticas neoliberales debilitaron la capacidad de absorción de la población trabajadora de nuestra economía lo que la ha vuelto muy vulnerable; esta se ha convertido en una economía con una inaudita apertura externa, al punto que ni los tratados de libre comercio (en los que se tenían mayores esperanzas) han generado los efectos deseados. Lo planteado antes, debido a que el flujo de remesas que entran en el país —el cual da lugar a una importante demanda—, ha perturbado a tal punto la “omnisciencia” del mercado, que los recursos no se han asignado eficientemente creando ofertas de transables y no transables, sino que se han orientado a la importación de los bienes. La cuestión es que el mercado en realidad involucra a la industria o sea a los capitalistas que son los que, obnubilados por el afán de las ganancias, han invertido sus capitales en los negocios de importaciones, comercio y servicios financieros y bancarios.

La empresa privada capitalista, sus élites y demás tienen que asumir su responsabilidad social, que posee un carácter constitucional, y realizar inversiones en proyectos que consoliden la capacidad productiva de la economía. El clima de inversión es propicio, porque existe una demanda creciente, gracias a las remesas y a la elevación de los gastos del Estado. La oportunidad del flujo de remesas se formó y consolidó en la segunda mitad de la década de los noventa, bajo el “clima” del mayor impacto de las políticas neoliberales; sin embargo, la economía se desaceleró en inversiones y crecimiento.

El surgimiento de las AFP es uno de los más importantes objetivos que los empresarios capitalistas han logrado (y se inició en la era neoliberal), pero, aparte de que estos son recursos invertidos en el sector financiero, el alcance de estas inversiones deterioraron las cuentas del Estado y han comprometido el presente y el futuro de importantes contingentes de trabajadores y trabajadoras. De nuevo se han convertido en un deterioro de las condiciones

de existencia de los trabajadores en la medida que introduce una catastrófica incertidumbre en la población actualmente jubilada y de aquellos que se jubilarán en el futuro.

La experiencia de las AFP en El Salvador ha mostrado que solo existen dos cosas seguras en este sistema previsional: la rentabilidad y la comisión; porque la seguridad previsional del afiliado deja mucho que desear en el tiempo de cobertura, después del cual es el Estado — que no recibe ingresos por cotizaciones de trabajadores— el que debe asumir el pago de la pensión mínima.

Es necesario reconocer que los fracasos acumulados por la aplicación de las políticas neoliberales se están dejando sentir justamente cuando la economía comienza su repunte después de los efectos de la crisis financiera mundial, que tuvieron una gran incidencia por la elevada vulnerabilidad a la que fue sometida nuestra economía por las medidas neoliberales. Por ello, es imprescindible que el Estado realice una profunda transformación hacia políticas que van en la dirección opuesta al modelo neoliberal y en las cuales la búsqueda del desarrollo se fundamente en el fortalecimiento de las capacidades humanas de la población trabajadora, que se base en importantes inversiones en la fuerza de trabajo tanto del Estado como del sector privado, y que tenga como punto de partida un importante proceso de redistribución. Esto último constituye un imperativo constitucional en la medida en que las transformaciones económicas van a mejorar las condiciones de vida de todos los miembros de la sociedad.

Se requiere que las élites empresariales capitalistas y demás de El Salvador rompan con la tradición de sobreexplotar el trabajo. Se vuelve inaplazable que el Estado promueva nuevas iniciativas empresariales con una visión de distribución más equitativa en el entendido que los comportamientos que surjan, además de ser coherentes con la justicia y la equidad, impulsan la eficiencia de las inversiones y elevan el crecimiento y el desarrollo.

El Análisis Socioeconómico de El Salvador considera que es un reto para el capitalismo salvadoreño mostrar que puede generar un sistema económico en el que la población trabajadora tenga una cobertura, sino plena, cercana al valor de su fuerza de trabajo, esto es, que asegure condiciones adecuadas de existencia; o, de lo contrario, vislumbrar la necesidad de configurar un sistema alternativo al capitalismo y a los capitalistas, que no son lo mismo que las iniciativas privadas.

Esta edición cuenta con ocho secciones; en la primera, se aborda el entorno mundial para discernir en qué medida las políticas neoliberales influyeron en países desarrollados y en los que se encuentran en desarrollo como El Salvador.

En la segunda sección se estudia la capacidad adquisitiva y la cobertura por los salarios del valor de la fuerza de trabajo. Asimismo, se analiza la situación del empleo, pero esta vez, enfatizando en los efectos que las características del mercado de trabajo salvadoreño tiene sobre la condición de existencia de las mujeres las cuales representan la mayoría de la población del país.

En la tercera sección se analiza el comportamiento productivo de la economía salvadoreña desde la perspectiva del modelo de dos sectores con el fin de mostrar los problemas que nuestro sistema económico presenta, de acuerdo al grado de proporcionalidad o desproporcionalidad que posee.

En la cuarta sección se aborda, de forma breve, el estado demográfico especialmente enfocado en cuanto a su vínculo con la actividad productiva.

La quinta sección estudia el problema de la desigualdad en El Salvador introduciendo, además del coeficiente de Gini, el índice de Theil con el fin de enfocar la desigualdad en contacto con lo que se conoce como polarización.

La política fiscal y el acuciante problema de las pensiones se estudian en la sexta sección, al igual que el vínculo de la deuda con el crecimiento.

El problema acerca de la inserción externa, se analiza en la séptima sección enfocándose en los efectos que ha tenido el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, también se tiene en cuenta la importancia de las remesas.

La octava sección analiza la competitividad en el sistema bancario salvadoreño haciendo uso del novedoso indicador de Boone.

Esperamos que este esfuerzo del Departamento de Economía de la UCA contribuya a mejorar las decisiones económicas de todos los miembros de la sociedad de tal manera que la actividad económica se concentre en la mejora de la vida de las personas y no de las ganancias.

RESUMEN EJECUTIVO

En los países con elevado desarrollo como Estados Unidos de América, los de la Unión Europea, etc., las políticas neoliberales se implementaron desde finales de la década de los años setenta, los problemas como la estanflación llevaron a pensar en reformas estructurales consistentes en liberalizar los mercados y reducir al Estado a un papel subsidiario.

En El Salvador, las políticas neoliberales fueron puestas en marcha de manera tardía, debido, principalmente, a la guerra civil de los años 80. Estas políticas, de modo similar a los demás países de América Latina, fueron impuestas por instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El paquete de medidas incluía: apertura de zonas francas, liberalización de la tasa de interés y precios, privatizaciones, flexibilización del mercado de trabajo, entre otras.

Algunos analistas atribuyen el buen desempeño del crecimiento económico en Centroamérica y, en particular, el de El Salvador a la aplicación de las políticas neoliberales; otros consideran que la finalización de los conflictos que afectaban a la región centroamericana jugó el principal papel. Aunque ambos factores pudiesen tener su efecto en los buenos resultados, los hechos permiten verificar que el buen desempeño económico de El Salvador empezó a sufrir dificultades serias desde la segunda mitad de la década de los 90, en pleno apogeo de la aplicación de las medidas neoliberales.

En cuanto al crecimiento, ni en el mundo ni en Estados Unidos (principal país capitalista), con las políticas neoliberales lograron obtener tasas de crecimiento promedio superiores a las obtenidas previamente a la implementación del modelo neoliberal. La tasa de crecimiento promedio en el mundo antes de la aplicación de la política neoliberal fue de 4.7%, en EUA solo un poco más baja; la tasa de crecimiento en el mundo en el contexto neoliberal fue de 2.9% y en Estados Unidos ligeramente por encima del 2%.

En El Salvador entre 1961 y 1979, antes del conflicto y de la aplicación del modelo neoliberal, la tasa promedio de crecimiento fue de 5.7%, en casi 27 años de medidas neoliberales la tasa promedio es de 2.9%.

La inequitativa distribución, comparativamente, también se ha profundizado más con las políticas neoliberales. En los Estados Unidos, de acuerdo con *The World Wealth and Income Database*, antes de las medidas neoliberales el 1% más rico de la población se apropiaba el 10.2% del ingreso; con la aplicación del modelo neoliberal, el porcentaje de apropiación del 1% de la población se elevó a 17%, mientras que el 90% de la población de menores ingresos pasó de apropiarse del 66.4% al 56.7%, los demás países que forman la OCDE presentan la misma tendencia, aunque en menor medida.

La concentración de la riqueza sigue siendo alarmante en Estados Unidos, para 2010 en el contexto del capitalismo neoliberal, Piketty (2014) verifica que el 10% de los más ricos

controlan el 70% del capital, mientras que el 50% más pobre, solamente controlan el 5%. En Europa el 50% más pobre controla también el 5% de la riqueza, el 10% más rico, no obstante, controlan el 60%. En América Latina la situación es similar ya que el 10% de los más ricos controlan el 71% de la riqueza.

En lo que respecta a la comparación entre el comportamiento de los salarios reales y la productividad real, paradójicamente, en la era neoliberal los salarios han crecido más lentamente que la productividad en la economía de los Estados Unidos (Shaikh, 2016; McConnell, Brue y Macpherson, 2003), aunque la propuesta de liberalización de mercados argumenta que sus ritmos de crecimiento tienen que ser muy similares. Sin embargo, este comportamiento es justamente el que se verifica antes de la implementación de las medidas neoliberales; por tanto, el neoliberalismo ha tendido a desmejorar las condiciones de los trabajadores en los países desarrollados y a deteriorar aún más las condiciones de vida de la población trabajadora en los países de bajo desarrollo, como es el caso de El Salvador.

Los analistas mundiales coinciden en argumentar que no se puede dejar al funcionamiento espontáneo de los mercados el acercamiento en los crecimientos de la productividad real y los salarios reales, tal cometido debe ser logrado mediante la regulación, es decir, la adecuada intervención estatal.

Los aspectos importantes a analizar en el mercado de trabajo corresponden a los salarios y su capacidad de compra y al empleo de la fuerza productiva principal de la sociedad, teniendo en cuenta una perspectiva de género.

Entre los indicadores salariales se abordan en este informe la masa salarial, los salarios mínimos, los salarios promedios y su poder de cobertura sobre variables aproximadas del valor de la fuerza de trabajo como la Canasta Básica Alimentaria (CBA), la Canasta Ampliada (CA), el Gasto Familiar Básico (GFB) y Canasta de Mercado (CM). Asimismo, se analiza el peso de los salarios mínimos con respecto a las pensiones promedio.

La masa salarial nominal anual de los cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) fue en 2015 de US\$5 167.42 millones, de los cuales el 28.3% correspondió a la masa salarial pagada por el sector público y el resto (71.7%) por el sector privado. Es importante reconocer, a propósito, el predominio de las empresas privadas en el mercado laboral; esta masa salarial total representó en ese año el 22.2% del consumo de los hogares.

Este indicador de la masa salarial respecto al consumo de los hogares ha sido creciente en los últimos 10 años, en ello se debe reconocer la importancia que el sector público juega en cuanto a la cobertura que tiene esta masa salarial en el consumo. Lo anterior, debido al aumento del empleo en el sector público en el momento más fuerte de la crisis financiera internacional para El Salvador, es decir 2009; en ese entonces y por el contrario, el sector privado redujo su masa salarial pagada por la caída de actividad en la mayoría de los sectores productivos que conforman el PIB. Sin embargo, a consecuencia del aumento de su empleo, el sector público elevó su pago compensando la caída del sector privado tanto en empleo como en ingresos y elevando de este modo, en el momento de los peores efectos de la crisis, la cobertura de la masa salarial de los cotizantes al ISSS del consumo de los hogares. En 2009 el peso de la masa salarial sobre el consumo fue de 19.5%, mientras que en 2007 y 2008 fueron respectivamente de 17.3% y 17.1%.

La dinámica del comportamiento del poder de compra de la masa salarial de los cotizantes del ISSS en el sector privado se presenta en tres períodos: 2004-2007 donde el crecimiento promedio es del 6%, 2008-2011 en el que la tasa de crecimiento es cero y 2012-2015 en el que la

tasa promedio es del 6%. El desempeño del sector público se muestra en dos períodos: 2005-2008 con tasa promedio de crecimiento del 2% y 2009-2015 con tasa de crecimiento promedio del 6%, cabe indicar que el ritmo de crecimiento en 2009 fue del 13%; estos comportamientos muestran que el sector público tiene menos vulnerabilidad ante los embates de las crisis internacionales.

El hecho que un poco más de la quinta parte del consumo sea cubierto por la masa salarial de los cotizantes del ISSS permite hacerse una idea de la poca cobertura que tienen los salarios en los gastos de consumo de los hogares, los cuales tienen que hacer uso de remesas, empleos informales, autoempleo, etc., para poder elevar o mantener su precario nivel de vida.

Entre mayo de 2015 y mayo de 2016 todas las tarifas de los salarios mínimos sufrieron reducciones en su capacidad de compra, los más afectados fueron los de la industria, el comercio y el salario de la industria de maquila. En lo que respecta a los promedios salariales de los cotizantes al ISSS, el sector privado experimentó un aumento en el mismo período de US\$6.69 mientras que el promedio salarial del sector público sufrió una baja en su capacidad de compra de US\$47.73.

Sectorialmente las pérdidas de capacidad de compra más pronunciadas en el sector privado entre mayo-2015 y mayo-2016, se ubican en la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (-US\$8.2); explotación de minas y canteras (-US\$52.38) y servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales (-US\$7.5). Lo anterior, a pesar de que como un todo la capacidad de compra aumentó. La rama que más capacidad de compra ganó es Electricidad, gas y agua (US\$87.7).

La comparación entre los salarios promedios reales representa una importante evidencia de que los salarios en el sector privado del país se están comprimiendo hacia los más bajos; un ejemplo simple es tomar los salarios de la rama de electricidad, gas y agua, que posee los salarios más altos, pero que ha disminuido su poder de compra entre 2004 y 2016 acercándose más al menor salario promedio con respecto a todas las ramas de la actividad productiva privada.

Este aumento en el sector privado, aunque positivo, aún se encuentra muy lejos de generar una importante cobertura de las canastas de referencia en relación a las condiciones de existencia de la población asalariada. Los promedios salariales de los cotizantes del ISSS, tanto en el sector público como privado, permiten comprar más de dos CBA, que cubren necesidades calóricas, el sector público casi cuatro; sin embargo, ambos salarios no logran comprar dos CA (equivalente a dos CBA); en relación a la CM, solo el sector público puede comprar una de estas canastas. Debe tenerse en cuenta que los salarios promedios de los cotizantes del ISSS, público y privado, son más altos que todas las tarifas del salario mínimo. De este modo resulta que para el caso de la CBA, solamente los salarios mínimos del comercio, el de la industria y el de maquila son los únicos que pueden adquirir una de tales canastas, no así en el caso de la CA y la CM.

Al observar los salarios mínimos en comparación con los salarios promedios de las ramas de la actividad económica se evidencia que, en general, se han ido aproximando desde 2003 hasta la información disponible en 2016, esto se explica por tres razones: ha aumentado la población que gana aproximadamente el salario mínimo; ha disminuido la población que gana más del salario mínimo; y, el salario mínimo ha crecido más rápido que los salarios superiores al mínimo. Esta es una señal alarmante conociendo la tradicional insuficiencia de los salarios mínimos para asegurar condiciones de vida de la población trabajadora.

El salario mínimo del comercio también representa una proporción importante en relación con las pensiones promedio. Con respecto a las del ISSS y el INPEP, más del 80%; con relación a las de las AFP, más del 67%; y, con respecto a las del IPSFA, casi el 50%. Estos porcentajes pueden aumentarse con el aumento eventual de los salarios mínimos, si las pensiones no son ajustadas.

Por el momento, considerando información desde 2011 hasta la fecha, no existen señales de alarma en cuanto a la capacidad de compra de las pensiones. Sin embargo, la capacidad de cobertura de las condiciones de existencia por parte de las pensiones es también un dato importante vinculado a su aproximación con el salario mínimo del comercio; al respecto, tanto las pensiones del ISSS, INPEP como las pensiones de las AFP, solo logran cubrir más de una CBA (las pensiones de las AFP, casi dos); no obstante, son insuficientes para adquirir una CA y una CM, en este caso existe una situación muy parecida a la del salario mínimo.

El tratamiento tradicional del empleo suele dar una insuficiente importancia al problema de género. En El Salvador es necesario que el estudio del empleo se haga con énfasis en este asunto, puesto que cerca del 53% de la población es del sexo femenino; por lo tanto, se vuelve relevante conocer en qué medida las mujeres se insertan en el mercado de trabajo y cómo se caracteriza su participación en el mismo. Una de las propuestas consiste en sostener que, a pesar de su peso en la población, el mercado de trabajo salvadoreño se caracteriza por discriminar a las mujeres desde su entrada al mismo hasta la forma en que participan en los salarios, la estructura ramal de la actividad económica y el papel que realizan en los procesos de una empresa o institución.

Indicadores como la tasa de ocupación y la tasa global de participación muestran mejorías en la participación de las mujeres en el mercado laboral. Cuando se comparan 1995 y 2014, se observa que la tasa de ocupación subió en más de un punto y la tasa global de participación se elevó en más de 10 puntos porcentuales. Aunque hay que advertir que la participación de los hombres en el mercado de trabajo es mayor, la anterior mejoría en casi dos décadas permite verificar que según las EHPM, en 1995, de cada 100 personas salvadoreñas trabajadoras 62 eran hombres y 38 mujeres; en 2014, la cantidad de mujeres por cada 100 personas trabajadoras fue de 43, lo que es una evidente mejoría.

Es necesario destacar que el problema de la falta de oportunidades sigue siendo un factor muy importante en la explicación de la mayor inserción de hombres que de mujeres en el mercado de trabajo. En el caso de las mujeres (EHPM, 2014), más del 68% aducen que se encuentran “inactivas” porque realizan actividades domésticas. En el caso de los hombres, solo un poco más del uno por ciento contesta que se haya inactivo por esa razón. Aquí queda claro que existen roles que son invisibilizados por no expresarse sus resultados en las cuentas nacionales de la economía monetaria; tales roles, como los de la economía del cuidado, son los asignados a las mujeres.

Esta distribución de funciones en la actividad productiva se constata con el índice de feminización (el cociente que divide el número de mujeres ocupadas entre la cantidad de hombres ocupados) por Rama de Actividad Económica (RAE). Por ejemplo, en varios años, desde 1997 hasta 2014, el índice ha sido muy cercano o mayor a uno, específicamente en las ramas de la industria, comercio, enseñanza, servicios y servicios domésticos. Es sintomático que el índice es muy alto en servicios domésticos, en 1997 era de más de 20, mientras que en 2014 es 14; aunque ha disminuido, sigue siendo alto. Las ramas con índices inferiores a la unidad con predominio masculino son: agricultura, minas, suministros, construcción, transporte y comunicaciones, intermediación financiera y administración pública (EHPM, 2014).

Cuando se estudia el índice por categoría ocupacional, la situación sigue siendo típica. El índice de feminización es superior a uno para las categorías de cuenta propia y servicios domésticos, en otras palabras, categorías propias de la informalidad y caracterizadas por bajos salarios, nulas prestaciones laborales, insuficiente seguridad social y violación a los derechos laborales. Aunque la categoría de patrono ha mostrado un aumento sostenido en el período estudiado 1997-2014, sigue estando por debajo de 0.5, esto es, existe una mujer “patrono” por cada dos hombres patronos (EHPM).

En el sector urbano, para 2014, el 20% de los hombres se ocupaban por cuenta propia. En el caso de las mujeres, el porcentaje de ocupadas por cuenta propia es de 38%. Debido a esto y a la precariedad que tal categoría ocupacional implica, cuando se analiza la situación previsional (y se constata que de las mujeres ocupadas solamente el 27% cotiza, mientras que los hombres lo hacen más del 29%), se comprende que dada la situación actual del sistema de pensiones privado, solamente 9 de cada 100 mujeres ocupadas tendrán acceso a una pensión, frente a 15 por cada 100 hombres ocupados que recibirán tal beneficio (Argueta *et. al*, 2015).

En relación al desempleo la información utilizada con más frecuencia es la que corresponde a la tasa de desempleo abierto, sin embargo, se ha aclarado que el problema en El Salvador consiste en la precariedad del empleo y no en el desempleo abierto. Ahora bien, para establecer una medida de desempleo más precisa, que tenga en cuenta aunque sea una parte de la precariedad, es conveniente usar la tasa de desempleo equivalente, que permite tener una tasa de desempleo agregada (abierto más equivalente) más precisa.

Los cálculos en el país acerca del desempleo equivalente, de la Tasa de Desempleo Abierta (TDA) y de una Tasa de Desempleo Abierta más Equivalente (TDAE) permiten tener una apreciación más exacta de las diferencias entre el desempleo masculino y el desempleo femenino. Los resultados de la investigación señalan que la TDAE se eleva tanto en el caso de las mujeres como en el de los hombres; las TDA son más altas para los hombres; sin embargo, la brecha entre las TDAE, al contrastar hombres y mujeres, se reducen en comparación a las diferencias que se obtienen con las TDA. Lo anterior es resultado de que el subempleo afecta más a las mujeres que a los hombres, como consecuencia, existe una equivalencia de desempleo femenino al subempleo mayor que la equivalencia del desempleo al subempleo para el caso de los hombres. En 2002 la brecha relativa a la TDA era de 5.4% mientras que con las TDAE es de 4.9%; en 2014, la diferencia con las TDA es de 3.9%, en el caso de las TDAE es solo de 2.6%.

Entre mayo de 2015 y mayo de 2016 se ha dado un aumento en el número de cotizantes al ISSS, el crecimiento ha sido del 1%, lo que implica una mejora en cuanto a la seguridad social de este nuevo grupo de empleados y trabajadores. Los más favorecidos en términos de las ramas económicas han sido la agricultura, 7%; y transporte, almacenamiento y comunicaciones con 4%, la construcción sufrió una reducción en los cotizantes de - 7%.

La incapacidad de absorción del mercado de trabajo en sus principales expresiones: bajos salarios, informalidad, subempleo, insuficiente cobertura de la seguridad social, deplorables condiciones de trabajo y demás aspectos de la precariedad se presentan con particularidad en el segmento femenino de la población laboral, pues las mujeres se ocupan en las ramas de la actividad económica que suelen presentar estas características como los servicios domésticos, educación, industria textil, etc.; igualmente, sus categorías ocupacionales también son más propensas a la precariedad como la categoría ‘cuenta propia’ o la de servicio doméstico.

La situación anterior implica un importante deterioro de las condiciones de existencia de la fuerza productiva principal, esto es, la población trabajadora. Y es una expresión fehaciente de la existencia de una insuficiente cobertura del valor de la fuerza de trabajo, lo que genera una perjudicial falta de proporcionalidad entre los principales sectores de la economía salvadoreña, esto es: el sector productor de medios de producción (sector I) y el sector productor de bienes de consumo (sector II). Estos dos sectores solamente mantienen una proporcionalidad que permite el buen funcionamiento de la actividad económica si se le da plena cobertura al valor de la fuerza de trabajo, es decir, si se aseguran en mayor medida y de la mejor manera las condiciones de existencia de la población trabajadora. Cuando se transgrede este principio económico, la economía pierde su proporcionalidad y esto repercute en el crecimiento y el desarrollo humano sostenible y sustentable.

Con esas características que se han apuntado acerca del mercado de trabajo, se deja en evidencia que la economía salvadoreña presenta una importante desproporcionalidad, lo que suele expresarse en distintos indicadores de la eficiencia productiva y, naturalmente, en aquellos indicadores del desempeño como el crecimiento y las tasas de inversión. El método analítico de la proporcionalidad socioeconómica de los dos sectores permite verificar esto en el país.

El primer indicador es el del valor del capital invertido en medios de producción por capital invertido en la fuerza de trabajo (conocido como Composición Orgánica del Capital, COC), este indicador se muestra artificialmente alto por la elevada sobreexplotación a la que se somete la población trabajadora. En 1990 el indicador observado o efectivo fue de 10.7 unidades de capital constante por unidad de capital variable (fuerza de trabajo), mientras que en términos potenciales, bajo condiciones de proporcionalidad, ese indicador hubiese sido de 6.1. Para 2016 la composición orgánica del capital efectiva se estima en 29.1, la COC potencial es de 18.0.

La principal consecuencia de la sobreexplotación del trabajo, o bien, de la insuficiente cobertura de las condiciones de vida de la población trabajadora es la disminución de la eficiencia. Esta sobreexplotación del trabajo ha generado importantes caídas en las tasas de ganancia, a diferencia de los aumentos que se experimentan en esta tasa desde la perspectiva potencial, es decir, manteniendo la proporcionalidad. Si se parte de índices de tasas iguales de ganancia desde 1990, para inicios del siglo XXI la tasa de ganancia potencial es 1.5 veces la efectiva; en 2016, se estima que la tasa de ganancia potencial es más de dos veces la tasa de ganancia observada o efectiva.

Un parámetro socio tecnológico de eficiencia es la tasa de plusvalía. La pérdida de eficiencia por la sobreexplotación de la población trabajadora se expresa en la disminución de la tasa efectiva de plusvalía. En los últimos 27 años, si se parte de índices de tasas iguales de plusvalía en 1990, se constata que para el 2000 la tasa de plusvalía potencial supera en 1.6 veces la tasa de plusvalía observada y para 2016 se estima que la tasa potencial es 2.1 veces la tasa de plusvalía efectiva. Esto muestra que una economía en condiciones de proporcionalidad y, por tanto, con mayor cobertura de la fuerza de trabajo genera tasas crecientes de plusvalía.

La similitud en el desempeño de la tasa de ganancia potencial y efectiva y la tasa de plusvalía potencial y efectiva resulta de que, a pesar que las composiciones orgánicas del capital potencial y efectiva son distintas como efecto de la sobreexplotación de las personas trabajadoras, sus ritmos de crecimiento promedio son similares; lo que hace que la tasa de plusvalía determine en gran medida el comportamiento de la tasa de rentabilidad del capital.

Las políticas neoliberales introducidas en 1990 y vigentes, en lo fundamental, hasta nuestros días han generado una desproporcionalidad económica que se expresa no solo en las caídas de las tasas de ganancia, sino también en la reducción del crecimiento. Aunque a principios de la década de los 90 la economía logró tasas de crecimiento de hasta 7%, en el primer lustro; en la segunda mitad de esta década no pudieron ser sostenibles y la economía se desaceleró. El modelo de los dos sectores muestra que al hacer inversiones en la población trabajadora, la economía genera crecimientos estables y sostenidos. Este análisis verifica que la economía tuvo un desempeño cercano al potencial en el primer quinquenio de la década de los noventa; sin embargo, mientras el crecimiento efectivo en 2000 fue de 2.15%, el crecimiento potencial es de 9.95%; en 2006, previo a los embates de la crisis financiera internacional, el crecimiento efectivo era de aproximadamente 3.9; mientras que el crecimiento potencia es mayor al 10% en 2009, donde los efectos de la crisis generaron un decrecimiento del - 3.1%, potencialmente, e incorporando los efectos de la crisis, la tasa de crecimiento es del 3.1%. Una economía más proporcional es menos vulnerable y por tanto solamente habría desacelerado el crecimiento.

En 2015, el crecimiento efectivo fue de 2.5%, el potencial es de 5.7%, es decir, 3.2% encima del crecimiento alcanzado en ese año. De acuerdo con el pronóstico para 2016 el producto crecerá al 3%, aun así el crecimiento potencial se estima en 6%, tres puntos porcentuales por encima de lo que se pronostica, sin considerar que la estabilidad del crecimiento del país todavía se encuentra comprometida por la desproporcionalidad que la economía presenta.

El desempeño eficiente de la economía en condiciones de proporcionalidad muestra que el PIB potencial sería más de tres veces el PIB efectivo de 2015, justamente la cantidad de veces que debe elevarse el fondo del producto destinado a los trabajadores; con un producto tan elevado, un problema como el de la deuda pública —asumiendo que fuese la misma— se expresaría en un 20% del PIB.

Otra de las ventajas de la economía con proporcionalidad consiste en que la inversión es más eficiente que en condiciones donde la proporcionalidad se ha perdido; por ejemplo, en términos efectivos la economía requirió en 1992 y 1993 una inversión promedio de 14% del PIB para alcanzar crecimientos arriba del 7%, la economía proporcional solo habría necesitado 12% de inversión sobre el PIB. Pero además, la inestabilidad de la economía bajo el modelo neoliberal fue haciendo la inversión cada vez más ineficiente; en 1995, con una inversión efectiva del 17% del PIB la economía alcanzó un crecimiento de 6.4% para lograr ese mismo crecimiento la economía potencial solo hubiese requerido 10.2%. Si nos atenemos a los datos históricos, para que en 2016 la economía crezca al 3% se requiere un 15% de inversión como porcentaje del PIB, la economía proporcional solamente requiere un 9% de inversión como porcentaje del PIB.

La base de existencia de la economía capitalista es la generación de plusvalía, pero debe advertirse que una proporción importante de la plusvalía es utilizada para el funcionamiento del Estado, el cual produce servicios imprescindibles para la generación y estímulo de la producción privada; uno de ellos es complementar la cobertura del valor de la fuerza de trabajo, esto es, las condiciones de existencia de la principal fuerza productiva de la sociedad: su población trabajadora.

Los parámetros del desarrollo proporcional de la economía implican para el caso de El Salvador un importante aumento del fondo del PIB destinado a la población trabajadora, esto significa que los niveles de absorción del mercado de trabajo tienen que elevarse en el sentido de generar, no solo más ingresos, sino también más empleo. En consecuencia, se

vuelve relevante conocer las potencialidades que se desprenden de la dinámica demográfica actual de El Salvador.

En El Salvador la población en edad de trabajar (PET) representa el 71.5% de la población total, lo que implica que potencialmente esta población tendría que sostener al resto de población compuesto por niños de 15 años o menos y adultos de más de 65 años.

Esta medida gruesa del comportamiento poblacional ha llevado a sugerir que El Salvador se encuentra en la Fase III de la llamada transición demográfica, caracterizada por tasa de fecundidad moderada, tasa de mortalidad moderada o baja, tasa de crecimiento poblacional moderada con una estructura etaria de la población predominantemente adulta (Aguilar, 2016).

En ese sentido, El Salvador estaría frente a la “ventana de oportunidad” conocida como “bono demográfico” lo cual es una etapa de la transición demográfica en la que la proporción de las personas en edad de trabajar crece en relación a la proporción de personas en edades dependientes.

No obstante, al estudiar la situación de El Salvador en dos aspectos que son importantes para poder aprovechar esta etapa de la transición demográfica, esto es, los salarios con base en la educación y la inversión social en salud y educación, se encuentra que tales factores del aprovechamiento del bono demográfico se encuentran en una situación muy incipiente.

En el caso del nivel de escolaridad, el promedio en El Salvador es de 6.7 años, ello implica que el salario a percibir es cercano al salario mínimo del comercio y servicio, es decir, US\$257.7, el cual, como se ha dejado establecido, es insuficiente para cubrir una canasta más allá de la cobertura de las necesidades calóricas.

La inversión social en educación y salud, que permite elevar las capacidades productivas de la población trabajadora, ha experimentado tasas de crecimiento promedio considerables de 6% y 8% respectivamente entre 2004 y 2014, pero no han permitido alcanzar los niveles de gasto en educación y salud que se lograron en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Tal situación (en parámetros que permiten absorber más población trabajadora con efectos de elevada productividad) llevan al augurio pesimista que se perderá la oportunidad del bono demográfico, especialmente cuando se tiene en cuenta que se está generando un proceso migratorio importante que implica una salida de aproximadamente 60 mil personas por año.

En esta línea es que se presenta la propuesta de un entendimiento del comportamiento poblacional menos pesimista, el de la racionalidad reproductiva, en el cual las variables demográficas están vinculadas a los importantes parámetros de proporcionalidad que arrancan de la elevación del grado de cobertura del valor de la fuerza de trabajo, lo que implica la elevación del fondo del PIB destinado a la clase trabajadora en al menos tres veces; este proceso de política económica gradual acompañado de medidas de carácter institucional modifican los parámetros demográficos según la necesidad del proceso de desarrollo. La transición demográfica puede ser influida por las acciones de política y en consecuencia el estado del bono demográfico puede ser reproducido.

A propósito de los problemas demográficos, la desigualdad en El Salvador es alarmante, no solo por su magnitud, sino también porque ocurre transgrediendo el derecho a la vida en condiciones humanas de las personas trabajadoras lo que, como se ha mostrado, repercute inevitablemente deteriorando el funcionamiento eficiente de la economía. De acuerdo con Oxfam (con base en informe de Forbes), en El Salvador en el año 2013, 150 familias acumulaban

20 mil millones de dólares en riqueza, en 2014 la acumulación era de 21 mil millones de dólares, estas magnitudes representan el 82% y el 83% del PIB del país, respectivamente.

Un indicador común muy usado de desigualdad es el coeficiente de Gini y, vinculado a este, la curva de Lorenz. Aparte de los problemas técnicos que estos indicadores pueden tener, existen tres problemas de carácter fundamental para su medición en El Salvador y son: 1) las EHPM no incluyen a las familias de más altos ingresos y riqueza en el país, por lo que cualquier indicador que se utilice para medir la desigualdad llevará este sesgo, subestimando la desigualdad; 2) si se han generado aumentos de ingresos en los deciles más altos (no incluidos), en la medición del Gini se expresarían como una disminución de la desigualdad, lo que evidentemente es absurdo; y, 3) en la medición no se han deducido ingresos que provienen de remesas, subvenciones, renta de inmuebles, etc., lo que naturalmente subestima la desigualdad.

Hecha las anteriores salvedades, el coeficiente de Gini en El Salvador ha disminuido (reducción de inequidad) desde el 53.6%, que representaba en el año 2000, hasta el 45.2% en el 2014, solo 0.1% más alto que el obtenido en 1995 (45.1%); como es evidente, después de 1995 la desigualdad aumentó. Los decrecimientos sostenidos del Gini (aumentos de igualdad) suceden desde el año 2009 cuando el coeficiente de Gini se encontraba en 48.8%.

A pesar de que la situación presentada por el Gini en los últimos seis años es optimista, existe un problema de coherencia con otro conjunto de datos; se trata de las mediciones de la participación del trabajo en el producto, estas mediciones indican que la participación de la masa salarial de los trabajadores ha decrecido de 33.2%, que representaba en 1990, a 25.7% en 2013. Si se parte del año 2000, esta participación era de más o menos 28%, por tanto este descenso permanente contradice la lectura que se obtiene con el coeficiente de Gini.

La utilización del indicador de Theil intenta subsanar estos problemas del coeficiente de Gini recurriendo al concepto de polarización. Con el coeficiente de Theil se dividen los deciles en un polo de bajos ingresos, desde el I hasta el VII, y el otro polo de altos ingresos contiene a los deciles que van desde el VIII hasta el X, el indicador hace diferencia entre la desigualdad entre los polos (inter-polos) y la desigualdad dentro de los polos (intra-polo), los indicadores desagregados de Theil para estas mediciones señalan menor desigualdad si disminuyen y viceversa. Con estos dos indicadores se construye el indicador de polarización simplemente dividiendo la desigualdad inter-polos entre la desigualdad intra-polos, este indicador de polarización va a aumentar si aumenta la desigualdad inter-polos y si disminuye la desigualdad intra-polos. El sentido de la lectura del indicador es obvia, pues se genera mayor polarización entre los deciles de bajos ingresos con los deciles de altos ingresos cuando la desigualdad entre ellos aumenta, pero también ocurre lo mismo cuando cada polo se vuelve más homogéneo, ya que se va acercando a la polarización pura entre ricos y pobres.

Por otra parte, el coeficiente de polarización en El Salvador ha mostrado estabilidad indicando con ellos que la polarización entre ricos y pobres no ha cambiado, en el año 2000 este indicador era de 2.12 y en 2014 fue de 2.11, por tanto esto parece más coherente con lo que sucede con la participación salarial que con lo que ocurre con el coeficiente de Gini.

La explicación a tales diferencias es que, en primer lugar, ha quedado evidenciado que los salarios cada vez se van homogeneizando hacia la baja (como se expuso en el análisis del comportamiento del mercado de trabajo), de igual forma este mercado se está precarizando debido a su incapacidad de absorción, lo que empuja ingresos internos (de cuenta propia en particular) y salarios hacia la baja; estas situaciones hacen más homogéneos los deciles de bajos ingresos (I-VII). En segundo lugar, la falta de incorporación de las familias más ricas

y de más altos ingresos va dejando en los deciles del VIII-X aquellas familias que, aunque acaudaladas, poseen ingresos más similares. De ahí que la desigualdad intra-polo se reduzca.

De acuerdo con la descomposición del indicador de Theil, los cambios en el Theil total entre 2000 y 2014 de 37.2% a 27.8% respectivamente, que indica una reducción en la desigualdad (al igual que el Gini), se debe fundamentalmente a la reducción del índice de desigualdad intra-polos, dado que la polarización es aproximadamente constante. Por tanto, la aparente mejoría de la desigualdad sería el resultado de que los sectores de bajos ingresos se homogenizan hacia los bajos ingresos promedios; ocurriendo similar situación, en cuanto a la homogeneidad, en el grupo de altos ingresos, debido a que en este han quedado las familias con fortunas e ingresos más cercanos.

Con la introducción de la dolarización la herramienta más importante que el Estado posee para contribuir a resolver los problemas del país la constituye la política fiscal que implica la recolección de impuestos para los ingresos del gobierno y la generación de gastos para realizar actividades del Estado y realizar un proceso redistributivo.

En cuanto a los ingresos, se verifica que estos han estado aumentando con especial énfasis en los tributos directos como el Impuesto Sobre la Renta que ha aumentado en general más rápido que el IVA, y que incluso sufrió una reducción del - 0.6% en 2014. Aunque los principales impuestos directos como indirectos han disminuido su crecimiento en 2014 y 2015, es conveniente advertir que los aumentos entre 2011 y 2015 han sido más pronunciados en los directos, por ejemplo el aumento más alto de la recolección por IVA es de 9.9%, en 2011; siendo el máximo crecimiento del impuesto sobre la renta de 18.4%, en 2013, lo que implica tendencias a la progresividad del sistema tributario. Para agosto de 2016 el total de ingresos representaba casi el 74% de los ingresos totales de 2015, lo que augura una buena recaudación.

En términos de los gastos, lo más representativo es que estos dan una señal de estabilización ya que para agosto de 2016 el total de gasto representa el 66% del total de gasto de 2015; sin embargo, es importante señalar que a excepción de los programas de Ciudad Mujer y el programa de Agricultura Familiar, el resto —como el programa en el área de Educación y el de comunidades solidarias— han sufrido importantes reducciones; por ejemplo, el Programa en el área de Educación disminuyó de US\$94.1 millones en 2014, a un poco más de US\$73 millones en 2015, en el caso de las comunidades solidarias se redujo de US\$41.3 millones a US\$38.4 millones entre 2014 y 2015 respectivamente.

En lo que respecta al problema de la deuda pública, al desagregarla en SPNF y en SPF, se puede constatar que la tendencia a la estabilización de la deuda del SPNF sigue girando alrededor del 47%, lo que implica una buena señal (no la mejor) de la vinculación entre el crecimiento y la deuda pública. La deuda del SPF que incluye la deuda de pensiones es la que ha mostrado más dinámica en el sentido de que su porcentaje con respecto al PIB era en 2010 un poco más del 9%; para 2015 es del 16.2%. El problema del elevado crecimiento de la deuda pública total es la deuda del SPF, específicamente, la deuda previsional.

El problema previsional ha desajustado las cuentas del Estado y elevado la deuda pública como porcentaje del PIB hasta, aproximadamente, el 64% en 2015, y se estima que puede llegar a representar en 2017 el 70% del PIB. Algunas propuestas sugieren que el Estado tenga más austeridad en sus cuentas, especialmente disminuyendo el déficit a través de reducciones en el gasto público, se piensa que el realizar ese ajuste puede estimular el crecimiento económico. En El Salvador, importantes estudios (Alvarado y Cabrera, 2013; Álvarez, *et al.*, 2015; y, BCR, 2016) han mostrado que es el crecimiento económico el que permite reducir el peso de la deuda pública y que por tanto toda reducción en el gasto

público que naturalmente desestimula la demanda y la producción va a provocar caídas en el crecimiento y por ende aumento en el déficit público como porcentaje del PIB, por reducciones en la recaudación y el bajo incremento del producto.

Haciendo uso de la metodología de Domar que relaciona el déficit con la tasa de crecimiento del producto, es posible mostrar que si se partiera de un déficit de 1.4% del PIB, que es el que se observa sin incluir el déficit previsional, y la economía mantiene un crecimiento promedio del 4%, dentro de unos 15 años el peso de la deuda pública como porcentaje del PIB se reduciría al 51.7%.

Pero como se ha expresado antes, el problema del crecimiento tiene que ver con la falta de proporcionalidad de nuestro sistema económico. Si se logra esta proporcionalidad, incluso con el déficit de 3.3% del PIB, que incluye los efectos de la deuda previsional, se pueden alcanzar importantes reducciones de la deuda pública sobre el PIB, mediante la generación de ritmos de crecimientos superiores al 4%.

Ahora bien, el sistema previsional vigente en El Salvador cuenta con tres tipos de pensiones: el régimen público con 192 485 afiliados; el de cuenta individual con 2 858 609, de estos solo 687 733 son cotizantes efectivos, y los que reciben Pensión Básica Universal bajo un régimen no contributivo, son personas de más de 70 años.

El total de personas activas bajo el régimen de pensiones es de 912 418 que representa el 32.7% de la PEA, lo que significa una baja densidad de afiliación.

El fondo privado de pensiones suma US\$8677.8 millones que representa el 33.6% del PIB, estos fondos se encuentran colocados en inversiones divididas de la forma siguiente: 81.3% en el Sector Público, 6.4% en fondos de titularización, 6.1% en valores extranjeros y 5.4% en inversiones bancarias. La totalidad de estos fondos está colocada en instrumentos de renta fija, en 2015 la rentabilidad nominal fue de 2.05% y la real de 1.12%. En promedio, cada afiliado tiene US\$3 121.6 y cada cotizante efectivo tiene un valor de US\$12 617.9.

Las reservas técnicas para cubrir las pensiones del Sector Público (ISSS e INPEP) se agotaron en 2001, por lo que desde entonces el gobierno ha tenido que recurrir al endeudamiento. En 2006, se creó el Fideicomiso de Obligaciones de Pensiones (FOP) con el fin de hacer frente a la deuda pública previsional mediante el uso de los fondos privados de las AFP. De igual forma se financian a través de esos instrumentos la pensión mínima de los que agotaron su fondo de pensiones y las pensiones de los optados (decreto 100).

La privatización de los ahorros para pensiones y de las pensiones ha generado una tremenda presión financiera sobre las cuentas del Estado, dando lugar a una importante y creciente deuda previsional. En 2015 el saldo de la deuda pública era de US\$17 012.7 millones, de los cuales US\$10 912.0 millones corresponden al SPNF (42.2% del PIB), mientras que US\$6 100.7 millones corresponden a la deuda de pensiones: US\$1 115.8 millones por emisión de bonos y US\$4 984.9 millones obtenidos por el FOP; por tanto, la deuda previsional representa el 23.6% del PIB, la emisión de bonos representó el 4.3% y los obtenidos por el FOP representaron el 19.3%, ambos como porcentaje del PIB.

La importancia de la deuda pública de pensiones puede percibirse al observar que en 2015 ha representado casi la cuarta parte del PIB, pero además si se analiza el comportamiento de esta deuda en el tiempo, se verifica que ha experimentado crecimientos sostenidos desde 2001 cuando representaba 1% (bonos, FOP = 0%) del PIB; hasta el 2015 en el que ha representado 23.6% (bonos más FOP); en 2006, cuando se creó el FOP, la deuda previsional

subió de 7% del PIB —que representaba en 2005— (7% bonos+0% FOP) a 11% del PIB en 2006 (6% bonos + 5% FOP).

La deuda correspondiente al SPNF se ha estabilizado en los últimos años, desde 2012 alrededor del 42%. Esta situación, que desde la perspectiva del vínculo entre el crecimiento y el déficit público, es un comportamiento esperado dada la reactivación del crecimiento económico. Por lo cual, el problema de la deuda pública total viene espoleado fundamentalmente por el problema de la deuda previsional creado al momento de privatizar, sin una correcta previsión, los ahorros para pensiones de la población trabajadora.

El sistema actual de pensiones se puede denominar como “mixto alternativo”, porque los pensionados pueden estar en el sistema privado de las AFP o en el sistema de reparto (ISSS e INPEP), pero no pueden estar en ambos. Sin embargo, a consecuencia de la incorrecta introducción del sistema privado de AFP en 1998, el surgimiento de la incapacidad de cobertura de los pensionados en el Sector Público creó la necesidad de que el Estado se auxiliara de los fondos de ahorro para pensiones privadas de las AFP. Con el fin de pagar a los pensionados del Sector Público (y por ello se creó el FOP) resulta que el Estado se está sosteniendo en los fondos privados de pensiones generadas por los cotizantes activos en el sistema de AFP para pagar a los jubilados del sistema de reparto, por esto se puede sostener más precisamente que el sistema salvadoreño de pensiones es un “sistema mixto de reparto espurio” (Lazo, F.; 2016).

Los problemas y la experiencia que se ha tenido con este sistema mixto de reparto espurio y las dificultades del Estado para pagar a los jubilados correspondientes al sistema del Sector Público, ha llevado al gobierno a proponer un sistema mixto complementario más definido, igualmente otros analistas proponen un sistema con mayor participación del Estado.

El actual sistema privado de capitalización individual de las AFP muestra dificultades tanto en lo referente al pago de pensiones (entrega de ahorros o una pensión), como en lo que respecta al tiempo en que se entregará la pensión basada en los ahorros individuales y el tiempo en el que se recibirá pensión mínima, la cual pagará el Estado. Las estimaciones señalan que existe la posibilidad real de que los años con pensión mínima, para aquellos que están en el sistema privado, sean considerables tanto para hombres como para mujeres, pero debe hacerse énfasis que dado que la esperanza de vida es mayor en las mujeres, el tiempo con pensión mínima (es decir lo que se recibe cuando se acaba la pensión basada en el ahorro individual) será mucho mayor que en el caso del hombre. Actualmente, sin importar cuál sea la pensión que se desprende del sistema de capitalización individual, la pensión mínima es de US\$205.

Un estimado con personas que tienen salarios por encima del promedio mensual permite deducir que el tiempo que tendrá que vivir (en sus últimos años) una mujer con pensión mínima es de 20 años, mientras que en el caso del hombre será de 10 años; ambas situaciones son complicadas, pero es evidente que el actual sistema previsional, como en otros aspectos, discrimina a las mujeres.

Las razones por las que las AFP insisten en el sistema de capitalización privada individual, aun ante estas realidades, se encuentran en: primero, la elevada rentabilidad patrimonial que reciben las AFP. En 2001 la rentabilidad sobre el patrimonio de AFP Confía era de 20.6%, para 2014 tal rentabilidad se había elevado a 44.4%, la rentabilidad máxima experimentada en el período fue de 53.7%; en el caso de la AFP Crecer, en 2001 su rentabilidad era de 17.8%, en 2014 se había elevado a 42.4%, su rentabilidad máxima en el período fue de 45.8% (SSF, 2016).

Una segunda razón es que las AFP reciben en concepto de comisiones en los últimos años casi 18% (incluyendo comisión cuando se paga la pensión al jubilado) mientras que la rentabilidad que se paga al cotizantes es de 5.2%. Al inicio de las operaciones de las AFP, la comisión alcanzó proporciones tan elevadas como el 39.9% en 1998, luego se vino reduciendo hasta llegar a 22.9% en 2002; 20.8% en 2006 y finalmente 16.9% en 2012. Un ejercicio sencillo asumiendo la comisión promedio de 20% muestra que al cotizante le resulta mejor realizar ahorros en el sistema bancario que en las AFP; ya que, por ejemplo, de entrada cuando un cotizante aporta US\$100 para su fondo, las AFP le abonan solamente US\$80, US\$20 representan comisión. En el sistema privado, el banco registra el depósito de US\$100 en la cuenta de ahorro de la persona, si la banca pagara una tasa de interés de 1.75%, esto implicaría que para convertir los US\$100 en US\$200, tendrían que pasar casi 40 años; en el caso de las AFP, para convertir la contribución a la cuenta de ahorro individual (en la que solo se depositan US\$80) en US\$200, con la misma tasa de interés de 1.75%, se requieren casi 53 años (13 años más). Los efectos de la comisión son obvios si se tiene en cuenta que con base en el ahorro y el tiempo de vida como jubilado se establece la pensión a recibir mensualmente.

Los rendimientos de los fondos de pensiones han sufrido dos importantes bajas: Una como consecuencia de la dolarización en 2001, cayendo a tasas por debajo del 10%, y la otra en 2006 (cayendo a porcentajes menores al 5%) cuando al crear el FOP la tasa de rentabilidad se ancló a la tasa libor que luego, como resultado de la crisis financiera internacional, sufrió caídas sostenidas hasta niveles muy bajos.

El sistema previsional de las AFP tiene que sufrir una reforma profunda en la que la participación del Estado debe ser un fundamental ingrediente. No obstante, se requiere que se genere un aumento importante en los salarios de la población trabajadora y generar una mayor capacidad de absorción del mercado de trabajo, de modo que se eleve la cantidad de cotizantes efectivos, y toda reforma paramétrica de estos sistemas debe ser ampliamente discutida por todos los sectores del país.

El sector externo es otra área crucial en este análisis. Después de 10 años de entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, conocido como CAFTA, es conveniente analizar si la vulnerabilidad propia de nuestra economía dependiente se ha reducido, postulado que anima este tipo de tratados que depositan su confianza en la libertad comercial. En El Salvador, uno de los efectos esperados del CAFTA consiste en la reducción del déficit comercial.

Antes de la entrada en vigencia del CAFTA, el déficit de la balanza comercial salvadoreña se estableció, en promedio, en unos US\$500 millones y constituía un déficit estructural el cual se esperaba que al menos se disminuyera; sin embargo, entre 2006 —fecha de entrada en vigencia del CAFTA— y 2015, el déficit se colocó rápidamente en alrededor de US\$1 500 millones, lo que contradice lo esperado por las teorías de las políticas neoliberales. Descontando el efecto de la industria maquilera, que importa una gran cantidad de insumo y posee escaso valor agregado, el déficit se coloca alrededor de los US\$2 500 millones. Por tanto, este tratado de libre comercio con Estados Unidos ha venido a hacer más vulnerable nuestra economía.

En futuros tratados, como el que se quiere firmar con Corea del Sur, se deben tomar en cuenta las asimetrías que existen entre las partes firmantes, como las que se dan en tecnología y condiciones salariales. Si el país no puede competir con tecnologías, lo intentará hacer vía compresión salarial lo que puede deteriorar nuestra eficiencia y volvernos menos competitivos agravando el déficit. El déficit comercial con Corea del Sur ha evolucionado de US\$20 millones que representaba en 1994 a US\$153 millones en 2015.

Al estudiar el comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) proveniente de los Estados Unidos de América se verifica que esta ha mantenido la misma dinámica que venía mostrando antes del CAFTA; la IED con respecto al PIB sigue representando alrededor del 1%, mientras que el peso de la IED con relación a la formación bruta de capital fijo se ha colocado por debajo del 5%, y este porcentaje no ha variado en los años de funcionamiento del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

La sostenibilidad del mencionado déficit comercial se ha debido, fundamentalmente, al flujo de remesas, las cuales han mostrado mejor desempeño que las exportaciones tradicionales, no tradicionales y la IED. El comportamiento de las exportaciones no tradicionales ha tenido un repunte después de los efectos de la crisis financiera internacional, a tal grado que sus magnitudes se están acercando a los flujos de remesas, las remesas como porcentaje de PIB en 2015 representaron el 16.5%, diez veces más de lo que representó la IED como porcentaje del PIB.

Estudios recientes (Aquino, Arévalo y Colorado, 2015) muestran que el flujo de remesas, resultado de la actividad laboral de la fuerza de trabajo salvadoreña en el exterior, merma el efecto nocivo del aumento acelerado de la deuda pública.

Se estima que cerca de dos millones de salvadoreños viven en Estados Unidos. El trabajo de estas personas constituye la fuente del flujo de remesas; aparte de los efectos macroeconómicos que las remesas tienen, es importante señalar que estas poseen un importante impacto social consistente en que la pobreza de ingreso se ve reducida. Por ejemplo, la pobreza total de los hogares en 2014 era de un 31.87%, relativa 24.3% y extrema 7.57%, teniendo en cuenta el efecto de las remesas (sin su efecto directo), la pobreza total de los hogares en 2014 hubiese sido de 37.87%, relativa 24.76% y extrema 13.12%. Este efecto puede ser verificado desde mediados de la década de los 90.

La importancia del efecto de las remesas en la pobreza se percibe mejor si se analiza el impacto que tendría si estas desaparecieran. Anular el flujo de remesas significaría que más de 56 mil hogares que con remesas son no pobres, pasarían a la pobreza extrema, y que más de 39 mil hogares que con remesas se encuentran en la pobreza relativa, pasarían a la pobreza extrema. Otro tanto de no pobres pasaría a la pobreza relativa. Es interesante verificar lo que la fuerza de trabajo, al trasladarse a EUA, puede hacer por su propia cuenta con su capacidad productiva para generar un buen funcionamiento y la mejora de las condiciones sociales de El Salvador.

El sistema bancario de El Salvador se desnacionalizó a inicios de la década de los 90, esto fue parte del paquete de políticas neoliberales con el fin de volver más eficiente y competitivo el mercado bancario, los estudios previos han reflejado cierta tendencia a la formación de un mercado oligopólico. La utilización de un método más reciente basado en el indicador de Boone ha permitido determinar que el mercado bancario salvadoreño no es competitivo, de este modo, los cuatro bancos que poseen las cuotas más altas de participación en el mercado son los menos competitivos, se trata del Banco Agrícola (26%), el Scotiabank El Salvador (13%), el Banco de América Central (13%) y el Citibank El Salvador, ahora Banco Cuscatlán (11%), entre estos, el banco menos competitivo de acuerdo con el indicador de Boone es el Citibank de El Salvador (Banco Cuscatlán). Juntos, estos bancos suman el 63% de participación en el mercado. En consecuencia, este resultado parece ser coincidente con un funcionamiento oligopólico del mercado, aunque, lo que puede distinguirse es su constante esfuerzo por diferenciar sus productos, las consecuencias para el usuario redundan en un deficiente servicio con elevados precios de los mismos.

En lo referente a las tasas de interés que los bancos cobran, entre enero 2011 y julio de 2016, los créditos se han encarecido en casi el doble para préstamos menores a los US\$1000, para los cuales los intereses son más altos, pasando de 24.96% a 43.45%. En el caso de los préstamos que se encuentran entre los US\$1000 y los US\$5000, que tienen intereses más bajos, las tasas de interés han crecido a una tasa promedio de 2% cada año.

Las tarjetas de créditos han tenido una expansión importante en los últimos años, entre 2012 y 2015 el crecimiento promedio de los préstamos con base en tarjetas de créditos ha aumentado a una tasa promedio de 6%. Las carteras de crédito de esta naturaleza representan el 8% del total de los préstamos otorgados y la cuarta parte de los créditos destinados al consumo. El patrón de comportamiento de las tasas de interés de las tarjetas de créditos son similares a la de los préstamos antes mencionados, tasas de interés mayores para tarjetas de créditos con montos inferiores a US\$1000 y tasas de interés inferiores para tarjetas de crédito con montos superiores a los US\$1000 dólares.

Coincidiendo parcialmente con lo que refleja el indicador de Boone, las tasas de interés más altas para tarjetas de créditos con montos más bajos son las del banco menos competitivo, esto es, el Citibank de El Salvador (ahora Banco Cuscatlán). Sin embargo para los créditos entre US\$1000 y US\$5000 son los bancos Promérica, Davivienda y Banco de América Central los que presentan las tasas de interés menos competitivas.

Es importante destacar que el banco con cuota de mercado más pequeña y el más competitivo, según el indicador de Boone, es el Banco de Fomento Agropecuario, que es un banco del Estado salvadoreño.

1. La economía mundial. Crisis y situación actual de la economía capitalista

1.1. El modelo neoliberal: implementación a escala global y en El Salvador

Durante la década de 1970 la economía mundial mostró señales de crisis: la estanflación en Estados Unidos, la crisis de la deuda en América Latina y en algunos países de Europa, entre otros fenómenos económicos que fueron atribuidos principalmente a una crisis de rentabilidad (Duménil y Lévy, 2011).

Ante lo anterior, se empezó a gestar un nuevo modelo económico a escala global: el neoliberalismo¹. En primer lugar, es importante señalar que, al tener un alcance global, el neoliberalismo no es una única receta para todos los países, pues se asignan roles diferentes a los países del centro y de la periferia, sin que estos estén aislados unos de otros en la estrategia.

De manera general es posible señalar que el neoliberalismo parte del supuesto de que los mercados son eficientes por sí mismos, mientras que el Estado no lo es. Dado lo anterior, lo aconsejable es reducir al máximo la participación del Estado en la economía y permitir el libre actuar de los intereses privados en el mercado para incrementar la competencia tanto a nivel global como doméstico (Chomsky, 2000; Harvey, 2007; Ostry, Loungani y Furceri, 2016; Screpanti y Zamangi, 2005)². Al respecto, Harvey señala:

El neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano, consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, fuertes mercados libres y libertad de comercio. El papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de estas prácticas (2007, p. 8).

1 Algunos autores (Ostry, Loungani y Furceri, 2016; Screpanti y Zamangi, 2005) señalan que el término neoliberalismo es utilizado de manera peyorativa por los críticos de este modelo económico. Sin embargo, aquí se utilizará para englobar las ideas de transformaciones económicas realizadas durante las dos últimas décadas del siglo XX y que se han mantenido hasta la actualidad.

2 A pesar de la utilización de las teorías neoclásicas como fundamento para las políticas económicas de liberalización, Screpanti y Zamangi (2005, p.260) señalan que ningún teórico clásico o neoclásico serio apoyarían la idea de la ineficiencia general del Estado y la eficiencia total de los mercados.

A escala global se implementaron una serie de medidas para facilitar este proceso de desregulación e incremento de la competencia: privatización de servicios públicos, apertura comercial, reformas impositivas, libre movilidad de capitales, reducción de déficit público, entre otros. En el caso de Estados Unidos, un hecho emblemático fue en 1979 cuando la Reserva Federal decidió elevar la tasa de interés al nivel necesario para controlar la inflación (Duménil y Lévy, 2011); a partir de lo anterior la política económica del país norteamericano se supeditó a mantener un bajo nivel de inflación.

En el caso de El Salvador, debido al conflicto armado, la agenda neoliberal se implementó de manera tardía durante la última década del siglo XX sin embargo se hizo con medidas de gran impacto como implementación de zonas francas, liberalización de tasas de interés y precios, privatizaciones, entre otras.

Una medida importante en El Salvador por su vinculación con la distribución del ingreso fue el congelamiento de los salarios nominales pues se consideraba que los salarios reales se encontraban por encima de los de “equilibrio” y de esta manera se podría mejorar la situación de empleo (Montesino y Góchez, 1995).

La implementación de estas medidas se dio de manera diferente a nivel global, algunos países lo realizaron de manera voluntaria (principalmente Estados Unidos y el Reino Unido), mientras que en otros se dio mediante la imposición del modelo; principalmente a través de instituciones financieras internacionales (IFI) como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y, en el caso de Latinoamérica, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (Chomsky, 2000; Duménil y Lévy, 2011; Harvey, 2011; Segovia, 2001). Lo anterior era reconocido abiertamente por estas instituciones. En el caso de Centroamérica funcionarios del FMI (Cardemil, Di Tata y Frantisheck, 2000) señalaban:

A inicios de la década de 1990, la mayoría de países implementaron ajustes macroeconómicos y reformas estructurales exhaustivas, que con frecuencia fueron apoyadas financiera y técnicamente por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. Los ajustes macroeconómicos continuaron durante el segundo lustro de la década de 1990, aunque a un menor ritmo, mientras que las políticas estructurales fueron fortalecidas en varios puntos, incluyendo privatización, reformas al sector financiero y liberación del comercio exterior. Como resultado de estos esfuerzos, el desempeño económico mejoró considerablemente: el crecimiento aumentó, la inflación disminuyó, la posición externa se fortaleció y la extensión de la pobreza decreció³.

Como se observa, el buen desempeño macroeconómico de la década de 1990 era atribuido a las políticas neoliberales implementadas en los diversos países centroamericanos. Al respecto, Segovia (2002) argumentaba que, para el caso de El Salvador, hubo diversos factores que pueden explicar esta mejora de indicadores y que no podían mantenerse de manera estructural en la economía; entre ellos: el fin de la Guerra Civil, el apoyo de las instituciones financieras internacionales, la ausencia de oposición en política económica y la privatización (la cual evidentemente tiene sus límites). A lo anterior habría que sumar un mejor desempeño económico en Estados Unidos durante la década de 1990; lo cual generó, según Duménil y Lévy (2011), que el modelo neoliberal fuera considerado un remedio a los problemas económicos.

3 Traducción propia del documento original en inglés.

Sin embargo, esto no logró mantenerse. A inicios del siglo XXI se presentó un primer síntoma de debilidad en el modelo con la crisis del Internet. En el año 2007 la crisis financiera golpeó a Estados Unidos y esta se trasladó al resto del mundo con efectos que no se habían visto desde la Gran Depresión. En la actualidad la economía global todavía no ha logrado reponerse⁴.

Por lo anterior, surgieron críticas del modelo neoliberal, inclusive de instituciones como el FMI (Ostry, *et al.*, 2016) que anteriormente contribuía a propagarlo. Las críticas presentadas por esta institución radican en un mayor control al flujo de capitales y en reconsiderar la participación del Estado, especialmente en la redistribución del ingreso y las políticas de austeridad cuyo fin último es reducir los niveles de deuda⁵.

Así pues, resulta de interés analizar qué fue lo que realmente sucedió durante el modelo neoliberal a nivel global, especialmente en Estados Unidos por la enorme relación económica que guarda con El Salvador y su hegemonía a nivel global.

1.2. Evolución del crecimiento económico, distribución del ingreso y la riqueza, salarios y productividad

Una de las principales apuestas del neoliberalismo era el crecimiento económico. Al dejar libre el actuar del mercado se esperaba un mayor nivel de inversión que llevara consigo un mayor nivel de crecimiento económico; a su vez esto proporcionaría un mayor nivel de empleo, generando presión para una mejor retribución al trabajo. Es importante analizar que sucedió con cada una de estas variables.

1.2.1. Crecimiento económico

Durante el modelo neoliberal no se logró superar el crecimiento promedio alcanzado por los modelos anteriores (4.7%), como se puede observar en el gráfico 1.1. A pesar de una tendencia al alza del crecimiento económico durante la década de 1990, este no pudo mantenerse y disminuye con la burbuja de Internet, hasta entrar en crisis a finales de la primera década del siglo XXI. De tal manera, el crecimiento promedio durante el modelo neoliberal fue de 2.9% y los pronósticos de crecimiento para 2016 y 2017 se mantienen en cifras similares (3.0 y 3.4% respectivamente) (FMI, 2016).

Además, es posible observar que la economía mundial guarda una relación muy estrecha con el rendimiento de Estados Unidos, por lo que cualquier tipo de desajuste económico (como la crisis financiera) se traslada fácilmente al resto del mundo; de igual forma, el promedio de la tasa de crecimiento del país norteamericano no logró alcanzar el nivel previo a las medidas neoliberales.

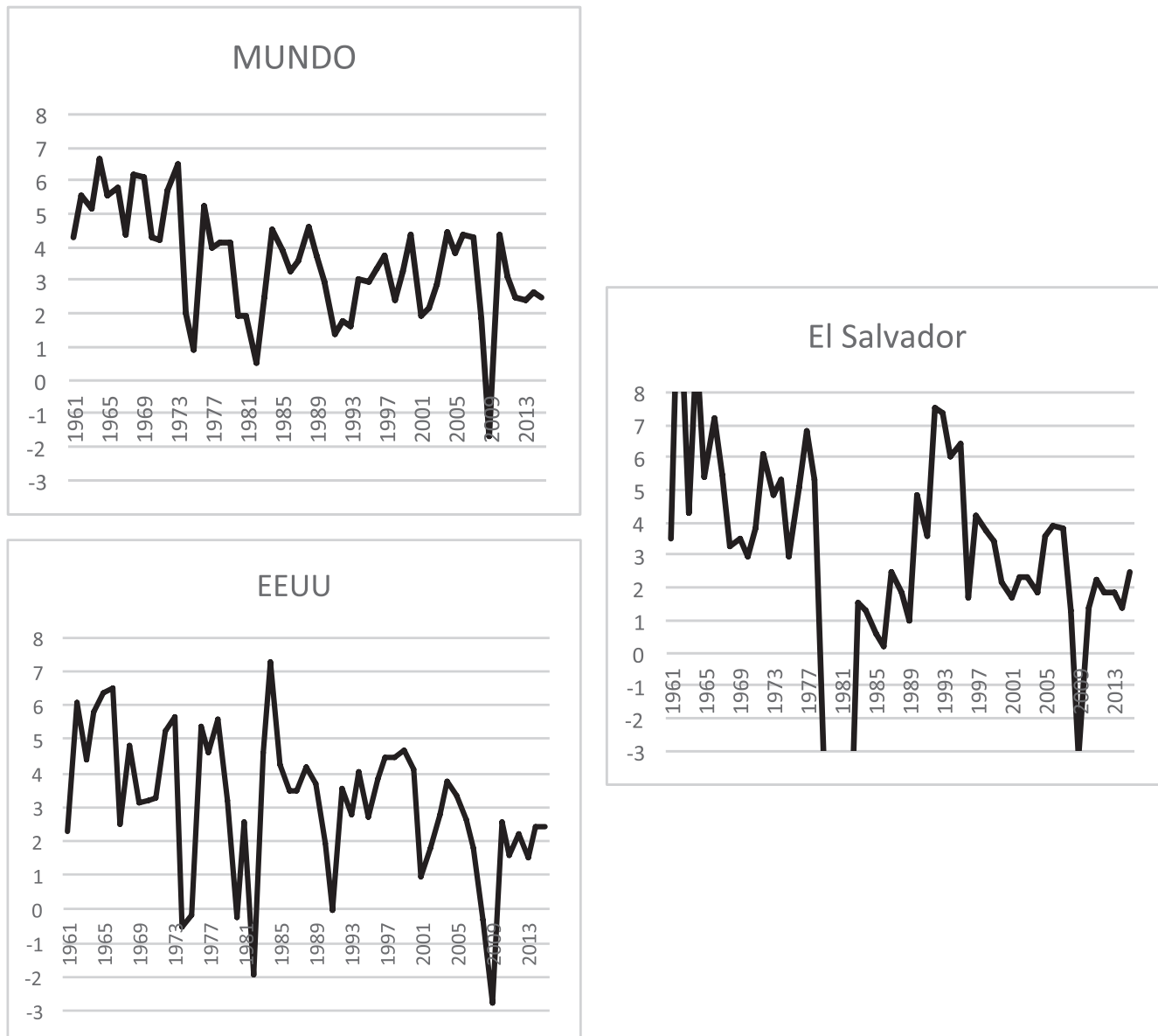
En El Salvador, en contraste con el resto del mundo y Estados Unidos, las fluctuaciones de la tasa de crecimiento son más pronunciadas. Es importante recordar que, dado el conflicto armado, las medidas neoliberales se implementan a inicios de la década de los 90, después de una fuerte recesión. Previo a la situación de guerra, entre el año 1961 y 1979, la tasa de

4 Para profundizar en explicaciones acerca del surgimiento de la crisis ver Duménil y Lévy (2011) y Gavidia, Magaña, Méndez y Montenegro (2013).

5 Esta crítica parece no estar en sintonía con el último Informe del país del FMI (2016) en El Salvador, ya que en él recomiendan aumentar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) a un 15%, cuando OXFAM y CEPAL (2016, p. 8) han señalado: "El aumento del IVA hace que se incremente todavía más la pobreza de las clases más pobres".

crecimiento promedio se encontró en 5.4%.⁶ Por su parte, el modelo neoliberal presentó un crecimiento inicial elevado, pero no se mantuvo más allá de un lustro, el promedio registrado durante este modelo en El Salvador fue de 3.1%.

Gráfico 1.1. Tasa de crecimiento PIB mundial, Estados Unidos y El Salvador. 1961-2015.



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

Nota: en línea punteada aparecen los promedios de la tasa de crecimiento previo al modelo neoliberal (1961-1978) y durante el modelo neoliberal (1980-2015 para Estados Unidos y el mundo; 1990-2015 para El Salvador).

6 El promedio para el modelo previo al neoliberal en El Salvador se ha calculado para 1961 a 1978, pues en 1979 ya se empieza a observar una caída del producto. Sin embargo, de incluir la tasa promedio sería de 4.9%, aún muy por arriba del promedio del modelo neoliberal.

Sin embargo, como señala Piketty (2014), lo anterior no se transmite necesariamente en una convergencia del ingreso nacional bruto de los países, pues el ingreso toma en cuenta la renta de la propiedad con el resto del mundo, es decir, el rendimiento que obtiene el capital en los diferentes países; lo que podría generar mayor inequidad entre el ingreso de estos. En cuanto a la eliminación de barreras a la movilidad de capitales, funcionarios del FMI (Ostry, *et al.*, 2016) señalan que es muy difícil determinar beneficios en términos de crecimientos, en cambio los costos del incremento en la inequidad son elevados. Por tanto, es importante analizar qué sucedió con la distribución del ingreso y la riqueza.

1.2.2. Distribución del ingreso y riqueza

A escala global es difícil encontrar bases de datos que permitan analizar la evolución en la distribución del ingreso y riqueza entre los países y dentro de los países. Los principales análisis se centran en cálculos de Gini a través de las Encuestas de Hogares que se realizan en los distintos países; sin embargo, como señala Pérez (2014), en la recopilación de esta información no se logran obtener los datos de las personas con mayores ingresos.

Piketty (2014) realizó un esfuerzo importante para sistematizar series históricas de distribución del ingreso y riqueza, principalmente de países del centro. De igual manera, OXFAM ha realizado importantes investigaciones. Una de las series históricas de la distribución del ingreso más importantes es la de Estados Unidos, recopiladas en *The World Wealth and Income Database*. En el gráfico 1.2 es posible observar cómo evolucionó la distribución del ingreso en Estados Unidos previo a la implementación del modelo neoliberal y posterior a la misma.

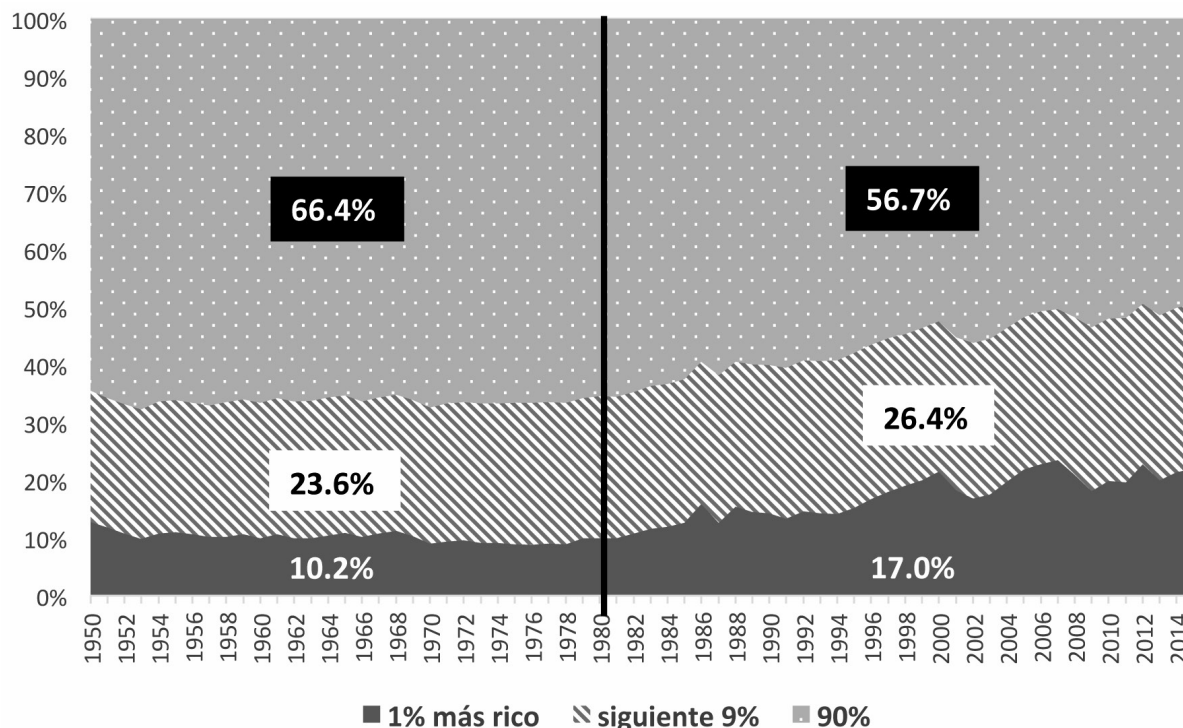
Es notable cómo la implementación del modelo neoliberal contribuyó a incrementar el ingreso del 1% más rico de la población de Estados Unidos, pasando de un promedio de apropiación del 10.2% del ingreso entre 1950 y 1979 a un 17% de apropiación del ingreso de 1980 al 2015; igualmente, el siguiente 9% también se benefició, pero en menor medida. Lo anterior, se dio mediante un detrimento de la participación en el ingreso del restante 90% de la población. Esta tendencia, aunque en menor grado, es similar a la de la mayoría de países de la OECD (Stockhammer, 2013).

Respecto a la desigualdad de la riqueza⁷, para el año 2010 en Estados Unidos, el 10% de los más ricos acumulaba el 70% del capital, el 1% tenía 35% del total; mientras que el 50% más pobre únicamente poseía el 5% de la riqueza. De mantenerse esta tendencia, para el año 2030 en Estados Unidos el 10% de la población más rica poseerá el 90% de la riqueza, dejando el 10% para el restante 90% de la población. En Europa existe una mejor distribución entre la clase media y los poseedores de mayor riqueza; sin embargo, las cifras siguen siendo alarmantes. El 10% de los más ricos posee el 60% de la riqueza, mientras que, al igual que en Estados Unidos, el 50% más pobre cuenta únicamente con el 5% de la riqueza (Piketty, 2014).

7
Piketty (2014, p.62-63) le llama capital, pero al inicio de su libro define capital como “el valor total, estimado a los precios de mercado, de todo lo que poseen los residentes y el gobierno de un país dado en un momento determinado, siempre y cuando pueda ser intercambiado en un mercado”. Incluye activos no financieros, financieros y le resta los pasivos financieros.

Gráfico 1.2.

Distribución del ingreso (incluyendo ganancia del capital) entre el 1% más rico de la población, el siguiente 9% y el restante 90%. Estados Unidos. 1950-2015.



Fuente: elaboración propia con base en datos de *The World Wealth and Income Database* (2016).

Esta distribución de la riqueza no es exclusiva de Estados Unidos. De acuerdo con CEPAL y OXFAM (2016), en el 2014 en América Latina el 10% más rico de la población controlaba el 71% de la riqueza de la región. De mantenerse esta tendencia, en 6 años el 1% más rico de la población latinoamericana podría llegar a tener más riqueza que el 99% restante.

Dado lo planteado, tanto Piketty como CEPAL y OXFAM proponen una mayor progresividad de la política fiscal. No obstante, la política fiscal es una política redistributiva, lo que implica que existe una distribución previa, la cual se da en el mercado de trabajo. Por tanto, es importante analizar qué sucedió en el mercado de trabajo para conocer las causas de esta distribución del ingreso y de la riqueza.

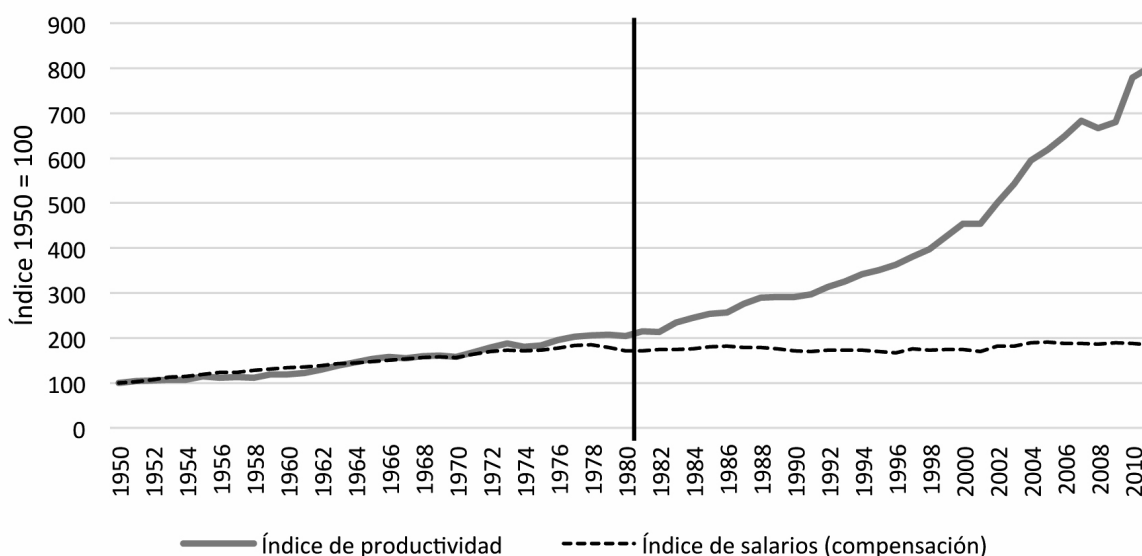
1.2.3. Evolución de los salarios reales y la productividad

La teoría neoclásica plantea que en un mercado competitivo los salarios reales se igualarán a la productividad marginal del trabajo; por tanto, se espera que estas variables evolucionen de manera similar a lo largo del tiempo.

En el gráfico 1.3 se presenta la evolución de la productividad y el salario real como índices para el sector manufacturero de Estados Unidos. Se puede observar claramente que previo a la implementación del modelo neoliberal, los salarios reales evolucionaban de manera similar a la productividad. Una vez implementadas las medidas neoliberales, los salarios reales se estancan a pesar de un crecimiento importante de la productividad, la cual se cuadruplicó de 1980 al 2010.

Este fenómeno no fue exclusivo del sector manufacturero. A pesar de que los salarios reales crecieron en la economía en su conjunto, lo hicieron en menor medida que la productividad, generando una brecha cada vez mayor entre ambas variables. Este fenómeno es similar para la mayoría de países desarrollados (Organización Internacional del Trabajo, 2013).

Gráfico 1.3. Índice de productividad y salarios reales del sector manufacturero. Estados Unidos. 1950-2010.



Fuente: elaboración propia con base en Bureau of Labor Statistics (BLS) para Índice de Precios al Consumidor (IPC) e índice de productividad; Measuring Worth para índice de los salarios nominales.

Nota: la idea general del gráfico se tomó de Shaikh (2016, p. 60). Se toma el sector manufacturero por la disponibilidad de datos.

En el caso de El Salvador el comportamiento es semejante. El salario real medio se ha visto estancado a partir de la implementación del modelo neoliberal, esto a pesar de la caída que sufrieron durante el conflicto armado, es decir, el salario real medio no recuperó sus niveles previos a la guerra. De igual manera, paralelamente hubo un incremento de la productividad (Departamento de Economía UCA, 2016).

Los incrementos en la productividad generan incrementos en el PIB, pero si estos no vienen acompañados de incrementos proporcionales en el salario real, se traducen en una menor participación de los salarios en el PIB⁸ y, por tanto, en un incremento de la ganancia de la clase empresarial. Esto explica por qué existe una tendencia creciente a la inequidad y una mayor apropiación del ingreso y de la riqueza por parte del 1% más rico de la población y del siguiente 9%.

La implementación del modelo neoliberal acrecentó la competencia entre trabajadores a nivel global (Chomsky, 2015), lo que permitió que los salarios reales disminuyeran en el proceso para atraer inversión extranjera directa⁹. Además, esto beneficia a los capitales

⁸ Precisamente esto es lo que ha sucedido en la mayoría de países de la OECD (Stockhammer, 2013).

⁹ Duménil y Lévy (2011, p.9) apuntan: "Que los países de la periferia quieren vender sus recursos naturales y estén ansiosos de recibir inversión extranjera, no modificación la naturaleza de las relaciones de dominación". Al respecto CEPAL y

domésticos, pues encuentran bajos niveles salariales aunque lo que se esté procurando es inversión foránea.

Shaikh (2016) plantea que no existen mecanismos automáticos que provoquen que un aumento de la productividad se traduzca en un aumento del salario real, para ello deben de existir mecanismos sociales e institucionales que vinculen ambas variables. En el caso de Estados Unidos, si el salario mínimo hubiese crecido al mismo ritmo que la productividad, el salario mínimo federal se encontraría en US\$18.85 la hora, lejos del US\$7.25 aprobado actualmente (Cooper, 2016).

En suma, el modelo neoliberal no cumplió con lo planteado inicialmente. El crecimiento promedio fue menor al observado en el modelo previo, la distribución de la riqueza y del ingreso empeoró, y en el mercado laboral los salarios reales se distanciaron de la productividad. Todo lo anterior provoca un proceso de pauperización de la clase trabajadora a nivel global.

2. Trabajo y capacidad adquisitiva

2.1. Salarios, poder de compra y cobertura del valor de la fuerza de trabajo

Este apartado muestra cómo ha evolucionado la capacidad adquisitiva de la masa salarial, los salarios mínimos y los salarios promedio de los cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) en los últimos meses. La lectura de este indicador de poder de compra se complementa con una alusión a la cobertura o falta de cobertura de los salarios respecto a diferentes indicadores del costo de la vida: Canasta Básica Alimentaria (CBA); Canasta Ampliada (CA) y Gasto Familiar Básico (GFB); y, Canasta de Mercado (CM).

También se ofrece información sobre los salarios promedio en diferentes ramas productivas para mostrar que, en los últimos años, los salarios promedio entre ramas se han acercado, comprimiéndose hacia la parte baja de la distribución salarial.

Otro indicador que se presenta es el peso del salario mínimo con respecto del salario promedio y a las pensiones promedio. Se mostrará que en los últimos años la proporción que representa el salario mínimo en relación al salario promedio ha crecido en casi todas las ramas de la actividad económica; lo cual es indicativo del rezago de las remuneraciones mayores al mínimo fruto, tanto de las variaciones en el empleo como de variaciones en la remuneración nominal.

En relación a las pensiones promedio, la información estadística utilizada indica que estas se ubican muy cerca del salario mínimo y que, ante variaciones en este último, sin un correspondiente ajuste de las pensiones, estas quedarán por debajo del salario mínimo, poniendo en mayores dificultades a las personas jubiladas. Esto último se complementa con información relativa al monto promedio mensual de las pensiones, su poder adquisitivo y suficiencia en relación a una canasta alimentaria en los últimos años.

2.1.1. La masa salarial nominal y real

La masa salarial es el monto de dinero que se paga a la fuerza de trabajo cotizante al ISSS.

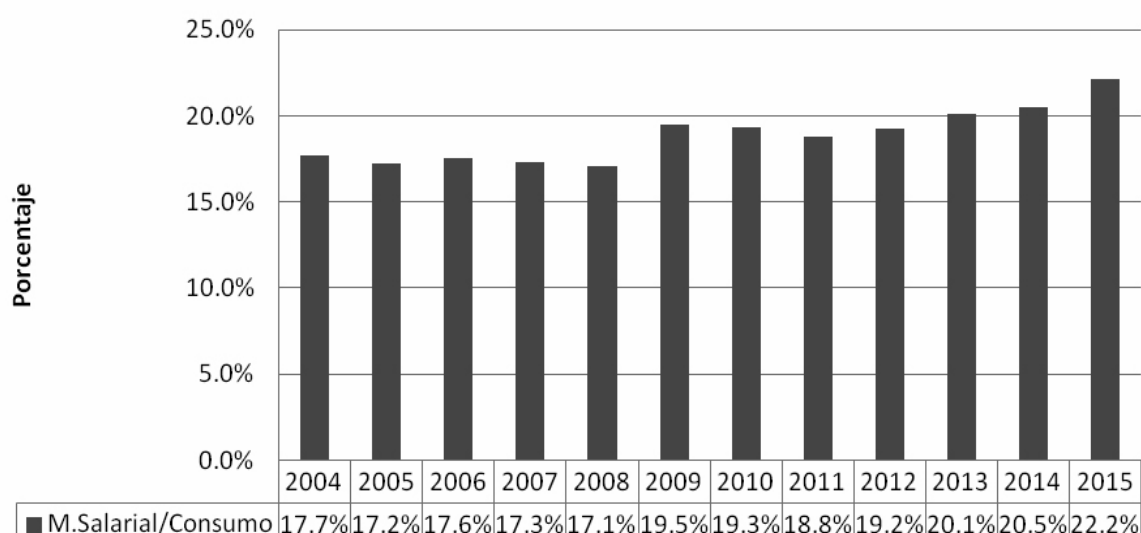
En el año 2015 el sector privado pagó una masa salarial nominal anual¹⁰ de US\$3 705.13 millones, mientras el sector público pagó US\$1 462.29 millones. En términos comparativos, la

10 Suma de los salarios pagados en todo el año.

masa salarial pagada a las personas cotizantes tanto del sector público como en el privado representa el 22.2% del consumo de los hogares de ese año. Esta proporción ha crecido en los últimos años, tal como se muestra en el gráfico 2.1.

Es necesario señalar que en el año 2009 hubo una contracción importante en el número de cotizantes en el sector privado y ello incidió en una reducción de la masa salarial pagada por el sector privado. Sin embargo, ese mismo año se registró un importante crecimiento en el empleo en el sector público, acompañado de un incremento en la masa salarial pagada por el sector público (US\$125.65 millones más respecto a lo pagado en 2008). Ello ocurrió en concomitancia con un descenso en el consumo de los hogares y una contracción de la actividad económica del país.

Gráfico 2.1. Proporción de la masa salarial respecto al consumo de los hogares



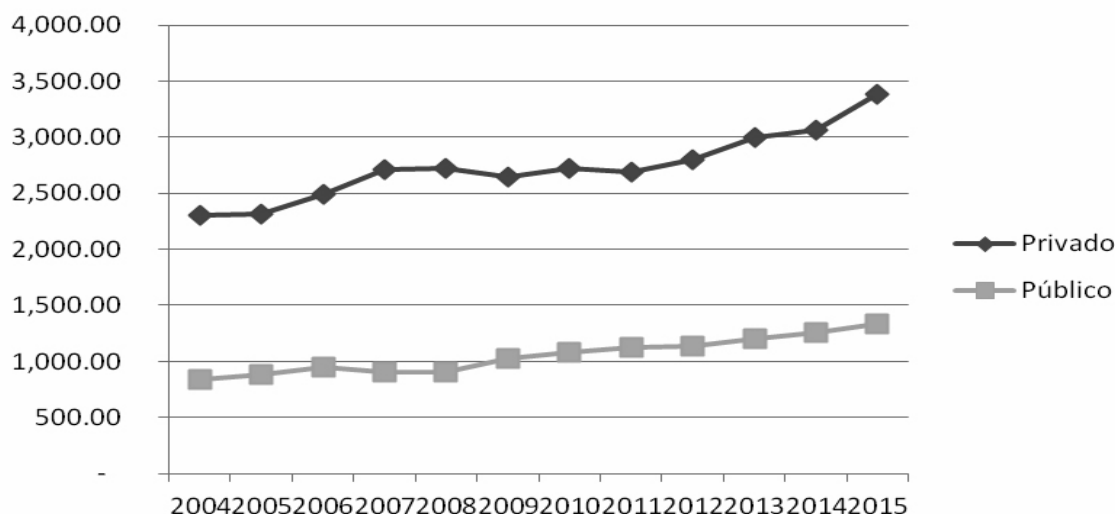
Fuente: elaboración propia con datos de Delgado *et al.* (2016) y BCR.

En 2015 se registra otro salto en la proporción de la masa salarial respecto al consumo de los hogares (casi dos puntos porcentuales), asociado a un crecimiento importante de la masa salarial pagada por el sector privado (US\$327.32 millones más que en 2014).

Por otra parte, la revisión de la evolución del poder de compra de la masa salarial pagada por el sector privado en la última década puede abordarse en tres momentos, atendiendo a lo que se ilustra en el gráfico 2.2: en el periodo 2004-2007 se registra una tasa de crecimiento promedio anual de 6%; en los años 2008-2011, la tasa de crecimiento es cero y, finalmente, en el período 2012-2015, la tasa promedio es de 6%.

El poder de compra de la masa salarial pagada por el sector público puede analizarse en dos momentos: 2005-2008 tuvo un crecimiento promedio anual de 2%, mientras, en el periodo 2009-2015 tuvo un crecimiento promedio anual de 6%. Debe destacarse que en este último período sobresale el año 2009, en el cual la masa salarial pagada por el sector público creció 13% respecto al año anterior.

Gráfico 2.2. Masa salarial acumulada anual. Dólares constantes de 2009.



Fuente: elaboración propia con datos de Delgado *et al.* (2016).

La masa salarial pagada a las personas cotizantes al ISSS pesa poco más de la quinta parte del consumo de los hogares. Si a esta proporción se le suma la correspondiente a las remesas, tendríamos aproximadamente el 40% del consumo de los hogares. La parte complementaria (60%) debe financiarse con ganancias empresariales, ingresos por autoempleo, salarios de personas no cotizantes, entre otras.

2.1.2. Evolución de los salarios reales en el último año

En este apartado se responde a la interrogante de qué ha pasado con el poder adquisitivo de los salarios en los últimos meses¹¹. El punto de referencia es el periodo interanual comprendido entre el mes de mayo de 2015 y el mes de mayo de 2016.

La tabla 2.1 contiene el monto de los salarios mínimos y el salario promedio registrado por el ISSS tanto para el sector privado como para el público; ambos en dólares constantes de 2009¹² (Ver Recuadro 2.1).

Tal como se puede constatar con los datos presentados, el poder adquisitivo de todas las tarifas de salario mínimo se ha reducido en los últimos meses. En mayo de 2015, un salario mínimo para el sector Comercio, cuyo monto nominal es de US\$251.7 mensual, podía comprar el equivalente a US\$230.22 dólares de 2009. En mayo de 2016, este poder de compra se redujo a US\$228.55.

11 Para un recorrido histórico de más largo alcance, véase *Análisis Socioeconómico de El Salvador, segundo semestre de 2015*.

12 Para deflactar los salarios nominales se utilizó el IPC publicado por la DIGESTYC en el Boletín IPC correspondiente al mes de agosto de 2016, págs. 6-7.

Tabla 2.1. Salarios en dólares constantes de 2009.

Fecha	Smín Comercio	Smín Industria	Smín Maquila	Smín agro-pecuario	Jornal del café	Jornal caña de azúcar	Salario promedio privado (ISSS)	Salario promedio público (ISSS)
may-15	230,22	225,56	192,91	108,11	117,99	99,88	441,10	755,88
jun-15	230,41	225,75	193,07	108,20	118,09	99,96	455,10	712,11
jul-15	230,58	225,91	193,21	108,28	118,18	100,04	442,56	701,99
ago-15	231,30	226,62	193,82	108,62	118,54	100,35	448,60	708,62
sep-15	232,17	227,47	194,55	109,03	118,99	100,73	443,41	711,52
oct-15	227,23	222,63	190,41	106,71	116,46	98,58	436,85	696,06
nov-15	227,39	222,79	190,54	106,78	116,54	98,65	438,82	693,44
dic-15	227,56	222,95	190,68	106,86	116,63	98,73	489,14	696,86
ene-16	227,43	222,83	190,58	106,80	116,56	98,67	441,01	712,15
feb-16	228,05	223,43	191,10	107,09	116,88	98,94	437,23	709,70
mar-16	228,15	223,54	191,18	107,14	116,93	98,98	451,38	713,19
abr-16	228,71	224,08	191,65	107,41	117,22	99,23	454,00	711,26
may-16	228,55	223,92	191,51	107,33	117,13	99,16	447,79	708,15

Fuente: elaboración propia con datos de Diario Oficial n° 119 Tomo 400, págs. 20-28; Digestyc (2016, págs. 6-7) e ISSS.

Por su parte, el salario promedio para las personas cotizantes al ISSS que trabajan en el sector privado registró un poder de compra mayor en US\$6.69 en mayo 2016 en relación a mayo 2015. Este es el único salario promedio cuyo poder adquisitivo ha mejorado en el período interanual.

En relación al salario promedio en el sector público, hay que destacar dos aspectos: el primero de ellos es que se trata de salarios más altos que los correspondientes al sector privado. Y el segundo aspecto es que este salario es el que más ha perdido poder de compra entre mayo 2015 y mayo 2016 ya que, en este último mes, el poder era US\$47.73 menos respecto a un año anterior.

Tabla 2.2. Salario promedio de cotizantes al ISSS según rama de actividad económica. Sector privado. Dólares constantes de 2009.

Rama de actividad económica	may-15	may-16	Variación interanual
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	405,01	396,77	-8,2
Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	419,95	431,20	11,25
Construcción	368,37	386,51	18,14
Electricidad, gas y agua	746,03	833,73	87,70
Explotación de minas y canteras	471,32	418,94	-52,38
Industrias manufactureras	422,81	426,57	3,76
Servicios comunitarios, sociales y personales	407,36	420,14	12,78
Servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales	477,64	470,15	-7,5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	547,40	568,93	21,53

Fuente: elaboración propia con datos de Delgado *et al.* (2016)

La tabla 2.2 muestra un mayor detalle respecto a los salarios reales promedio en el sector privado. En el año comprendido entre mayo de 2015 y mayo 2016, el salario real promedio en las actividades de Agricultura, Explotación de minas y Servicios financieros, se redujo; no así en las otras actividades económicas. De hecho, la rama con el salario promedio que más poder de compra ha ganado es la de Electricidad, gas y agua.

Recuadro 2.1. ¿Cómo se calcula el salario real?

El cálculo del salario real es un procedimiento utilizado para medir el poder de compra de los salarios nominales. Es muy importante saber cómo se realiza este cálculo para interpretar adecuadamente su significado y para tener elementos de juicio basados en información estadística oficial al alcance de las personas interesadas, especialmente las personas asalariadas.

Si se toma como ejemplo ilustrativo el cálculo del salario real correspondiente a la tarifa de salario mínimo nominal correspondiente a la Industria de la Maquila textil, el cálculo sería:

$$\frac{S_{\text{mín.maquila.mayo}} / 2016}{IPC_{\text{mayo}} / 2016} \times 100 = S_{\text{real.maquila.mayo}} / 2016$$

Este cálculo también se conoce como **deflactar el salario**.

La información sobre el salario mínimo se encuentra en los Diarios Oficiales en los cuales se publica el decreto ejecutivo correspondiente. Las tarifas vigentes en este momento fueron publicadas en el Diario oficial número 119, tomo 400, con fecha 01 de julio de 2013. Por su parte, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) es calculado y publicado por la Dirección General de Estadísticas y Censos (Digestyc) en el *Boletín IPC*. Este índice se calcula mensualmente y monitorea el costo de una canasta de mercado en cada mes en relación a su costo en un mes base; en el caso de El Salvador, el mes base es diciembre de 2009. Cuando este índice es superior a 100, indica que la canasta de mercado cuesta más en el mes actual de lo que costaba en el mes de diciembre de 2009, aunque no nos dice cuánto cuesta esa canasta, solo que cuesta relativamente más.

Por tanto, utilizando los datos disponibles el resultado es el siguiente:

$$\frac{\$210.91}{110.13} \times 100 = \$191.51$$

Con este cálculo se evidencia que en el mes de mayo de 2016 se necesitan US\$210.91 para comprar lo que en diciembre de 2009 se compraba con US\$191.51.

Otra lectura posible es que el salario real en la maquila es de US\$191.51 o que el poder de compra de un salario mínimo en la maquila equivale a US\$191.51 en 2009.

Fuente: elaboración propia.

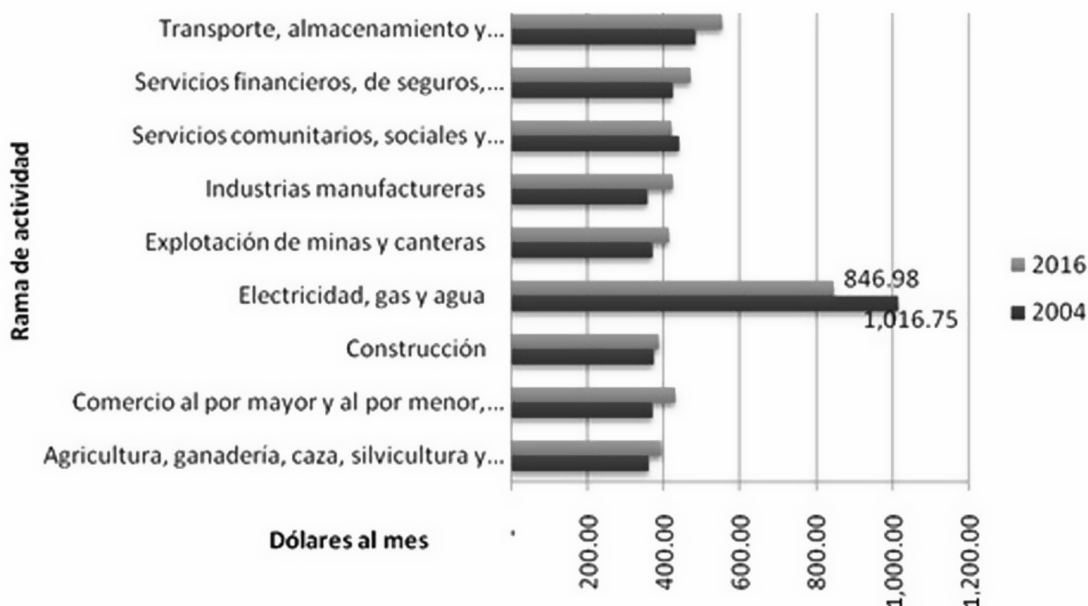
Paradójicamente, la rama cuyo salario promedio registra un mayor poder de compra (Electricidad, gas y agua) en 2016, es la que peor se encuentra en relación a su poder de compra de hace doce años. De 2004 a la fecha, el salario en esta rama ha perdido el equivalente a US\$169.77 dólares de 2009 en poder de compra, lo cual se muestra en el gráfico 2.3. Así, la rama de Electricidad es la que presenta mayor salario promedio en el sector privado, pero su rezago es clave para comprender la mayor compresión de los salarios hacia la parte inferior de la distribución salarial (Barrera, 2016).

Un cálculo simple sugiere esta compresión de los salarios a la baja: en 2004, el salario de la rama de Electricidad, que era el mayor de todas las ramas, era 2.83 veces el salario promedio más bajo de la Industria Manufacturera. A su vez, la desviación estándar entre los salarios promedio era de US\$171.7.

En 2016, el salario en la rama Electricidad sigue siendo el más alto de los promedios, pero la distancia se ha reducido ya que es 2.18 veces el salario promedio en la rama de la Construcción, que es la que tiene el salario promedio más bajo en este año. Simultáneamente, la desviación estándar entre los salarios promedio se ha reducido a US\$160.1.

Gráfico 2.3.

Comparación de salario real promedio según rama de actividad económica. 2004 y 2016. Dólares constantes de 2009.



Fuente: elaboración propia con datos de Delgado *et al.* (2016) y Digestyc (2016).

Por otra parte, es necesario ver la mejora en el poder de compra de los salarios de la mayoría de ramas de actividad con un importante matiz: esta recuperación en el poder adquisitivo en los últimos años está lejos de subsanar la insuficiencia de los salarios frente a diferentes estimadores del costo de la vida¹³.

En la tabla 2.3 puede constatarse la incompleta cobertura de los diferentes salarios en relación a cuatro estimadores del costo de la vida. Para el caso de la CBA, que es el indicador más restrictivo ya que contempla solamente el requerimiento calórico necesario, es el indicador que más cubierto está por los salarios, a excepción de los salarios agropecuarios, del café y de la caña, los cuales están por debajo incluso de este indicador tan restringido. Es decir, los salarios mínimos agropecuario, jornal de café y jornal de azúcar, no alcanzan ni para comprar una CBA.

Por su parte, la canasta ampliada queda descubierta por todas las tarifas de salario mínimo. Únicamente puede ser cubierta con poco margen por las personas que ganan igual o más que el salario promedio correspondiente a cotizantes del sector privado y público. Esto mismo acontece con el gasto familiar básico (GFB).

13 Barrera y López (2016) señalan que si el salario mínimo se hubiera ajustado por inflación y luego hubiese incrementado en el porcentaje dictado por el Consejo Nacional del Salario Mínimo en los diferentes años; la tarifa correspondiente al salario mínimo para el Comercio y los servicios debería ser de US\$359.8.

Tabla 2.3.

Número de canastas asequibles con diferentes salarios. Mayo 2016.

	CBA ^{a/}	CA ^{a/}	CM ^{b/}	GFB ^{c/}
Salario mínimo Comercio	1,25	0,62	0,43	0,66
Salario mínimo Industria	1,22	0,61	0,42	0,64
Salario mínimo maquila	1,05	0,52	0,36	0,55
Salario mínimo agropecuario*	0,83	0,41	0,20	0,46
Jornal del café*	0,90	0,45	0,22	0,51
Jornal de la caña de azúcar*	0,76	0,38	0,18	0,43
Promedio nominal privado (ISSS)	2,45	1,22	0,84	1,29
Promedio nominal público (ISSS)	3,87	1,93	1,32	2,04

^{a/} Según información de Digestyc, el costo de la CBA para mayo 2016 era de US\$201.55 en el área urbana y de US\$143.22 en el área rural. La Canasta Ampliada (CA) se estima como el doble de la CBA para cada área. En este caso, la CA urbana era de US\$403.1 y la rural US\$286.44.

^{b/} La canasta de mercado (CM) tenía un costo aproximado de US\$590.3 en mayo 2016.

^{c/} El Gasto Familiar Básico (GFB) es un monto que recoge el gasto promedio de los hogares en los siguientes ámbitos: energía eléctrica, gas, alquiler, bus y alimentos. Estos gastos fueron extraídos de la EHPM 2014 y, para calcular su monto en 2016, cada rubro fue ajustado por inflación a partir del índice de precios que le corresponde.

* En estos casos se utilizó como parámetro la CBA rural. En los otros casos, se usó CBA urbana.

Fuente: Elaboración propia con datos de Digestyc, Diario Oficial y Delgado *et al.* (2016).

Únicamente el salario promedio del sector público cubre, aunque estrechamente, el costo de una canasta de mercado.

2.1.3. Importancia del salario mínimo

La proporción que ocupa el salario mínimo respecto a otros parámetros de remuneración es un indicador de la importancia de esta institución laboral en un país.

El gráfico 2.4 muestra la proporción que representa el salario mínimo respecto al salario promedio de las diferentes ramas de actividad económica en El Salvador. Como se ve, en todas las ramas esta proporción ha crecido, con la única excepción de la Industria Manufacturera, en la que el salario mínimo ha perdido un punto porcentual en su peso respecto al salario promedio.

Fuera del caso de la Industria, el peso del salario mínimo en 2016 es mayor en todas las ramas en relación a 2003. Entre las posibles causas que explican este mayor peso del salario mínimo están las siguientes: que los nuevos cotizantes incorporados ganan el salario mínimo o muy cerca de él. Un ejemplo de ello es lo sucedido en la actividad de Servicios de saneamiento y similares; y también Servicios personales y a los hogares. En estas actividades hay 8052 cotizantes más en 2016 en relación a los que había en 2003; y el peso del salario mínimo pasó de 44% a 54%. Ello sugiere que los nuevos cotizantes reciben el salario mínimo (o muy cerca de eso).

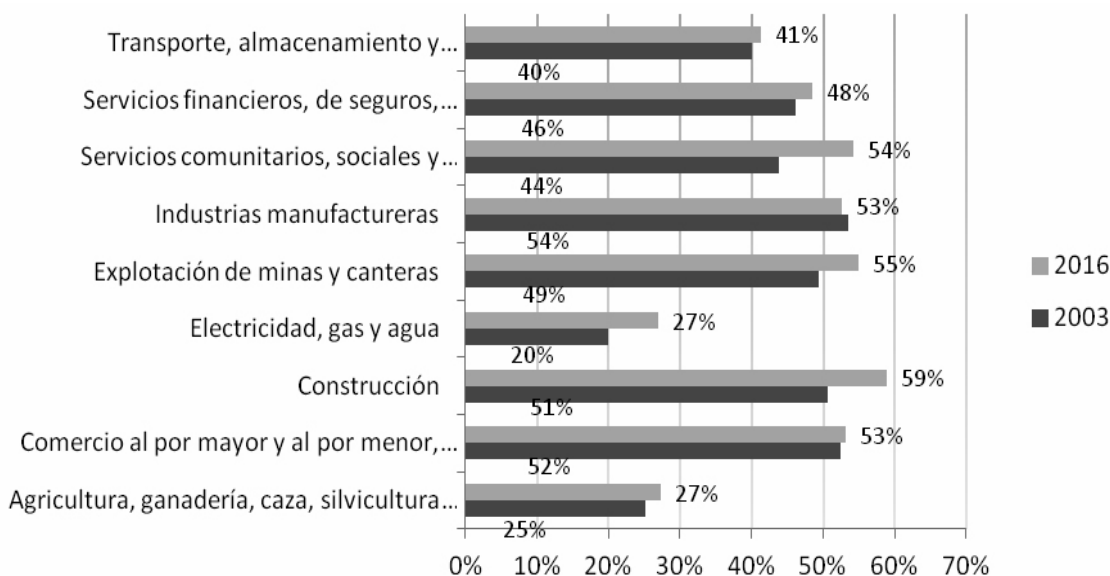
Otra posibilidad es que se haya reducido el número de empleos con remuneración mayor al salario mínimo. Ello puede ilustrarse con lo ocurrido en la rama de la Construcción. Aquí, el número de cotizantes se redujo en 3397 en 2016 en relación a 2003; y el peso del salario

mínimo incrementó de 51% a 59%. Ello podría indicar pérdida de empleos en los rangos salariales superiores al mínimo.

Finalmente, otra explicación es que el crecimiento del salario mínimo haya sido mayor que el de los salarios superiores a este mínimo y, por tanto, se hayan acercado.

Gráfico 2.4.

Proporción que representa el salario mínimo respecto al salario promedio según rama de actividad económica



Fuente: elaboración propia con datos de Diario Oficial varios años y Delgado *et al.* (2016).

En la Industria manufacturera el peso del salario mínimo se ha reducido, lo cual está asociado a la pérdida de empleos en la actividad textil, que es la que registra los menores salarios (mínimo y promedio) de todas las actividades industriales. Esto presiona el salario promedio industrial al alza, no porque las personas que trabajan en la industria ganen más, sino porque las personas que ganan menores salarios son ahora menos que antes. Evidencia de esto último es que en el año 2016 se registran 76 255 cotizantes en actividades textiles, mientras en 2003 se registraban 97 309. Esto implica 21 054 cotizantes menos en la industria textil.

Otro indicador de la importancia del salario mínimo es la proporción que este representa respecto a las pensiones promedio en diferentes sistemas de ahorro. La tabla 2.4 muestra que el salario mínimo y las pensiones promedio registradas por el ISSS están muy cerca.

Tabla 2.4.

Proporción del salario mínimo respecto a las pensiones promedio en el mes de diciembre 2015.

	UPISS	INPEP	AFP	IPSFA
Pensión promedio mensual	US\$285,74	US\$313,66	US\$372,92	US\$507,48
Salario mínimo Comercio como % de la pensión promedio	88,1%	80,2%	67,5%	49,6%

Nota: el salario mínimo del Comercio es de US\$251.7.

Fuente: elaboración propia con datos del ISSS al mes de diciembre 2015 y Diario Oficial.

Como se constata, las pensiones promedio pagadas por la Unidad de Pensiones del ISSS (UPISSS) y las que paga el INPEP están más cerca del salario mínimo. Esto es relevante porque en la actualidad, 59 de cada cien personas pensionadas están afiliadas al ISSS o al INPEP¹⁴.

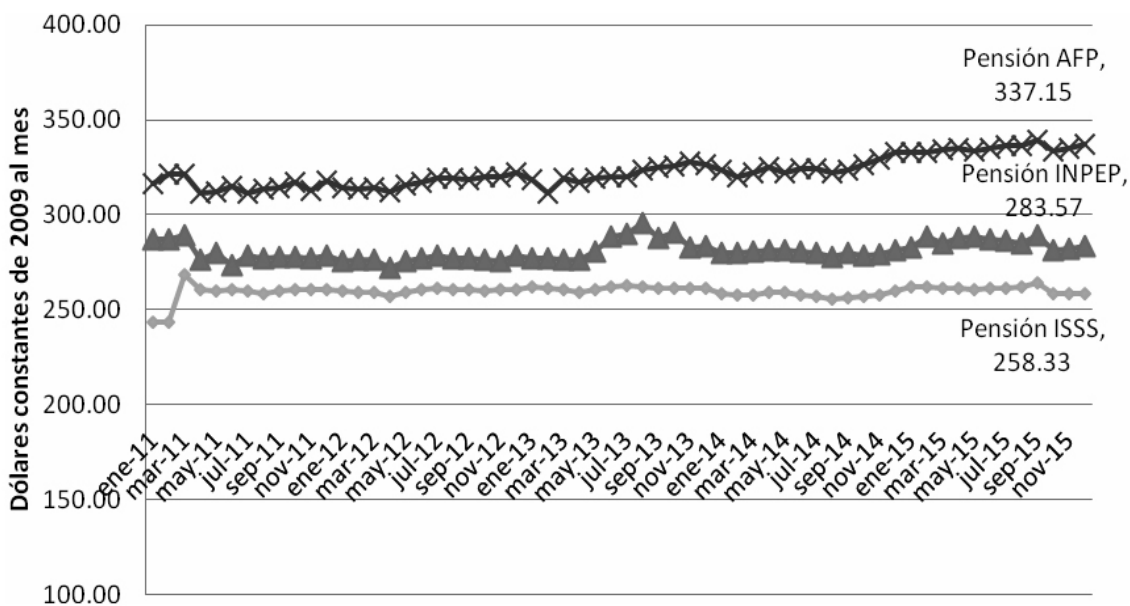
Si se toma al salario mínimo como un referente por debajo del cual no es posible dar cobertura a las necesidades; comparar a las pensiones promedio con este salario da una idea de la mayor o menor capacidad de estas pensiones para garantizar una vida digna a las personas que la reciben.

Lo que nos muestra la tabla 2.4 es que las pensiones promedio y el salario mínimo están muy cerca y que, por tanto, los ajustes al salario mínimo cerrarán aún más la estrecha brecha que les separa y podría incluso dejar a las pensiones promedio por debajo del salario mínimo si la propuesta del gobierno (US\$300 urbano y US\$250 rural) es finalmente aprobada.

2.1.4. Poder adquisitivo y suficiencia de las pensiones

El poder adquisitivo de las pensiones promedio pagadas por el ISSS y el INPEP ha permanecido en su mismo nivel, mientras que en el caso de las pensiones otorgadas por las AFP ha incrementado levemente en el período que va de enero 2011 a diciembre 2015. Esto último se debe, principalmente, a un incremento en el promedio nominal de las pensiones en las AFP. En el gráfico 2.5 se muestra esta evolución.

Gráfico 2.5. Pensión promedio mensual. Dólares constantes de 2009.



Fuente: elaboración propia con datos de ISSS y Digestyc.

14 El número de personas pensionadas presentado por el ISSS a diciembre 2015 difiere del que presenta la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) en su Resumen estadístico previsional a diciembre 2015: mientras el ISSS registra a 150 359 personas pensionadas, la SSF registra 165 533. La mayor diferencia está en el número de personas pensionadas en el Sistema de Ahorro de Pensiones (SAP) ya que, según el ISSS, hay 50 066 personas en este régimen, mientras que la SSF reporta 67 463. La afirmación de que 59 de cada cien personas pensionadas está en el ISSS o en el INPEP proviene del dato presentado por la SSF, aunque los datos sobre pensión promedio mensual proviene del ISSS.

Respecto a la suficiencia de estas pensiones promedio para cubrir el costo de diferentes indicadores del costo de la vida, puede decirse que en los tres regímenes esta pensión cubre la totalidad del costo de una canasta básica alimentaria; no obstante, ninguno de los regímenes paga una pensión promedio suficiente para cubrir el costo de una canasta ampliada ni de una canasta de mercado.

Tabla 2.5.

Número de canastas asequibles con pensión promedio. Diciembre 2015.

	UPISS	INPEP	AFP
Canasta Básica Alimentaria	1,40	1,54	1,83
Canasta Ampliada	0,70	0,77	0,91
Canasta de Mercado	0,48	0,53	0,63

Fuente: Elaboración propia con datos de ISSS y Digestyc.

Además, la cobertura de las necesidades de las personas adultas mayores implica considerar que estas necesidades son diferentes de las que se requieren en otros momentos de la vida, ya que se necesitan más cuidados provistos por otras personas (dado el proceso natural de deterioro físico que a veces es acompañado por deterioro mental y emocional). Así, unas pensiones insuficientes en concomitancia con una oferta restringida de cuidados provistos por el sistema público para las personas adultas mayores dejan a este segmento poblacional a merced de la pobreza o el abandono.

2.2. Caracterización del empleo en El Salvador, una mirada desde la participación de las mujeres

46

Generalidades

En el presente apartado se realiza un análisis de indicadores laborales que permiten identificar la situación actual y estructural de las condiciones en las que mujeres y hombres se han insertado al mercado laboral.

En la actualidad, ha tomado fuerza el estudio y debate de la incorporación y permanencia de las mujeres en el mercado de trabajo. Esto no es algo casual, pues El Salvador tiene una base demográfica en la cual el 52.7% son mujeres. La hipótesis de la que se parte es que existen diferencias sustanciales en la inserción laboral y ocupaciones de acuerdo al sexo. Para aceptar o rechazar dicha hipótesis, se presentarán una serie de indicadores tales como: índice de feminización (por rama de actividad económica, por categoría ocupacional y por grupo ocupacional), índice de segregación ocupacional por causas de género y la afectación diferenciada del desempleo y subempleo, entre otras.

Como punto de partida se presenta en la tabla 2.6 un resumen de indicadores laborales desagregados por sexo:

Tabla 2.6. El Salvador: Indicadores laborales desagregados por sexo, 1995 y 2014.

Año	Tasa Poblacional		Tasa de Ocupación		Tasa de Desocupación		Tasa Global de Participación ¹⁵		Tasa de Informalidad ¹⁶	
	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H
1995	52.1%	47.9%	94.1%	91.3%	5.9%	8.7%	36.5%	70.6%	51.8%	48.2%
2014	52.7%	47.3%	95.3%	91.4%	4.7%	8.6%	47.8%	80.7%	52.3%	47.7%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) 1995 y 2014.

La tabla 2.6 brinda una perspectiva general del mercado de trabajo en 2 puntos del tiempo: 1995 y 2014. Puede observarse que en casi dos décadas la composición demográfica se ha mantenido, las mujeres siguen teniendo un mayor peso respecto a la población total representando en ambos puntos de referencia, más del 50%. En otras palabras, por cada 100 personas en El Salvador, 53 son mujeres. Pese a ello, en cuanto a ocupación en los diferentes sectores productivos, tienen una mayor participación los hombres que las mujeres, aunque cabe destacar que la inserción de las mujeres en la actualidad es mayor, que hace 20 años. Por ejemplo, para 1995 de cada 100 personas ocupadas 62 eran hombres y 38 mujeres, mientras que para 2014 la composición ha favorecido a la fuerza de trabajo femenina; ya que por cada 100 personas ocupadas, 43 eran mujeres, 5 más que hace dos décadas.

Respecto a la tasa de aprovechamiento efectivo de la Población Económicamente Activa (PEA), esto es, la tasa de ocupación, se tiene que en 2014 no ha habido un cambio significativo respecto a 1995, pues para ese año, 94 de cada 100 mujeres estaban empleadas y solamente el 5.9% estaban desocupadas. En cuanto a los hombres en ese mismo año, 91 de cada 100 se encontraban ocupados, con una tasa de desocupación de 8.7%. Para 2014 los datos no se distancian mucho; ya que por cada 100 mujeres de la PEA, 95 se encuentran ocupadas y en el caso de los hombres la tasa de ocupación sigue siendo alrededor de 91%.

En cuanto a la oferta de trabajo, medida a través de la Tasa de Participación Global (TPG)¹⁷; es decir, la proporción de la PEA respecto a la Población en Edad de Trabajar (PET), se observa que el mayor cambio lo ha experimentado la fuerza de trabajo femenina, pues en 1995 de cada 100 mujeres en edad de trabajar aproximadamente 36 trabajaban o buscaban trabajo activamente; para 2014 la TPG aumentó a 47.8%, lo que significa que de 100 mujeres, casi 48 participan o desean participar activamente en el mercado laboral. Respecto a la fuerza de trabajo masculina, también se refleja un aumento en la TPG, pasando de representar 70.6% en 1995 a 80.7% en 2014.

Respecto a lo anterior, en primera instancia se observa que, pese al cambio positivo en la oferta laboral tanto de mujeres como de hombres, estos últimos superan en un 69% la disposición u 'oportunidad' que las mujeres tienen de insertarse en el mercado laboral. Se destaca el término oportunidad, pues de acuerdo con la EHPM de 2014, las razones por las

15 La Tasa de Participación Global (TPG) representa el porcentaje de la Población Económicamente Activa (PEA) respecto a la Población en Edad de Trabajar (PET), para este caso se ha calculado en relación a hombres y mujeres, no respecto a las variables agregadas. Debido a razones metodológicas, la base de la PET fue cambiada de 10 a 16 años en 2007, por lo que los cálculos contienen esa diferencia.

16 La Tasa de Informalidad ha sido calculada en referencia al área urbana, ya que no se cuenta con datos de informalidad a nivel nacional.

17 La TPG se ha calculado diferenciando PEA y PET femenina, PEA y PET masculina.

que no se trabaja o busca trabajo, difieren en gran medida entre la fuerza de trabajo femenina y masculina. Para el caso, el 68.6% de las mujeres económicamente inactivas se encuentran en esa situación por quehaceres domésticos y el 14.7% por razones de estudio. Asimismo, los hombres en inactividad económica responden en su mayoría a razones de estudio, con una tasa del 43.2% o a razones físicas que les impiden desarrollar una ocupación, con un peso de 23.1%, mientras que por quehaceres domésticos solamente figura el 1.4%.

Es importante aclarar que de acuerdo a la forma en que se tratan las estadísticas nacionales, la inactividad es concebida en función de la economía monetaria, y solo considera “activas” a aquellas personas que reciben un pago por las actividades que realizan. Las labores del cuidado, quedan invisibilizadas al ser denominadas “inactividad por dedicarse a servicios domésticos no remunerados”. En la sociedad salvadoreña, la reproducción de las familias no depende únicamente del salario, sino también de la economía del cuidado, la cual es ejercida, casi de manera exclusiva, por las mujeres y provee a los hogares de bienes y servicios para sostener la vida; sin embargo, esto no se considera como trabajo ni como actividad productiva, derivándose la categoría de “inactividad”.

Lo anterior demuestra que no solo hay causas diferenciadas de inactividad, sino también evidencia los roles de género existentes en la sociedad salvadoreña, roles que no solo determinan la inserción o no de las mujeres en el mercado de trabajo, sino también las ramas productivas o categorías ocupacionales en las que se desarrollan; para ampliar este punto, se presentan a continuación dos índices de feminización: uno relacionado a la Rama de Actividad Económica (RAE) y otro a la Categoría Ocupacional (CO).

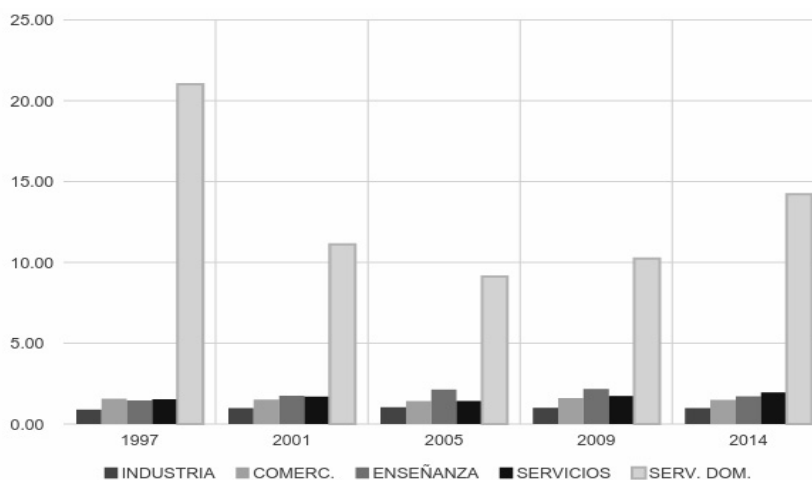
2.2.1. Índices de feminización laboral

- Índice de feminización por RAE

Este indicador representa el grado de concentración laboral de las mujeres por RAE y resulta de dividir el número de mujeres ocupadas en la rama “i”, entre el número de hombres laborando en la misma rama. Para efectos del análisis, los gráficos (2.6 y 2.7) ilustran las ramas de actividad con mayor y menor presencia femenina, respectivamente.

Gráfico 2.6.

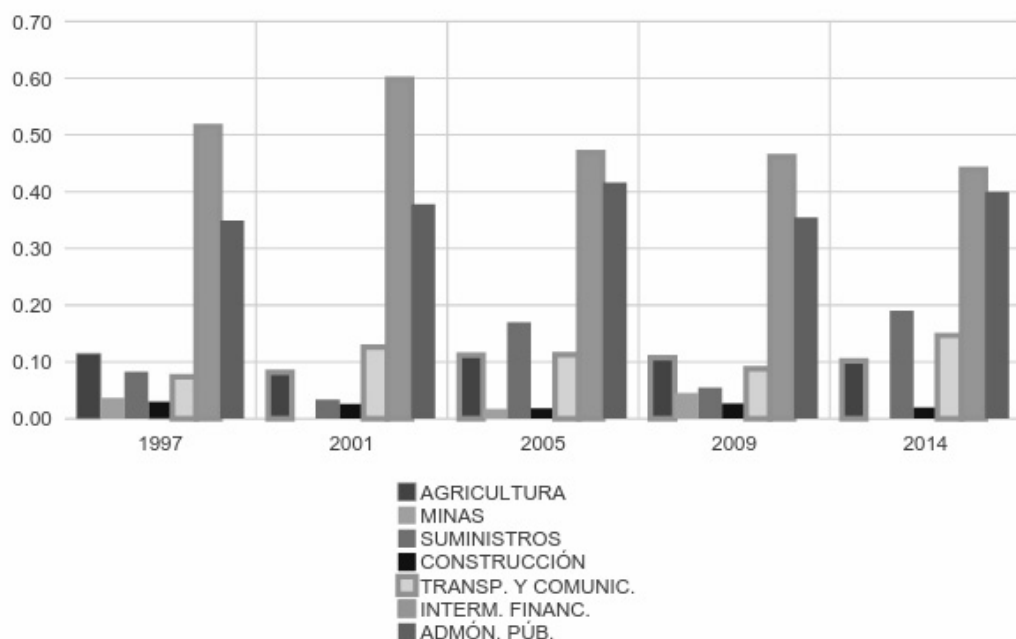
Ramas de Actividad Económica con preeminencia femenina, años seleccionados. (Índice muy cercano o mayor a uno).



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), varios años.

Gráfico 2.7.

Ramas de Actividad Económica con preeminencia masculina, años seleccionados. (Índice menor a uno).



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), varios años.

Tal como muestra el gráfico 2.6, las ramas con mayor participación de la fuerza de trabajo femenina son Industria, Comercio, Enseñanza, Servicios (comunales, sociales y salud) y Servicios Domésticos. El índice de feminización muestra el número de mujeres por cada hombre en las ramas mencionadas, a todas luces la rama con una mayor sobrerrepresentación de las mujeres es el Servicio Doméstico, donde se encuentran trabajando alrededor de 14 mujeres por cada hombre empleado. Otra rama predominantemente feminizada es la de Enseñanza, donde para todos los años seleccionados hay aproximadamente 2 mujeres por cada hombre trabajando en esa rama.

Por el contrario, las ramas mostradas en el gráfico 2.7, muestra las ramas donde hay mayor participación de los hombres. La desigualdad en la participación es tal que la RAE de Minas, tiene para los años 2001 y 2014 un índice igual a cero, es decir, que ninguna mujer es empleada en este sector económico. Otra de las RAE con preeminencia masculina es la de Construcción, donde para todos los años seleccionados, a lo sumo ha habido 3 mujeres por cada 100 hombres trabajando en ese sector.

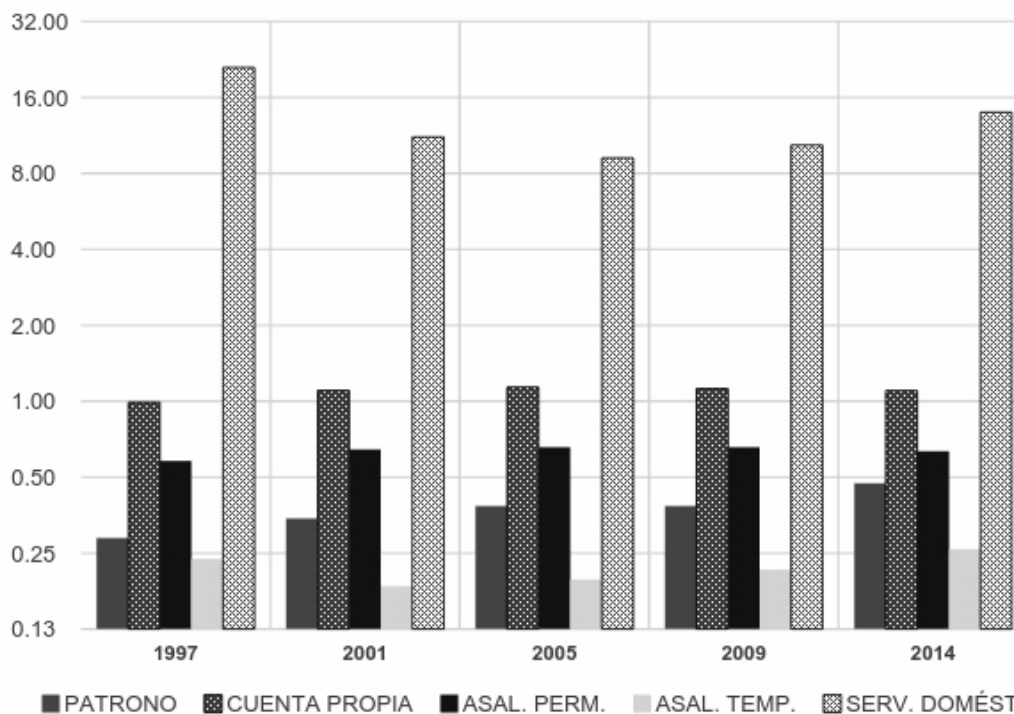
Resulta interesante que el comportamiento antes descrito refleja un carácter estructural, pues en un período de 17 años no se perciben cambios sustanciales en la composición laboral por RAE. Para reforzar el análisis, conviene observar qué sucede con el comportamiento del empleo diferenciado por género respecto a las categorías ocupacionales.

- Índice de feminización por Categoría Ocupacional (CO)

Análogo al indicador anterior, el Índice por CO representa el número de mujeres empleadas por cada hombre laborando en una determinada categoría de ocupación. De acuerdo con la EHPM (2014), la Categoría Ocupacional se refiere a la relación entre una persona

ocupada y su empleo, es decir, esta puede ser: asalariado, cuenta propia, cooperativista, empleador/a, servicio doméstico, entre otras. Se presentan a continuación las CO con mayor y menor feminización.

Gráfico 2.8 Categorías ocupacionales con preeminencia femenina y masculina, años seleccionados.



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), varios años.

El gráfico 2.8 muestra que las categorías ocupacionales más feminizadas son Cuenta Propia y Servicio Doméstico, las cuales presentan un índice mayor a uno. Los datos confirman la mayor presencia de mujeres en ocupaciones altamente precarias, sin acceso a seguridad social y con bajos ingresos monetarios. Para el caso del análisis por Rama de Actividad Económica, en la rama Industria Manufacturera, por ejemplo, la mayor presencia de mujeres se debe a la maquila textil, en donde la presencia femenina es mayoritaria. La maquila es, a su vez, una de las actividades industriales con menores salarios y con más violaciones de derechos laborales. De acuerdo con el informe de OXFAM *Derechos que penden de un hilo*, de 2015, el Ministerio de Trabajo y Previsión Social reportó que entre 2008 y 2012 las maquilas fueron parte de los sectores más multados por violaciones laborales.

De igual manera, existe una estrecha vinculación entre la mayor participación de las mujeres en la rama de “Comercio” y en la Categoría Ocupacional “Cuenta Propia”. Por ejemplo, para 2014 el 52% de las mujeres comerciantes estaban empleadas por su propia cuenta.

Asimismo, más del 10% de todas las mujeres ocupadas lo hace en servicios domésticos. Estos datos demuestran que la fuerza de trabajo femenina entra al mercado laboral a empleos con bajos salarios, sector informal¹⁸ y nula o precaria seguridad social.

18 Para mayor información acerca de la ocupación en el sector informal, revisar el *Análisis Socioeconómico de El Salvador, segundo semestre de 2015*, sección “Trabajo y Capacidad Adquisitiva” (Departamento de Economía, UCA, 2016).

Tabla 2.7.

Tasa de cobertura del ISSS de las personas ocupadas. Categoría ocupacional¹⁹ y años seleccionados. País Urbano.

SEXO Y CATEGORÍA OCUPACIONAL	1997				2007				2014			
	Sector Formal		Sector Informal		Sector Formal		Sector Informal		Sector Formal		Sector Informal	
	Cub.	No Cub.	Cub.	No Cub.	Cub.	No Cub.	Cub.	No Cub.	Cub.	No Cub.	Cub.	No Cub.
HOMBRES												
Patrón	38%	62%	6%	94%	47%	53%	14%	86%	56%	44%	19%	81%
Cuenta Propia	12%	88%	2%	98%	21%	79%	7%	93%	33%	67%	15%	85%
Asalariado Permanente	80%	20%	26%	74%	81%	19%	18%	82%	86%	14%	21%	79%
Asalariado Temporal	22%	78%	2%	98%	20%	80%	3%	97%	21%	79%	5%	95%
MUJERES												
Patrón	41%	59%	8%	92%	52%	48%	21%	79%	46%	54%	18%	82%
Cuenta Propia	43%	57%	5%	95%	33%	67%	12%	88%	49%	51%	18%	82%
Asalariado Permanente	81%	19%	38%	62%	90%	10%	28%	72%	89%	11%	26%	74%
Asalariado Temporal	36%	64%	7%	93%	26%	74%	10%	90%	30%	70%	12%	88%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), varios años.

2.2.2. Seguridad Social

La tabla 2.7 muestra la cobertura del ISSS respecto a las diferentes categorías ocupacionales. Estos datos sustentan los señalamientos realizados en el apartado anterior. Efectivamente se observa que la condición "Cuenta Propia", en la que para 2014, de todas las mujeres ocupadas en el área urbana más del 38% lo hacían en dicha categoría y además 8 de cada 10 en el sector informal; históricamente ha sido una de las categorías con menos cobertura. En 1997, 57 de cada 100 mujeres en el sector formal y cuenta propia no estaban aseguradas; para 2007, 67 de cada 100 y para 2014, 51%. Para el caso de los hombres, también existe un alto grado de falta de cobertura en el sector informal, pero el impacto agregado es menor en términos relativos, pues de toda la fuerza de trabajo masculina solo el 20% se ocupa por cuenta propia (18 puntos menos que las mujeres).

En otro tema relacionado, aunque no se poseen datos desagregados por sexo, resulta imperante hacer referencia al estado actual de las personas ocupadas y el Sistema de Pensiones.

De acuerdo con el Boletín Estadístico Previsional, a julio de 2016 la población afiliada a algún sistema de pensiones ascendía a 3.06 millones de personas de las cuales el 94% se encuentra en un sistema privado y el resto en el sistema público (sustituido en 1998 por el sistema de ahorro individual).

Del total de personas afiliadas, solamente se encuentra cotizando el 22.9% y en relación a la población económicamente activa ocupada (tomando como base el dato de 2014), significaría que solo 26 de cada 100 personas estarían ahorrando en el sistema previsional.

19 Se han omitido las categorías de aprendiz, cooperativista y otros, por tal motivo la sumatoria de los porcentajes no será 100% en algunos casos.

El panorama no es alentador, menos aún para las mujeres. Argueta *et al.* (2015) muestran que solo el 27% de las mujeres ocupadas están cotizando efectivamente, frente al 29.6% de los hombres. Estos datos sustentan que, en efecto, debido a las características de inserción de la fuerza de trabajo femenina al mercado laboral, las mujeres experimentan una menor cobertura social; esta situación es agravada por el hecho de que hay un mayor número de mujeres económicamente inactivas, lo que significa que solo 9 de cada 100 mujeres contarán con una pensión efectiva o a lo sumo a una devolución de los ahorros²⁰ (frente a 15 de cada 100 hombres).

Resulta claro, que más allá de la deuda pública a consecuencia de las deficiencias del Sistema de Pensiones, es necesaria una reforma que solvante el tema fiscal, pero este debe ser acompañado por políticas públicas y el compromiso de los privados, para generar mejores condiciones laborales y por tanto de vida de la población trabajadora.

2.2.3. Desempleo

En este apartado se analizará el desempleo abierto, complementándolo con el desempleo equivalente, ofreciendo un mayor acercamiento a las dimensiones de la insuficiente absorción de la población económicamente activa en la economía salvadoreña.

De acuerdo con Soto (2002), el cálculo de la tasa de desempleo equivalente tiene como objetivo aproximarse a la subutilización de la fuerza de trabajo, convirtiendo los subempleados a desempleados efectivos.

En términos concretos el desempleo equivalente podría definirse como las horas de trabajo ofertadas por la Población Económicamente Activa, pero que, debido a la incapacidad de absorción de la economía, estas son desaprovechadas. Para el cálculo del indicador se utiliza la metodología²¹ expuesta por Soto (2002) y como fuente de información se parte de la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples.

Se han tomado los años 2000, 2005, 2010 y 2014 como referencia para estudiar cuál ha sido la Tasa de Desempleo más Equivalente (TDAE). A continuación, se presenta una tabla resumen de las principales variables:

Tabla 2.8. Tasa de desempleo equivalente y tasa de desempleo abierto. Años seleccionados

Año	Desocup. (D)	Subemp. (SE)	Horas promedio SE (Hse)	PEA	Tasa desempleo equivalente (TDAE)	Tasa desempleo abierto (TDA)
HOMBRES						
2000	136783	26225	20.2	1511173	9.9%	9.1%
2005	147008	52286	18.4	1656852	10.6%	8.9%
2010	127341	53849	19.7	1514123	10.2%	8.4%
2014	143099	51365	19.2	1664497	10.2%	8.6%

20 De acuerdo con el Ministerio de Economía, solo el 40% de las personas que cotizan activamente podrán optar a una pensión efectiva, el 60% restante tendrán la opción de devolución de sus ahorros, por ser demasiado bajos para cubrir una pensión mensual. Esto se debe a que con la entrada del sistema de ahorro individual no se asegura una pensión vitalicia, a excepción de las personas absorbidas por el decreto N° 100 de 2006 sancionado por el expresidente Elías Antonio Saca. Para mayor información remitirse al suplemento del Ministerio de Hacienda ¿Por qué es urgente aprobar la reforma de pensiones?, publicado en La Prensa Gráfica el 16 de septiembre de 2016.

21 Para la ampliación del tema revisar Anexo 1.

Tabla 2.8.

Tasa de desempleo equivalente y tasa de desempleo abierto. Años seleccionados

Año	Desocup. (D)	Subemp. (SE)	Horas promedio SE (Hse)	PEA	Tasa desempleo equivalente (TDAE)	Tasa desempleo abierto (TDA)
MUJERES						
2000	36885	25323	20.6	985192	5.0%	3.7%
2005	54548	46280	15.3	1135780	7.3%	4.8%
2010	54465	55080	16.9	1066161	8.1%	5.1%
2014	55816	62098	18.6	1178500	7.6%	4.7%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), varios años.

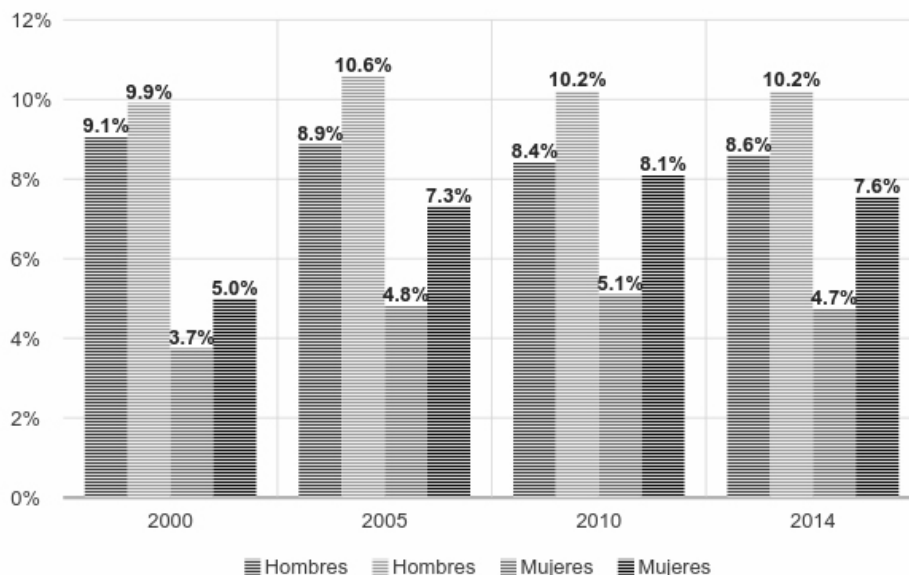
La tabla 2.8 muestra la Tasa de Desempleo Abierto más Equivalente (TDAE) en comparación con la Tasa de Desempleo Abierto (TDA). Con los datos obtenidos se reafirma que el problema de El Salvador en términos de absorción de la fuerza de trabajo no es el desempleo abierto, sino el subempleo, aun considerando que no se está tomando en cuenta el subempleo invisible y que los datos del subempleo visible solo son calculados para el área urbana, la TDAE es mayor que la TDA.

Este indicador cuantifica de mejor manera el desaprovechamiento de todo el potencial de horas de trabajo ofrecidas por la PEA. Al realizar el análisis por sexo, se observa que la mayor variación la experimentan las mujeres. En 2014 la tasa de desempleo abierto muestra que únicamente el 4.7% se encuentra en paro; sin embargo, la TDAE muestra que efectivamente el 7.6% estarían desocupadas y buscando trabajo, es decir, 3 puntos porcentuales más que lo que refleja la TDA.

Asimismo, únicamente centrándose en la TDA, se podría concluir que el desempleo afecta mayormente a los hombres, pero al observar la tasa de desempleo corregido por el efecto del subempleo, es evidente que:

1. La brecha de la tasa de desempleo entre hombres y mujeres se acorta: para 2002 la TDA para los hombres estaba 5.4 puntos porcentuales por encima de la TDA femenina, y con la incorporación del desempleo equivalente la diferencia de la TDAE entre hombres y mujeres cae a 4.9 puntos. Para los años subsecuentes la diferencia es aún más cerrada, presentando en 2014 una diferencia de la TDA de 3.9 puntos, mientras que la TDAE se cierra a 2.6 puntos de diferencia entre la fuerza de trabajo masculina y femenina.
2. De lo anterior se concluye que el subempleo afecta de manera más significativa a las mujeres. Pese a que para todos los años tanto la TDA como la TDAE es mayor para los hombres que para las mujeres, la puesta en evidencia del desempleo equivalente confirma que la fuerza de trabajo femenina se ha ido insertando en empleos de tiempo parcial, flexibilidad laboral, sector informal y, en consecuencia, empleos más precarios con baja cobertura de seguridad social.

Gráfico 2.9. Tasa de desempleo abierto (TDA) y Tasa de desempleo abierto más equivalente (TDAE). Años seleccionados.



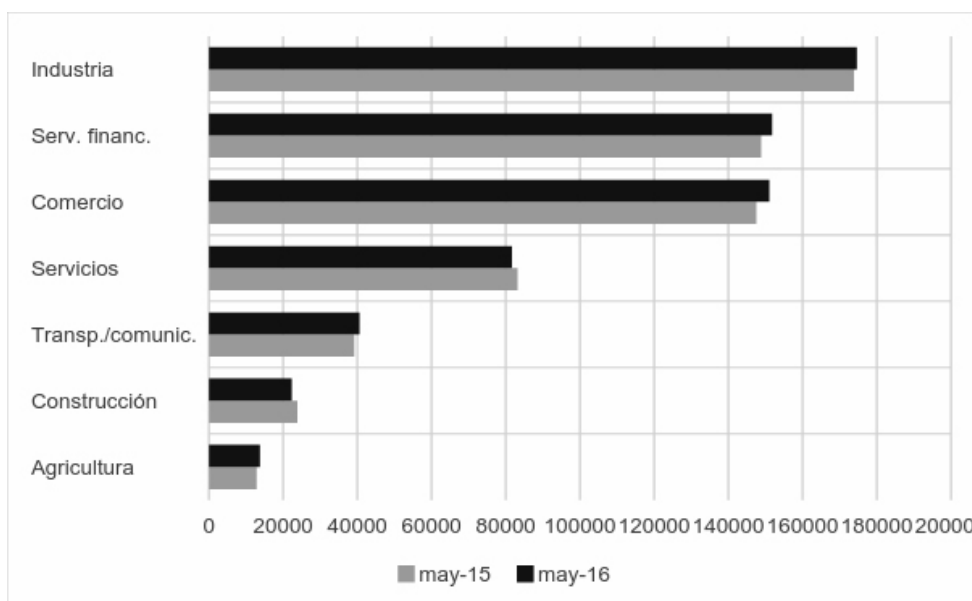
Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), varios años.

2.2.4. Monitoreo de indicadores coyunturales

En la presente sección se presentan las variaciones en el número de nuevos empleos registrados por el Seguro Social.

Cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social

Gráfico 2.10. El Salvador: Cotizantes promedio por RAE reportados por el ISSS. Meses y Ramas seleccionadas.



Fuente: Elaboración propia con datos de Delgado *et al.* (2016) y BCR.

El gráfico 2.10 muestra la evolución del promedio mensual de cotizantes reportados por el ISSS. Para el caso, el número total de cotizantes a mayo de 2016 ascendía a 642 299, lo que significa un aumento del 1% respecto a mayo del año anterior. Al realizar el análisis por rama, se observa que el mayor crecimiento lo han experimentado las ramas de Agricultura y Transporte, almacenamiento y comunicaciones; reportando un aumento respecto a mayo del año pasado, del 7% y 4% respectivamente, sumando entre ambas 2 373 nuevos cotizantes.

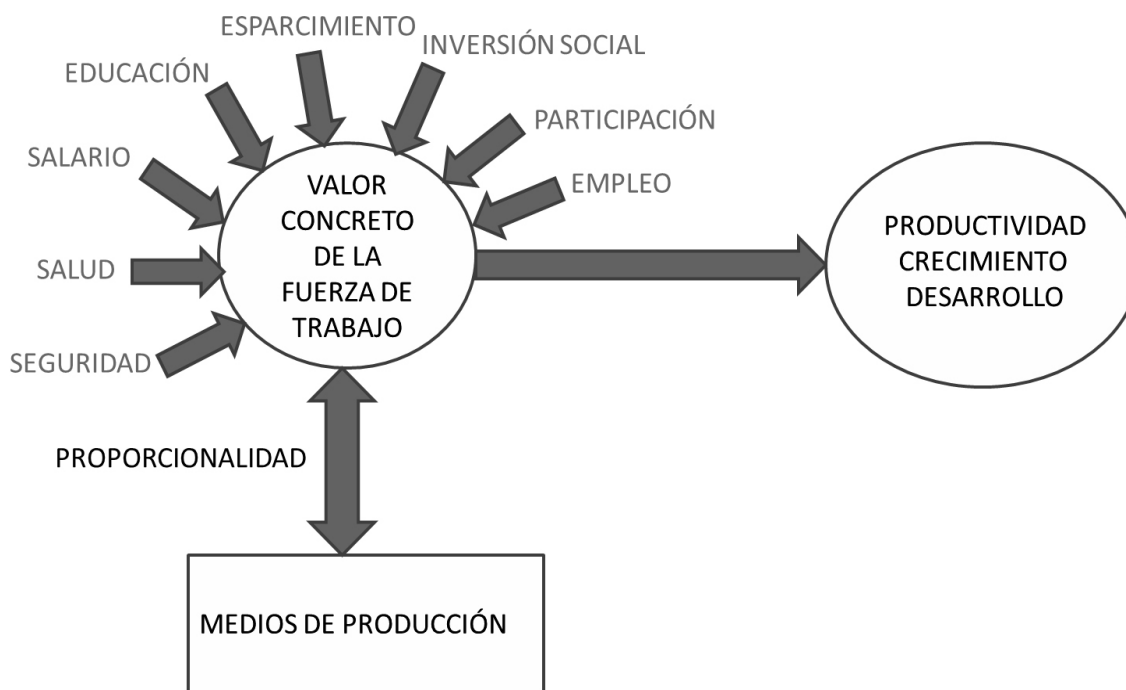
Por otra parte, la rama menos favorecida para mayo de 2016 ha sido la de Construcción, la cual sufrió una pérdida de 1 597 cotizantes, representando un - 7% respecto al mismo mes en 2015.

3. Proporcionalidad de los dos sectores económicos, actividad productiva agregada y cobertura del valor de la fuerza de trabajo.

3.1. Proporcionalidad de la producción

Desde la perspectiva científica de la Economía, toda sociedad debe tener, en el sentido material, una importante proporcionalidad entre los dos componentes fundamentales de las fuerzas productivas, es decir, los medios de producción y la cobertura del valor de la fuerza de trabajo o su población trabajadora, bajo este funcionamiento proporcional, además de quedar asegurada la eficiencia y el crecimiento, se afianzan condiciones de desarrollo de los seres humanos, su sostenibilidad y sustentación en el tiempo, dado que la coherencia de estas dos fuerzas implican una armoniosa vinculación entre la naturaleza y la sociedad. El diagrama siguiente muestra lo que antecede:

Diagrama 3.1. Sistema de fuerzas productivas y proporcionalidad económica.



Fuente: elaboración propia.

Para estudiar la proporcionalidad de la economía salvadoreña se utiliza el sistema de matrices insumo producto y se agregan las 44 ramas en 2 sectores de la producción socioeconómica: el sector de medios de producción (sector I) y el sector de bienes de consumo (sector II). El análisis acerca del desempeño de la economía en contraste con el comportamiento potencial requiere hallar la solución del siguiente sistema de ecuaciones para las incógnitas correspondientes a la tasa de acumulación del sector I (N_1) y la tasa de acumulación del sector II (N_2):

Tabla 3.1. Sistema de ecuaciones proporcionales de Marx-Dadayán.

$$\begin{aligned}\alpha\varphi SN_1 + \beta\lambda N_2 &= S - \varphi S - \lambda \\ \alpha N_1 - \beta N_2 &= 0\end{aligned}$$

Donde:

$$\varphi = \frac{n_1}{n_1 + Z_1 + 1}, \quad \alpha = \frac{Z_1}{n_1 + 1}, \quad \lambda = \frac{n_2}{n_2 + Z_2 + 1}, \quad \beta = \frac{Z_2}{n_2 + 1}, \quad S = \frac{\rho_1}{\rho_2}$$

Fuente: Montesino, 2011a. Notación: n_i : composición orgánica del capital del sector i ; Z_i : tasa de plusvalía del sector i ; α : tasa de ganancia del sector I; β : tasa de ganancia del sector II; N_i : tasa de acumulación del sector i ; ρ_i : producción del sector i ; S : coeficiente de las relaciones productivas sectoriales.

Este es el sistema de ecuaciones de Marx-Dadayán (Marx, 1980; Dadayán, 1980) que en el contexto de la interpretación de la racionalidad reproductiva (Montesino, 2011b) coherente con los principios de una economía para la vida (Hinkelammert y Mora, 2014), permite hacer importantes deducciones acerca del desempeño eficiente de la economía capitalista y efectuar el contraste con los resultados efectivos de la actividad económica de El Salvador. En una perspectiva de economía para la vida es posible mostrar cómo las inversiones en los seres humanos generan un desarrollo proporcional y eficiente del sistema, también permite medir los efectos perjudiciales para el sistema económico de políticas que deterioran las condiciones de vida y existencia de la población trabajadora.

La economía de El Salvador presenta una importante desproporcionalidad en la actividad productiva consistente en la baja proporción que se destina de la producción (el PIB) a la población trabajadora que es la fuerza productiva principal (Capital variable V). La desigualdad que existe en el país (ver sección 5) en estas condiciones es muy perniciosa para la actividad económica y el desarrollo humano. Esto es lo que hace que nuestro indicador socio tecnológico de la composición orgánica del capital efectivo para toda la economía (sumados los dos sectores) se diferencie de manera considerable del mismo indicador en términos potenciales (indicador medido como el cociente entre el capital constante C y el capital variable V).

Cuadro 3.1. Comparación de las composiciones orgánicas del capital ($n = C/V$)

Años/composición orgánica	n (efectiva)	n (potencial)	n (estructurada)
1990	10.7	6.1	6.1
2006	21.5	12.9	8.4
2016	29.1	18.0	9.6

Fuente: elaboración propia con base en información de los cuadros de oferta y utilización (COU) proporcionada por el BCR, El Salvador.

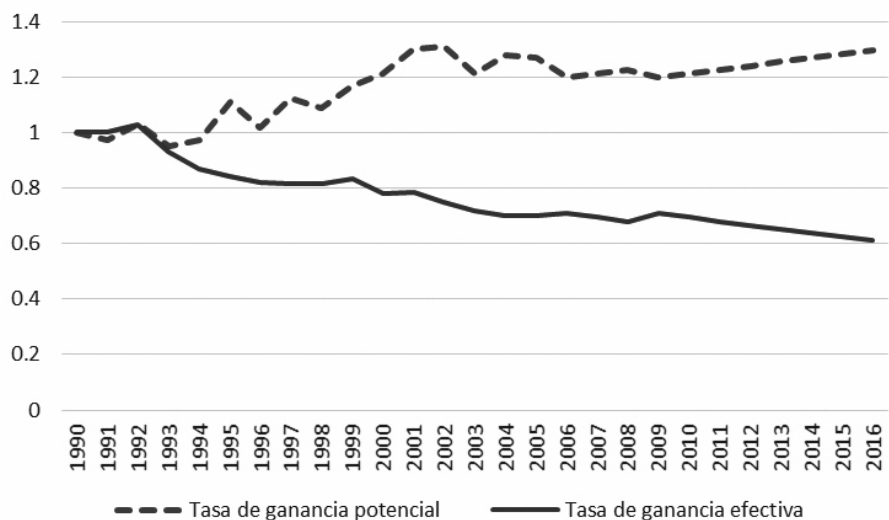
La distinción entre la composición orgánica potencial y la estructurada se hace debido a la diferencia existente entre el capital variable calculado en el potencial con base en una canasta de bienes aproximadamente igual al doble de la CBA, mientras que en el caso de la composición orgánica estructurada, se establece el capital variable igual a tres veces el capital variable efectivo (observado), lo que implica una diferencia sustancial.

3.2. Crecimiento, eficiencia y rentabilidad agregadas

Como consecuencia las tasas de crecimiento se han desplomado manteniéndose a niveles que apenas comienzan a recuperarse. A principios de la década de los noventa las tasas llegaron a alcanzar porcentajes de 6% y 7%; sin embargo, en la segunda mitad de esa década la economía comenzó a desacelerarse situación que generó una vulnerabilidad ante las crisis internacionales al punto que para los años de la crisis financiera mundial el producto sufrió un decrecimiento, en 2009, de 3.1%. A excepción de los servicios, la mayoría de los sectores que conforman el PIB sufrieron decrecimientos (ver ASES, segundo semestre, 2015), precisamente la desproporcionalidad ha debilitado los sectores económicos que representan la base material y técnica, los sectores reales, de la economía.

La debilidad en el crecimiento, las caídas en la eficiencia y en la obtención del valor mediante el trabajo son efectos de la sobre explotación de los trabajadores, lo que repercute en la reducción de rentabilidad que genera un clima de inversión desfavorable. La paradoja de esto se encuentra en que los mecanismos de sobre explotación que se expresan en bajos salarios y empleos precarios generan lo contrario de lo que se espera, esto es, en lugar de elevar las tasas de ganancia de los capitalistas, las contrae. El análisis del funcionamiento potencial de la economía, incorporando un parámetro de plena cobertura del valor de la fuerza de trabajo (una variable proxy que es más o menos dos veces la CBA), muestra cómo la elevación de las condiciones de los trabajadores no solo tiene como resultado el aumento en la eficiencia productiva, sino también el aumento de la tasa de rentabilidad que contrasta con la situación caracterizada por los bajos ingresos de los trabajadores. En el gráfico siguiente se muestra el contraste antes mencionado:

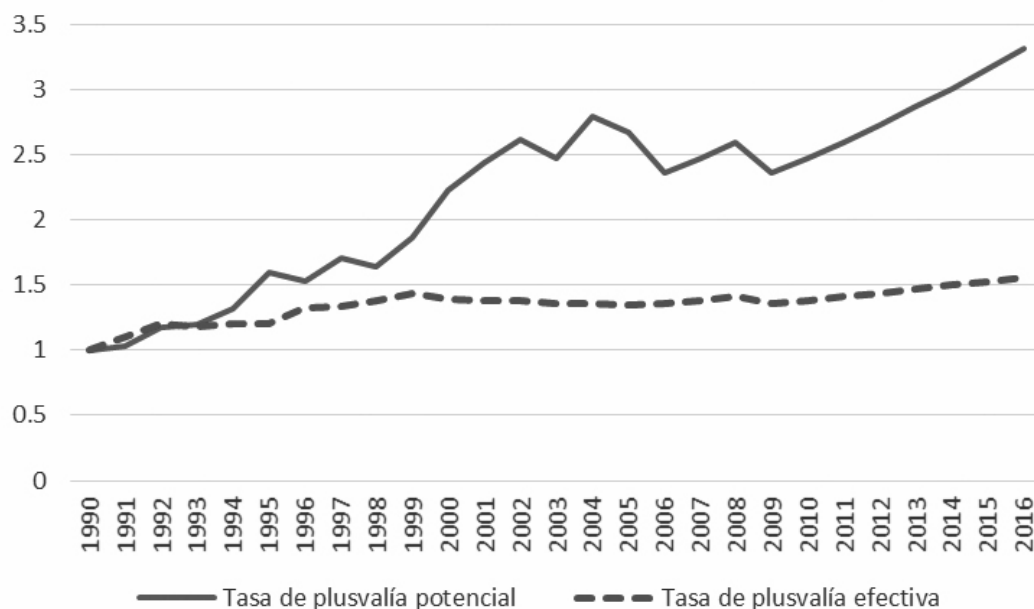
Gráfico 3.1. Índice de la tasa ganancia potencial y efectiva 1990=1



Fuente: elaboración propia con base en información de las COU del BCR de El Salvador.

Estos hechos relativos a las tasas de ganancia potencial tienen su explicación en la mayor eficiencia productiva que la población trabajadora genera cuando se incrementa su participación en el producto, trayendo como efecto la elevación de las tasas de plusvalía. Nótese en el gráfico 3.2 que las tasas de plusvalía tienen un comportamiento creciente con una población trabajadora que recibe una remuneración que tiene una mayor cobertura del valor de la fuerza de trabajo, a diferencia de la situación presentada en relación a esta tasa para el caso en el que las remuneraciones son las que efectivamente se pagan que son mucho menores.

Gráfico 3.2. Índice de la tasa de plusvalía potencial y efectiva de El Salvador 1990=1



Fuente: elaboración propia con base en las COU del BCR, El Salvador.

Esto demuestra que una inversión en la población trabajadora es beneficiosa para todos los agentes económicos. No obstante, debe advertirse que en el excedente, esto es, la plusvalía, se incluye el presupuesto por el funcionamiento del Estado. De modo similar los montos por inversión social y la inversiones privadas (las que en este momento son ínfimas) en las capacidades de la fuerza de trabajo también forman parte de la plusvalía, dado que el capital variable solo se ha modificado con base en una canasta muy moderada como se dijo antes, en comparación a la propuesta de elevar el fondo del producto que corresponde a la cobertura de la fuerza de trabajo en al menos tres veces.

También debe mencionarse que la participación estatal en la actividad productiva se encuentra incluida en la composición orgánica, es decir, en el capital para el funcionamiento de la economía.

En este pobre desempeño de la actividad económica es necesario enfatizar el impacto de las políticas económicas de tipo neoliberal que el país ha tenido desde inicios de la década de los noventa, especialmente influidas por la flexibilización del mercado laboral que ha precarizado, reducido y estancado los salarios, al igual que la reducción del papel del Estado tanto del lado tributario como del gasto en inversión social. De igual forma las inversiones privadas han sido insuficientes y las que existen se han enfocado en obtener ganancias de corto plazo

invirtiendo en negocios de importación, comercio y servicios, que se caracterizan por ofrecer bajos salarios y empleos precarios de poca preparación de la fuerza de trabajo, al igual las inversiones privadas en el ser humano con el fin de elevar las capacidades productivas mediante la mejora del conocimiento y condiciones de vida son prácticamente nulas. En el cuadro 3.2 se muestra la inversión privada y pública en investigación y desarrollo (I+D):

Cuadro 3.2. Inversión privada y del gobierno en I+D. En miles de dólares de los Estados Unidos y como porcentaje del PIB.

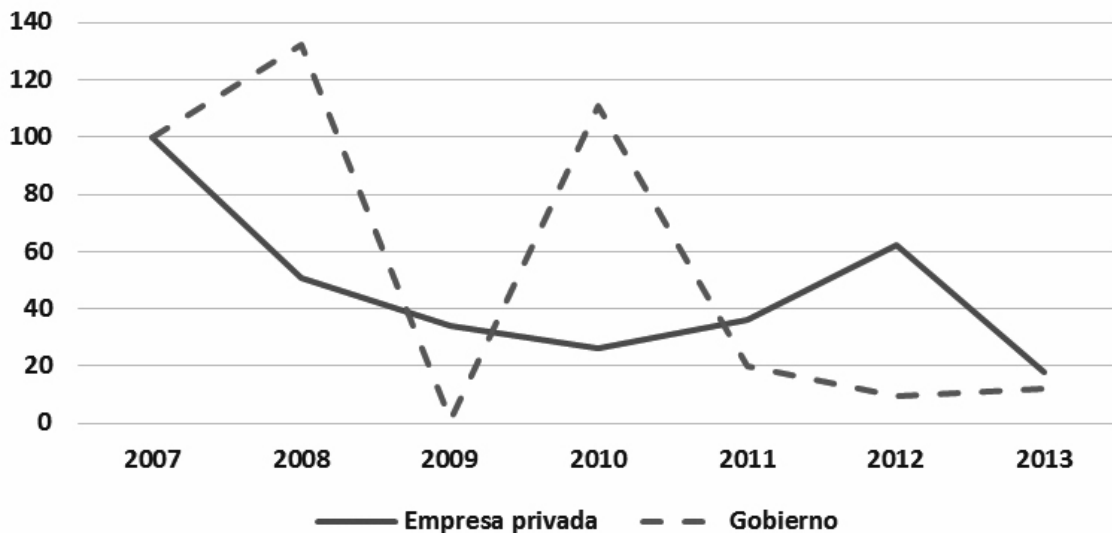
Años	Empresa privada	Gobierno	Empresa privada %	Gobierno %
2007	323.08	9059.96	0.0016	0.0451
2008	164.29	12009.89	0.0008	0.0560
2009	110.93	110.93	0.0005	0.0005
2010	85.60	10059.52	0.0004	0.0470
2011	117.24	1793.11	0.0005	0.0077
2012	200.65	852.48	0.0008	0.0036
2013	58.22	1078.97	0.0002	0.0044

Fuente: elaboración propia con información de la base de datos del BCR e Información Estadística: Información del Entorno Nacional para la Elaboración del PEI 2016-2020. UCA, con base en CONACYT.

Aparte de que la inversión en I+D es insignificante en relación a la actividad productiva, muestra un comportamiento errático (especialmente en el caso del gobierno) y marcadamente decreciente, ello se refleja en el gráfico 3.3:

Gráfico 3.3. Índice del comportamiento de la inversión en I+D del gobierno y la empresa privada en El Salvador.

Índice en %



Fuente: elaboración propia con base en cuadro 3.2.

3.3. Comportamiento de la actividad productiva de los dos sectores y cobertura del valor de la fuerza de trabajo

El resultado de semejante situación es que la economía se ha distorsionado y ha perdido su proporcionalidad potencial que se requiere para provocar ritmos de crecimiento elevados y sostenidos en el tiempo. En el cuadro 3.3 se comparan las tasas de crecimiento potencial, con base en la proporcionalidad de la economía, con las tasas efectivas logradas en el largo período de predominio de políticas fundamentalmente neoliberales:

Cuadro 3.3. Proporcionalidad económica y tasas de crecimiento.

Parámetros relevantes de la proporcionalidad económica (cobertura del valor de la fuerza de trabajo consistente en 2CBA)								Tasas de crecimiento	
Años	n_1	n_2	Z_1	Z_2	S	α	β	Potencial	Efectiva
1990	5.9676	6.3093	2.6000	3.0000	1.8472	0.3732	0.4104	4.71	ND
1991	6.2780	6.5545	2.7337	3.1158	1.9003	0.3749	0.4120	5.23	3.58
1992	6.6046	6.8091	2.8743	3.2361	1.9549	0.3766	0.4136	5.75	7.54
1993	6.9482	7.0737	3.0221	3.3611	2.0111	0.3784	0.4151	6.27	7.37
1994	7.3096	7.3485	3.1775	3.4909	2.0689	0.3801	0.4167	6.80	6.05
1995	7.6899	7.6341	3.3409	3.6256	2.1284	0.3819	0.4183	7.32	6.40
1996	8.0899	7.9307	3.5127	3.7656	2.1896	0.3837	0.4199	7.85	1.71
1997	8.5107	8.2388	3.6934	3.9110	2.2525	0.3854	0.4215	8.38	4.25
1998	8.9535	8.5589	3.8833	4.0620	2.3172	0.3872	0.4231	8.90	3.75
1999	9.4192	8.8915	4.0830	4.2189	2.3838	0.3890	0.4247	9.43	3.45
2000	9.9092	9.2370	4.2930	4.3817	2.4523	0.3908	0.4263	9.95	2.15
2001	10.4247	9.5959	4.5137	4.5509	2.5228	0.3927	0.4279	10.48	1.71
2002	10.9670	9.9687	4.7459	4.7266	2.5953	0.3945	0.4296	11.00	2.34
2003	11.5375	10.3561	4.9899	4.9091	2.6699	0.3963	0.4312	11.52	2.30
2004	12.1376	10.7584	5.2465	5.0987	2.7467	0.3981	0.4328	12.03	1.85
2005	12.7690	11.1764	5.5163	5.2955	2.8256	0.4000	0.4345	12.55	3.56
2006	13.4333	11.6107	5.8000	5.5000	2.9068	0.4018	0.4361	13.06	3.91
2007	14.1320	12.0618	6.0983	5.7124	2.9904	2.9904	2.9904	13.57	3.84
2008	14.8672	12.5305	6.4119	5.9329	3.0763	2.9904	2.9904	14.08	1.27
2009	13.4333	11.6107	4.0200	3.6000	2.9618	0.2785	0.2855	3.12	-3.13
2010	14.1320	12.0618	4.2267	3.7390	3.0469	0.2798	0.2866	3.56	1.37
2011	14.8672	12.5305	4.4441	3.8834	3.1345	0.2811	0.2876	4.00	2.22
2012	15.6406	13.0174	4.6726	4.0333	3.2246	0.2824	0.2887	4.44	1.88
2013	16.4542	13.5231	4.9129	4.1890	3.3173	0.2837	0.2898	4.88	1.85
2014	17.3101	14.0486	5.1656	4.3508	3.4126	0.2850	0.2909	5.31	1.43
2015	18.2106	14.5944	5.4312	4.5187	3.5107	0.2864	0.2920	5.74	2.46
2016	19.1579	15.1615	5.7105	4.6932	3.6116	0.2877	0.2932	6.17	ND

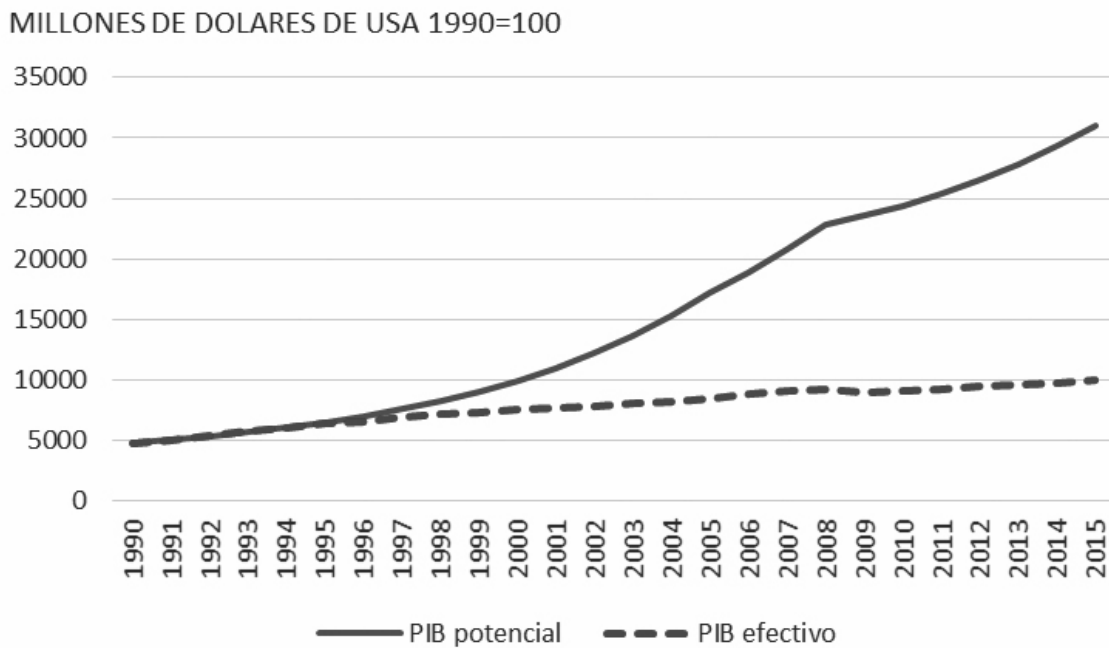
Fuente: elaboración propia con base en las COU del BCR y base de datos económica de la página del BCR, El Salvador.

Notación: n_i : composición orgánica del capital del sector i ; Z_i : tasa de plusvalía del sector i ; α : tasa de ganancia del sector i ; β : tasa de ganancia del sector II ; N_i : tasa de acumulación del sector i ; p_i : producción del sector i ; S : coeficiente de las relaciones productivas sectoriales $S = (p_1/p_2)$.

Aunque la estructura potencial permite deducir tasas de crecimiento hasta de casi el 13% en 2006, se asume como tasa máxima el 10% (con base en la n estructurada), desde este año 2006 hasta el 2008, en 2009 se experimentó con más fuerza la crisis financiera internacional. El producto en 2009 perdió la tasa de crecimiento que se venía observando que era de 3.8%, pero además cayó a un ritmo de - 3.1%, en consecuencia se puede decir que perdió 6.9 puntos porcentuales en su crecimiento. Si se acepta que la influencia del sector externo hubiese sido la misma, el ritmo de crecimiento potencial se hubiese desacelerado hasta el 3.1%, es decir, si nuestra economía no se hubiese encontrado tan vulnerable como la tenían las políticas neoliberales, el producto solo hubiese disminuido su tasa de crecimiento.

Al reestablecerse la dinámica, en 2015 el crecimiento potencial habría sido del 5.7%, es decir, 3.2% por encima del crecimiento efectivo experimentado ese año (2.5%). En el gráfico 3.4 se muestra el comportamiento potencial del producto, esto es, el que se obtiene elevando las capacidades de la fuerza de trabajo mediante la cobertura de sus condiciones de existencia. Puede verse que el desempeño es muy superior al que el PIB efectivo ha tenido.

Gráfico 3.4. PIB potencial y efectivo.



Fuente: elaboración propia con base en las COU proporcionada por el BCR y la base de datos económica de la página del BCR, El Salvador.

En el cuadro 3.4 también puede observarse que la inversión bajo condiciones de proporcionalidad es más eficiente. Por ejemplo, es interesante destacar que tasas de inversión sobre el producto de entre 17% y 18% son suficientes para alcanzar un ritmo de crecimiento de 10%, aproximadamente. Asimismo, los ritmos de crecimiento actual se alcanzarían con tasas de inversión de cerca de 9%, esto implica que con la tasa de inversión promedio de 15% en 27 años, El Salvador en condiciones de una más alta cobertura de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo alcanzaría una tasa de crecimiento cercana al 9%; en el cuadro siguiente se muestra el contraste entre las inversiones potenciales y las efectivas:

Cuadro 3.4. Comparación entre la tasas de inversión.

Años	Tasa de inversión potencial como % del PIB	Tasa de inversión efectiva como % del PIB
1990	8.17	ND
1991	8.80	12.5
1992	9.49	13.2
1993	10.23	14.5
1994	11.02	15.8
1995	11.88	17.3
1996	12.80	14.2
1997	13.80	15.2
1998	14.87	16
1999	16.03	15.9
2000	17.28	16.7
2001	18.62	16.5
2002	20.07	16
2003	21.63	16.3
2004	23.32	16.4
2005	25.13	15.6
2006	27.08	17.1
2007	29.19	17.9
2008	31.46	16.3
2009	8.85	13.5
2010	9.54	13.4
2011	10.28	15.2
2012	11.08	14.7
2013	11.94	15.9
2014	12.87	14.7
2015	13.87	ND
2016	14.95	ND

Fuente: elaboración propia con información de la base de datos económica de la página del BCR y las COU del BCR. El Salvador.

Estos resultados son coherentes con los efectos de una mejora en las capacidades productivas de la población trabajadora dado que estas se traducen en avances importantes en el conocimiento, habilidades e innovaciones en los procesos de la producción, junto a los mayores niveles de absorción de la mano de obra; en otras palabras, a la elevación de la eficiencia del mercado de trabajo.

Un interesante ejercicio consiste en comparar el peso que la deuda pública tendría en el caso del comportamiento potencial, asumiendo que los defectos de la reforma del sistema previsional hubiesen mostrado los mismo problemas, aunque este supuesto es cuestionable si se tiene en consideración que bajo condiciones de proporcionalidad, los salarios de la población trabajadora y su absorción por el mercado de trabajo, serían considerablemente mayores.

En la actualidad, el porcentaje de la deuda pública sobre el PIB es de aproximadamente 70%, teniendo en cuenta el PIB potencial, atendiendo la metodología de la proporcionalidad económica, ese porcentaje hubiese sido solo del 21% aproximadamente.

3.4. Pronósticos

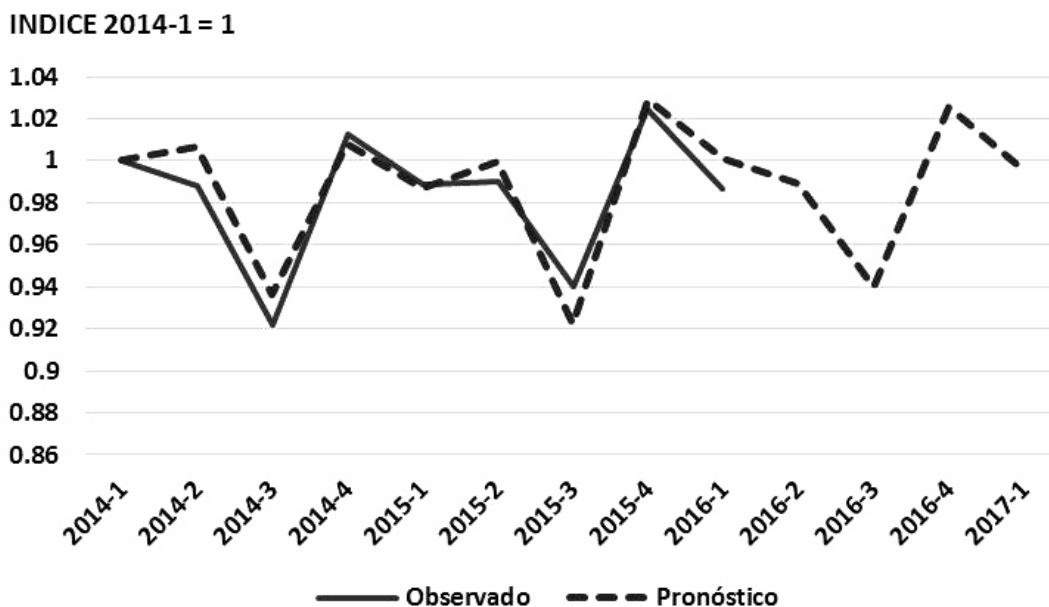
El pronóstico acerca del crecimiento del producto se estima entre 2.9% y 3%, de acuerdo con el cuadro siguiente:

Cuadro 3.5. Pronóstico del crecimiento El Salvador.		
Trimestre	PIB en millones de dólares	Crecimiento en %
2016-1	2,559.651	3.3
2016-2	2,559.960	2.3
2016-3	2,565.309	3.2
2016-4	2,596.191	3.1
2017-1	2,622.170	2.4

Fuente: elaboración propia usando base de datos económica de la página del BCR.

Es necesario señalar que el crecimiento potencial se encuentra tres puntos por encima del pronóstico. En cuanto al comportamiento del IVAE, su desempeño estimado señala la posibilidad real de elevar el crecimiento económico, aunque sin alcanzar aún el ritmo de crecimiento potencial; lo anterior está ilustrado en el gráfico 3.5.

Gráfico 3.5. IVAE pronóstico y comportamiento observado.



Fuente: elaboración propia usando base de datos económica de la página del BCR.

Naturalmente a este logro pronosticable se le debe dar su justa importancia; pues de cumplirse, no significa que la vulnerabilidad de nuestra economía desaparezca o que ese crecimiento puede perderse, sino que su consolidación solo puede lograrse haciendo los ajustes paramétricos que la economía requiere para convertir en sostenible y sustentable el crecimiento económico, lo cual pasa por elevar el bienestar de la población trabajadora que, como se ha mostrado, trae ventajas para todos los miembros de la sociedad salvadoreña.

4. Demografía y desarrollo económico y social

En el presente apartado se analizan las características de la población salvadoreña, en especial de aquella población en edad de trabajar, con el objetivo de evidenciar que la actual estructura poblacional de El Salvador está conformada principalmente por personas en edades consideradas muy productivas.

El aprovechamiento de un excedente de población con potencial productivo está directamente relacionado con las condiciones adecuadas de reproducción de la fuerza de trabajo, para verificar esta relación se revisa el estado actual de indicadores de empleo, salarios e inversión social. En este marco se presentan diferentes enfoques de análisis del comportamiento de la población.

Para finalizar, se incorpora a la racionalidad reproductiva como un modelo alternativo de desarrollo, en el cual se encuentran los elementos para pensar en un nuevo sistema de relaciones propias de la sociedad del trabajo.

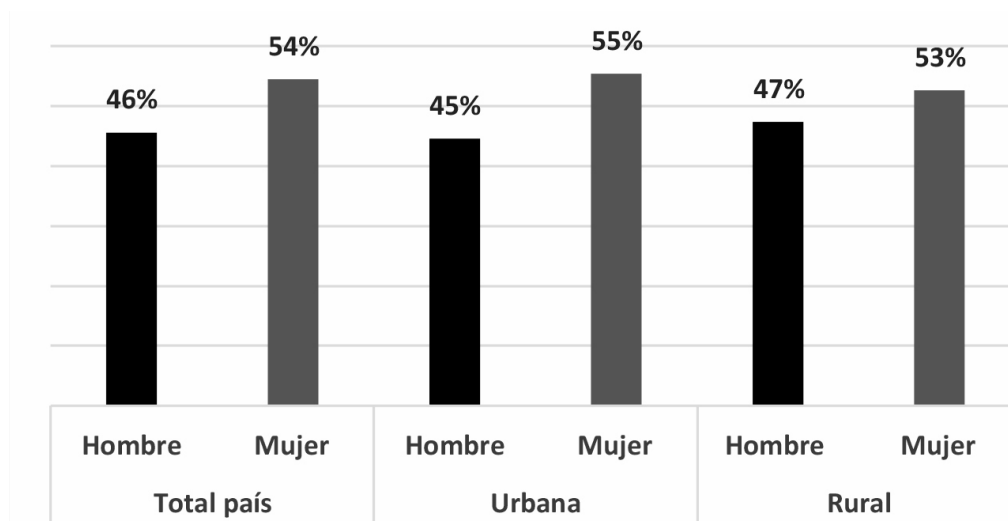
4.1. Características demográficas de la Población en Edad de Trabajar en El Salvador

La Dirección General de Estadística y Censos de El Salvador (Digestyc) define a la Población en Edad de Trabajar (PET) como el segmento de personas de 16 años y más que están aptas para incorporarse a las actividades productivas.

La Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) del 2014 estima que la población total de El Salvador asciende a 6 401 415 personas, de las cuales el 71.5% se encuentra en edad de trabajar, y por tanto la PET es de 4 527 736 personas, de las cuales el 64% reside en el área urbana y el 36% en el área rural.

El gráfico 4.1 muestra la distribución de la PET entre hombres y mujeres, en este es posible observar que, a nivel de país, el porcentaje más alto de personas en edad de trabajar está constituido por mujeres con el 54% de la participación, frente a un 46% de hombres en edad de trabajar. El mismo gráfico indica cómo esta proporción se mantiene en las zonas urbana y rural, con un predominio de población femenina urbana apta para las actividades productivas, con un 55%.

Gráfico 4.1. Población urbana y rural en edad de trabajar por sexo, El Salvador 2014.



Fuente: elaboración propia con base en información de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) 2014 de El Salvador.

Otro dato importante alrededor de la PET es que el 56.8% de la misma se encuentra en el rango de edad de 16 a 39 años, el cual es considerado el grupo de edad más productiva. El gráfico 4.2 muestra que el resto de la PET se distribuye en un 27% que se encuentra en el rango de 40 a 59 años y el 16.2% en el grupo de edad de 60 años y más.

Gráfico 4.2. Población en edad de trabajar por rango de edad. El Salvador 2014.



Fuente: Elaboración propia con base en información de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) 2014 de El Salvador.

La Digestyc clasifica al 28.5% restante de la población total que no se encuentra en edad de trabajar como Población en Edad Dependiente, las cuales son personas menores de 15 años o de 65 años y más.

4.2. Transición demográfica y bono demográfico en El Salvador

Las características de la población salvadoreña actual, en específico la estructura de la PET, permiten hacer una lectura de la misma a través de la Teoría de la Transición Demográfica²², la cual es definida por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) como un proceso durante el cual se pasa de una dinámica de crecimiento de la población caracterizada por altos niveles de mortalidad y fecundidad, a otra de bajo crecimiento poblacional, básicamente debido a una mortalidad y fecundidad reducidas (CEPAL 2008, citado en Leiva 2008).

Las cuatro fases de la transición demográfica se encuentran caracterizadas en la tabla 4.1.

Fase I Transición incipiente	Fase II Transición moderada	Fase III En plena transición	Fase IV Transición avanzada
Alta natalidad y mortalidad, con un crecimiento natural moderado, del orden de 2.5%.	Alta natalidad, pero cuya mortalidad ya puede calificarse de moderada. Por este motivo su crecimiento natural es todavía elevado, cercano al 3%.	Natalidad moderada y mortalidad moderada o baja, lo que determina un crecimiento natural moderado cercano al 2%.	Natalidad y mortalidad moderada o baja, lo que se traduce en un crecimiento natural bajo, del orden del 1%.

Fuente: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (Celade)

La transición demográfica ha sido descrita como un proceso de larga duración, que acontece entre las dos situaciones extremas expuestas en la definición, y se establece que algunas variables que pueden influir en el proceso de transición demográfica de cada país son: el lugar de residencia, el estado nutricional y de salud de la población, y las características propias de la planificación familiar, que puede variar de manera considerable de unas poblaciones a otras (Celade, 2000).

Los indicadores relevantes de la transición demográfica son la tasa de fecundidad, la tasa de mortalidad, la tasa de crecimiento de la población y la estructura etaria de la misma, entendida esta última como la composición poblacional por grupos de edades de un país. La tabla 4.2 muestra la evolución de estos indicadores para cada una de las etapas de la transición demográfica.

La relevancia de este análisis recae en que se identifica en la Fase III de la transición demográfica un momento favorable para el desarrollo económico y social de los países, debido a una alta presencia poblacional de personas productivamente activas, a este momento se le denomina Bono Demográfico.

22
Aguilar et al. (2016), en su tesis *Educación y bono demográfico: Una ventana de oportunidades para el desarrollo de El Salvador*, mencionan que esta teoría fue desarrollada en 1929 por el estadounidense Warren Thompson, con la cual buscó explicar las transformaciones demográficas de una sociedad preindustrial, con altas tasas de natalidad y mortalidad, hacia una postindustrial, con tasas de fecundidad y mortalidad bajas.

Tabla 4.2.

Evolución de los principales indicadores de la transición demográfica.

Indicador	Fase I	Fase II	Fase III	Fase IV
Tasa de fecundidad	Elevada	Elevada	Moderada	Baja
Tasa de mortalidad	Elevada	Moderada	Moderada	Baja
Tasa de crecimiento poblacional	Baja	Elevada	Moderada	Baja
Estructura etaria de la población	Joven	Joven	Adulta	Adulta mayor

Fuente: Aguilar et al. 2016, p. 14

El Bono demográfico es el período durante la transición demográfica en que la proporción de personas en edad de trabajar (potencialmente productivas) crece en relación a la proporción de personas en edades potencialmente dependientes (Celade, 2012).

Este período también es denominado por sus apologistas como una “ventana demográfica de oportunidades”, en referencia a las oportunidades que brinda para aumentar las tasas de crecimiento económico per cápita e indicadores de bienestar de las personas.

Según la teoría de la transición demográfica, la situación actual de El Salvador, con una estructura de la población en edad de trabajar que ubica a la proporción de personas potencialmente productivas en un 71.5% sobre un 28.5% de personas en edades dependientes, y una tasa de crecimiento de la población total de 0.8%²³, lo coloca en la Fase III, es decir, en plena transición demográfica y, por tanto, el país podría estar haciendo uso del bono demográfico para potenciar las condiciones productivas y el desarrollo económico y social de la población.

El Celade establece una serie de políticas que promueven el aprovechamiento del bono demográfico; es claro en mencionar que el potencial del exceso de población productiva debe estar respaldado por el aumento de las oportunidades de empleo, incentivos a la inversión productiva, promoción de un ambiente económico estable y adecuados niveles de inversión social en educación y salud. En este sentido, la Teoría de la Transición Demográfica y específicamente el concepto del bono demográfico constituyen un análisis incompleto, ya que se basan en la idea de que el exceso de población en edad productiva es intrínsecamente favorable para el desarrollo de las sociedades.

En un análisis integral, el cumplimiento de este marco para el aprovechamiento del bono demográfico en realidad estaría haciendo referencia a la garantía de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en un país, y por ende, es relevante analizar el marco en el que este grupo poblacional desarrolla o no sus potencialidades.

4.3. Condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en El Salvador

Empleo y salarios

Un primer indicador de las condiciones en las que se reproduce la fuerza de trabajo en El Salvador es el nivel de ingreso. En el apartado sobre trabajo y poder adquisitivo de esta

23 Según el Censo de Población, 2007. En el cual el dato de 0.8% es un dato promedio, sin embargo, es posible observar que en departamentos como La Libertad y Cuscatlán el crecimiento de la población alcanza tasas de 1.7%, datos más cercanos a la Fase III de la TD.

publicación es posible encontrar un análisis de salarios para el sector privado, público y pensiones, el cual abona al reconocimiento de las condiciones de vida de las personas en edad de trabajar y, en este apartado específico, se abordará el tema del salario relacionado al nivel educativo.

La tabla 4.3 muestra el salario promedio que percibe una persona según el número de años de estudio alcanzado, es posible observar que en un país con una escolaridad promedio de 6.7 grados el nivel de salario se ubica, para el año 2014, entre los montos de US\$203.1 y US\$227.6.

Esta situación es alarmante en términos del desarrollo integral de una persona y su grupo familiar, si se considera que el nivel de salario promedio según nivel de escolaridad se encuentra prácticamente al mismo nivel que el salario mínimo de Comercio y Servicios en el país, el cual asciende a US\$251.7²⁴, y se sabe que los niveles salariales mínimos en El Salvador son insuficientes para cubrir las necesidades básicas de la población.

El costo de las Canastas Básicas Alimentarias Urbana y Rural asciende a US\$199.21 y US\$143.02²⁵, respectivamente; esto significa que el nivel de ingreso salarial promedio descrito en la tabla 4.3, apenas estaría cubriendo los requisitos mínimos nutricionales y calóricos de la fuerza de trabajo. Esto debido a que el remanente de ingreso salarial con el que las personas y sus familias cuentan después de cubrir necesidades de alimentación es insuficiente para dar cobertura a los demás medios de vida que permiten un desarrollo humano integral como la educación, la salud, los medicamentos, acceso a servicios básicos y esparcimiento.

Un indicador más completo del costo de los alimentos y demás bienes y servicios requeridos por la población salvadoreña es el costo de la Canasta de Mercado, el cual actualmente ronda los US\$600.00²⁶, medida que amplía la brecha entre el nivel de salarios y el nivel de cobertura del valor de la fuerza de trabajo.

Tabla 4.3. Salario promedio mensual de trabajadores según años de estudio aprobados.						
Años	Años de estudio aprobados					
	Ninguno	1 a 3	4 a 6	7 a 9	10 a 12	13 y más
2000	US\$100.0	US\$127.5	US\$159.1	US\$188.6	US\$266.9	US\$498.3
2006	US\$128.6	US\$144.9	US\$158.5	US\$189.3	US\$238.3	US\$509.4
2014	US\$153.4	US\$184.2	US\$203.1	US\$227.6	US\$295.2	US\$577.5

Fuente: Digestyc citada en Aguilar *et al.* 2016, p.14.

La situación de la población que cuenta con 13 años y más de escolaridad es más favorable en términos de ingreso salarial; sin embargo, este nivel de salario promedio mensual también es insuficiente ante indicadores como la Canasta de Mercado.

Inversión social

El nivel de gasto o inversión en aspectos como educación y salud de la población son elementos primordiales a la hora de potenciar las capacidades productivas de la población y garantizar condiciones integrales de desarrollo humano.

24 Consejo Nacional del Salario Mínimo de El Salvador.

25 Costo al mes de agosto de 2016 según Digestyc.

26 Aproximación al nivel de inflación actual, con base en el Índice de Precios al Consumidor IPC 2009.

El gráfico 4.3 permite observar que el comportamiento del gasto público en educación y salud en El Salvador es creciente y con tasas de crecimiento promedio anual de 6% y 8% en cada rubro, las cuales han logrado incrementos de US\$463 (97%) y US\$361 (135%) millones, respectivamente entre 2004 y 2016.

Es evidente que la tendencia en el gasto en educación y salud es favorable para el adecuado desarrollo de la fuerza de trabajo; no obstante, instituciones como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en su Informe de Desarrollo Humano en El Salvador 2013 (IDH, 2013) considera que aunque el nivel de gasto es creciente y los reportes de ejecución del mismo se encuentren en sus máximos, esta inversión aún es insuficiente si se compara con los niveles de gasto de países de la región y con la erogación que imperaba en El Salvador en el Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (MISI).

Gráfico 4.3. Gasto Público en Educación y Salud 2004-2016 en El Salvador (Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en información del Análisis del Gasto por Área de Gestión del Presupuesto General del Estado y Presupuestos Especiales del Ministerio de Hacienda de El Salvador 2004 – 2016.

A este panorama de las condiciones económicas y sociales de la población debe sumarse el fenómeno de la migración, al respecto del cual se estima que, durante las últimas tres décadas, en promedio, el 1% de la población total ha emigrado cada año a otros países, especialmente a Estados Unidos. Este flujo migratorio representa un aproximado de 60 mil personas que salen de las fronteras salvadoreñas anualmente²⁷.

4.4. Racionalidad reproductiva como modelo de desarrollo

La situación y evolución de los indicadores de desarrollo revisados brindan una idea de lo difícil que se presenta el escenario de reproducción integral de la fuerza de trabajo en

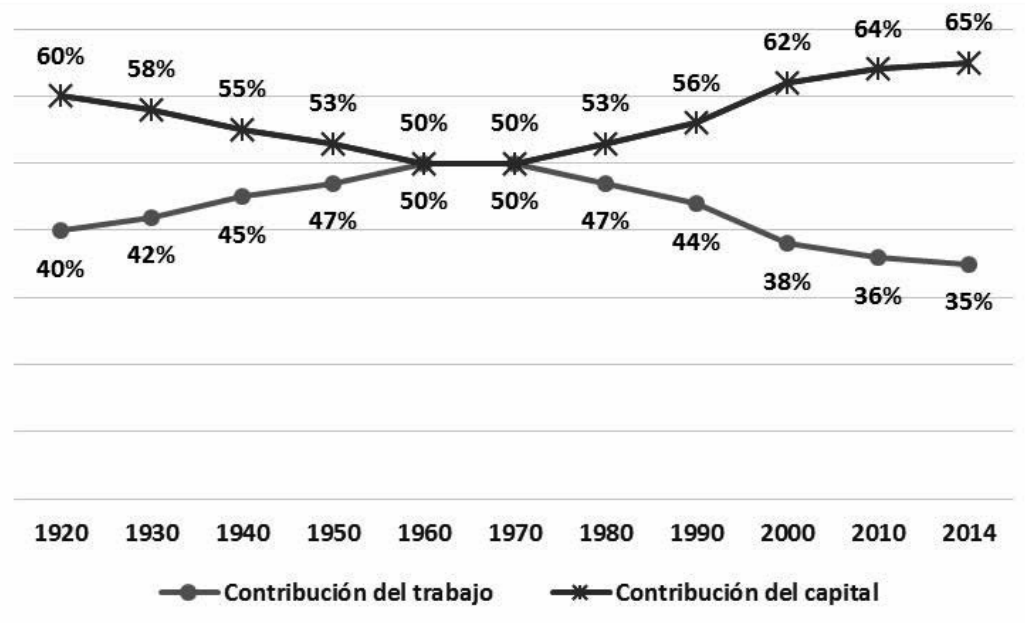
27 Es relevante mencionar que el IDH 2013 reconoce que este flujo migratorio tiene a su base la falta de condiciones económicas y sociales para el desarrollo de una mano de obra laboriosa y abundante, aun cuando la existencia de la misma constituye uno de los pilares de la Teoría de las Ventajas Competitivas, en la cual descansa la implementación del modelo económico Neoliberal.

El Salvador. Bajo este marco, cualquier enfoque que busque aprovechar las características de la estructura poblacional para fines productivos o generar las condiciones adecuadas para la reproducción material y espiritual de las personas debe primar la búsqueda de un desarrollo humano, estable y sostenible, tal como el modelo de desarrollo planteado desde la racionalidad reproductiva (Montesino 2007).

Se plantea que la racionalidad reproductiva es posible siempre que se tomen decisiones como la distribución del excedente social o se fije el valor de la fuerza de trabajo de forma planificada y participativa, y se lleve a cabo un crecimiento armonioso de la población (Montesino, 2011a y 2011b). Asimismo, se afirma que uno de los principales problemas de las economías participativas es lograr que el trabajo se posicione como la principal fuente de riqueza. En este sentido, es importante visualizar el grado de participación del trabajo dentro de la economía y las condiciones propias de un nuevo sistema de relaciones acorde a una sociedad del trabajo.

Estudios del Departamento de Economía de la UCA estiman que entre 1920 y 2014 la contribución del factor trabajo en el nivel de producción (método de Solow-Swan) de El Salvador ha alcanzado niveles máximos de 50%, en un período en que la productividad y salarios reales crecían a ritmos casi iguales. El gráfico 4.4 muestra la evolución de dicho indicador y es posible observar que la contribución del factor trabajo fue creciente entre 1920 y 1970, pasando del 40% de la producción al 50% y, es a partir de esa década, que inicia y se profundiza la tendencia a la baja en la participación de los salarios en el producto, ubicándose en la actualidad en un 25.7% (ver el gráfico 5.5, sobre participación salarial) aunque la contribución del trabajo es de 35%, ambos porcentajes sobre el nivel de producción, más bajos que en 1920²⁸.

Gráfico 4.4. Contribuciones del trabajo y el capital en la producción total de El Salvador 1920 – 2014.



Fuente: Departamento de Economía UCA, 2016.

28 Para un mayor detalle de esta información consultar el Cuadro 5.1 A.1 Producto, empleo, capital, participaciones y productividad en El Salvador 1920 – 2014, Anexo 2, página 124 del *Análisis Socioeconómico de El Salvador, segundo semestre 2015*.

El mismo gráfico permite observar que el complemento de la producción se encuentra en la creciente contribución del capital, la cual ha sido positiva y alcista para los últimos años.

Es claro que el mercado capitalista no puede seguir siendo el mecanismo de coordinación social del trabajo, ya que, aunque resulta funcional para las empresas, la preponderancia del capital sobre el trabajo profundiza la subordinación de este último y deja las decisiones alrededor del valor de la fuerza de trabajo a las fuerzas del mercado (Montesino, 2007).

4.5. Racionalidad reproductiva y comportamiento de la población

Bajo el enfoque de la racionalidad reproductiva el comportamiento de la población se asocia al proceso de reproducción de la fuerza de trabajo y el nivel de cobertura de su valor concreto.

El indicador específico de este planteamiento es el salario real de la economía, cuyas variaciones generan efectos sobre el valor concreto de la fuerza de trabajo, esto tiene consecuencias directas en la fertilidad de la población (Montesino, 2011a).

Este planteamiento permite entender la evolución de los grupos etarios de una sociedad cuando se parte de una situación en la que el valor de la fuerza de trabajo se encuentra plenamente cubierto; y, por tanto, las variaciones del salario real dentro de un modelo de racionalidad reproductiva genera comportamientos específicos en la dinámica demográfica.

Con el objetivo de medir el impacto de las variaciones del salario real se articula el indicador denominado “elasticidad del valor de la fuerza de trabajo salario real (E)”, el cual puede presentar los siguientes escenarios de análisis del comportamiento de la población:

- $E > 1$: En este caso los aumentos en el salario real provocan aumentos más que proporcionales en el valor concreto de la fuerza de trabajo y en estas condiciones se espera que la tasa de fertilidad baje.

Los aumentos del valor concreto de la fuerza de trabajo se asocian con mayores niveles educativos y mayor interés de la población por invertir en sus capacidades intelectuales y productivas, lo cual hace pensar que existirían mayores niveles de planificación familiar y control de fertilidad.

- $0 < E < 1$: El caso en que los aumentos en el salario real provocan aumentos menos que proporcionales en el valor concreto de la fuerza de trabajo y por tanto la expectativa es a que la fertilidad aumente.

Cuando el salario real aumenta más rápido que el valor concreto de la fuerza de trabajo, se presenta un escenario en el que cabe esperar que la mayor disponibilidad de recursos monetarios se utilizará para atender las necesidades de grupos poblacionales más grandes, es decir, con una $0 < E < 1$ se espera que exista menos inversión en la fuerza de trabajo en aras de mejorar las condiciones de vida a través de las mejoras en satisfactores nutricionales, educación, culturales, artísticos, etc., que implican un mayor control de la fertilidad.

Es por eso que en este estudio se sostiene que para alcanzar los efectos virtuosos que los aumentos del salario real pueden generar, mejorando ora las capacidades humanas, ora aumentando la población; según sea el caso, se requieren las acciones complementarias del Estado de modo que como se ha sostenido en este documento el fondo del PIB destinado a la población trabajadora se eleve en unas 3 veces lo que representa en la actualidad, proceso que naturalmente debe ocurrir de modo gradual pero sistemático.

5. Distribución del ingreso

5.1. La Polarización Distinguida de la Desigualdad de Ingresos, El Salvador 2000-2014

Esta sección distinguirá conceptualmente la polarización de la desigualdad y las medirá para El Salvador en el periodo 2000 – 2014. Se realizará una pequeña ilustración de cómo la polarización es una forma de la desigualdad y posteriormente se calcularán estos dos conceptos para el ingreso total. Se mostrará cómo existen limitaciones para aceptar sin reservas la caída de la desigualdad y cómo incluso tomando eventualmente como válidos los datos oficiales existe una preocupante persistencia de la polarización de ingreso entre ricos y pobres.

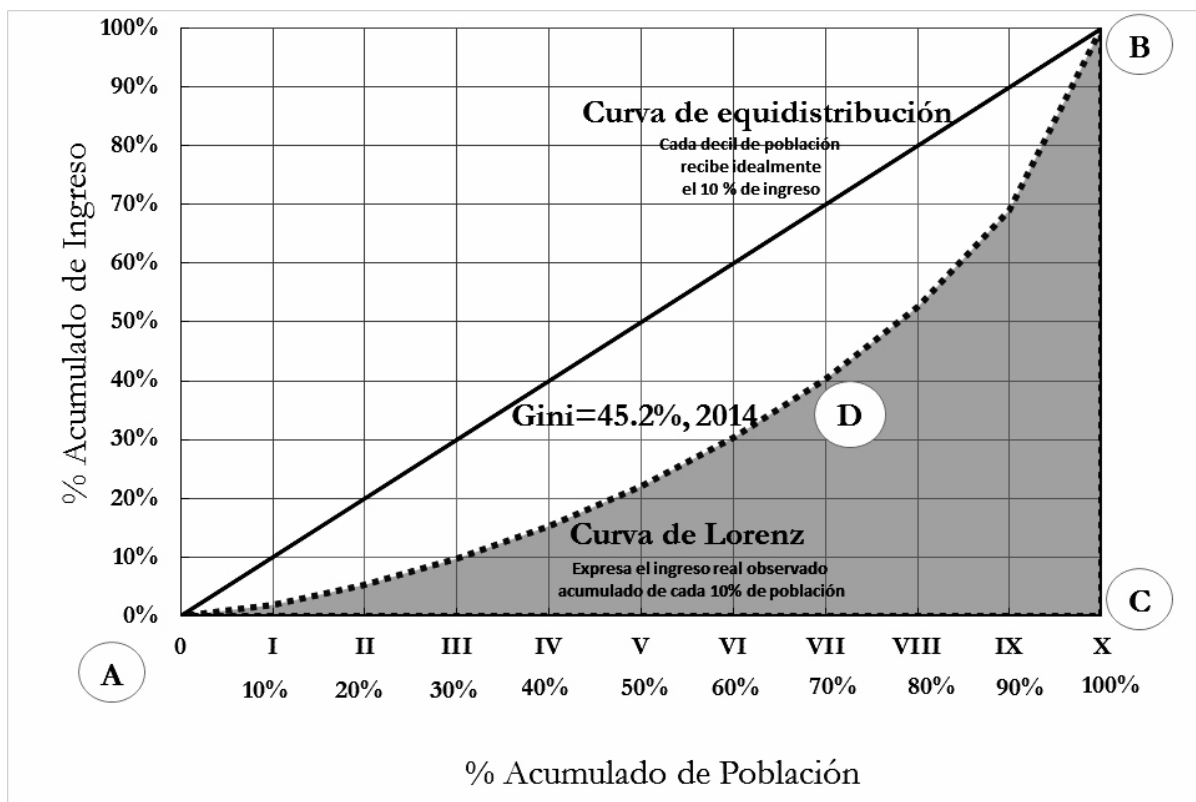
El problema de la distribución del ingreso (y la riqueza) es importante teóricamente hasta su aspecto más práctico y mundano. Según el reporte de Oxfam (2015) (y este basado en los reportes a su vez de Forbes), para 2013 en El Salvador existieron 150 personas que controlaban US\$20 000 millones y en 2014 creció este control a US\$21 000 millones. Si el Banco Central de Reserva (BCR) estima el PIB en US\$24 000 millones y US\$25 000 millones para esos años, estamos hablando de que la riqueza de los magnates representa la friolera del 82% y el 83% del PIB respectivamente. Si el PIB se revalora a la baja por el BCR, este porcentaje se elevará, con todo, no creemos que los medios de comunicación le den más importancia a este fenómeno que al incremento del endeudamiento nacional, v. gr. Pero el hecho es que la desigualdad es un fenómeno económico-social, palpable, visible y más acuciante que casi cualquier otro, un aspecto que para David Ricardo constituía incluso el tema real de la Economía: la distribución.

La desigualdad se refiere a la distribución de una variable en otra. Por ejemplo, en Economía típicamente se analiza la variable “ingreso” en la variable “población” de un país, en adelante se trabajará en específico esta relación. La polarización es otra característica de la distribución que distingue al menos dos grupos o polos y observa la distancia entre ellos y la homogeneidad de los mismos. La desigualdad toma como referencia generalmente a la media. Así, en un grupo de personas existe desigualdad si un individuo no percibe la media de ingresos del grupo. Sin embargo, la media, mediana o moda no son las únicas referencias “democráticas”, dado que las personas se suelen agrupar en sectores, estados administrativos o en deciles, lo que se suele comparar es el peso de la participación de la variable a distribuir con el peso del grupo poblacional, de ese modo otra norma “equitativa” implicaría que cada grupo de población obtuviera el mismo peso o participación de ingresos.

Una forma popular de medir el concepto anterior de desigualdad es el coeficiente de Gini. Este índice hace corresponder las participaciones acumuladas del ingreso con las participaciones acumuladas de la población, generalmente dividida en deciles. Las participaciones acumuladas de la población en el ejemplo anterior tienen como resultado la llamada “curva de equidistribución” e implica que cada decil empezando por el presuntamente más pobre recibe el 10% del ingreso. “La curva de Lorenz”, en cambio, define la participación acumulada y observada de los ingresos. Las diferencias entre ambas curvas construyen el ‘área de concentración’, un área que se compara con el área total a distribuir. El cociente del área de concentración con el área total a distribuir construye de hecho el llamado coeficiente de Gini.

En el gráfico 5.1 se muestra la ‘curva de Lorenz’ como el segmento ADB, mientras la ‘curva de equidistribución’ se muestra con el segmento AB. El área total a repartir es el triángulo ABC y el área de concentración está determinada por ABD. El coeficiente de Gini queda definido por las áreas ABD/ABC. Para el caso de El Salvador en 2014, utilizando la formulación de este trabajo para Gini, la desigualdad es de 45.2%, esto significa que casi la mitad del ingreso total está distribuyéndose inequitativamente.

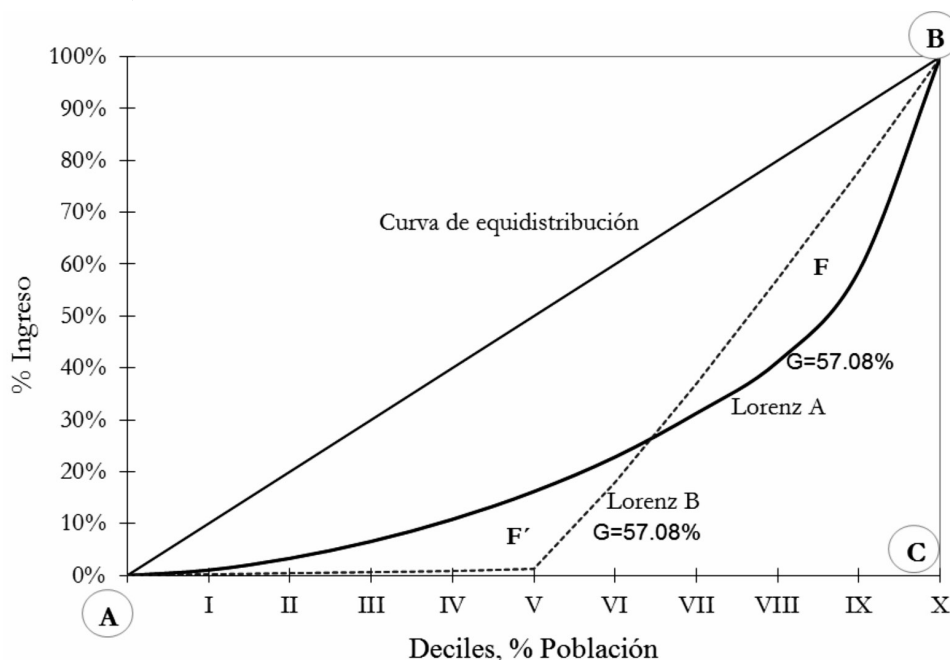
Gráfico 5.1. El coeficiente de Gini y la desigualdad de ingresos. El Salvador, 2014.



Fuente: elaboración propia con datos de Digestyc.

Definida y medida la desigualdad debe distinguirse ahora entre su **grado** y **forma**. Aprovechando a Gini es posible mostrar la existencia del mismo grado de desigualdad bajo distintas formas. La gráfica siguiente, con datos ficticios, muestra esta posibilidad.

Gráfico 5.2. Dos formas y un mismo grado de desigualdad.



Fuente: elaboración propia.

La curva de Lorenz A define un área de concentración y un Gini del 57.08% y exactamente el mismo grado de desigualdad define la curva de Lorenz B²⁹. ¿Cómo es esto posible si la curva de Lorenz B perjudica a los deciles más pobres? El problema con Gini es que se construye bajo el cociente de dos áreas, si el área de concentración se mantiene constante la forma de la desigualdad cambia, pero no su grado. Esto es precisamente lo que sucede ya que las subáreas F y F' son iguales, luego el área de concentración se mantiene constante y dado que el triángulo ABC se mantiene también constante, Gini no se modifica en lo absoluto. De este modo, mientras visiblemente existe más polarización implicada en la curva de Lorenz B, el grado de desigualdad no se ha modificado ni un ápice. El anterior razonamiento muestra pues la necesidad de distinguir el grado y la forma de la desigualdad. Y una manifestación de la forma de la desigualdad es precisamente la polarización. Es aquí donde la medida de la polarización queda justificada ya que complementa la medición de la desigualdad.

5.1.1. Un indicador de la Polarización

Se define la polarización asumiendo la existencia de dos grupos. El indicador debe ser sensible a dos factores: 1) la distancia entre polos o grupos; y, 2) la homogeneidad interna

29 Los datos de estas dos distribuciones ficticias de ingreso que demuestran que no se modifica el grado aunque si la forma en Gini son:

Decil	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Gini
qA (%)	0.01	2.23	2.47	6.33	6.45	7.14	8.63	10.76	11.7	44.28	57.08
qB (%)	0.14	0.23	0.25	0.26	0.33	16.76	18.76	20.39	20.96	21.92	57.08

Esto demuestra que en estas circunstancias (cruce de curvas de Lorenz) incluso Gini no cumple necesariamente la condición Dalton Pigou, propiedad de un indicador de desigualdad que establece que si la desigualdad crece en la distribución el índice debe también crecer.

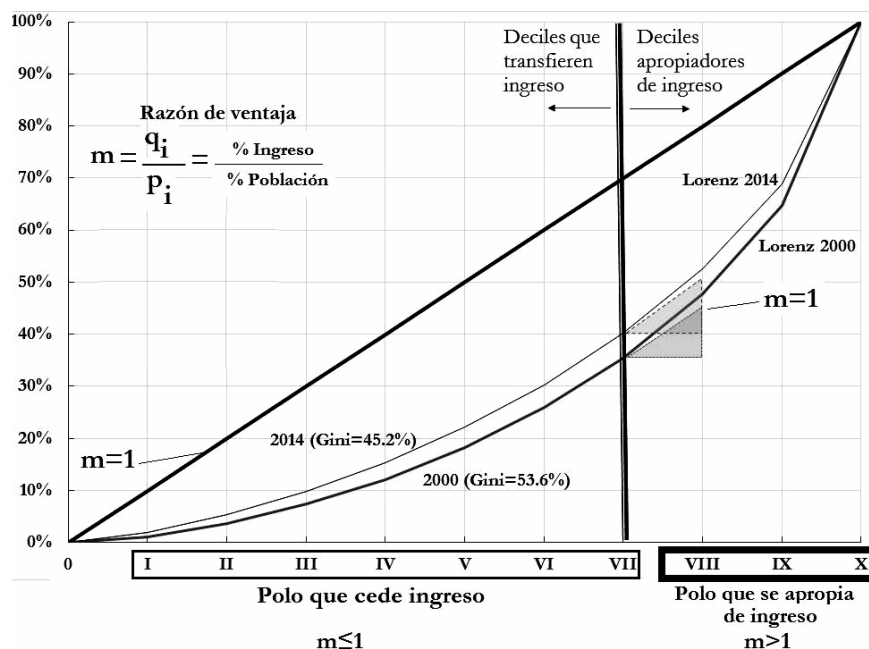
de cada polo o grupo. De este modo si la distancia entre polos se incrementa, *ceteris paribus*, la medida de polarización debe aumentar; por otro lado, si la homogeneidad de cada polo es mayor, *ceteris paribus*, la medida de polarización también debe aumentar.

Existen ya desde la década de los noventa estudios que discuten sobre esta característica de polarización dentro de una distribución. Uno de los trabajos pioneros es Wolfson (1994), el cual utiliza a la mediana para distinguir los dos grupos de ingreso en la curva de Lorenz generalmente analizados en la distribución de ingreso en Economía, aunque quizá la medida más desarrollada formalmente es la de Esteban y Ray (1994) índice generado axiomáticamente entre otros fines para distinguir los aspectos sociológicos de la distancia de los grupos y la mayor pertenencia o no de un individuo al grupo, dos aspectos intrínsecos a cualquier medida de polarización. La medida de estos autores además no se restringe a dos polos, pudiéndose extender el análisis a varias agrupaciones; en Tsui y Wang (1998) se puede tener una revisión básica de estos índices.

La propuesta de medición de la polarización en este trabajo retoma la idea de Zhang y Kanbur (2001), estos autores descomponen la desigualdad de dos grupos en: inter-desigualdad e intra-desigualdad, implicando con ello las dos características antes mencionadas. Estos autores definen a la polarización como el cociente entre estos dos elementos: $P = (\text{inter-desigualdad}) / (\text{intra-desigualdad})$, pero presuponen una distinción exógena. Ellos analizan el caso concreto de la polarización regional continental *versus* costera de las regiones de China, de este modo los dos polos quedan definidos *a priori*. El presente trabajo, en cambio, argumenta la inmanencia de la polarización en una distribución cualquiera y por ello en el ingreso. Es inmanente la especificidad de grupos que ceden ingreso de los que se apropian de él. En este sentido, el criterio de definición de polo o grupo es endogeneizado ya que es una característica propia de una distribución.

El gráfico 5.3 muestra precisamente estos polos en el Gini de ingresos por deciles de 2000 y 2014 en El Salvador según la EHPM.

Gráfico 5.3. Los dos polos en la distribución de ingreso. El Salvador, 2000 y 2014



Fuente: elaboración propia con datos de Digestyc.

Como se puede apreciar, la división de deciles transferidores y apropiadores de ingreso queda marcado por el decil VII y la llamada razón de ventaja. Entonces en el primer polo, del decil I-VII la llamada 'razón de ventaja' ($m=q_i/p_i$), es decir, el cociente entre [(% de ingreso)/ (% población)] es menor o igual a la unidad ($m \leq 1$). Dicho en otras palabras, estos deciles ceden o perciben su justo ingreso. En el segundo polo, los deciles VIII-X se apropian de mayor ingreso al correspondiente a su peso en población; por tanto, su razón de ventaja es mayor a la unidad ($m > 1$). Los triángulos en gris representan una pendiente equitativa ($m = 1$, pendiente igual a la curva de equidistribución de inclinación de 45 grados) y en ese sentido muestran cómo la pendiente-segmento del decil VII al VIII es mayor en las curvas de Lorenz de 2000 y 2014.

Heurísticamente quedan claros, en la gráfica anterior, los dos grupos de acuerdo a la razón de ventaja. De este modo y dado que indicadores como Theil y Rm utilizan expresa y directamente las razones de ventaja y se descomponen en inter-desigualdad e intra-desigualdad de acuerdo a los grupos definidos. Podemos aplicar el indicador al índice de Theil que además implica las propiedades de i) efecto escala, ii) Pigou-Dalton, iii) cambio relativo; y, iv) su destacada sensibilidad. Theil se define como:

$$H = \sum_{i=1}^n q_i \cdot \ln \left[\frac{q_i}{p_i} \right]$$

y se descompone:

H= (inter-desigualdad) + (intra-desigualdad)

$$H = \left[\sum_{g=1}^2 q_g \cdot \ln \left(\frac{q_g}{p_g} \right) \right] + \left[q_{g=1} \cdot \sum_{i=1}^{\frac{q_i < 1}{p_i}} q_i \cdot \ln \left(\frac{q_i}{p_i} \right) + q_{g=2} \cdot \sum_{\frac{q_i \geq 1}{p_i}}^n q_i \cdot \ln \left(\frac{q_i}{p_i} \right) \right]$$

La formulación de la polarización de acuerdo a los criterios mencionados es:

$$P = \frac{(\text{Inter-desigualdad})}{(\text{Intra-desigualdad})}$$

Es decir:

$$P = \frac{\left[\sum_{g=1}^2 q_g \cdot \ln \left(\frac{q_g}{p_g} \right) \right]}{\left[q_{g=1} \cdot \sum_{i=1}^{\frac{q_i < 1}{p_i}} q_i \cdot \ln \left(\frac{q_i}{p_i} \right) + q_{g=2} \cdot \sum_{\frac{q_i \geq 1}{p_i}}^n q_i \cdot \ln \left(\frac{q_i}{p_i} \right) \right]}$$

Debe entonces observarse que el criterio de definición de los polos queda sujeta intrínsecamente a las razones de ventaja de la distribución. Es interesante además resaltar que si renombramos la ecuación inicial de H y P:

$H=E+I$, y por otro lado, $P=E/I$:

Siendo E: inter-desigualdad e I: intra - desigualdad.

Entonces: $H= P (I+1)$

De este modo, la desigualdad queda en función de la polarización y del componente intra-polos y dada una polarización la desigualdad puede incrementarse solo por elevarse la desigualdad al interior de los grupos; y también la polarización puede mantenerse y la desigualdad total decrecer, solo por efecto de caídas en la desigualdad intra-polos, este es el caso como se verá de El Salvador.

5.2. El cálculo de la desigualdad y la polarización en El Salvador

La Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, EHPM, realizada por la Digestyc permite estimar los ingresos totales por deciles de 2000 a 2014. La tabla 5.1 muestra la distribución o participaciones en tantos por unidad de los deciles. Debe de desatacarse, no obstante, que la encuesta tiene serias limitaciones. La primera, es que muchos de los hogares de ingresos altos no están considerados, por lo que la encuesta está sesgada, las implicaciones son evidentes, cualquier cálculo de la desigualdad va a subestimar los niveles de ella. Peor aún, si los deciles más ricos han concentrado ingreso en el periodo, como es de esperarse, la tendencia de disminución de la desigualdad puede ser totalmente opuesta. Este problema se plantea eventualmente insoluble y toda conclusión sobre la caída de la desigualdad en los últimos años debe restringirse a los hogares representados por tal encuesta, la cual en estas condiciones no es la de toda la población de El Salvador. Como segundo, otro problema es que la encuesta inicialmente no descompone los ingresos totales en ingresos monetarios y no monetarios. Los primeros, eliminan los ingresos por imputaciones de vivienda e ingresos por regalos, subvenciones, etc. Este tipo de ingresos no monetarios, por supuesto hacen que nuevamente los niveles de desigualdad disminuyan. Con estas salvedades se computa el coeficiente de Gini de acuerdo a una formulación alternativa matricial (Sánchez, 2010) en la tabla 5.1.

Tabla 5.1. Cálculo de Gini. Distribución de Ingreso Total. El Salvador, 2000-2014.

m (1x10)		[9 7 5 3 1 -1 -3 -5 -7 -9]															
e (10x15)		Decil	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
		X	0.35	0.37	0.39	0.36	0.36	0.37	0.35	0.34	0.34	0.34	0.31	0.31	0.31	0.33	0.31
		IX	0.18	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17	0.16	0.16	0.17	0.16	0.17	0.16	0.16	0.16	0.16
		VIII	0.13	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.13	0.12	0.12	0.12	0.12
		VII	0.10	0.09	0.09	0.10	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
		VI	0.08	0.07	0.07	0.08	0.07	0.07	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08
		V	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07
		IV	0.05	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.06	0.05	0.05	0.06
		III	0.03	0.03	0.03	0.03	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.05	0.04	0.04
		II	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
		I	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
m·e (1x15)			4.8269	4.9499	5.0692	4.8389	4.6926	4.7780	4.4571	4.4187	4.3798	4.3908	4.1528	4.0350	4.0228	4.2016	4.0694
a		[l / (n-1)]	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111	0.1111
		[l / (Σ q)]	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Año			2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
G=a·m·e (1x15)		Gini	53.6%	55.0%	56.3%	53.8%	52.1%	53.1%	49.5%	49.1%	48.7%	48.8%	46.1%	44.8%	44.7%	46.7%	45.2%

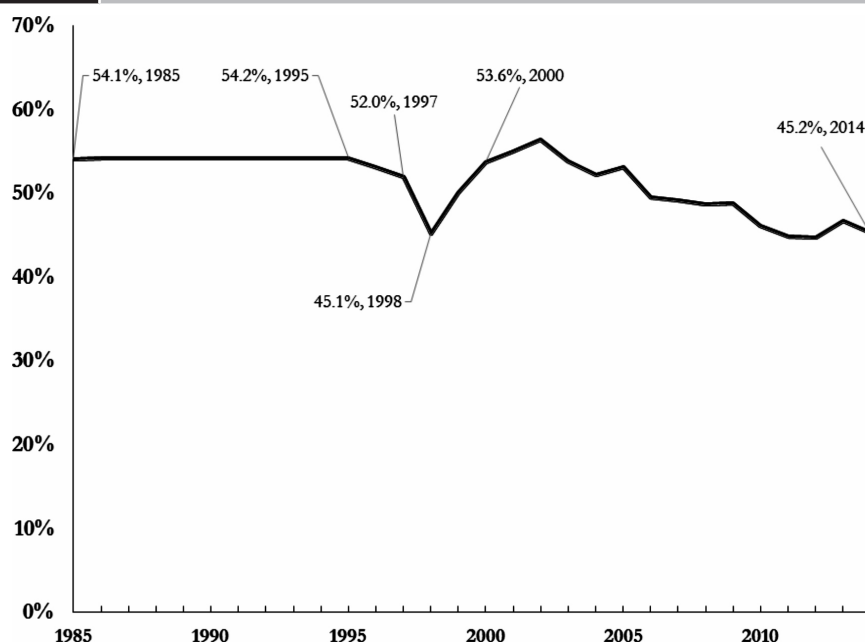
Fuente: elaboración propia con datos de Digestyc.

El cálculo de Gini se realiza mediante la multiplicación de las dos constantes de la distribución a y de las matrices $(m \cdot e)$, los órdenes de estas matrices se muestran en la tabla 5.1 para el caso del cálculo temporal de Gini de 2000 a 2014. Los datos de las participaciones de cada decil están en la matriz e . El índice de Gini está estandarizado en esta propuesta estrictamente entre 0 y 1 y como se sabe en la medida en que el indicador tiende a 1 hay más desigualdad. Intentando obtener una serie más amplia se interpolaron datos a partir de otras publicaciones y años de la encuesta desde 1985 a 2014.

Grafico 5.4.

Desigualdad de ingresos mediante Gini. El Salvador. 1985-2014.

1985, 1995, 1997, 1998 y 2000-2014 se toman como base para estimar a los demás años.



Fuente: elaboración propia con datos de la Digestyc. Además Córdoba y Zephyr (2000) para 1998 y Lazo (2013) para 1985, 1995.

La desigualdad en términos de ingreso en El Salvador parece entonces haber disminuido desde 1985 y más consistentemente desde el año 2000 pasando de 53% a 45% en 2014. Esta caída ha sido vista en diferentes medios como un logro de los últimos gobiernos; sin embargo, debe de atenderse a las limitaciones mencionadas de la encuesta.

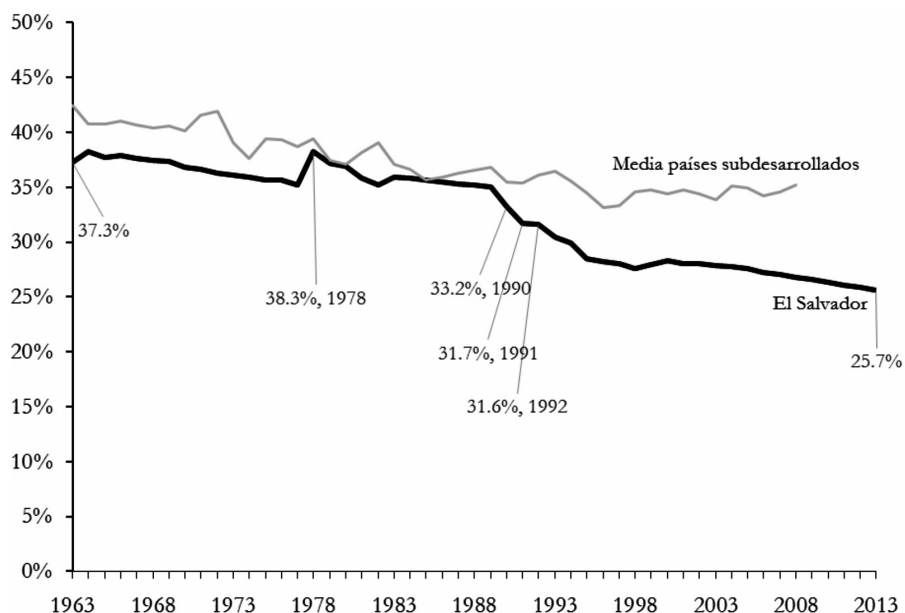
Hay, además, una información adicional que pone en duda la caída de la desigualdad en El Salvador. Como se sabe, una de las formas de medir el PIB desde la perspectiva del ingreso es la suma de salarios más las ganancias (excedente bruto de operación). Desafortunadamente solo se tienen algunos años en los Cuadros de Oferta y Utilización del Banco Central de Reserva (BCR): 1978, 1990, 1991 y 1992 en donde se hace el desglose del valor agregado en, fundamentalmente: salarios y ganancias. Existe, sin embargo, una forma de paliar esta ausencia de información con relativamente pocos supuestos, se puede estimar la participación de los salarios en el producto de El Salvador como se plantea en la siguiente sección.

La base de datos de Marquetti, Extended Penn Worl Table (EPWT) publica los salarios, población, producto y otras variables macroeconómicas monetizadas armonizadas a paridad de poder adquisitivo (PPA) para casi todos los países de 1963-2008. Las estadísticas de masa

de salarios para El Salvador no se encuentran, pero asumiendo que el país obtiene la media de la tasa salarial por trabajador centroamericana, un supuesto plausible, es posible deducir conocido el monto de empleo, la masa salarial. Y conocido el monto del producto se puede encontrar por tanto la participación de los salarios en el PIB. A continuación, se muestra la participación de los salarios en el PIB tanto para la media de países subdesarrollados como para El Salvador. La estimación toma como referencia también los niveles registrados de Salarios/PIB por el BCR de 1978 y de 1990-1992.

Gráfico 5.5.

Participación de Salarios en el PIB. P. Subdesarrollados y El Salvador 1963-2013. Datos del BCR (1978, 1990-1992) y EPWT.



Fuente: elaboración propia.

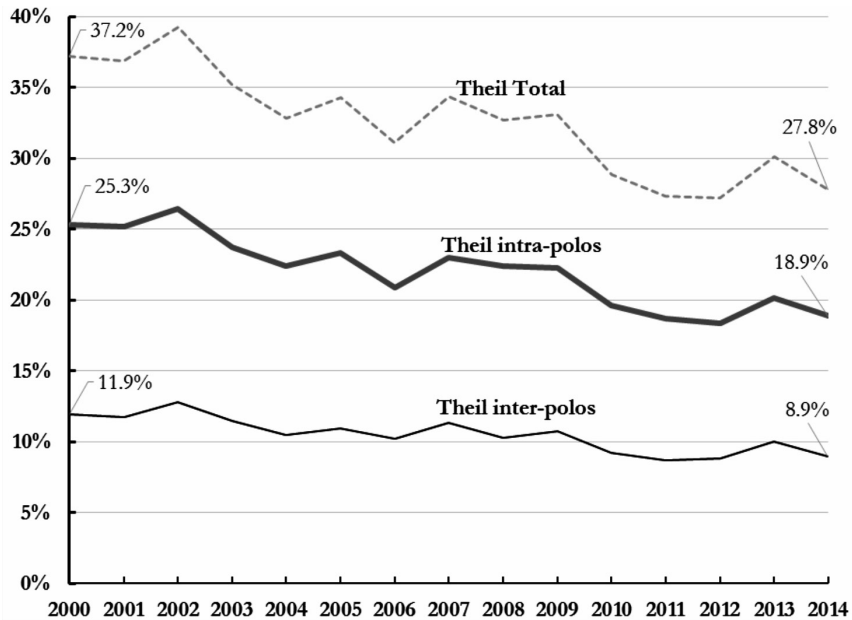
Nota: los años de 1978, 1990-1992 del BCR sirven de base y de nivel para realizar la extrapolación de las tendencias de la media ponderada de la participación de los países centroamericanos del EPWT. Se tomaron las participaciones salariales conocidas de: Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Belice, después se ponderó la media por el peso del PIB regional, dado que están armonizados a PPA.

La pregunta evidente es: ¿cómo puede caer la desigualdad de ingresos por deciles y simultáneamente también caer abruptamente la participación de los salarios en el PIB? Y también, ¿cómo es posible que poco más de 150 personas que representan más del 80% del “ingreso nacional” hayan incrementado este porcentaje y a la vez haya caído la desigualdad del ingreso? Estas preguntas son relevantes si se toma en cuenta que la principal percepción de ingresos de la mayoría de la población es mediante sus salarios. Por otro lado, la validez de esta caída de la participación de los salarios del 37% en 1963 al 25% en 2013 en El Salvador es consistente con la tendencia mundial en países subdesarrollados estimados por el EPWT (ver gráfico 5.5). Todo apunta a que debe de tomarse con precaución la caída de la desigualdad de ingresos totales, y como se ha argumentado, es necesario ir más allá del cálculo del grado de la desigualdad e indagar en las formas implicadas en ella.

Como se comentaba, el índice de Theil puede ayudar en el cálculo del grado de desigualdad y al descomponerse puede auxiliar también en la medición de la polarización. Una vez ubicados los polos intrínsecos de la distribución del decil del I al VII y del decil VIII al X. Se computa la desigualdad total y la descomposición de ella debida ahora a la desigualdad intra-polos e inter-polos.

Gráfico 5.6.

Desigualdad de ingresos, índice de Theil. El Salvador 2000-2014. Descomposición en referencia a dos polos: deciles I-VII versus VIII-X.

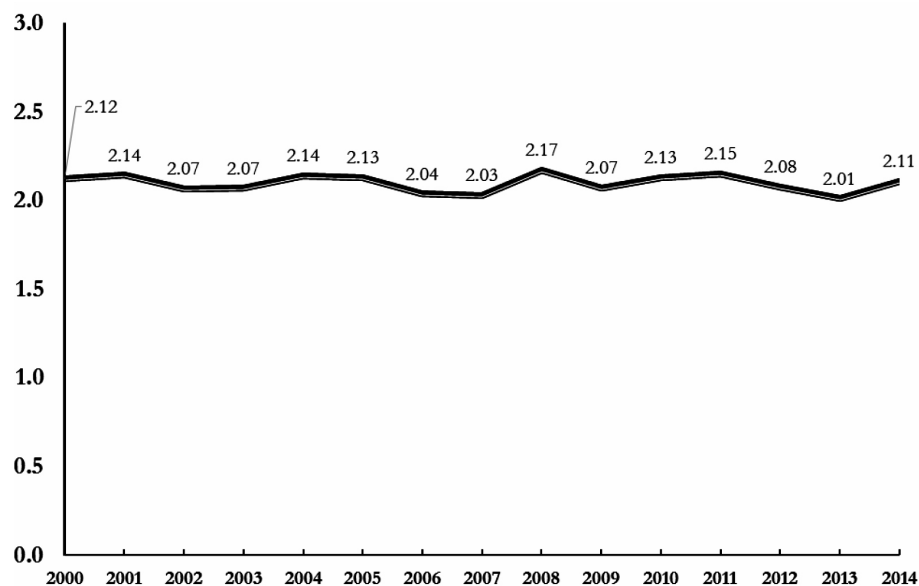


Fuente: elaboración propia con datos de la Digestyc.

Puede observarse, con facilidad, que la desigualdad total ha caído consistentemente de 2000-2014. Pero al distinguir los dos polos mencionados se tiene que la distancia entre ellos se ha mantenido básicamente (Theil inter-polos) y que estos polos son cada vez más homogéneos (Theil intra-polos). Como consecuencia de la evolución de estos dos elementos, la polarización medida como (inter-polos)/(intra-polos) se ha mantenido, tal y como se aprecia en el gráfico 5.7.

Gráfico 5.7.

El cálculo de la polarización en El Salvador. 2000-2014.



Fuente: elaboración propia con datos de la Digestyc.

De este modo y, en resumen, incluso si se tomaran como eventualmente válidos los datos de las encuestas en El Salvador, si bien la desigualdad total de ingresos parece disminuir, la polarización entre pobres y ricos se ha mantenido y este hallazgo estadístico parece coincidir más fielmente con la realidad. Dicho en otras palabras, para el periodo analizado la desigualdad de ingresos totales de El Salvador, omitiendo sus sesgos, muestra una caída, a pesar de esto, básicamente la polarización entre ricos y pobres se ha mantenido debido a que los deciles dentro de los polos son más homogéneos. Es muy posible que, si se corrigieran los problemas de sesgos en la encuesta, la tendencia y el nivel de la desigualdad serían totalmente diferentes y la polarización muy probablemente sería creciente, tal y como se vive esto en la realidad diaria de millones de salvadoreños.

Una última reflexión. Debe quedar claro que la distribución del ingreso en los grupos de población es solo uno de los estudios por construir y deconstruir en materia de desigualdad social de un país. Si extendemos este análisis a la riqueza, la cual implicaría contabilizar: propiedades, regalías, intereses; es decir, todos los activos con los que cuentan las personas (y por tanto complementar al ingreso con la riqueza, una variable más representativa del concepto de clase social) los índices de desigualdad son desbordados y lacerantemente más grandes, incluso en países con altos niveles de ingreso³⁰ (ver a Wolff, 1998 y Domeij and Klein, 2000). En estas circunstancias ¿cómo podría contradecirse que la desigualdad de la riqueza ha seguido incrementándose a la vista de que 150 personas son casi tan ricas como todo el PIB producido en el Salvador?

30 Por ejemplo, Domeij y Klein (2000) encuentran un hallazgo esclarecedor y desmistificante, Suecia en 1992 tiene un Gini de ingreso de 31%; pero si cambian la variable a riqueza, el Gini sube al 79% para el mismo año. Esto muestra por un lado el carácter limitado del concepto ingreso para medir la asimetría social, y por otro el problema de la asimetría de riqueza, incluso en un país como Suecia, símbolo de la igualdad para muchos liberales.

6. Política fiscal y bienestar

6.1. Comportamiento de los ingresos, gastos y deuda pública

La evolución de los ingresos fiscales entre 2010 y 2015 es creciente y han pasado de US\$3 214.9 millones a US\$4 138.73 en el período, lo cual representa un aumento de US\$923.3 millones y una variación de 28.7% en el total de ingresos, tal como se muestra en la tabla 6.1.

Por su parte, si se analiza la tasa de crecimiento anual de los ingresos fiscales puede observarse que, aunque el monto global es mayor para 2015, los aumentos han sido cada vez menores desde 2010. En 2011 la tasa de crecimiento de los ingresos fue de 11%, para 2012 y 2013 esta disminuyó a 6% y 5%, respectivamente. Como se observa en la tabla 6.2, la variación de los ingresos totales entre 2013 y 2014 prácticamente no sufrieron variación, mientras que para 2015 la tasa de crecimiento apenas alcanzó el 4%.

Tabla 6.1. Ingresos fiscales. Millones de dólares.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ago-16
Ingresos corrientes	3071.9	3343.5	3588.1	3902.6	3935.8	4092.58	3029.18
Tributos	2882.8	3193.3	3433.8	3746.3	3771.5	3917.53	2911
Renta (neto)	996.2	1126.8	1249.8	1479.5	1521.6	1545.03	1241.64
Importaciones	150.5	167.3	179.6	199.2	181.3	194.18	131.97
Consumo de productos	119.7	140.4	146.1	145.1	149.4	162.33	111.57
IVA	1432.6	1574.1	1676.9	1730.7	1720.3	1763.64	1212.6
Otros	98.7	99.3	90.4	99	101	152.3	141.53
FOVIAL	69	68.9	71.2	72.1	73.6	79.62	57.23
Ingresos totales	3214.9	3557.5	3758.3	3959.7	3968.8	4138.73	3049.83

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

La tabla 6.1 también permite observar que, para agosto de 2016, ya se alcanza el 74% del nivel de ingreso de 2015. Esto puede interpretarse como una expectativa de incremento en el nivel de ingreso fiscal de cara al cierre de este año.

Tabla 6.2. Tasa de crecimiento anual de los ingresos fiscales. 2011-2015.

	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos corrientes	8.8%	7.3%	8.8%	0.9%	4.0%
Tributos	10.8%	7.5%	9.1%	0.7%	3.9%
Renta (neto)	13.1%	10.9%	18.4%	2.8%	1.5%
Importaciones	11.2%	7.4%	10.9%	-9.0%	7.1%
Consumo de productos	17.3%	4.1%	-0.7%	3.0%	8.7%
IVA	9.9%	6.5%	3.2%	-0.6%	2.5%
Otros	0.6%	-9.0%	9.5%	2.0%	50.8%
FOVIAL	-0.1%	3.3%	1.3%	2.1%	8.2%
Ingresos totales	10.7%	5.6%	5.4%	0.2%	4.3%

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Por su parte, la tabla 6.3 muestra la evolución de los gastos fiscales para el período 2010-2015 y parte de 2016. Puede observarse que la tendencia del indicador es creciente entre 2010 y 2013, en los cuales se pasa de US\$4 532.6 millones a US\$5 430.5 millones, este comportamiento tiene un freno en 2014, año en el cual se refleja una reducción de los gastos totales y la tasa de crecimiento cae hasta -0.5%. La recuperación en el nivel del gasto para 2015 es apenas del 2.2%, tal como lo indica la tabla 6.4.

Tabla 6.3. Monto de gasto. Millones de dólares.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ago-16
Total de gastos	4532.6	4913.7	5104.1	5430.5	5403.5	5523.87	3656.5
Corrientes	3855.6	4245.2	4320.6	4641.4	4714.6	4813.56	3155.73
Consumo	2654	2859.9	2894.6	3176.9	3291.3	3385.73	2175.25
Gastos de capital	677.5	668.7	783.9	790	689	710.77	501.03
Inversión bruta	620.9	619.3	727.4	726.4	624.6	650.75	459.5

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

En agosto de 2016, el gasto es el 66% del gasto total de 2015, por lo que existe una expectativa a que el nivel de gasto fiscal se mantenga al cierre de 2016 en los mismos niveles que 2015.

Tabla 6.4. Tasa de crecimiento de los gastos fiscales. 2011 – 2015.

	2011	2012	2013	2014	2015
Total de gastos	8.4%	3.9%	6.4%	-0.5%	2.2%
Corrientes	10.1%	1.8%	7.4%	1.6%	2.1%
Consumo	7.8%	1.2%	9.8%	3.6%	2.9%
Gastos de capital	-1.3%	17.2%	0.8%	-12.8%	3.2%
Inversión bruta	-0.3%	17.5%	-0.1%	-14.0%	4.2%

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Un análisis relevante a la hora de estudiar la evolución de los gastos fiscales es el de la participación de los montos del gasto sobre el Producto Interno Bruto, es decir, la proporción que las erogaciones públicas están teniendo sobre los niveles de ingreso globales en el país. Con este objetivo se presenta la información de la tabla 6.5.

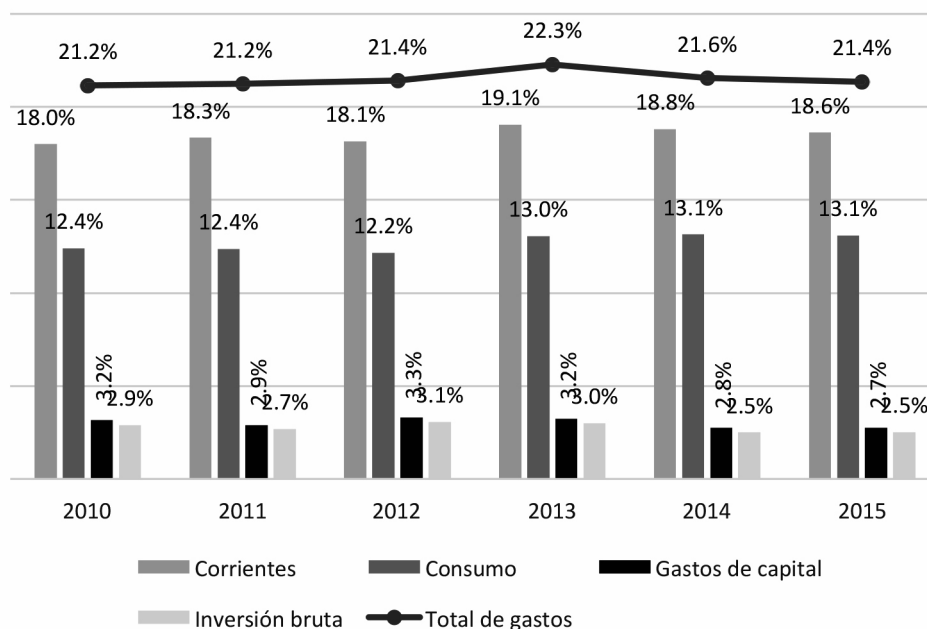
Tabla 6.5. Proporción sobre el PIB del monto de gasto.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total de gastos	21.2%	21.2%	21.4%	22.3%	21.6%	21.4%
Corrientes	18.0%	18.3%	18.1%	19.1%	18.8%	18.6%
Consumo	12.4%	12.4%	12.2%	13.0%	13.1%	13.1%
Gastos de capital	3.2%	2.9%	3.3%	3.2%	2.8%	2.7%
Inversión bruta	2.9%	2.7%	3.1%	3.0%	2.5%	2.5%

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

La tabla 6.5 muestra que la participación promedio del gasto sobre el PIB es de 21.5% entre 2010 y 2015, y es posible observar cómo la mayor cuota del gasto está siendo absorbida por el gasto corriente y el gasto en consumo con un promedio de 18.5% y 12.7% en el período analizado. Estas relaciones son más evidentes en el gráfico 6.1.

Gráfico 6.1. Porcentaje del gasto sobre el PIB. 2010 – 2015.



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

En la línea del análisis del gasto, se presenta la actualización de la evolución de las erogaciones realizadas en concepto de programas sociales y, para este efecto, la tabla 6.6 resume los montos otorgados en los principales proyectos.

Tabla 6.6. Programas sociales. Millones de dólares.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comunidades solidarias	19.7	23.3	35.1	40	45.4	41.3	38.4
Programas área de educación	13.5	98.6	87.9	96.6	92.8	94.1	73.4
Agricultura familiar	21.6	21.7	23	25.3	21.5	18.4	21.4
Ciudad Mujer	0	0	4.8	4.7	15.9	6.2	7.4
Total	54.8	143.6	150.8	166.6	175.6	160	140.6

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

En la tabla 6.6 es evidente que para el año 2015 el gasto en programas sociales ha crecido considerablemente con respecto a 2010³¹, presentando un aumento de US\$85.2 millones. Los mayores montos son otorgados a programas en áreas de educación y Comunidades Solidarias.

En los últimos dos años el monto global de gasto en programas sociales se ha reducido. La tabla 6.6 muestra que, aunque la importancia de los programas se mantiene, para el año 2015 solamente los programas de Agricultura Familiar y Ciudad Mujer presentan un leve incremento en la inversión.

Finalmente, se realiza una lectura sobre el comportamiento de la deuda pública total entre 2010 y 2015, periodo en el cual la deuda ha pasado de US\$11 778.3 a US\$16 586.4 millones. Las tablas 6.7 y 6.8 muestran de forma total y porcentual cómo la deuda se ha elevado tanto para el Sector Público Financiero (SPF) como para el Sector Público No Financiero (SPNF), siendo el primero el que presenta mayores tasas de crecimiento.

Tabla 6.7. Monto del saldo de la deuda. Millones de dólares.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ago-16
Deuda pública total	11,778.3	12,951.2	14,493.1	14,888.2	15,691.2	16,586.4	17,217.1
Sector público no financiero	9,669.3	10,204.1	11,402.6	11,282.5	11,712.5	12,233.8	12,531.6
Sector público financiero	1,957.6	2,600.0	2,929.3	3,342.4	3,744.2	4,196.5	4,482.3
Banco Central de Reserva	151.4	147.0	161.2	263.3	234.5	156.2	203.2

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

La deuda del SPNF ha pasado de US\$9 669.3 a US\$12 233.8 millones entre 2010 y 2015. Es relevante que para agosto de 2016, la deuda del SPNF es de US\$12 531.6, saldo superior a la deuda total de 2015.

Este comportamiento se repite en el caso del SPF, en el cual el saldo ha pasado de US\$1 957.6 en 2010 a US\$4 196.5 millones en 2015. El saldo a agosto de 2016 asciende a US\$4 482.3 millones, superando el saldo total de 2015.

Tabla 6.8. Tasa de crecimiento anual de la deuda pública. 2011 – 2015.

	2011	2012	2013	2014	2015
Deuda pública total	10%	12%	3%	5%	6%
Sector público no financiero	6%	12%	-1%	4%	4%
Sector público financiero	33%	13%	14%	12%	12%
Banco Central de Reserva	-3%	10%	63%	-11%	-33%

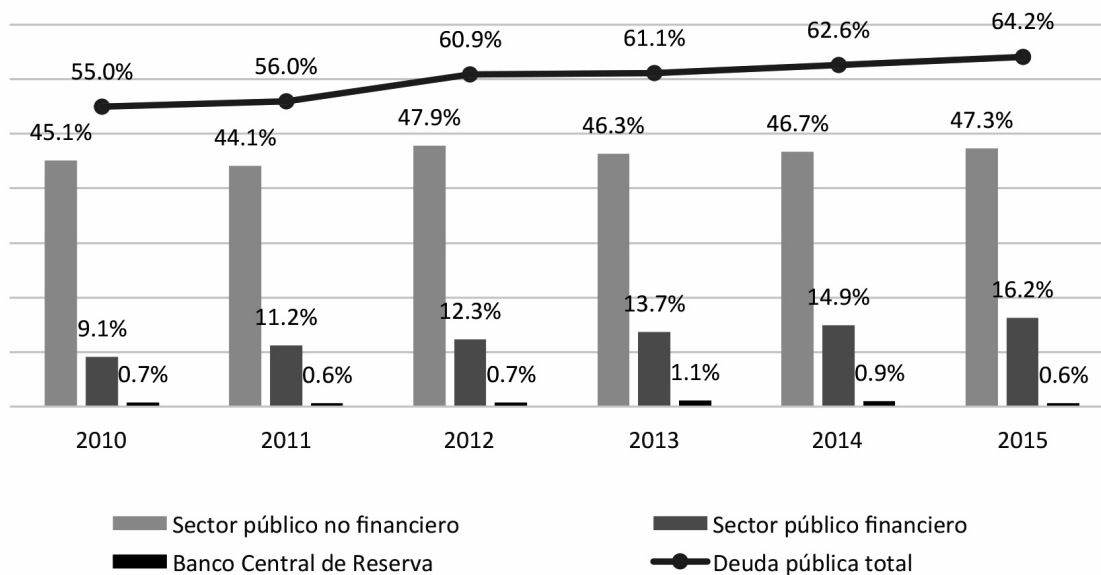
Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

La tabla 6.8 indica que la deuda del SPF es la que presenta mayores tasas de crecimiento en el período y, a su vez, que estas tasas han presentado un ritmo de crecimiento más lento en los últimos años. De aumentar en 33% en 2011, el último registro es de 12%. El incremento más pronunciado en el SPF está relacionado con el aumento en la deuda de pensiones, el cual se analiza a profundidad en un apartado especial de este informe.

Cuando se compara el nivel de la deuda con el Producto Interno Bruto, se observa que entre 2010 y 2015 la deuda total ha incrementado su participación en 9.2% sobre el producto, pasando de 55% a 64.2%.

Por su parte, la mayor cuota de participación de deuda sobre el producto la posee el SPNF con un promedio de 46.2% en el periodo, mientras el SPF participa en promedio en 12.9%. El gráfico 6.2 ilustra de mejor forma esta tendencia y refuerza la tasa de crecimiento más pronunciada para el saldo de la deuda del SPF.

Gráfico 6.2. Porcentaje de la deuda pública sobre el PIB. 2010 – 2015.



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

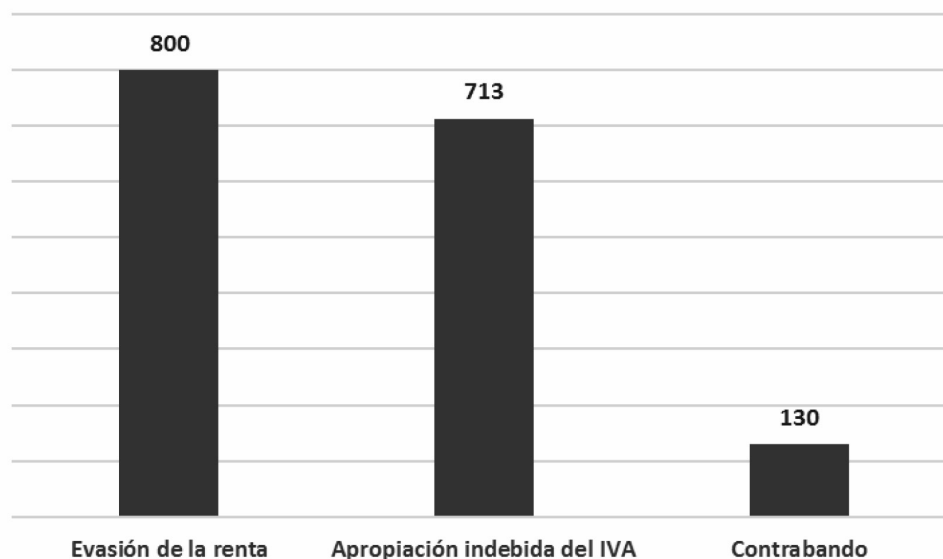
6.2. Elusión, evasión y apropiación indebida del IVA

Estimaciones del Departamento de Economía de la UCA indican que el Ministerio de Hacienda de El Salvador dejó de percibir al menos US\$1 600 millones en concepto de evasión de la renta, apropiación indebida del IVA y contrabando.

En el gráfico 6.3 puede observarse que la apropiación indebida del IVA le cuesta al Estado aproximadamente US\$713 millones al año y, la evasión de la renta no se queda atrás con la alarmante cantidad de US\$800 millones.

Gráfico 6.3.

Ingresos por evasión, apropiación indebida del IVA y contrabando que el Ministerio de Hacienda dejó de percibir en 2015. Millones de dólares.



Fuente: Análisis Socioeconómico de El Salvador, segundo semestre 2015.

Otro aspecto a tomar en cuenta es los ingresos fiscales que no son percibidos por las arcas del Estado por estar ligados a incentivos fiscales, reducción de tasas, periodos de pago o exenciones de impuestos que se hace a un determinado sector de la economía. Estos ingresos que dejan de entrar al erario en concepto de elusión o gasto tributario se estiman en US\$409.7 millones en 2015.

6.3. El problema de liquidez fiscal: la carga previsional y los ciclos de reestructuración de la deuda de corto plazo

Como se verá en el apartado 6.5 en los últimos años la deuda pública como porcentaje del PIB ha crecido principalmente impulsada por la carga previsional. En 2015, por ejemplo, el déficit fiscal sin pensiones se ubicó en 1.3% del PIB, al agregar pensiones este incrementaba a 3.3% del PIB. Al respecto, el FMI (2016) comenta:

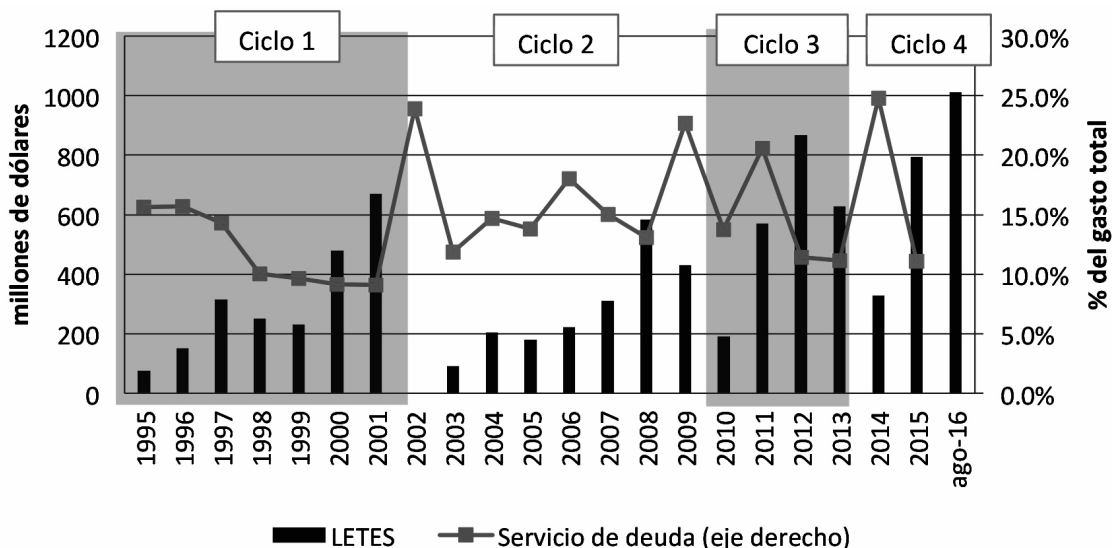
El déficit actual del sistema de pensiones es de aproximadamente un 2% del PIB, y aumentará sustancialmente en la próxima década si no hay cambios en el marco normativo. Se estima que la deuda actuarial previsional es de casi el 100% del PIB en términos de valor presente neto. (FMI, 2016, p.13).

Este incremento acelerado de la deuda previsional ha generado problemas de liquidez y ha contribuido a incrementar el ciclo de Letras del Tesoro (LETES) que anteriormente había sido señalado por la Fundación Nacional para el Desarrollo (Funde). Funde (2013) señala que desde 1995 ha existido un proceso de reestructuración de la deuda, convirtiendo el financiamiento de corto plazo de las LETES en endeudamiento de mediano y largo plazo a través de otro tipo de deuda.

Álvarez *et al.* (2015) retoman este análisis y señalan que este comportamiento de las finanzas públicas no solo crea presión en el saldo de la deuda, sino que también genera distorsiones en el gasto público. Como se observa en el gráfico 6.4, la finalización de los ciclos de reestructuración viene acompañada de incrementos de la proporción del gasto público en servicio de la deuda respecto al gasto público total.

Gráfico 6.4.

Relación entre ciclos de reestructuración de LETES y gasto público en servicio de la deuda en El Salvador: 1995 – agosto 2016.



Fuente: elaboración propia con base en BCR y Ministerio de Hacienda.

Nota: el gráfico es una actualización de Álvarez, *et al.* (2015, p.106).

Por otro lado, en el gráfico 6.4 también es posible observar que los ciclos de LETES se han venido acortando, especialmente a partir del año 2010, esto coincide con el año en el cual se comienza a incrementar aceleradamente la deuda previsional como porcentaje del PIB. En el corto plazo, seguramente será necesario un reajuste, pues para agosto de 2016 el saldo de LETES ya se encontraba elevado, esto a pesar de que el ciclo 4 de reestructuración de la deuda inició tan solo dos años atrás.

El incremento del gasto en servicio de la deuda como porcentaje del gasto total provoca un elevado costo de oportunidad ya que estos fondos se podrían destinar a otros rubros que generan un mayor impacto económico o social. Dado lo anterior, junto a una mejor planificación del gasto, ingreso y endeudamiento público en el corto y largo plazo es necesaria una reforma previsional que disminuya las presiones aceleradas que actualmente generan las pensiones en el déficit fiscal y el saldo de la deuda. Sumado a lo anterior, para estabilizar la deuda con respecto al PIB a niveles bajos es necesario incrementar el crecimiento y que este sea inclusivo, tal como se señalará en el siguiente apartado.

6.4. Las políticas de austeridad frente al problema de la deuda

A partir de los problemas de liquidez enfrentados en 2016, las políticas de austeridad se han colocado en la agenda de política económica. Actualmente se discute la necesidad de aprobar

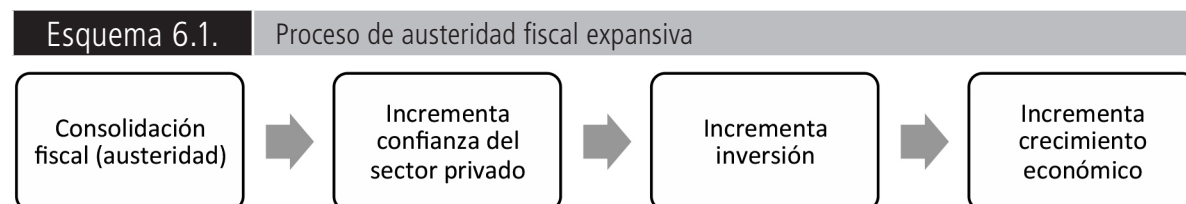
la Ley de Responsabilidad Fiscal que implica amarrar el presupuesto del Estado a metas precisas de déficit fiscal en relación al PIB.

La idea general de estas medidas responde a considerar el funcionamiento del Estado como una familia (Fundación Friedrich Ebert *et. al.*, 2016). Al igual que una familia, el Estado tiene ingresos y gastos, por tanto, ante niveles elevados de endeudamiento es necesario que el Estado recolecte mayores niveles de ingresos y disminuya sus gastos, pues solo de esta manera logrará ir reduciendo su deuda.

Lo mencionado antes se refuerza en la idea de la austeridad fiscal expansiva reflejada en el esquema 6.1. Esta teoría defiende la idea que procesos de consolidación fiscal (es decir, reducción de la deuda como porcentaje del PIB) incrementarán la confianza del sector privado en un país, a su vez esto provocará mayores niveles de inversión que se traducirán en una mayor tasa de crecimiento (Ostry *et al.*, 2016). Dada esta teoría, lo ideal es aplicar políticas de austeridad pues esto generará una mayor sanidad de las finanzas públicas y, por tanto, incrementará el nivel de crecimiento económico.

Sin embargo, esta idea ha recibido fuertes críticas a nivel teórico y empírico. Paul Krugman (citado en Fundación Friedrich Ebert *et al.*, 2016, p.23) le llamó “hada de la confianza” refiriéndose de manera peyorativa al creer que el simple ajuste fiscal se traducirá en una mayor inversión.

Desde su crítica, el motivo que llevará a las empresas a incrementar su inversión es una expectativa de obtener un beneficio y, por tanto, la existencia de una suficiente demanda para su producto. Por tanto, un ajuste fiscal contractivo podría deprimir la demanda y con ello desincentivar la inversión, precisamente lo contrario a lo que se estaba buscando.



Fuente: elaboración propia con base en Ostry *et. al.* (2016).

A nivel empírico, importantes funcionarios del FMI (Ostry *et al.*, 2016) realizan una fuerte crítica a las políticas de austeridad en “Neoliberalismo: ¿Sobrevendido?”:

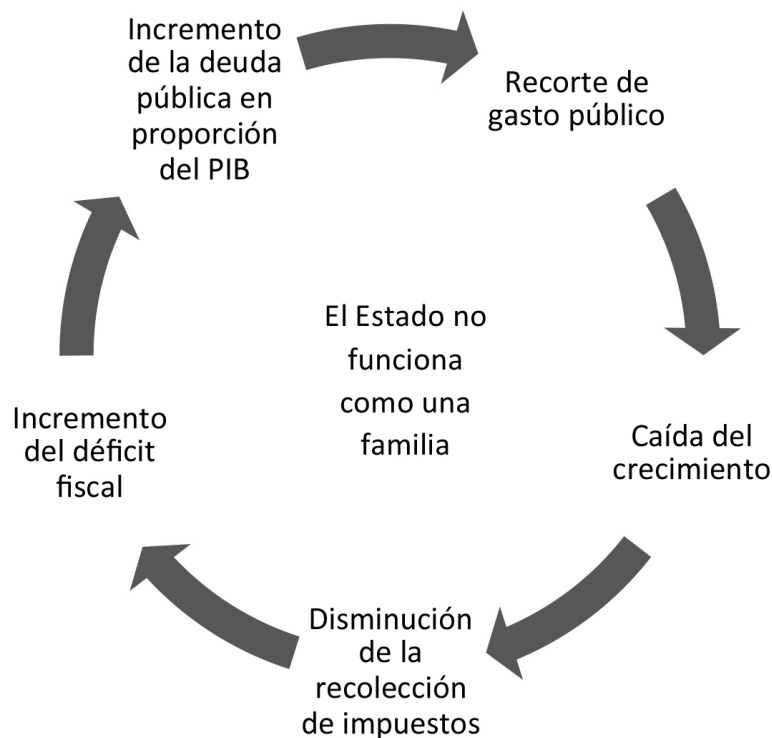
La idea que la consolidación fiscal puede ser expansiva (es decir, aumentar el producto y el empleo) en parte por aumentar la confianza del sector privado y la inversión, ha sido defendida por, entre otros, el economista de Harvard Alberto Alesina en el mundo académico y por el antiguo presidente del Banco Central Europeo Jean-Claude Trichet en el área política. De cualquier forma, en la práctica, a períodos de consolidación fiscal les ha seguido, en promedio, caídas en vez de incrementos en el producto. En promedio, una consolidación de uno por ciento del PIB incrementa la tasa de desempleo de largo plazo en 0.6 puntos porcentuales e incrementa en 1.5 por ciento en cinco años el Gini por ingresos. (Ostry *et al.*, 2016, p.40)³².

La crítica de esta teoría se incrementa en El Salvador. Alvarado y Cabrera (2013) demostraron con datos trimestrales de 1991 al 2012 que el bajo crecimiento genera altos niveles de deuda, y no lo contrario. Las mismas conclusiones se obtienen en Álvarez, *et al.* (2015) con datos anuales de 1960 al 2014. Por tanto, no se puede mantener la idea que una consolidación fiscal generará un mayor crecimiento.

Las políticas de austeridad pueden ser perjudiciales para la economía salvadoreña, especialmente las que promueven aumentos de impuestos regresivos como el IVA y recortes generalizados del gasto público. Ostry, *et al.* (2016) señalan que un incremento de la desigualdad (como la generada por impuestos regresivos) tiene efectos nocivos en el crecimiento económico. De igual manera, estudios del BCR (2016) señalan “Una variación de uno por ciento del PIB en el gasto público afecta al crecimiento económico entre 0.6 y 0.7 punto porcentuales en el corto plazo, llegando hasta un punto porcentual en el mediano y largo plazo”.

Dado que se ha señalado que el bajo crecimiento genera altos niveles de deuda, las políticas de austeridad podrían inclusive incrementar la deuda pública respecto al PIB, justamente lo que se estaba tratando de disminuir. Lo anterior se refleja en el esquema 6.2. Ante un alto nivel de deuda pública las recomendaciones de política de austeridad serán partidarias de recortar el gasto público, lo anterior se traduce en un menor nivel de crecimiento económico, ya que la recolección de impuestos depende de la dinámica económica, el bajo crecimiento provocará una menor recolección de impuestos. Lo anterior provocará un mayor déficit fiscal y un incremento de la deuda pública como porcentaje del PIB. Una vez más, para los partidarios de las políticas de austeridad, esto será una señal para disminuir el gasto público y el ciclo se repetirá.

Esquema 6.2. Ciclo vicioso de la austeridad



Fuente: elaboración propia con base en Fundación Friedrich Ebert *et. al* (2016).

Lo previo no implica que no sean necesarios cambios en la política fiscal. Dada la poca dinámica privada en la economía salvadoreña³³ es necesario que el Estado retome un papel más activo en la economía, incrementando la inversión social e incidiendo en la producción, de ser necesario. Al respecto, Domar (1957, p.51, citado en Álvarez, *et al.*, 2015) plantea: “Aunque la inversión privada disminuyera, si el gobierno se encargara de aumentar el préstamo para suplir esta falta, la tasa impositiva y el ratio de la deuda respecto al ingreso tenderán a ser estables”.

Tres aspectos son importantes de señalar, en primer lugar el Estado puede intervenir más allá del rol subsidiario asignado en el modelo implementado en los años 90, para ello puede enfocarse en análisis de sectores claves de la economía haciendo uso de herramientas como las Matrices Insumo Producto. En segundo lugar, para poder tener un rol más activo son necesarios recursos, para ello es imprescindible incrementar la progresividad tributaria³⁴ a través de generación de impuestos enfocados en las personas con alto nivel de ingreso y riqueza³⁵; al mismo tiempo, es necesario combatir la evasión, otorgar herramientas para el cobro de impuestos y evaluar si las políticas de exoneración fiscal para la inversión privada han tenido los resultados esperados. En tercer lugar, el endeudamiento necesita una mejor planificación y tener como objetivo el crecimiento inclusivo, además, es posible encontrar nuevas fuentes de financiamiento.

Al respecto del último punto, Álvarez, *et al.* (2015) han señalado que las remesas podrían ser una fuente de financiamiento del Estado, siempre y cuando se ofrezca a los emisores-receptores tasas aceptables de rentabilidad (similares a las que se pagan a los bancos extranjeros). Una de las críticas principales que se podría generar es que sería como un impuesto a las remesas. Sin embargo, no se está hablando de algo obligatorio, únicamente una opción para los salvadoreños en el exterior que busquen posibilidades de ahorro. Al respecto Álvarez, *et al.* (2015) señalan:

Según estudios recientes (Poverty Action Lab, 2008) los emisores de remesas poseen un enorme interés en que los receptores de las mismas ahorren una fracción de lo que reciben. Según el estudio, los migrantes que envían remesas tienen una mayor preferencia por el ahorro, cerca del 21% del ingreso, comparado con el 3% del ingreso que manifiestan los receptores. Estos fondos podrían ser canalizados a través de los gobiernos locales pertenecientes a los municipios de origen de los emisores y receptores de remesas, de tal manera que puedan ser invertidos en proyectos comunitarios. (Álvarez, *et al.*, 2015, p.169).

33 El FMI (2016, p. 6) señala:

El bajo crecimiento genera varios círculos viciosos. En primer lugar, obstaculiza las iniciativas para reducir el alto índice de delincuencia y mejorar el nivel educativo, lo que a su vez desalienta la inversión y el crecimiento. También promueve la emigración, lo que limita la oferta de mano de obra, afectando el crecimiento. El bajo crecimiento también genera presiones fiscales, ya que las demandas sociales siguen en aumento, mientras que la recaudación se mantiene limitada. Las tendencias adversas resultantes en la deuda pública aumentan la inestabilidad macroeconómica y socavan la confianza de los inversionistas.

Según lo anterior, existen diferentes motivos por los cuales existe desconfianza del sector privado. Sin embargo, el Estado necesita recursos para solventar esos factores, por tanto, no puede esperar a que la inversión privada surja espontáneamente y debe de asumir el rol que la iniciativa privada no ha logrado cumplir.

34 Investigadores del FMI (Estevão y Samake, 2013) han señalado que un incremento de un punto porcentual en los tributos en relación al PIB, tiene un menor impacto en el crecimiento de corto y largo plazo que una disminución de un punto porcentual del gasto público como porcentaje del PIB.

35 OXFAM (2015) ha señalado que 160 millonarios de El Salvador poseen el equivalente del 87% del PIB.

La propuesta de utilizar las remesas como fuente de financiamiento implica generar una alternativa a los bancos comerciales con una racionalidad diferente a la de lucro. Esta banca podría funcionar como una cooperativa financiera liderada y administrada directamente por los emisores-receptores de remesas. De esta manera, los emisores-receptores podrán tener autonomía al momento de decidir la aprobación de financiamiento de proyectos estatales de acuerdo a las características de la obra pública y la tasa de rentabilidad ofrecida.

En suma, una reforma previsional que supere la presión que genera el actual sistema de pensiones sobre la deuda pública, sumado con una mayor tasa de crecimiento a través de un Estado más activo en la economía, generaría estabilidad de la deuda pública en bajos niveles de deuda respecto al PIB.

Durante noviembre de 2016 las principales fuerzas políticas de El Salvador firmaron un acuerdo para la sostenibilidad fiscal (Secretaría de Comunicaciones del Gobierno de El Salvador, 2016). A pesar de que se contemplaron aspectos importantes señalados en este apartado (como la necesidad de la reforma del sistema de pensiones y una mejor planificación de la deuda de corto plazo a través de LETES) se dejó de lado la necesidad de implementar políticas para fomentar el crecimiento económico inclusivo, coherente con la propuesta de este informe, que podría disminuir en el mediano y largo plazo los ratios de deuda pública PIB. Por el contrario, se acordó establecer límites para el déficit anual con metas muy elevadas, esto podría afectar el crecimiento económico y provocar efectos adversos en la sostenibilidad de la deuda pública.

En el cuadro 6.1 se presenta un análisis de escenarios con distintos niveles de déficit fiscal (incluyendo pensiones) y distintas rutas de crecimiento. De acuerdo con Domar (1957), si la deuda pública crece a un ritmo constante con respecto al PIB (es decir, un déficit fiscal con respecto al PIB que sea más o menos estable a través del tiempo) y se mantiene una ruta de crecimiento en el largo plazo (es decir una tasa de crecimiento promedio de largo plazo), la deuda tiende a estabilizarse a ciertos niveles del PIB³⁶.

Con cifras del año 2015, si el país mantiene un déficit de 3.3% del PIB y una tasa de crecimiento de 2.5%, la deuda se estabilizaría en 132% del PIB, esto implicaría un nivel demasiado elevado, pues significaría dedicar un mayor gasto público al pago del servicio de la deuda. Para poder observar el impacto que tiene el déficit por pensiones y el crecimiento económico es posible considerar un déficit de 1.4% (ese fue el déficit sin pensiones reportado en el año 2015) y una tasa de crecimiento de largo plazo de 4%, al suponer ambas variables, la deuda empezaría a disminuir y se estabilizaría en 35% del PIB.

Cuadro 6.1.		Análisis de escenarios de la estabilidad de la deuda en el largo plazo ante distintos niveles de déficit fiscal y tasas de crecimiento económico.				
Déficit/ Crecimiento	2%	2.50%	3%	3.50%	4%	
1.40%	70.0%	56.0%	46.7%	40.0%	35.0%	
2%	100.0%	80.0%	66.7%	57.1%	50.0%	
3.30%	165.0%	132.0%	110.0%	94.3%	82.5%	

Fuente: elaboración propia.

Nota: la idea general del cuadro fue retomada de Álvarez, *et al.* (2015).

36 Ver Domar (1957) o Álvarez *et al.* (2015, p.35-36).

Sin embargo, este es un proceso de largo plazo. Domar demuestra matemáticamente que con un déficit constante y una tasa de crecimiento estable, la deuda pública como porcentaje del PIB en un período determinado sería el siguiente:

$$\frac{D_t}{Y_t} = \frac{D_o + \frac{\varphi Y_o}{g} (e^{gt} - 1)}{Y_o e^{gt}} = \frac{D_o}{Y_o e^{gt}} + \frac{\varphi}{g} (1 - e^{-gt})$$

En donde:

D_o = nivel de deuda a precios corrientes de un año determinado.

Y_o = nivel del PIB a precios corrientes de un año determinado.

e = base del logaritmo natural.

φ = patrón de endeudamiento a lo largo del tiempo o déficit fiscal.

g = tasa de crecimiento de largo plazo.

t = período o año después del año base.

Partiendo de la deuda total del año 2015, US\$16586.2 millones; un nivel de producción inicial de US\$25850.21, equivalente al PIB del año 2015; asumiendo un déficit de 1.4% y un crecimiento de 4% de largo plazo (en este ritmo la deuda se encontraría decreciendo), para el año 2030 alcanzaría un nivel del 51.7% del PIB como lo refleja el cuadro 6.2.

Cuadro 6.2.

Proyección de la deuda como porcentaje del PIB con tasas de crecimiento del 4.0% y déficit fiscal de 1.4% del PIB.

Año	Proyección de la deuda como porcentaje del PIB
2017	63.0%
2020	59.9%
2025	55.3%
2030	51.7%

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCR.

Así pues, es posible concluir que la disminución de los niveles de deuda como porcentaje del PIB no es un proceso de corto plazo que se pueda solventar con medidas de austeridad (estas medidas inclusive podrían generar efectos adversos sobre los niveles de la deuda, por su impacto en el crecimiento económico). Los bajos niveles de crecimiento son la principal causa de los altos niveles de endeudamiento actual. Lo anterior sumado con el incremento acelerado de la deuda previsional y una mala planificación del endeudamiento de corto plazo ha generado el actual problema de liquidez fiscal en la economía salvadoreña. Para poder solventar los problemas planteados es necesario generar una reforma de pensiones que solvante las presiones fiscales que el actual sistema genera³⁷. Además, es necesario un mayor crecimiento económico inclusivo³⁸ (que en la propuesta hecha antes implica

37 La reforma al sistema de pensiones debe de superar el aspecto financiero y también debe de prestar atención a la cobertura.

38 Se ha mencionado anteriormente que Ostry, *et al.* (2016) señalan la importancia de una mayor equidad para mejorar

proporcionalidad), frente a la poca dinámica privada que ha enfrentado la economía, lo cual vuelve pertinente un mayor protagonismo del Estado.

Con la aplicación de las medidas señaladas en el acuerdo de sostenibilidad fiscal, en los próximos años El Salvador podría ver una disminución de la deuda del SPF debido a la reforma de pensiones. No obstante, si las medidas de austeridad vulneran el crecimiento económico, la deuda pública del SPNF podría comenzar una ruta creciente, contraria a la estabilidad presentada en los últimos años. La caída de la deuda del SPF podría dar la idea errónea de que las medidas de austeridad tuvieron un efecto positivo en la disminución de la deuda, empero, esto se podría hacer sin necesidad de establecer metas rígidas para el déficit fiscal, especialmente en un país dolarizado en donde la política fiscal es la principal herramienta de política monetaria.

6.5. La crisis en el sistema de pensiones

Introducción

Los esquemas de seguridad social abarcan una variedad de aspectos como son: pensiones, seguro de vida, seguro de invalidez, seguro de salud, seguro por desempleo y otros. El tema de pensiones es uno de los más complicados, por el hecho de que los beneficios a percibir son a largo plazo: una persona trabaja durante un largo período y debe estar cotizando una proporción de su salario, que se divide en una parte que le corresponde al trabajador y otra al patrono; al final de su periodo laboral recibe una proporción de lo que ha cotizado, que puede ser en mensualidades, o bien un monto determinado.

La Real Academia de la lengua define pensión como aquella “Cantidad periódica, temporal o vitalicia, que la seguridad social paga por razón de jubilación, viudedad, orfandad o incapacidad”. Por su parte, Wikipedia indica que

es un pago, temporal o de por vida, que recibe una persona cuando se encuentra en una situación, establecida por ley en cada país, que la hace acreedora de hecho de una cantidad económica, ya sea de los sistemas públicos de previsión nacionales o de entidades privadas. Por lo regular la base de trabajadores en activo es la que da sustento al pago de dichas pensiones.

Los jóvenes que al momento de iniciar su periodo laboral son reacios a pagar la contribución de pensiones, cuando se acerca su momento de retiro valoran mucho el significado de contar con una pensión para su vejez. La razón de ello estriba en el hecho de que es una apuesta de largo plazo. Si alguien inicia su vida laboral a los 23 años cuando ha finalizado su pregrado universitario y da aporte a la jubilación, tendrá que esperar a cumplir 60 años o más para poder gozar de recibir su pensión; en este caso se habla de por lo menos 37 años de espera y la pensión debe durarle por lo menos 20 años para un hombre y 30 para una mujer. El monto de la pensión debe ser lo suficiente para garantizarle una vida digna en la vejez: alimentación, vivienda, servicios básicos, medicamentos, cuidado, esparcimiento, etc.

.....
el desempeño del crecimiento económico.

Existen dos esquemas de pensiones:

- a) Contributivas
 - Sistema de reparto
 - Sistema de capitalización individual
- b) No contributiva

En las 'Contributivas' el trabajador, el patrono y —en algunas ocasiones— el sector público contribuyen al pago de pensiones; en las 'No Contributivas' es el sector público el que garantiza su pago.

Cuando hay **sistema de reparto**, los trabajadores que son cotizantes activos garantizan el pago de los pensionados que son cotizantes inactivos en el sentido de que ya se les agotó su vida laboral y están recibiendo jubilación. De ahí su nombre, las cotizaciones pagadas se reparten entre los pensionados. Puede darse la modalidad de que el monto de pensión que se paga corresponde a la totalidad de las aportaciones realizadas, esto para un mes o determinado periodo, lo cual se conoce como reparto puro; otra modalidad es que exista un monto predeterminado a pagar a cada pensionado, que se conoce como tasa de reemplazo que se calcula a partir de los salarios cotizados, puede ser a partir de la media de todos los salarios cotizados o la media de salarios cotizados durante un determinado periodo, la tasa de reemplazo puede ser del 100% o cualquier otra proporción menor que se determine. Este esquema se conoce como solidario.

En el **sistema de capitalización individual**, se elimina el trato solidario y cada trabajador tiene una cuenta individual de ahorro de pensiones, en una administradora de fondos de pensiones, que es donde se abonan las cotizaciones del trabajador y del patrono. Esta cuenta le pertenece exclusivamente al trabajador, pero no es de uso irrestricto, sino que únicamente se puede acceder a ella cuando al trabajador se le ha agotado su vida laboral. La cuenta individual ha sido alimentada por las cotizaciones y por la rentabilidad que dicho fondo haya ganado. Cuando el trabajador se pensiona, comienza a recibir la pensión de su cuenta individual (es de aclarar que lo acumulado no garantiza que el trabajador pueda recibir pensión de forma vitalicia). Este esquema responde al modelo neoliberal e inició su aplicación en Chile bajo la dictadura de Pinochet y fue diseñado por Sebastián Piñera.

En el caso de las **pensiones no contributivas**, el beneficiario no cotizó y es el sector público el que las garantiza a partir de los ingresos corrientes y se convierten en un gasto corriente.

6.5.1. Tipos de pensiones que hay en El Salvador

El sistema de pensiones vigente cuenta con tres tipos de pensiones:

- a) Existe un **régimen público**, en donde cotizantes del ISSS y del INPEP reciben pensiones basado en esquema de reparto, aunque se debe aclarar que este reparto es *sui generis* dado que los trabajadores cotizantes han, prácticamente, desaparecido pues registra 192 485 afiliados. De ahí que las pensiones que reciben se financian a través de las operaciones del Fideicomiso de Obligaciones de Pensiones (FOP), que se constituyen en endeudamiento del Sector Público Financiero.

- b) El de **cuenta individual** que están afiliados en AFP, tiene 2 858 609 afiliados, de ellos 687 733 son cotizantes efectivos.
- c) Aquellas personas mayores de 70 años que suman alrededor de 32 200 y que se ubican en un determinado número de municipios, que reciben la **Pensión Básica Universal** (no contributiva).

El total de personas que se encuentra activa bajo un régimen de pensiones suma 912 418, que representan 32.7% de la PEA, lo que denota baja densidad de afiliación.

La población pensionada suma 107 053, de ellos 68 416 por el sector público y 38 637 por el sector privado.

El fondo privado de pensiones suma US\$8 677.8 millones (33.6% del PIB), que se encuentra colocado en inversiones de la siguiente forma: en el Sector Público US\$7 054.3 millones (81.3% del total), en fondos de titularización US\$555.4 millones (6.4%), en valores extranjeros US\$532.5 millones (6.1%), en inversiones bancarias US\$465.9 millones (5.4%). **La totalidad del fondo está colocado en instrumentos de renta fija.** La rentabilidad nominal en 2015 fue de 2.05% y la rentabilidad real alcanzó apenas 1.12%. Cada afiliado tiene un promedio de US\$3 121.6 dólares y por cada cotizante efectivo el valor promedio llega a US\$12 617.9 dólares.

Los pensionados en el sector público (ISSS e INPEP) están en una situación particular, las reservas técnicas se agotaron en 2001. A partir de esto para poder cubrir el pago de sus pensiones se tiene que recurrir a operaciones de endeudamiento. De igual forma se financian las pensiones de aquellos cuyo fondo de pensiones ya se agotó y que están recibiendo pensión mínima, también están aquellos beneficiados por el decreto 100 y que ya se les agotó su fondo de pensiones y continúan con pensión vitalicia en similar condición a los que se quedaron en el sistema público de pensiones.

La privatización de pensiones está ocasionando una enorme presión sobre el nivel de endeudamiento. En 2015 el nivel del saldo del endeudamiento en que se ha incurrido para pagar los compromisos derivados de la privatización de pensiones ascendió a US\$6 100.7 millones (US\$1 115.8 millones por emisión de bonos y US\$4 984.9 millones obtenidos por el FOP), que representan el 23.6% del PIB, mientras que el SPNF presentó un saldo de US\$10 912.0 millones, 42.2% del PIB.

Año	Saldos de la deuda del SPNF y de pensiones (bonos y FOP). Millones de dólares y porcentajes.					
	SPNF*	PENSIONES				
		BONOS*		FOP		
Monto	% / PIB	Monto	% / PIB	Monto	% / PIB	
2000	\$ 3.799,5	28,9%	\$ -	0,0%	\$ -	0,0%
2001	\$ 4.503,5	32,6%	\$ 134,1	1,0%	\$ -	0,0%
2002	\$ 5.205,1	36,4%	\$ 327,4	2,3%	\$ -	0,0%
2003	\$ 5.745,7	38,2%	\$ 327,4	2,2%	\$ -	0,0%
2004	\$ 5.979,7	37,9%	\$ 424,6	2,7%	\$ -	0,0%
2005	\$ 5.641,1	33,0%	\$ 1.115,8	6,5%	\$ -	0,0%
2006	\$ 6.268,3	33,8%	\$ 1.115,8	6,0%	\$ 992,5	5,4%
2007	\$ 6.310,0	31,4%	\$ 1.115,8	5,5%	\$ 1.478,7	7,4%

Cuadro 6.3.

Saldos de la deuda del SPNF y de pensiones (bonos y FOP). Millones de dólares y porcentajes.

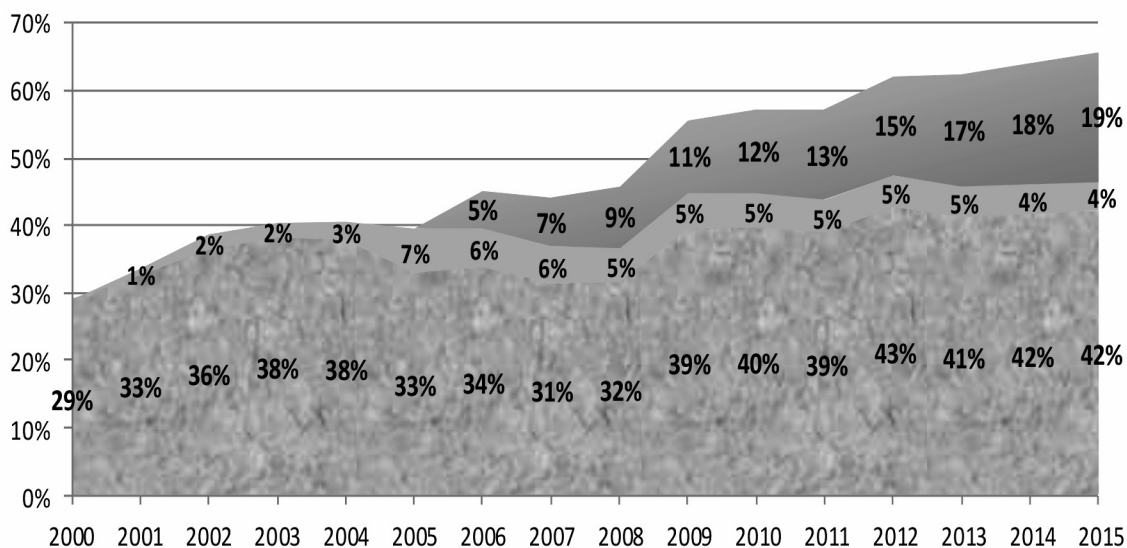
Año	SPNF*	PENSIONES				
		BONOS*		FOP		
		Monto	% / PIB	Monto	% / PIB	Monto
2008	\$ 6.768,0	31,6%	\$ 1.115,8	5,2%	\$ 1.983,4	9,3%
2009	\$ 8.158,4	39,5%	\$ 1.115,8	5,4%	\$ 2.245,5	10,9%
2010	\$ 8.500,4	39,7%	\$ 1.115,8	5,2%	\$ 2.652,9	12,4%
2011	\$ 9.016,0	39,0%	\$ 1.115,8	4,8%	\$ 3.101,6	13,4%
2012	\$ 10.170,9	42,7%	\$ 1.115,8	4,7%	\$ 3.566,4	15,0%
2013	\$ 10.043,7	41,2%	\$ 1.115,8	4,6%	\$ 4.035,3	16,6%
2014	\$ 10.436,8	41,7%	\$ 1.115,8	4,5%	\$ 4.507,6	18,0%
2015	\$ 10.912,0	42,2%	\$ 1.115,8	4,3%	\$ 4.984,9	19,3%

Fuente: datos suministrados por Ministerio de Hacienda y Banco Central de Reserva.

Nota: * a la deuda de pensiones se ha agregado la emisión de bonos que se utilizaron para pagar pensiones, entre 2001 y 2005. Por tanto el saldo de la deuda del SPNF se le ha descontado lo referido a emisión de bonos para pensiones

Gráfico 6.5.

Proporción sobre el PIB del saldo de la deuda pública: SPNF y Pensiones



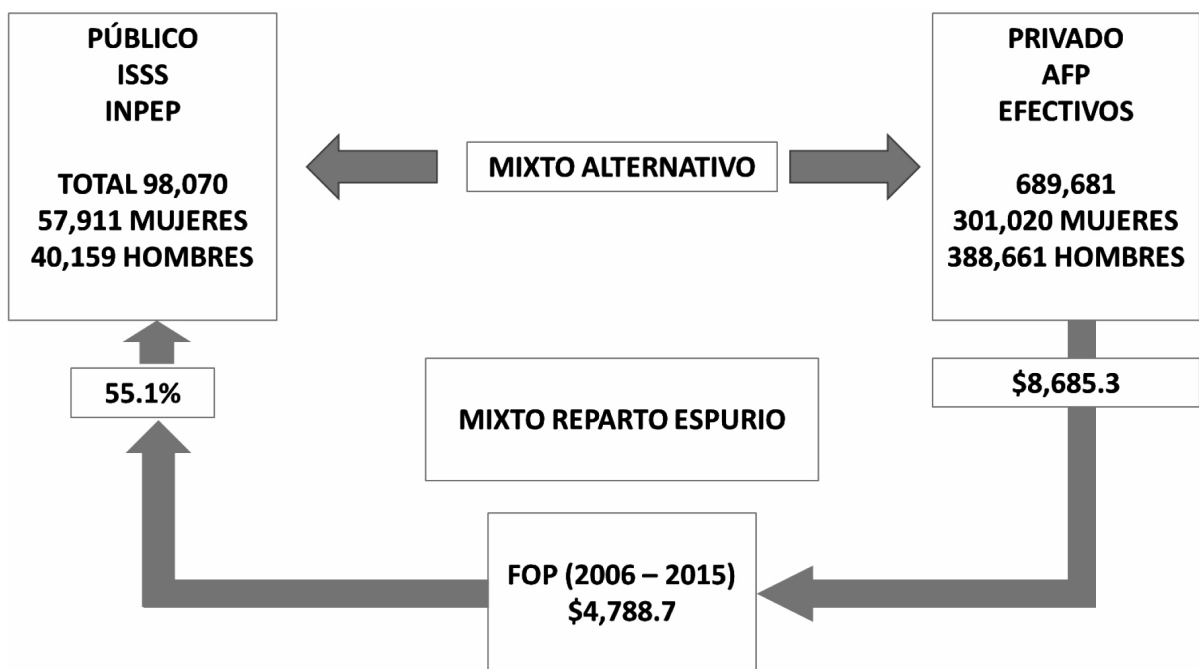
Fuente: datos suministrados por Ministerio de Hacienda y Banco Central de Reserva.

Como se puede observar en el cuadro 6.3 y en el gráfico 6.5, las pensiones tienen una participación creciente como proporción del PIB; en 2001 apenas representó 1%, para 2008 subió a 4,5%; y, en 2015 alcanza 4,3%, para este último año la deuda de pensiones representa 35,9% del total adeudado (US\$17012,7 millones).

La deuda del SPNF (descontándole las emisiones de bonos que se destinaron a pensiones) se ha mantenido dentro de estándares que denotan cierta estabilidad, sin que ello llegue a representar desbordamiento, en 2001 representó el 28.9% del PIB, en 2008 subió a 31.6% y en 2015 llegó a 42.2%. Para los años comprendidos entre 2009 y 2015 ha logrado cierta estabilización, pese a los embates de la crisis mundial desatada a partir de 2008.

El sistema de pensiones vigente denota una serie de dificultades de interpretación. Por una parte, se tiene la existencia de un sistema mixto alternativo (dos esquemas de pensiones, uno Privado con AFP y otro Público con el ISSS e INPEP), es de tipo mixto alternativo por el hecho de que un cotizante o pensionado o está en uno de ellos, pero no puede estar en ambos.

Esquema 6.3. Sistema de pensiones vigente a diciembre de 2015.



Fuente: elaboración propia con base en información del Ministerio de Hacienda.

Pero, por otra parte, tiene una aplicación *sui géneris*; el Gobierno de El Salvador —al no contar con recursos provenientes de ingresos corrientes con los que pueda pagar los compromisos de pensiones que le exige el sistema público— recurre a operaciones de endeudamiento y la fuente de estos recursos es el Fondo de Pensiones que manejan las AFP; así, a diciembre de 2015 la deuda acumulada por este concepto ascendió a US\$4 788.7 millones que representó el 55.1% del Fondo Privado. Este tipo de funcionamiento puede afirmarse que corresponde a un sistema mixto complementario con reparto espurio. Se afirma ello por el simple hecho de que trabajadores activos son los que alimentan el Fondo Privado y de él salen los recursos para pagar las pensiones de los pensionados que se encuentran en el sistema público de pensiones.

6.5.2. Rol de las AFP

Las dos Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) que existen son CONFIA y CRECER y se reparte los afiliados en una proporción similar, 47% y 53% respectivamente. La distribución por sexo indica que hay 1 321 048 mujeres (46.8%) y 1 502 939 hombres (53.2%).

Cuadro 6.4. Afiliados por AFP y género (al 31 de marzo).

AFP	Total		
	2014	2015	2016
AFP CONFIA, S.A.	1 191,172	1 256,814	1 327,295
Femenino	542,921	576,194	611,234
Masculino	648,251	680,620	716,061
AFP CRECER, S.A.	1 351,226	1 421,457	1 496,692
Femenino	634,634	670,158	709,814
Masculino	716,592	751,299	786,878

Fuente: Base de datos de afiliados.

Del total de cotización que por ley se paga (que corresponde al 14% del salario nominal), repartido entre trabajador y empleador, las AFP reciben el 16% del total aportado en concepto de comisión por manejo y otra parte que se destina al pago de un seguro, además cuando pagan la pensión se quedan con una comisión del 1.5% del monto de pensión entregado. Este manejo produce altas ganancias para las AFP.

Cuadro 6.5. Utilidades y patrimonio de las AFP. 2001 – 2015. Millones de dólares y porcentajes.

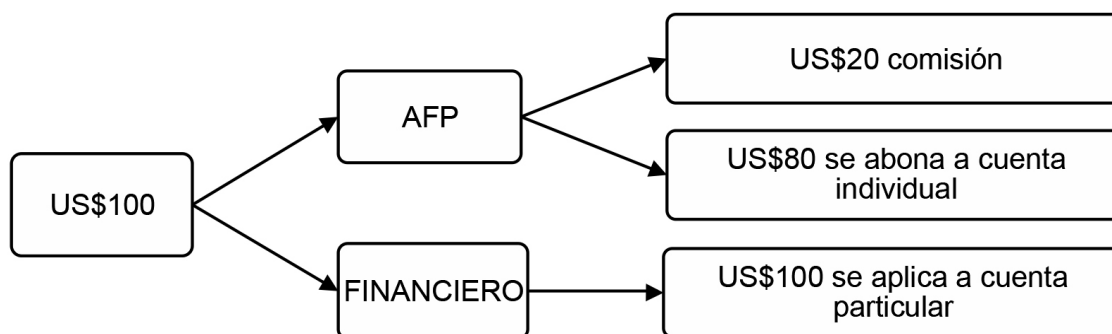
Año	CONFÍA			CRECER		
	Utilidad	Patrimonio	Rentabilidad / patrimonio	Utilidad	Patrimonio	Rentabilidad / patrimonio
2001	\$ 3.0	\$ 14.7	20.6%	\$ 3.2	\$ 17.9	17.8%
2002	\$ 4.2	\$ 14.8	28.3%	\$ 5.4	\$ 23.3	23.1%
2003	\$ 6.4	\$ 17.4	37.0%	\$ 6.9	\$ 30.2	22.9%
2004	\$ 8.6	\$ 20.1	42.7%	\$ 9.3	\$ 34.2	27.1%
2005	\$ 7.8	\$ 19.8	39.3%	\$ 8.8	\$ 23.5	37.4%
2006	\$ 9.6	\$ 21.6	44.5%	\$ 7.2	\$ 22.2	32.3%
2007	\$ 10.9	\$ 21.1	51.5%	\$ 8.8	\$ 23.0	38.3%
2008	\$ 11.4	\$ 23.4	48.8%	\$ 8.6	\$ 31.6	27.3%
2009	\$ 13.0	\$ 25.2	51.7%	\$ 9.0	\$ 24.3	37.1%
2010	\$ 14.0	\$ 26.1	53.7%	\$ 11.0	\$ 26.1	42.2%
2011	\$ 14.4	\$ 26.9	53.3%	\$ 12.7	\$ 27.7	45.8%
2012	\$ 10.6	\$ 23.2	45.8%	\$ 9.5	\$ 24.5	38.9%
2013	\$ 10.7	\$ 23.3	45.9%	\$ 8.9	\$ 23.8	37.3%
2014	\$ 10.0	\$ 22.6	44.4%	\$ 11.0	\$ 25.9	42.4%
2015	\$ 13.1	\$ 25.8	50.7%	\$ 13.0	\$ 27.9	46.5%
TOTAL	\$ 134.6	NA	NA	\$ 133.1	NA	NA

Fuente: Revistas Estadísticas Provisionales. Superintendencia del Sistema Financiero.

Producto de este manejo, la rentabilidad de las AFP no es despreciable: entre 2001 y 2015 han acumulado US\$280.9 millones de utilidades. Lo que representa una alta ganancia sobre el patrimonio de cada AFP. Confía ha llegado a tener más del 50% de ganancia sobre su patrimonio, en algunos años; mientras que Crecer ha sido menos eficiente al respecto, pero en varios años ha sido superior al 40%. Esta situación denota una alta tasa de retorno del capital invertido; con las ganancias obtenidas en al menos 3 años, han más que recuperado la inversión patrimonial realizada.

El manejo que hacen las AFP con el Fondo de Pensiones debe ser analizado a profundidad, supongamos que un trabajador recibe US\$100.00 durante el primer mes que cotiza, al recibirlo la AFP le descuentan US\$20.00 en concepto de comisión y le abona US\$80.00 a su cuenta individual. Si este trabajador tuviera disponibilidad de esos US\$100.00 y decide colocarlo en el sistema financiero, los US\$100.00 se le aplican de forma íntegra a su cuenta individual. De entrada, el trabajador ha perdido un aproximado de US\$20.00.

Esquema 6.4. Comparativo de rentabilidad entre AFP y sector financiero



Fuente: cálculos propios.

Al realizar un simple cálculo acerca de cuánto tiempo tendría que transcurrir para que el trabajador llegue a tener US\$200.00 en su cuenta, a partir de los US\$100.00 iniciales y colocados en AFP o en el sector financiero a diversas tasas de interés, los resultados son reveladores:

Cuadro 6.6.		Años que se requieren para poder tener en cuenta US\$200.00, a partir de una disponibilidad inicial de US\$100.00			
Administ./tasa	1.75%	3.50%	5.75%	7.70%	
AFP	52.82	26.64	16.39	12.35	
FINANCIERO	39.95	20.15	12.40	9.34	
Años perdidos	12.9	6.5	4.0	3.0	

Fuente: elaboración propia.

En una AFP para duplicar los US\$100.00 iniciales a una tasa de interés de 1.75% se requiere que transcurran 53 años y en el sector financiero, 40 (con las AFP se pierden casi 13 años de

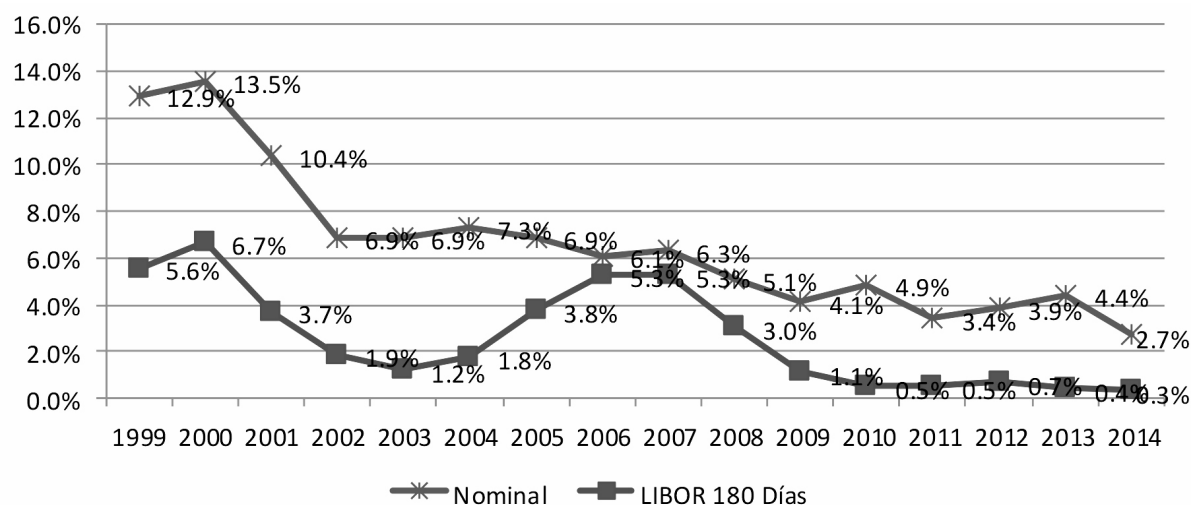
rentabilidad). Con una tasa de interés de 3.5% en una AFP hay que esperar 26.64 años y en el sector financiero 20.15 años (con la AFP se pierden 6.5 años de rentabilidad). Si la tasa de interés es de 5.75%, los años de pérdida de rentabilidad en la AFP es de 4 años.

La rentabilidad más alta que logró el Fondo de Pensiones se dio entre 1999 y 2001, con un promedio de 12.3%, pero con la dolarización la rentabilidad ha mostrado una tendencia decreciente, con un promedio de 5.2%. La dolarización afectó negativamente de forma considerable el rendimiento del Fondo de Pensiones.

Por otra parte, en 2006 cuando se instituye el FOP, la tasa de rentabilidad se amarró a la tasa LIBOR. Y a raíz de la crisis internacional que se desató a partir de 2008, la LIBOR experimentó una reducción significativa. Entre 2009 y 2015 el promedio ha sido 0.6% y tocó fondo en 2014 cuando fue de apenas 0.3%, lo que de nueva cuenta afectó el rendimiento del fondo.

El rendimiento del Fondo de Pensiones ha experimentado dos reducciones significativas. La primera fue la dolarización en 2001 y la segunda a partir de 2006 cuando se ligó a la evolución de la tasa LIBOR. En 2015 la Corte Suprema de Justicia liberó de esta atadura al rendimiento de pensiones.

Gráfico 6.6. Rendimiento nominal del Fondo de Pensiones y tasa LIBOR



Fuente: ministerio de Hacienda

Desde que el sistema de cuenta individual inició operaciones en 1998, hacia 2015 se ha recaudado un total de US\$7405.3 millones, de ellos US\$5886.3 millones (79.5%) se han colocado en las Cuentas Individuales del Ahorro de Pensiones (CIAP) de todos los afiliados y US\$1519 millones (20.5%) se han ido para las AFP ya sea para su administración o para el pago de seguros. A lo largo de este periodo, los cotizantes han pagado en promedio 20.5% de su aporte a las AFP, al inicio del esquema; lo que se llevaron las AFP fue escandaloso, por arriba del 30%, pero se ha venido reduciendo y en 2015 llegó a ser de 16.9%, y todavía se considera que es alto, y, por tanto, oneroso para los trabajadores.

Cuadro 6.7. Distribución de lo recaudado por las AFP: CIAP y administración.

	Recaudado		CIAP		Administración y seguros	
	Monto		Monto	%	Monto	%
1998	\$ 56.6		\$ 35.7	63.2%	\$ 20.9	36.9%
1999	\$ 206.2		\$ 143.9	69.8%	\$ 62.3	30.2%
2000	\$ 248.7		\$ 183.2	73.7%	\$ 65.5	26.3%
2001	\$ 278.1		\$ 211.9	76.2%	\$ 66.2	23.8%
2002	\$ 293.9		\$ 226.6	77.1%	\$ 67.3	22.9%
2003	\$ 313.5		\$ 241.8	77.1%	\$ 71.8	22.9%
2004	\$ 332.5		\$ 256.4	77.1%	\$ 76.1	22.9%
2005	\$ 351.9		\$ 271.4	77.1%	\$ 80.6	22.9%
2006	\$ 390.0		\$ 309.0	79.2%	\$ 81.0	20.8%
2007	\$ 427.0		\$ 338.3	79.2%	\$ 88.7	20.8%
2008	\$ 464.2		\$ 367.8	79.2%	\$ 96.4	20.8%
2009	\$ 475.7		\$ 376.9	79.2%	\$ 98.8	20.8%
2010	\$ 497.9		\$ 394.5	79.2%	\$ 103.4	20.8%
2011	\$ 539.0		\$ 427.1	79.2%	\$ 112.0	20.8%
2012	\$ 569.8		\$ 473.3	83.1%	\$ 96.4	16.9%
2013	\$ 615.3		\$ 511.2	83.1%	\$ 104.1	16.9%
2014	\$ 654.7		\$ 543.9	83.1%	\$ 110.8	16.9%
2015	\$ 690.3		\$ 573.5	83.1%	\$ 116.8	16.9%
TOTAL	\$ 7,405.3		\$ 5,886.3	79.5%	\$ 1,519.0	20.5%

Fuente: Superintendencia Sistema Financiero.

A diciembre de 2015 el Fondo de Pensiones contaba con un total de US\$8685.3 millones, de ellos US\$5886.3 millones en concepto de aportes, la diferencia es la rentabilidad bruta obtenida que alcanza US\$2799 millones y la rentabilidad neta es de US\$1280 (cuando se le descuentan los US\$1519 millones en concepto de administración y seguros). Al descontarle los US\$280.9 millones de rentabilidad acumulada de las AFP (de 2001 a 2015), el costo total de administración llega a ser de US\$1238.1 millones, ello se traduce en que la administración es onerosa en exceso.

Si para el año 2015 el sistema de ahorro para pensiones destinó US\$116.8 millones en concepto de gastos administrativos y de seguro, ello significa que, por cada uno de los 687733 cotizantes efectivos, el gasto per cápita alcanzó US\$170, lo que se considera altísimo y que reduce la capacidad de capitalización del sistema.

Después de la dolarización la tasa promedio de rentabilidad nominal del fondo de pensiones, ha sido de 5.2% lo que contrasta con el casi 18% de comisión que cobran las AFP, este es un **pésimo negocio** para los cotizantes. **Se paga 18% para recibir 5.2%**. Es un claro despojo.

El Premio Nobel de Economía de 2001, Joseph Stiglitz, que se ha caracterizado por criticar el sistema individualista, ha manifestado que el sistema privado genera bajas pensiones y cobertura, eleva la inseguridad de los afiliados y provoca un costo alto para el Estado. En

2015, fue invitado al cierre de un seminario organizado por la comisión chilena, la Comisión Bravo, que estudia cambios al sistema de AFP, en esa ocasión manifestó lo siguiente:

A pesar de que toda la sociedad está pagando este enorme costo, aquí el que gana, ciertamente, es el sector financiero. Esto simplemente ha realzado el ingreso al sistema financiero en ese país, lo cual resulta en un juego de suma cero. Esto es una enorme pérdida para la sociedad y es muy importante alejarse del segundo pilar que se refiere al sistema privado... Chile debiese estar sumamente preocupado por tener un sistema de pensiones privado, ya que es uno de los países más desiguales de la OCDE y ese modelo genera mayor desigualdad... Chile debiera tomar un camino que lo aleje del segundo pilar del sistema privado... En el mundo hay 23 países que privatizaron sus sistemas de pensiones, aunque ya siete de ellos revirtieron su decisión y habría varios más que lo están reconsiderando... Esto me lleva a mi recomendación de políticas: lo que necesitan (en Chile) es un primer pilar más fuerte. Resulta más necesario para evitar pobreza en la vejez y asegurar un nivel mínimo de seguridad. Se debería crear un segundo pilar público, que debe tener un componente de redistribución importante y debe haber un elemento de suavidad intergeneracional que evite la relativa pobreza en la vejez. . (El mostrador, 17 de junio de 2015).

Es notable la crítica que hace Stiglitz hacia el sistema privado de pensiones, que viene a reforzar la deplorable situación por la que estas atraviesan. No solo porque favorece a los consorcios financieros que están detrás, es decir a las AFP y Compañías de Seguros, sino también por la baja cobertura, las bajas pensiones que proporcionan, el creciente endeudamiento al que someten al sector público, etcétera.

6.5.3. Lo que implica para el pensionado las AFP

Cuando el sistema de AFP se instauró, en 1997, no hubo una discusión seria sobre el tema, los trabajadores no fueron debidamente informados, muchos actores sindicales consideraron, de forma ingenua, que se podía detener³⁹. La Ley pasó sin muchos sobresaltos y discusiones, los resultados de esta inacción están a la vista y en la actualidad se están pagando las consecuencias.

Con la finalidad de conseguir la mayor parte de afiliados, las AFP (que en un inicio fueron 5 y después quedaron únicamente dos) contrataron cuadrillas de edecanes quienes manifestaban que con las AFP las pensiones serían mejores, que serían vitalicias; y muchos de los optados⁴⁰ se pasaron a las AFP. Lo que se tuvo en ese momento fue una campaña de propaganda con contenido engañoso, ya que lo ofrecido no resultaba ser cierto y lo mejor para este grupo era haber continuado en el sistema público.

Es de reconocer que el sistema de reparto, hacia el segundo lustro de los años 90 del siglo XX, ya mostraba señales de agotamiento; en buena medida ello era responsabilidad de los parámetros en que estaba basado.

39 Sectores de la UNTS manifestaron, en ese momento, que la reforma de pensiones hacia un sistema privado no pasaría, que con el apoyo del partido FMLN detendrían la aprobación en la Asamblea Legislativa y que ellos con luchas callejeras lograrían que no cambiase el sistema de reparto (ISSS e INPEP). Ni tan siquiera estuvieron anuentes a discutir sobre un sistema mixto complementario que era la propuesta de Carmelo Mesa Lago (FUNDAUNGO) y también de la OIT.

40 En 1997 se formaron tres grupos de trabajadores activos, los de mayor edad que por ley se quedaron en el sistema público (ISSS e INPEP); los de edad intermedia comprendidos entre 35 y 50 años, que tuvieron la opción de continuar en el sistema público u optar por pasarse a una AFP; los que se pasaron a una AFP se les conoce como los optados y, los menores de 35 años que por ley pasaron a inscribirse en una AFP.

Con la llegada del nuevo sistema, se realizaron importantes modificaciones paramétricas: se incrementaron las cotizaciones, se aumentaron los años para poder tener derecho a pensión, se aumentó el tiempo de cálculo del salario básico regulador, no se garantizó pensión vitalicia (salvo la que otorga como garantía el Estado, conocida como pensión mínima, que se entrega una vez el Fondo de Ahorro Individual se ha agotado)

		Aspectos paramétricos para determinar Pensiones	
		ISSS antes 1997	Privatización 1998
Mínimo años trabajados		15	25
Salario básico regulador		*60 ó 36	Promedio últimos 120 aportes
Tasa reemplazo máxima		hasta 90%	70%
Tasa de aporte	Trabajador	1.0%	6.5%
	Patrón	2.0%	6.5%
Edad retiro	Hombre	60 años	60 años
	Mujer	55 años	55 años

Notas y fuente: *Art. 53 Ley ISSS, Reglamento de Aplicación del ISSS

Se hacían los dos cálculos 60 y 36 últimos salarios, y se les tomaba en cuenta el que más favorecía. Para la privatización, la información se toma de la Ley del Sistema para Ahorro de Pensiones.

Estas modificaciones que se realizaron en 1997, de haberseles introducido al sistema de reparto le hubiese inyectado vitalidad y lo más probable es que no se hubiese requerido de hacer la transformación hacia un sistema privado tal como se realizó. Es más, con estas modificaciones se consideró que la privatización de pensiones hubiese tenido un mayor aliento del que logró contar. Más temprano que tarde el sistema privado comenzó a mostrar debilidades y se le hicieron modificaciones, con la finalidad de darle aliento, entre las que destacan las siguientes:

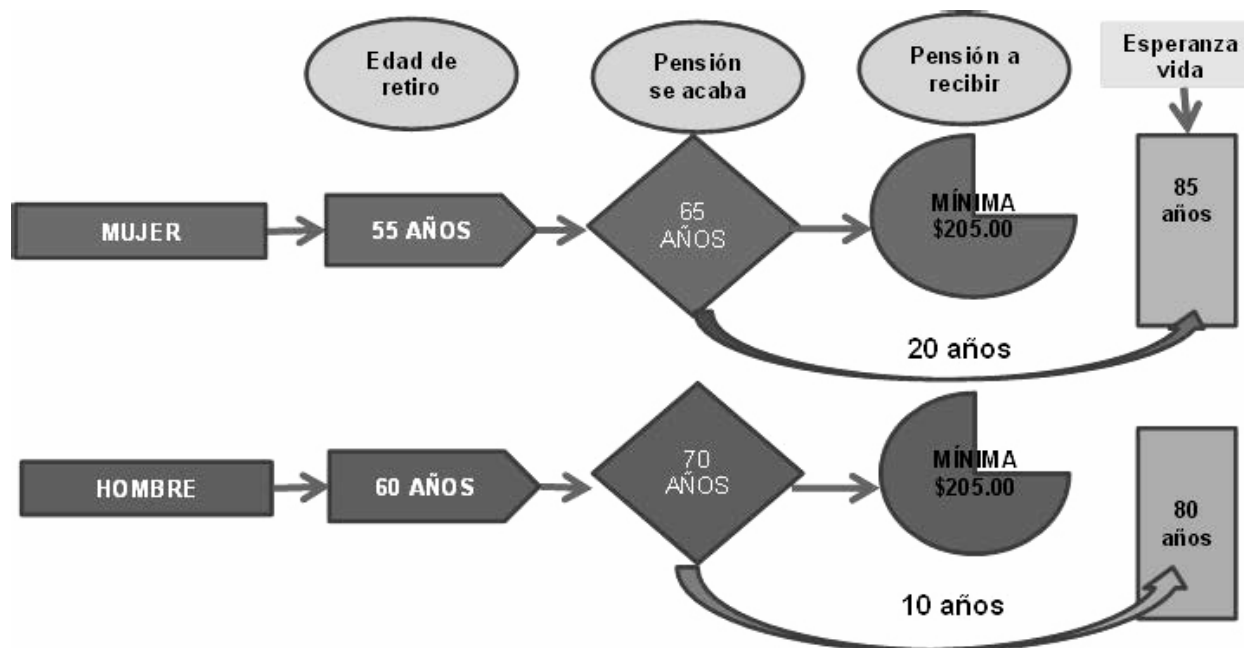
- a) Decreto 1217 (2003), mediante el cual se equiparó la pensión del Sistema de Ahorro de Pensiones (SAP) con el que hubiese correspondido con el Sistema Público de Pensiones (SPP). Permaneció inalterada la renta programada y el recálculo.
- b) Decreto 100 (2006), derogó el Decreto 1217, que les proporciona a los afiliados al SAP beneficios a cargo del Estado. Se eliminó el recálculo y a todos los optados, les garantiza pensiones constantes y vitalicias, como si se hubiesen quedado en el SPP.
- c) Ley del Fideicomiso de Obligaciones de Pensiones (FOP), emitida en 2006, este es un mecanismo de cómo financiar las pensiones, mediante el cual el Estado a través de BANDESAL adquiere deuda para el pago de pensiones, la fuente de los recursos es el Fondo de Pensiones. La deuda es adquirida por el Sector Público Financiero (SPF), por lo que no debe aparecer en el Balance Fiscal y por tanto formar parte del Déficit Fiscal.

Estas tres reformas, realizadas en la primera década de funcionamiento del SAP, denotan que dicho esquema presentó grandes dificultades de origen y concepción y que no garantiza pensiones dignas a futuro, tal como está sucediendo en Chile en 2016.

Cuadro 6.9.		Tiempo de duración de la pensión en el SAP, con diversos montos de CIAP					
INDICADORES	MONTO EN FONDO DE PENSIONES						
	\$ 10,000	\$ 15,000	\$ 20,000	\$ 25,000	\$ 30,000	\$ 50,000	\$ 100,000
Salario básico regulador	\$ 400	\$ 600	\$ 800	\$ 1,000	\$ 1,200	\$ 2,000	\$ 4,000
Pensión	\$ 240	\$ 360	\$ 480	\$ 600	\$ 720	\$ 1,200	\$ 2,400
Meses que le durará fondo pensión	60 meses						
Meses que le durará rentabilidad	72 meses						
Pensión mínima	\$ 205	\$ 205	\$ 205	\$ 205	\$ 205	\$ 205	\$ 205
PÉRDIDA mensual por el resto de su vida	\$ (35)	\$ (155)	\$ (275)	\$ (395)	\$ (515)	\$ (995)	\$ (2,195)
MUJER SE RETIRA CON 55 AÑOS. ESPERANZA DE VIDA 85 AÑOS							
PÉRDIDA EN 19 AÑOS	\$ (7,980)	\$ (35,340)	\$ (62,700)	\$ (90,060)	\$ (117,420)	\$ (226,860)	\$ (500,460)
HOMBRE SE RETIRA CON 60 AÑOS. ESPERANZA DE VIDA 80 AÑOS							
PÉRDIDA EN 9 AÑOS	\$ (3,780)	\$ (16,740)	\$ (29,700)	\$ (42,660)	\$ (55,620)	\$ (107,460)	\$ (237,060)

Fuente: Cálculos propios.

Esquema 6.5. Funcionamiento del sistema de pensiones con cuenta individual.



Al realizar una serie de cálculos referidos al tiempo de duración de la CIAP como proveedor del pago de la pensión para un determinado jubilado, para después de ello pasar a recibir pensión mínima, los resultados son sorprendentes, los cálculos están hechos tomando en cuenta los siguientes parámetros: a) que el pensionado ha cumplido su edad de retiro, 55 años para la mujer y 60 para los hombres; b) que cotizaron durante 30 años; c) ello les da derecho a tener un Salario Básico Regulador con una tasa de reemplazo de 70%; d) la CIAP les durará 11 años (5 por aportes y 6 por rentabilidad; e) que la esperanza de vida para una mujer es de 85 años y para un hombre 80. A una mujer la pensión se le acabará cuando cumpla 65 años y a un hombre a los 70 años, a partir de dichas edades pasaran a recibir pensión mínima, una mujer tendrá la mínima por 20 años y un hombre por 10 años. Al comparar con lo que recibiría con pensión vitalicia en el sistema de reparto, los resultados son preocupantes.

- a) La persona con CIAP de US\$10000, ello le aproxima a tener un Salario Básico Regulador (SBR) de US\$400, lo que le proporciona una pensión mensual de US\$240, la CIAP tendrá una duración de 10 años y cada mes de pensión mínima estaría recibiendo US\$35 menos. Una mujer tendría una reducción acumulada en su pensión de US\$7980 y el hombre de US\$3780.
- b) Con un CIAP de US\$20000, cada mes de pensión mínima perdería US\$275. Si es mujer tendría una reducción acumulada en su pensión de US\$62700 y el hombre de US\$29700.
- c) Con un CIAP de US\$30000, cada mes la pensión se le reduce en US\$515. Si es mujer tendría una pérdida acumulada de pensión de US\$117420 y el hombre de US\$55620.
- d) Con un CIAP de US \$50000, cada mes perdería US \$995. La mujer acumularía una pérdida de pensión de US \$226860 y el hombre US \$107460
- e) Con un CIAP de US \$100000, una mujer tendría una pérdida acumulada de US \$500460 y el hombre US \$237060.

Los datos anteriores evidencia que el sistema de ahorro individual es una estafa y que sus efectos se evidencian cuando el pensionado se encuentra avanzado en edad, a partir de los 65 años para una mujer y de 70 para un hombre. Este es un claro caso de VIOLACIÓN A LOS DERECHOS DEL ADULTO MAYOR, que a partir de esas edades pasarán a recibir pensión mínima. Además, es una clara discriminación contra las mujeres y por tanto una clara VIOLACIÓN CONTRA LOS DERECHOS DE LA MUJER.

Por otra parte, al analizar los datos que relaciona salarios cotizados con personas cotizantes, la mayor parte se concentra en aquellos salarios bajos. El 64.6% de los cotizantes se encuentra con salarios por debajo de US\$571.3 al mes. Los que se ubican en el rango salarial que va de US\$571.4 a US\$1028.5 concentra al 21.8%. Los que están con salarios altos, por arriba de US\$3200.0 apenas representan el 1% de los cotizantes.

Cuadro 6.10.

Sistema de Ahorro para pensiones. Cotizantes por Ingreso Base de Cotización (IBC), AFP y género. Diciembre de 2015.

IBC en dólares	TOTAL								
	Femenino	Acumulado	%	Masculino	Acumulado	%	Total	Acumulado	%
Hasta 154.8	12,285	12,285	4.08%	15,185	15,185	3.91%	27,470	27,470	3.98%
154.9 - 228.5	15,610	27,895	9.27%	11,621	26,806	6.90%	27,231	54,701	7.93%
228.6 - 457.0	136,509	164,404	54.62%	182,905	209,711	53.96%	319,414	374,115	54.24%
457.1 - 571.3	24,153	188,557	62.64%	46,996	256,707	66.05%	71,149	445,264	64.56%
571.4 - 914.2	57,159	245,716	81.63%	64,717	321,424	82.70%	121,876	567,140	82.23%
914.3 - 1028.5	13,994	259,710	86.28%	14,129	335,553	86.34%	28,123	595,263	86.31%
1028.6 - 1599.9	28,543	288,253	95.76%	31,611	367,164	94.47%	60,154	655,417	95.03%
1660.0 - 2285.6	7,448	295,701	98.23%	11,128	378,292	97.33%	18,576	673,993	97.73%
2285.7 - 2399.9	541	296,242	98.41%	906	379,198	97.57%	1,447	675,440	97.94%
2400.0 - 2742.7	1,408	297,650	98.88%	2,332	381,530	98.17%	3,740	679,180	98.48%
2742.8 - 3199.9	1,124	298,774	99.25%	2,056	383,586	98.69%	3,180	682,360	98.94%
3200.0 - 3314.2	199	298,973	99.32%	367	383,953	98.79%	566	682,926	99.02%
3314.3 - 3999.9	840	299,813	99.60%	1,488	385,441	99.17%	2,328	685,254	99.36%
3400.0 y más	1,207	301,020	100.00%	3,220	388,661	100.00%	4,427	689,681	100.00%
TOTAL	301,020			388,661			689,681		

Fuente: Boletín estadístico de la Superintendencia del Sistema Financiero.

Esta información es importante de destacar por el simple hecho de que de acuerdo con la Ley, el monto de la pensión a recibir depende exclusivamente del salario percibido durante los últimos 10 años de cotización, que es lo que sirve de base para calcular el Salario Básico Regulador (SBR) y éste se multiplica por la Tasa de Reemplazo (70% máximo) para determinar la pensión mensual a recibir. **En ninguna cláusula de la Ley se indica que la rentabilidad percibida en el CIAP dará más o menos pensión mensual, la función de la rentabilidad es de acumular más en la cuenta individual y que ésta proporcione más meses o tiempo de recepción de pensión antes de pasar a recibir la Pensión Mínima.** Sobre este aspecto se dicen mentiras, por ejemplo, en *El Diario de Hoy* de fecha 22 de junio de 2016 se afirma lo siguiente:

¿CUÁNTO CRECERÁ MI PENSIÓN SI AUMENTARA MI RENTABILIDAD?... (La respuesta fue) ... José Martínez está a punto de jubilarse. Tras hacer un cálculo de sus años de trabajo y su esperanza de vida, se ha estimado que recibirá una pensión de \$500, pues la rentabilidad promedio que ha ganado su dinero ha sido del 4% a lo largo de su vida productiva. Sin embargo, un solo punto porcentual de la rentabilidad más, es decir un pago de 5% por su dinero, le podría aumentar su pensión a \$625 pues los cálculos estiman que con un solo punto más, su pensión podría crecer un 25%... De acuerdo con la presidenta ejecutiva de AFP Crecer, Ruth de Solórzano, la rentabilidad hará una diferencia significativa en la pensión una persona. Al inicio de la vida laboral, la rentabilidad aporta poco a los ahorros, pero a medida que pasan los años, se vuelve más importante para la pensión que la persona recibirá.

Las afirmaciones anteriores son una clara falsedad.

La principal reivindicación de los trabajadores debe encaminarse a lograr mejoras salariales y ello sí les abonará en lograr mejor pensión. De ahí la importancia que tiene el Consejo del Salario Mínimo de lograr que el salario se incremente, ya que es la única garantía de poder recibir una mejor pensión.

6.5.4. Relación rentabilidad y pensiones

Ya se ha indicado que la rentabilidad contribuye a que el monto acumulado en la cuenta individual sea mayor o menor, pero no influye en el monto mensual de pensión a percibir. El siguiente ejemplo puede contribuir a entender esta situación.

Supongamos que tenemos un trabajador, que laboró 30 años, inició con un salario de \$400, a lo largo de su vida laboral recibió aumentos salariales y se retiró con \$1,000, (los datos hipotéticos de los salarios percibidos aparecen en las dos primeras columnas que es una especie de historial laboral). El Salario Básico Regulador es de US\$920, la tasa de reemplazo es de 70%, la pensión a recibir de US\$644.

En la tercera columna aparecen diversas tasas de rentabilidad, que van desde 1% hasta 20%; la cuarta columna aparece el monto de las cotizaciones acumuladas durante la vida laboral; en la quinta está el cálculo de la acumulación por tasas de interés; en la sexta, es la suma de la cotización con la acumulación por tasas de interés, que no es otra cosa que el **Fondo de Retiro**; al dividir el Fondo de Retiro entre la pensión a recibir proporciona el tiempo que éste durará, que aparece en la columna 7; en la siguiente columna aparece el cálculo acerca de la nueva rentabilidad ya sin aportes y del tiempo que éste durará hasta que se agote por completo la pensión a percibir desde la AFP; la suma de las columnas 7 y 8 proporciona el tiempo que durará la pensión a percibir por la AFP, una vez se agote, se pasa a percibir la pensión mínima, es decir a un **tipo de pensión no contributiva** cargada a fondos públicos.

A medida que la tasa de rentabilidad aumenta, los años en que se va a percibir pensión de parte de la AFP suben, pero inexorablemente llegará el momento que se acabe y se pase a percibir la Pensión Mínima, que será en los últimos años de vida, es decir en edad más avanzada.

Por otra parte, hay que tener cuidado con las tasas de interés en una economía dolarizada como la que se tiene desde 2001, tasas muy elevadas, por arriba de 8% pueden provocar insostenibilidad de la dolarización y entre mayor sea la tasa de interés, generará presión para que entre en crisis dicho esquema, ya que, al no tener política monetaria, sin emisión de moneda y ante los elevados montos de intereses que habría que pagar, no habría forma de cómo hacerles frente a dichos compromisos. Una de las mayores presiones sobre las pensiones se denomina INFLACIÓN, el abandono de la dolarización, traerá de inmediato una presión al alza en los precios, que pondrá en riesgo el poder adquisitivo de las pensiones y con ello estar recibiendo pensiones devaluadas. Tremenda dicotomía que se presenta, por una parte la exigencia de mayor tasa de rentabilidad para poder acumular una CIAP mayor, pero por otra el riesgo de desdolarizar que esta medida trae aparejada, con el consiguiente problema de entrar en un proceso de devaluaciones, que vendría acompañado de un proceso inflacionario, de darse esta situación, las pensiones perderían valor y por tanto poder adquisitivo y lo más seguro es que ello tendría una repercusión mayor por sobre las elevadas tasas de interés y a la larga el poder adquisitivo de las pensiones se derrumbaría y serán los pensionados los que pagarán las consecuencias.

Cuadro 6.11.

Sistema de Ahorro para pensiones. Cotizantes por Ingreso Base de Cotización (IBC), AFP y género. Diciembre de 2015.

Historial Laboral		Tasa rentabilidad	Cotización acumulada	Intereses acumulados	Fondo retiro	AÑOS PENSION			
						Fondo de retiro	Intereses posteriores	TOTAL	
Años	Salario	1%	\$ 26,762.4	\$ 3,515.02	\$ 30,277.4	3.9	1.10	5.02	Dolarizadas
1 a 3	\$ 400.0	2%	\$ 26,762.4	\$ 7,689.44	\$ 34,451.8	4.5	1.34	5.80	
4 a 5	\$ 450.0	3%	\$ 26,762.4	\$ 12,664.10	\$ 39,426.5	5.1	1.70	6.80	
6 a 8	\$ 500.0	4%	\$ 26,762.4	\$ 18,609.20	\$ 45,371.6	5.9	2.20	8.07	
9 a 11	\$ 550.0	5%	\$ 26,762.4	\$ 25,734.60	\$ 52,497.0	6.8	2.94	9.73	
12 a 13	\$ 600.0	6%	\$ 26,762.4	\$ 34,294.70	\$ 61,057.1	7.9	4.05	11.95	
14 a 15	\$ 650.0	7%	\$ 26,762.4	\$ 44,601.50	\$ 71,363.9	9.2	5.71	14.95	
16 a 17	\$ 700.0	8%	\$ 26,762.4	\$ 57,625.2	\$ 84,387.6	10.92	6.25	17.17	Insostenibles con dolarización
18 a 19	\$ 750.0	9%	\$ 26,762.4	\$ 72,759.0	\$ 99,521.4	12.88	7.30	20.18	
20 a 21	\$ 800.0	10%	\$ 26,762.4	\$ 90,254.3	\$ 117,016.7	15.14	8.20	23.34	
22 a 24	\$ 850.0	12%	\$ 26,762.4	\$ 139,044.0	\$ 165,806.4	21.46	9.70	31.16	
24 a 25	\$ 900.0	15%	\$ 26,762.4	\$ 258,978.9	\$ 285,741.3	36.97	12.60	49.57	
26 a 27	\$ 950.0	17%	\$ 26,762.4	\$ 388,374.9	\$ 415,137.3	53.72	18.40	72.12	
28 a 30	\$ 1,000.0	20%	\$ 26,762.4	\$ 707,944.8	\$ 734,707.2	95.07	21.00	116.07	

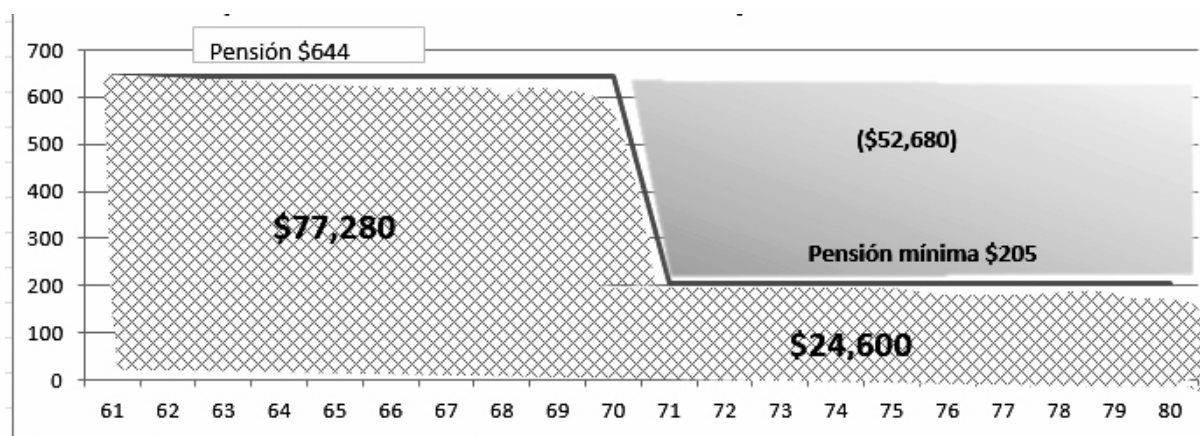
Fuente: cálculos propios.

Un aspecto que no ha sido debidamente abordado respecto de las pérdidas de derecho a pensión que ha causado la privatización es realmente preocupante. Para ello se pasa a hacer cálculos comparativos entre lo que un trabajador hubiese recibido bajo un sistema de reparto en comparación con una cuenta individual. Para una mejor comprensión visual de lo que implica la reducción de pensión tanto para un hombre como para una mujer, los siguientes gráficos resultan ser muy ilustrativos.

112

Gráfico 6.7.

Comportamiento en el tiempo del pago de pensión en AFP, para un hombre, con tasa de capitalización de 5%.



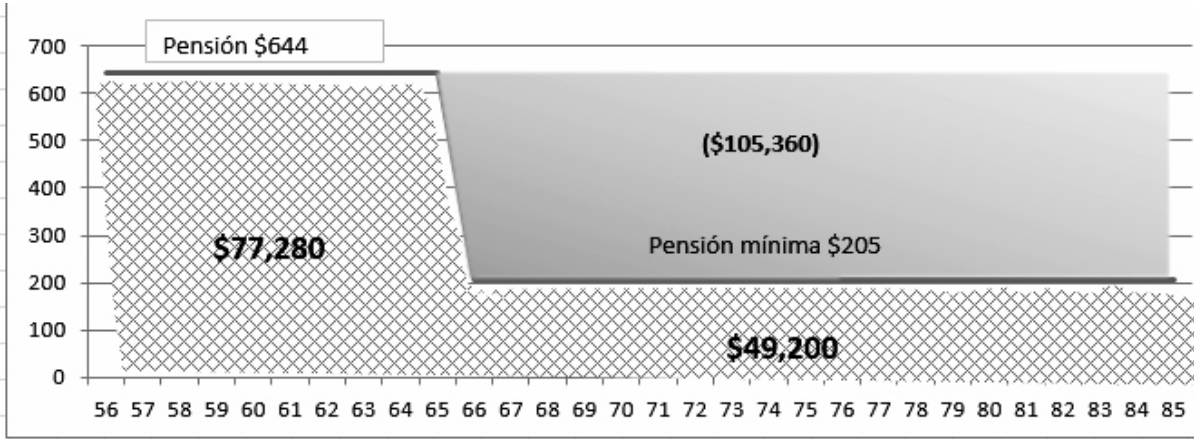
Fuente: cálculos propios.

Para el caso de un hombre con esperanza de vida de 80 años (se debe tener en cuenta que un hombre que llega a pensionarse, su esperanza de vida es mayor de la que se registra como promedio de país), si estuviese bajo el sistema de reparto recibiría hasta su muerte la pensión asignada, para el caso US\$644. Pero con una AFP la situación difiere sustancialmente,

con una tasa de capitalización promedio de 5%, recibirá dicha pensión hasta que haya cumplido 70 años que será cuando a la AFP se le ha agotado la CIAP de dicho pensionado la AFP le habrá entregado US \$77 280 y éste pasa a recibir pensión mínima, el Estado le habrá entregado US \$24 600 bajo dicho concepto. Entonces toda el área que se encuentra a la derecha de la curva de pensión y por arriba de la pensión mínima será de *pérdida* por estar en un sistema de capitalización individual en comparación de haber estado en un sistema de reparto como el que se suprimió en 1997 y lo más complicado que será cuando la vejez sea mayor que es cuando más necesidades se presentan. El cálculo de la pérdida será de US \$52 680 que resulta de multiplicar los 120 meses en que recibirá pensión mínima por el diferencial de pensión mensual resultante de restar ésta de US \$644 que es la pensión que se dejó de recibir.

Para el caso de una mujer, las condiciones laborales son similares a las de un hombre, con la diferencia que se retira a los 55 años, con 30 de servicio, tendrá un SBR de US \$920 y la pensión a recibir será de US \$644. La esperanza de vida de una mujer que se ha jubilado a los 55 años se calcula en 85 años. La pensión producto de su CIAP le durará 10 años en este periodo la AFP le habrá entregado US\$77 280, a partir de la edad de 65 recibirá pensión mínima hasta los 85 años el Estado le habrá entregado US\$49 200 por este concepto. Esta mujer experimentará una reducción de su pensión recibida de US\$105 360, por el hecho de estar pensionada con cuenta individual en comparación de si estuviera en un régimen de pensión de reparto.

Gráfico 6.8. Comportamiento en el tiempo del pago de pensión en AFP, para una mujer, con tasa de capitalización de 5%.



Fuente: cálculos propios.

En términos comparativos, la mujer por tener una expectativa de vida mayor que la de un hombre, experimentará una pérdida mayor de US\$52 680 en concepto de reducción de pensión.

Resulta paradójico que se acuse al Gobierno de pretender *robarse* las pensiones, cuando es el garante de que el pensionado reciba US\$24 600 en concepto de pensión mínima para un hombre y de US\$49 200 para una mujer sin que perciba contribución para ello, y en ningún momento ha estado en peligro de que la pensión a recibir de parte de las AFP se reduzca, es

decir, los US\$77280 del pensionado, hombre o mujer, los tiene asegurado o garantizado de que los va a percibir.

6.5.5. Perspectivas

El sistema privado de pensiones cuando inició en 1998, lo hizo con una importante modificación paramétrica: a) se aumentó sustancialmente la cotización, de 3% a 13%, b) se redujo la tasa de reemplazo, de 90% a 70%; c) el mínimo de años cotizados para tener derecho a pensión se incrementó de 15 años a 25 años; el Salario Básico Regulador se más que duplicó al pasar de 60 o 36 meses (el más favorable) a 120 meses, se mantuvo la edad de retiro, 55 años para la mujer y 60 para los hombres. A pesar de estas modificaciones significativas el sistema privado pronto mostró problemas de viabilidad, las modificaciones a la ley implementadas en 2003 y 2006, así como las propuestas en 2016 indican que adolece de un grave problema estructural.

El Gobierno salvadoreño ha lanzado una iniciativa de transformación y pasar a un **sistema mixto complementario**, donde interactúen dos sistemas: el privado de capitalización y el de reparto, que le permitiría al Gobierno poder contar con un flujo de recursos para hacerle frente a los compromisos de pago de pensión mínima, más los derivados de que se agotaron las reservas técnicas del ISSS e INPEP en 2001 y se le adicionan también de los originados por el decreto 100. Pero no ha incorporado modificaciones paramétricas, se debe tener en cuenta que las edades de jubilación no se han modificado en los últimos cuarenta años, pero la esperanza de vida sí se ha incrementado y estos dos aspectos deben ir aparejados en cualquier esquema de pensiones; de igual manera se debe analizar el incremento en la cotización; también considerar modificar la tasa de reemplazo.

En Chile, cuna del sistema de capitalización individual, las críticas no se están haciendo esperar, en mayo y en agosto de 2016 la sociedad chilena ha salido a las calles a protestar contra las AFP, aduciendo que les están dando pensiones de hambre. Julia Miranda, una trabajadora indignada chilena manifestó *“Este es un sistema de porquería manejado por las AFP chupasangre que nos roban nuestros ahorros y que al final nos entregan una jubilación de mierda”*. (Chile. Canal24cl. Video: Marcha contra las AFP movilizó a más de 40 ciudades en todo. 26 julio 2016).

En mayo de 2016 la Federación Internacional de Fondos de Pensiones (FIAP) se reunieron en Panamá, la reunión se basó en cómo preservar los sistemas privados de pensiones, la agencia de Noticias REUTERS, se responsabilizó del contenido de la siguiente noticia:

Las principales AFP piden aumentar edad de jubilación en Latinoamérica

Miércoles, 18 de mayo de 2016 (Reuters)

La Federación Internacional de Administradoras de Fondos de Pensiones (FIAP), integrada por 16 países, pidieron este **miércoles aumentar la edad de jubilación, en especial de las mujeres**, para preservar los sistemas de pensiones en Latinoamérica.

“No podemos seguir con las mismas edades de jubilación ni con las mismas tasas de cotización de hace 30 años”, dijo Guillermo Arthur, presidente de la FIAP, durante una reunión de la asociación celebrada en Panamá.

Las pensiones en América Latina están “amenazadas” por dos variables fundamentales: el aumento de la esperanza de vida y la bajada de los tipos de interés.

El problema se agudiza en el caso de las mujeres ya que estas viven generalmente más tiempo y, sin embargo, su edad de jubilación es menor.

Los tipos de interés, por otro lado, han pasado en las últimas décadas del 5.5 % al 0.3 %, “lo que afecta no solo a la tasa de acumulación sino también a la tasa de desacumulación”, apuntó Arthur.

La propuesta es subir la edad de jubilación, incrementar las tasas de cotización. En El Salvador, ASAFONDOS no ha hecho mención a las propuestas emanadas de dicha reunión, será porque no les conviene que se sepan, pero se les debe exigir que se pronuncie al respecto. En 1997 se modificaron los aspectos paramétricos para favorecer al sistema privado y a menos de dos décadas ya mostró serias dificultades.

7. Inserción externa y relaciones económicas internacionales

7.1. A diez años del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

En marzo del 2006 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés). El tratado respondía a continuar una estrategia de apertura comercial y atracción de inversiones que había iniciado con los Programas de Ajuste Estructural de 1989 (Góchez, 2008), es decir, con la implementación del modelo neoliberal en El Salvador.

7.1.1. Flujos comerciales entre El Salvador y Estados Unidos

El pilar fundamental de la negociación del CAFTA era la apertura comercial. Al respecto Salgado, Góchez y Bolaños (2010, p.iv) señalan:

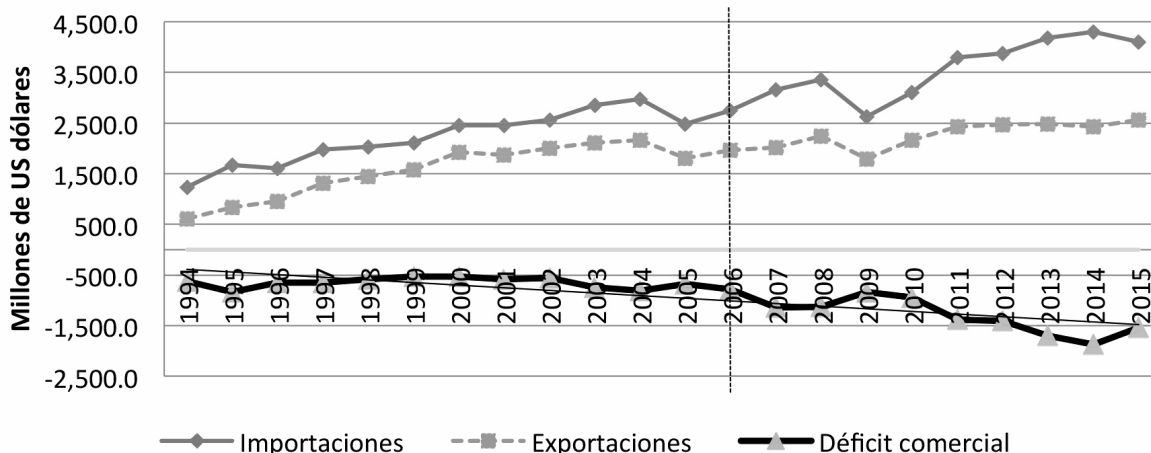
“(…) con el libre comercio teóricamente no hay posibilidad para los países de quedar excluidos de la división internacional del trabajo o de verse expuestos sistemáticamente a desequilibrios comerciales a la par de la caída de los términos de intercambio. Este postulado teórico es el que impulsaría al cambio de proceder en la economía salvadoreña en los inicios de la década de los noventa”.

Lo anterior implica que, de acuerdo a la teoría que apoya los Tratados de Libre Comercio, existen mecanismos de mercados automáticos que moverán los precios relativos entre los distintos países para que los flujos comerciales se equilibren, es decir, las importaciones y exportaciones de El Salvador con Estados Unidos tenderán a ser iguales en un esquema de libre comercio.

A pesar de lo anterior, al observar los flujos comerciales entre El Salvador y Estados Unidos (gráfico 7.1) se observa un déficit comercial estructural y creciente, especialmente a partir de la entrada en vigencia del CAFTA.

Gráfico 7.1.

Balanza comercial de El Salvador frente a Estados Unidos (incluyendo maquila). 1994-2015.



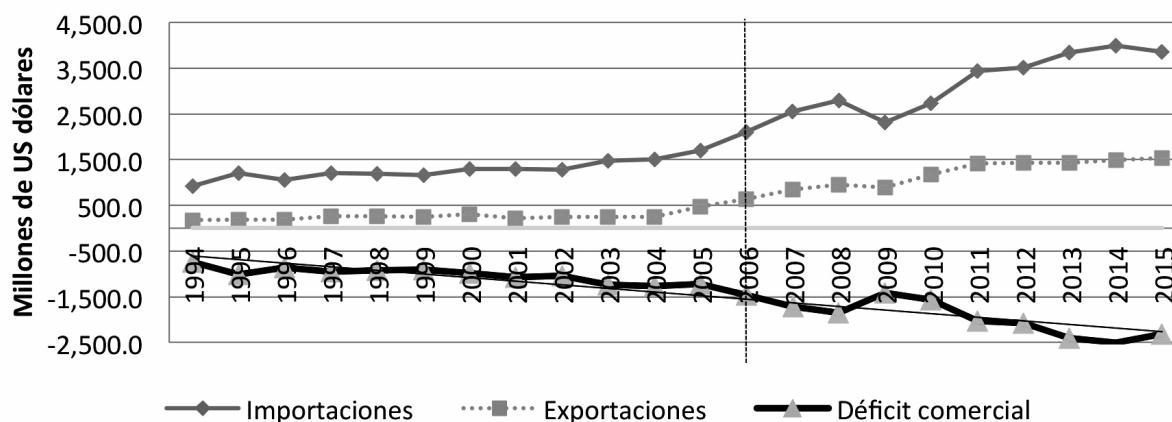
Fuente: elaboración propia con base en datos del BCR.

Entre 1994 y el año 2006 (previo al CAFTA) existía un déficit estructural que se había mantenido cercano a los 500 millones de dólares. A partir de la entrada en vigencia del CAFTA el déficit se incrementa considerablemente y en tan solo 10 años ha llegado a 1,500 millones de dólares. Esto contradice lo planteado por las teorías que sustentan los tratados de libre comercio.

Góchez (2008) señala la importancia de analizar la evolución de los flujos comerciales excluyendo maquila, esto se debe a que mucha de la materia prima utilizada en la maquila proviene de importaciones, por lo que los bienes y servicios de exportación de este sector pueden componer un bajo nivel de valor agregado. Precisamente, al analizar el gráfico 7.2, se observa que el déficit comercial se agrava al excluir la maquila.

Gráfico 7.2.

Balanza comercial de El Salvador frente a Estados Unidos (sin maquila). 1994-2015.



Fuente: elaboración propia con base en datos del BCR.

A pesar que sin maquila tanto importaciones y exportaciones se reducen, claramente las exportaciones disminuyen más. Esto provoca que el déficit comercial alcance un nivel de 2,500 millones de dólares. Nuevamente, el déficit se agravó con la entrada en vigencia del CAFTA.

Dado lo anterior, es posible cuestionar las teorías que promueven los Tratados de Libre Comercio sin considerar las asimetrías entre los países firmantes. Como se señaló en el informe anterior (Departamento de Economía, 2015), las asimetrías en la evolución de la productividad entre El Salvador y Estados Unidos ha provocado que El Salvador busque competir vía bajos salarios (competencia espuria), sin embargo, ni las diferencias abismales de los salarios entre países ha sido suficiente para que El Salvador logre ser más competitivo frente a su principal socio comercial. El CAFTA contribuyó a evidenciar incluso más estas diferencias.

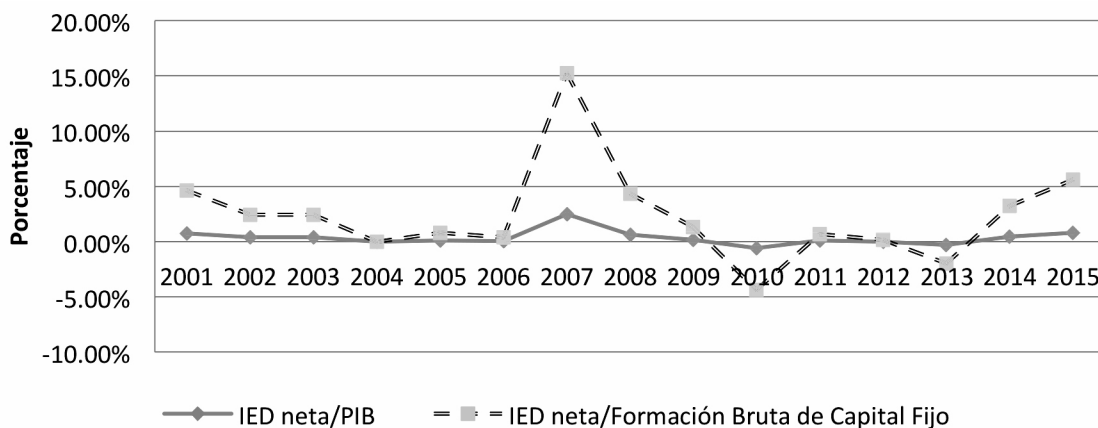
Esto debe ser considerado para la firma de nuevos tratados, actualmente el Ministerio de Economía se encuentra negociando con Corea del Sur. Es necesario tomar en cuenta las asimetrías entre ambos países dado que el déficit comercial que mantiene El Salvador con Corea del Sur (sin Tratado de Libre Comercio) se ha acrecentado considerablemente, en 1994 el déficit se ubicaba en 20 millones de dólares, esta cifra había evolucionado a 153 millones de dólares para el año 2015.

7.1.2. La inversión extranjera directa entre El Salvador y Estados Unidos

Otro de los argumentos utilizados a favor de los Tratados de Libre Comercio (y del CAFTA en particular) es la atracción de inversión extranjera directa (IED) que estos acuerdos pueden generar⁴¹. Al respecto, un informe de FUSADES (Alas, 2011) señala que es difícil identificar si la IED que ha llegado al país se deba necesariamente al CAFTA.

En el año 2007 existió un incremento considerable de los flujos de IED en El Salvador, la misma tendencia sucedió de la IED proveniente de Estados Unidos como se puede constatar en el gráfico 7.3 Sin embargo, el informe citado anteriormente y el Departamento de Economía de la UCA (2015) señalan que este incremento se debió principalmente a la compra de bancos que se encontraban en manos de empresas nacionales por parte de bancos internacionales.

Gráfico 7.3. Flujos netos de Inversión Extranjera Directa proveniente de Estados Unidos. 2001-2015.



Fuente: elaboración propia con base en datos del BCR.

41 En la primera sección de este informe se presentó los impactos de la competencia por atracción de inversión extranjera directa a escala global.

El gráfico 7.3 muestra que, de manera general, la IED proveniente de Estados Unidos ha tenido poco dinamismo y se ha encontrado por debajo del 5.0% de la Formación Bruta de Capital Fijo del país. Al analizarla con respecto al PIB la IED ha tenido un valor por debajo del 1.0%⁴².

Con respecto a la entrada vigencia del CAFTA, no se observa una diferencia considerable en la IED, salvo el año 2007 el cual es un período extraordinario como se señaló anteriormente y en el 2014-2015 en donde la IED parece encontrarse creciendo. A pesar de lo anterior, la atracción de la IED ha servido como argumento para mantener salarios reales bajos y para evitar avances en la progresividad de la política tributaria.

En suma, en los 10 años de vigencia del CAFTA no se ha logrado lo esperado en IED ni en la balanza comercial, con respecto a esta última, el déficit comercial no solo ha sido estructural, sino que se ha incrementado. Lo anterior provoca que la principal vinculación de El Salvador con el resto del mundo y particularmente con Estados Unidos no se encuentre en los flujos comerciales o en la IED, como se verá en la siguiente sección, esta se encuentra en la emigración de fuerza de trabajo y el envío de remesas que estas personas realizan.

7.2. La inserción externa de El Salvador a través de la emigración de fuerza de trabajo

Con la entrada en vigencia del modelo neoliberal, la principal vinculación de El Salvador con la economía mundial ha sido a través de migración de sus trabajadores⁴³, principalmente hacia Estados Unidos. El envío de remesas que han realizado estas personas ha generado un enorme impacto a nivel macroeconómico y social en la realidad salvadoreña.

7.2.1. Impacto macroeconómico de las remesas

Dentro de sus impactos macroeconómicos, Segovia (2002: 65) señala que las remesas se convirtieron en la principal fuente de divisa desde el año 90, desplazando a las exportaciones de productos tradicionales⁴⁴ que había caracterizado el modelo agroexportador. Por su parte, en el proceso de atracción inversión extranjera directa, también se señala su importancia como fuente de divisa (Calderón, 2003). Sin embargo, al observar el gráfico 7.4 es evidente que las remesas siguen siendo la principal fuente de divisa, muy por encima del aporte de las exportaciones de productos tradicionales y la inversión extranjera directa.

La segunda fuente principal de divisas ha sido las exportaciones de productos no tradicionales, estas han adquirido un mayor protagonismo después de la última crisis financiera en donde el proceso de recuperación de las remesas ha sido más prolongado. La adquisición de divisa se vuelve aún más importante en una economía dolarizada en donde el Banco Central de Reserva no tiene la potestad de emitir moneda.

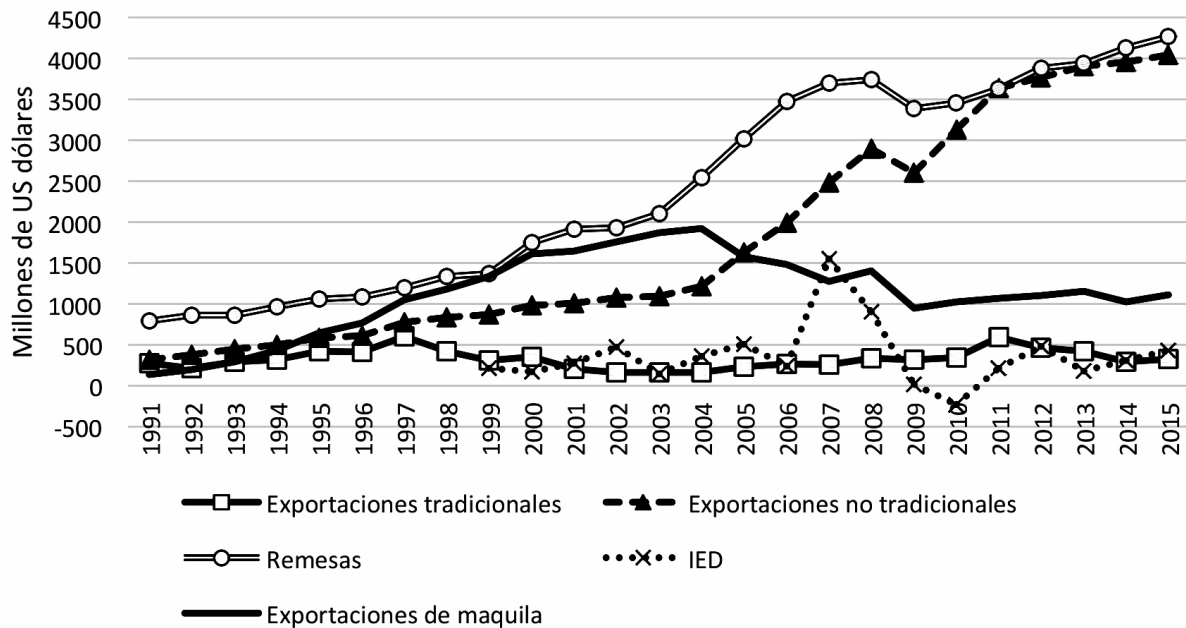
42 El ratio IED proveniente de Estados Unidos entre PIB se podría poner en tela de juicio dado que estamos comparando la inversión proveniente de un país con lo producido por un país, sin embargo, como se verá más adelante, variables como las remesas sí representan un porcentaje considerable del PIB.

43 Lo anterior es de tal magnitud que el Programa de las Naciones Unidas (PNUD) le ha llamado al modelo implementado en la década de 1990 en El Salvador "Modelo consumista de promoción de importaciones y exportación de mano de obra" (PNUD, 2013).

44 Incluye café, algodón, azúcar y camarón.

En comparación con la producción total, en el 2015 las remesas representaron el 16.5% del PIB, por lo que este ingreso proveniente del exterior se vuelve muy importante para dinamizar la demanda. Al compararlo con el flujo neto de inversión extranjera directa, las remesas fueron 10 veces mayor⁴⁵.

Gráfico 7.4. Principales fuentes de divisa de la economía de El Salvador. 1991-2015.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva.

Por último, el impacto macroeconómico se extiende a la sostenibilidad de la deuda. Como señalan Aquino, Arévalo y Colorado (2015), al incorporar las remesas al análisis de sostenibilidad, el ajuste necesario sobre el déficit fiscal se reduce.

7.2.2. Impacto social de la migración y las remesas

La emigración de salvadoreños no es un fenómeno reciente ni exclusivo del modelo neoliberal, sin embargo, este modelo no ha sido eficiente para detener la ola de emigración. Al contrario, el número de salvadoreños viviendo en Estados Unidos ha aumentado. Según estimaciones (Pew Research Center, 2015), en 1990 había 459 mil personas viviendo en Estados Unidos que declaraban ser de origen salvadoreño y haber nacido fuera del país norteamericano. Esta cifra llegó a un millón 173 mil personas para 2013. Si a eso se le suma los salvadoreños nacidos en Estados Unidos, se obtiene un total de un millón 975 mil salvadoreños viviendo en el país norteamericano.

Es importante señalar que el proceso de emigración es una muestra clara de pauperización de la fuerza de trabajo salvadoreña debido a que la ruta que deben atravesar las personas para

45 Los datos del PIB, remesas e inversión extranjera directa se obtuvieron de la base de datos del Banco Central de Reserva.

poder ingresar a Estados Unidos de manera ilegal es extremadamente peligrosa y, de igual manera, la adaptación en El Salvador de las personas deportadas es un proceso complejo⁴⁶.

Durante la década de 1980 era el conflicto armado junto con la crisis económica generada por el mismo que motivaba la emigración. Finalizado el conflicto y con la entrada en vigencia del modelo neoliberal, las razones económicas se convirtieron en la principal causa⁴⁷ (Ruíz, 2011). En la actualidad, esta tendencia se mantiene, de acuerdo con datos de la Dirección General de Migración y Extranjería (citado en Equipo Multidisciplinario de Migraciones UCA, 2015, p.32), el 75% de salvadoreños deportados en 2014 manifestaron que el factor económico fue su principal motivo para emigrar.

En efecto, el dinero enviado por las personas que emigran tiene un enorme impacto en las condiciones de vida de los hogares salvadoreños. En el cuadro 7.1 se presenta cómo se modificaría el porcentaje de hogares en situación de pobreza en caso que el ingreso de las familias salvadoreñas no contemplara las remesas. En el último lustro disponible de EHPM, **la pobreza total sin las remesas aumentaría alrededor de seis puntos porcentuales**. Para 2014 esto implica 103 402 hogares cuyo ingreso logra superar la línea de pobreza únicamente por el aporte de las remesas.

Cuadro 7.1.

Porcentaje de hogares en situación de pobreza incluyendo el ingreso de las remesas y sin dicho efecto. El Salvador. 2010-2014.

POBREZA CON REMESA				POBREZA SIN REMESA			
Año	Pobreza total	Pobreza extrema	Pobreza relativa	Año	Pobreza total	Pobreza extrema	Pobreza relativa
2010	36.48%	11.17%	25.31%	2010	42.94%	16.98%	25.96%
2011	40.55%	12.23%	28.32%	2011	46.53%	18.26%	28.27%
2012	34.52%	8.94%	25.58%	2012	40.64%	14.06%	26.58%
2013	29.58%	7.11%	22.47%	2013	38.40%	13.69%	24.71%
2014	31.87%	7.57%	24.30%	2014	37.87%	13.12%	24.76%

Fuente: elaboración propia con base en EHPM (varios años).

Lo anterior se agrava al notar que este aumento se da principalmente en los hogares en pobreza extrema, es decir, familias que no logran cubrir el costo de una canasta básica alimentaria. En el 2014, por ejemplo, la pobreza total aumentaría en 6.00 puntos porcentuales sin el ingreso de remesas, de estos, 5.55 puntos porcentuales los aporta la pobreza extrema y 0.45 puntos porcentuales la pobreza relativa.

Dado lo anterior, resulta de interés cuál es la situación de pobreza inicial de los hogares y cuál después de aislar el ingreso de las remesas. En el cuadro 7.2 se puede observar que 56,529 hogares no pobres se encontrarían en pobreza extrema de no recibir remesas en el año 2014. Este número es inclusive mayor que el de los hogares no pobres que pasarían a

46 Para una aproximación de la ruta del migrante ver las crónicas de Martínez (2010) en "Los migrantes que no importan", para un acercamiento a experiencias de adaptación de personas deportadas ver "Deportación de sueños" (Audiovisuales UCA, 2013) y el capítulo IV de "Sueños Deportados" (Equipo Multidisciplinario de Migraciones UCA, 2015).

47 A partir del 2005, la inseguridad ha recobrado fuerzas entre los motivos para la emigración de salvadoreños (Ruíz, 2011 p. 39).

encontrarse en pobreza relativa (46,873) y también es mayor que los hogares en pobreza relativa que se encontrarían en pobreza extrema (39,039).

Cuadro 7.2.		Cruce de hogares en situación de pobreza con y sin el efecto de las remesas. El Salvador. 2014.			
	Pobreza con remesa/ Pobreza sin remesa	Pobreza extrema sin remesa	Pobreza relativa sin remesa	No pobre sin remesa	Total
Pobreza extrema con remesa		130,307	0	0	130,307
Pobreza relativa con remesa		39,039	379,457	0	418,496
No pobre con remesa		56,529	46,873	1,069,870	1,173,272
Total		225,875	426,330	1,069,870	1,722,075

Fuente: elaboración propia con base en EHPM (2014).

En suma, las remesas significan una mejora sustancial en el ingreso de los hogares salvadoreños e implica la diferencia entre encontrarse por encima o por debajo de la línea de pobreza para miles de familias y, por tanto, es posible intuir que poseen un enorme impacto en el desarrollo de las capacidades humanas. Es importante tener en consideración que únicamente se ha analizado el impacto directo de las remesas, las cifras de hogares en pobreza sin las remesas podrían aumentar considerablemente si se considera el impacto indirecto que se genera por el efecto dinamizador en la economía⁴⁸.

48 Los hogares al recibir remesas consumen diferentes tipos de bienes y servicios contribuyendo a elevar el ingreso de empresas y otros hogares.

8. Comportamiento monetario y financiero

8.1. Competitividad del sistema financiero

En el presente apartado se evalúa el grado de competitividad del sistema bancario salvadoreño para el periodo 2006-2016. Para esto, se utiliza el índice de Boone, a través de una metodología basada en la regresión lineal de la razón del resultado operacional neto a activo total, en función de los costos marginales.

Estos índices se han calculado para las entidades bancarias individuales para todo el periodo, así mismo se ha estimado un indicador de Boone trimestral para el agregado del sistema bancario.

Este análisis de la competencia y el uso de poder de mercado se hace en ausencia de medidas estructurales como la concentración y parte de la premisa de que entre más eficientes sean las entidades bancarias más altas serán sus ganancias, menor su costo marginal y consecuentemente más competitivo el sistema bancario, este proceso elimina a las firmas menos eficientes, incrementando la concentración.

El indicador expresa una relación negativa entre ganancias y costo marginal, entre más negativa esta relación, más competitivo el mercado o las entidades individuales. Dado lo anterior es posible definir:

$$\pi = \alpha + \beta(cm)$$

Donde π representa la ganancia y β la elasticidad de la ganancia y cm el costo marginal, este último al ser una variable no observable se usa como proxy el costo variable medio. La estimación del indicador se realiza mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios aplicado al siguiente modelo de series de tiempo:

$$\pi_t = \beta_1 + \beta_2 \ln(cm_t) + \varepsilon_t$$

Donde π_t es la ganancia cm_t es el costo marginal y ε_t son los errores. El modelo se especifica de la forma Lin-Log porque algunos bancos reportan resultados operacionales negativos en más de un periodo. Por lo tanto, el indicador de Boone se obtiene como:

$$IB = \frac{\beta_2}{\gamma}$$

Donde es el promedio de las ganancias (π_t) en el periodo de estudio.

Para analizar el comportamiento del indicador de Boone para el sistema bancario agregado durante los años 2006-2016 se estima una regresión progresiva que genera valores trimestrales para el indicador (Ver Anexo 2). Este método modela la dinámica de la competitividad del sistema bancario a través de una muestra definida.

Los resultados muestran que seis de diez entidades bancarias superan el promedio de competitividad del sistema. De estas seis, cuatro concentran los 63% de participación en el mercado, lideradas por el Banco Agrícola con una participación del 26%.

Lo anterior permite concluir que los bancos más importantes del mercado presentan índices de Boone mayores al promedio del sistema (-2.59), lo cual es evidencia de baja competitividad. Destacando el caso del Banco Citibank de El Salvador (hoy Banco Cuscatlán) el cual reporta un indicador de Boone que llega a ser positivo identificándolo como el banco menos competitivo del sistema.

Cuadro 8.1.

Participación de mercado e indicador de Boone para el sistema bancario salvadoreño 2006-2016.

Entidad Bancaria	% de participación	Índice de Boone
Banco Agrícola	26%	-2.00
Banco Davivienda Salvadoreño	13%	-6.53
Banco Hipotecario de El Salvador	6%	-5.77
Banco Citibank de El Salvador	11%	2.66
Banco de Fomento Agropecuario	2%	-9.36
Banco G & T Continental El Salvador	4%	5.74
Banco Promerica	7%	-5.25
Scotiabank El Salvador	13%	-0.04
Banco de América Central	13%	-0.03
Banco Procredit	2%	0.00
Media del sistema		-2.59

Fuente: elaboración propia con datos de Superintendencia del sistema financiero. Las participaciones se hacen con base en los depósitos totales, estas no suman el 100% pues se han excluido los bancos para los cuales no fue posible calcular dicho índice ya sea por falta de datos o porque su incursión en el mercado es muy reciente como es el caso de Banco Azul y el Banco Industrial.

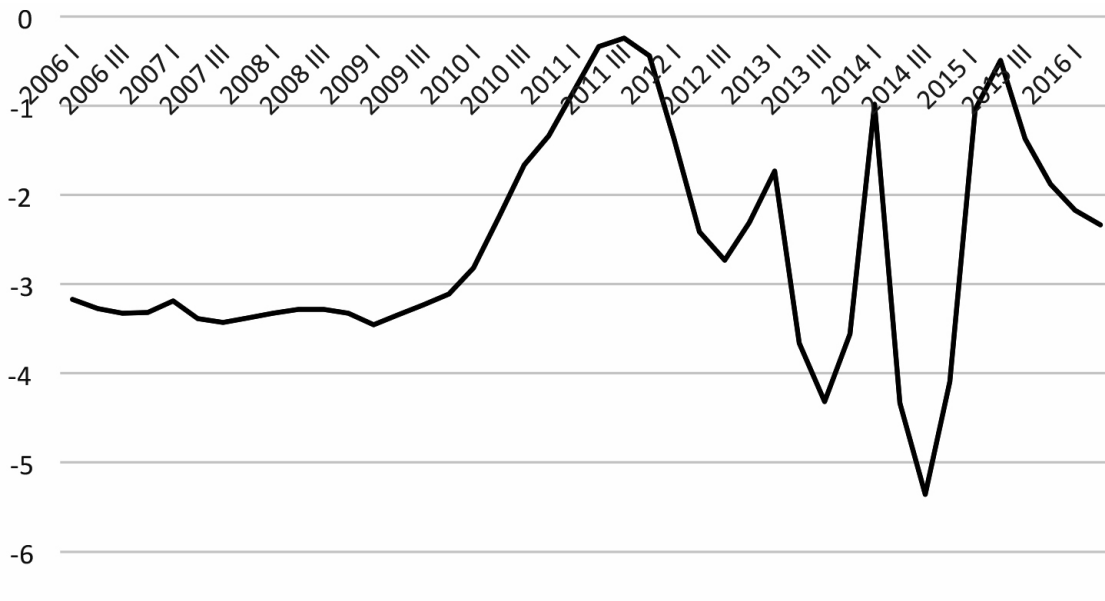
El Banco más competitivo en relación con la media del sistema es el Banco de Fomento Agropecuario (-9.36), una entidad estatal que sin embargo, posee una de las cuotas de mercado más bajas.

Cuando se observa el sistema en su conjunto durante el periodo analizado, el grado de competitividad se había mantenido estable hasta principios de 2010, a partir de este momento ha tenido un comportamiento más volátil, llegando a su valor máximo en el tercer trimestre de 2011.

Los resultados de las estimaciones aplicadas individualmente a los bancos que operan en el territorio nacional permiten afirmar que el sistema bancario salvadoreño no es competitivo, pues las entidades financieras con mayor participación de mercado poseen indicadores de Boone superiores a la media del sistema.

Gráfico 8.1.

Indicador de Boone para el sistema bancario salvadoreño 2006-2016.



Fuente: elaboración propia con datos de Superintendencia del sistema financiero.

Una lectura contextualizada de estos hallazgos es que las principales firmas del sistema financiero nacional se encuentran en una posición privilegiada respecto del resto de competidores y de los consumidores. Dichas entidades han consolidado sus carteras de clientes de tal forma que no tienen necesidad de competir ofreciendo servicios financieros con menor costo para las personas, esto también es un indicio del empleo de estrategias competitivas como la diferenciación de producto, lo cual le permite a dichas empresas captar una mayor participación de mercado sin necesidad de competir vía precios.

8.2. Competitividad y tipos de interés

La situación antes descrita puede evidenciarse en las tasas de interés que deben pagarse por los créditos que coloca el sistema financiero. La tasa de interés varía sustancialmente dependiendo del monto prestado y del tiempo en el cual dicho préstamo debe ser cancelado.

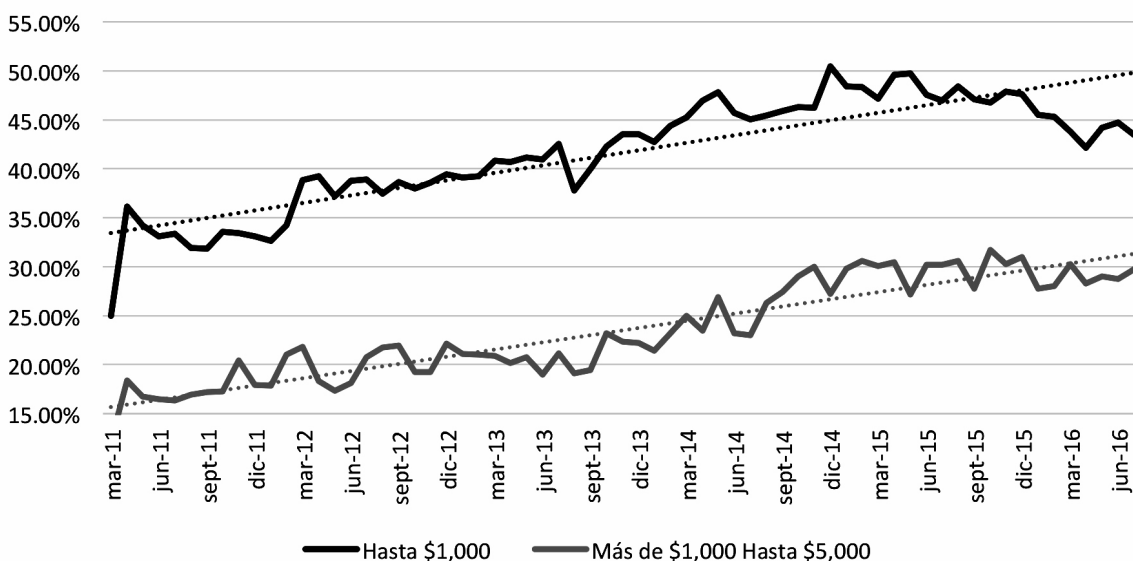
Se observa que el tipo de interés de los créditos corto plazo⁴⁹, cuando los montos son inferiores a \$5,000.00, son siempre superiores que los de largo plazo con una diferencia de hasta 24.35% para préstamos de menos de \$1,000.00. Esto puede deberse a que los gastos de formalización y comisiones deben diluirse en un plazo menor a pesar de que el riesgo de prestar a largo plazo sea superior.

En un periodo que va de enero de 2011 a julio de 2016 el crédito de corto plazo se ha encarecido en casi el doble para préstamos menores a \$1,000.00, pasando de 24.96% a 43.45%. Esta evolución es similar para préstamos que están entre los \$1,000.00 y los \$5,000.00 que si bien están en un nivel inferior han crecido a una tasa promedio del 2% en estos 6 años.

49 Entendiendo préstamos de corto plazo como aquellos préstamos que deben cancelarse en menos de 12 meses y los de largo plazo como aquellos que pueden cancelarse en más de 12 meses.

Gráfico 8.2.

Tasa de interés promedio para préstamos a menos de 12 meses plazo. Enero 2011 – Julio 2016.

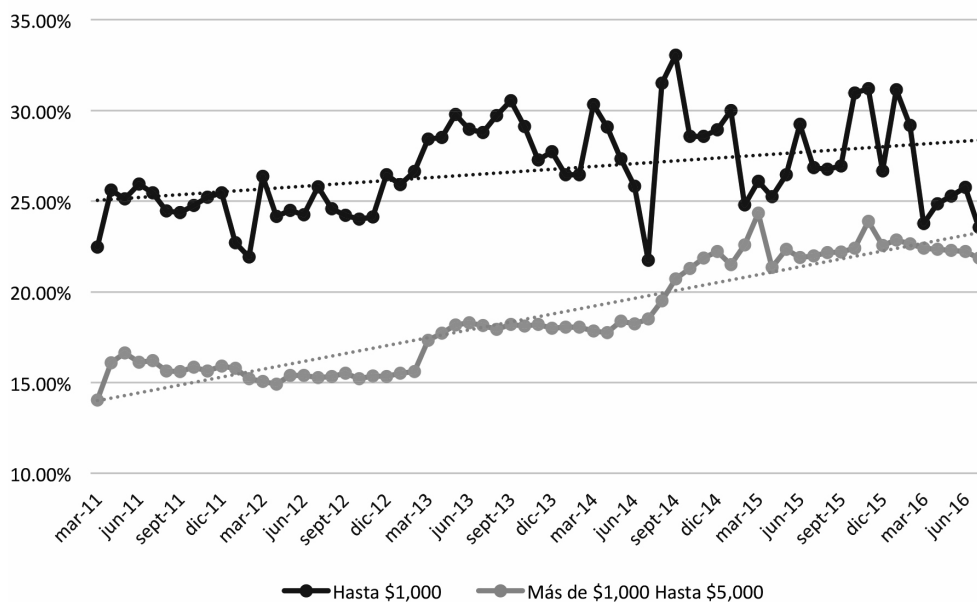


Fuente: elaboración propia con datos de Superintendencia del Banco Central de Reserva.

Los intereses que se pagan por montos inferiores a \$1,000.00 a más de 12 meses plazo han mantenido una leve tendencia al alza, con una tasa de crecimiento promedio menor a 0.5% en el periodo, mientras que las correspondientes para préstamos que están entre \$1,000.00 y \$5,000.00 han tenido un comportamiento más dinámico creciendo diez puntos porcentuales en dichos años.

Gráfico 8.3.

Tasa de interés para préstamos a más de 12 meses plazo. Enero 2011 – Julio 2016

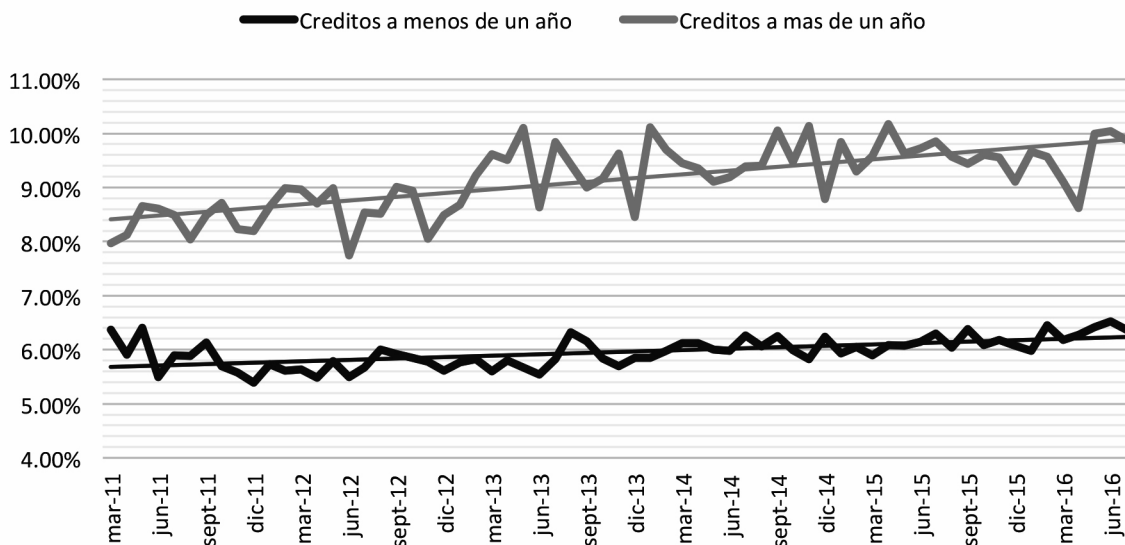


Fuente: elaboración propia con datos de Superintendencia del Banco Central de Reserva.

El comportamiento de los créditos superiores a los US\$5 000.00 es contrario al observado para montos inferiores, pues acá la tasa de interés de la deuda largo plazo es sustancialmente más alta que la de corto con diferencias que van de un punto hasta cuatro puntos porcentuales. Así mismo La tasa de interés de corto plazo ha sido más estable que la de largo plazo que ha incrementado más de 3 puntos mientras que la deuda de corto plazo tan solo ha incrementado un punto porcentual respecto de su valor inicial en 2011.

Gráfico 8.4.

Tasa de interés para préstamos corto y largo plazo para montos superiores a US\$5000.00. Enero 2011 – Julio 2016.



Fuente: elaboración propia con datos de Superintendencia del Banco Central de Reserva.

Las tarjetas de crédito constituyen un producto que ha tenido una expansión continua desde el final de la contracción económica de los últimos años de la década pasada. Entre 2012 y finales de 2015 el número de créditos asociados a tarjetas de crédito ha aumentado en un promedio del 6%.

Las carteras de préstamos de esta naturaleza superan los 870 millones de dólares, representando un 8% del total de préstamos otorgados en la economía en los últimos 3 años y un 25% de los créditos totales que se destinan al consumo.

Siguiendo el mismo patrón de los créditos en general, las tasas de interés de las tarjetas de crédito son superiores para montos de crédito menores a los US\$1,000.00 y significativamente menores para montos superiores a los US\$5,000. Lo anterior puede explicarse por las garantías que deben presentar las personas que desee adquirir una tarjeta de crédito. Es decir, montos bajos son concedidos a clientes con menores garantías y por tanto con mayor riesgo de caer en impago, esto se refleja en la tasa de interés.

En promedio la tasa efectiva que se cobra por créditos menores a US\$1,000.00 es diez puntos porcentuales superior a la que se cobra por montos que están entre los mil y los cinco mil dólares y más de doble de la tasa de interés que se paga por montos superiores a cinco mil dólares de crédito.

Cuadro 8.2 Tasas de interés nominales y efectivas promedio por institución financiera. 2014-2016.

	Menos de \$1000		Entre \$1000 y \$5000		De \$5000 en adelante	
	nominal	efectiva	nominal	efectiva	nominal	efectiva
Banco Agrícola	34.6	45.5	23.3	27.2	18.5	20.1
Citi Bank (Cuscatlán)	40.7	47.7	28.6	32.3	13.2	14.2
Davivienda	35.6	41.7	28.2	33.3	23.0	24.7
Banco de América Central	35.5	41.5	28.4	33.3	20.9	22.5
Banco Promerica	38.9	44.3	29.5	34.2	19.1	20.9
Scotiabank	36.1	41.5	28.8	33.3	18.2	19.9
Promedio del sistema	36.9	43.7	27.8	32.3	18.8	20.4

Fuente: elaboración propia con datos de Defensoría del consumidor.

Información correspondiente a los seis bancos con mayor participación de mercado del sistema financiero del país, indica que es el banco Citi (Banco Cuscatlán) el que ofrece las tasas más altas para montos de crédito más bajos en tarjetas de crédito, con tasas que superan en 4 puntos porcentuales el promedio del sistema que son superiores al resto de competidores. Este resultado resulta sugerente cuando se vincula con los obtenidos con el índice de competitividad de Boone donde dicho banco presenta los índices de competitividad más bajos.

Para montos que están entre los mil y los cinco mil dólares es el banco Promerica el que presenta tasas de interés más altas respecto de sus competidores y respecto del sistema en su conjunto y finalmente son el banco Davivienda y el Banco de América Central los que ofrecen tasas de interés menos competitivas.

En este apartado se ha analizado la competitividad del sistema bancario salvadoreño por medio del índice de Boone. Las estimaciones de dicho índice muestran que los bancos más importantes del mercado son poco competitivos. Estos resultados permiten inferir que estas empresas no tienen necesidad de competir ofreciendo servicios financieros con menor costo para las personas lo cual se ve reflejado en la evolución de las tasas de interés tanto de corto como de largo plazo.

Los bancos más importantes de sistema concentran más de 75% del mercado y el mercado crediticio está dominado en su mayoría por bancos de capital privado. Habiéndose incluido solo un banco estatal en el análisis (Banco de Fomento Agropecuario), este resultó ser el más competitivo en el mercado, pero su participación con respecto al total de bancos es marginal.

Al analizar el tipo de interés que deben pagar los usuarios de tarjetas de crédito es posible constatar esta falta de competitividad. Las tasas de interés de los seis bancos más importantes no difieren mucho entre si y son más altas aquellas que están asociadas a montos de crédito más bajos. Este tipo de tarjetas son concedidas a clientes con ingresos relativamente menores, si estos créditos se usan para complementar o adelantar los gastos en consumo que los ingresos salariales no logran cubrir, estas altas tasas de interés estarían castigando a aquellas personas con menor capacidad de compra y mayor riesgo de caer en impagos, generando cobros adicionales por mora u otro tipo de sanciones legales.

Los consumidores no pueden hacer una elección por precios dada la abundancia de productos de esta naturaleza (147 tarjetas), esta diversidad de alternativas no corresponde con las altas

tasas de interés existentes, esto se refuerza con el índice de Boone, el cual sugiere que la eficiencia en costos de los bancos más importantes del sistema debería ser transmitida a los consumidores por medios de tasas de interés más bajas. Lo anterior es un indicio de que el sistema bancario transnacionalizado que opera en El Salvador, es un mercado de tipo oligopólico que recurre a la diferenciación de producto para captar una mayor participación de mercado no necesariamente compitiendo vía precios.

CONCLUSIONES

Los diferentes aportes que conforman la presente edición del Análisis Socioeconómico de El Salvador han sido realizados partiendo de un contexto global que indica que el modelo neoliberal y la situación actual del sistema capitalista constituyen un marco frágil para el crecimiento y desarrollo económico de las personas y el país.

En los diferentes períodos analizados se tiene que, en suma, el modelo neoliberal no cumplió con lo planteado inicialmente. El crecimiento promedio fue menor al observado en el modelo previo, la distribución inequitativa de la riqueza y del ingreso empeoró; y, en el mercado laboral los salarios reales se distanciaron de la productividad. Todo lo anterior provoca un proceso de pauperización de la clase trabajadora a escala global.

Por si fuera poco, la entrega de las principales decisiones a los empresarios y magnates financieros desató ambiciones desmedidas que llevaron a la peor crisis económica y financiera global sin precedentes desde la gran depresión mundial de los años 30.

En El Salvador, los indicadores en materia de crecimiento económico, distribución y productividad han preparado un escenario adverso en el cual se desarrolla la población trabajadora. Al analizar los indicadores de trabajo y capacidad adquisitiva, se tiene que las familias se enfrentan a un deterioro progresivo del poder de compra de los salarios mínimos y del salario promedio nominal del sector público. Por su parte, los salarios promedio en el sector privado han ganado poder de compra en los últimos años, aunque aún es insuficiente para cubrir el costo de una canasta de mercado y esta incapacidad de cobertura es aún más acentuada para las pensiones promedio y para las tarifas de salario mínimo. Es importante señalar la tendencia que muestran los salarios promedios al aproximarse a los salarios mínimos.

Desde el punto de vista de las implicaciones de la situación de los salarios, se sostiene que devengar salarios insuficientes durante la vida económicamente activa (especialmente para quienes devengan un salario mínimo o cerca de ese monto), expande los efectos nocivos sobre las condiciones de vida y de trabajo de las personas en El Salvador y sobre las potencialidades productivas del país.

Por un lado, los salarios insuficientes restringen la capacidad económica de las personas para satisfacer adecuadamente sus necesidades alimentarias, educativas, de vivienda, de ocio, de realización de sus potencialidades y de las de su grupo familiar, en el cual se encuentran personas dependientes: niñas y niños, personas adultas mayores y personas con alguna condición física que les impide la independencia económica. Y, por otro lado, unos salarios insuficientes condenan a una pensión precaria en la etapa económicamente inactiva de la vida.

El análisis laboral también brinda información relevante acerca del papel y participación que tienen las mujeres en el mercado de trabajo, concluyendo en la presente edición que existe un perfil de inserción desigual de la fuerza de trabajo femenina y masculina.

En el período analizado, se observa que la participación de las mujeres en el mercado de trabajo ha aumentado; sin embargo, la incorporación se ha dado en sectores productivos y categorías ocupacionales con una mayor precariedad laboral. Además, las mujeres presentan una mayor tendencia al autoempleo en condiciones de informalidad y, aún en el sector formal, la fuerza de trabajo femenina se enfrenta a condiciones más adversas para encontrar un trabajo digno, reflejo de ello es el alto nivel de subempleo.

Es imposible volver más fuerte la economía salvadoreña sin la inversión en mayores empleos, salarios y mejora de las condiciones en la ocupación existente de la población trabajadora femenina.

Las características del mercado de trabajo en El Salvador muestran una baja capacidad de absorción que se expresa en una participación muy pequeña del fondo de la producción destinado a la población trabajadora en el PIB, esto se encuentra a la base de la desproporcionalidad que padece nuestra economía.

Asimismo, concluimos que la economía salvadoreña requiere una importante elevación de los salarios de los trabajadores y un aumento por parte del Estado en la inversión social de modo que se eleve el fondo del producto destinado a la fuerza de trabajo en tres veces lo que es actualmente, bajo tales condiciones los ritmos de crecimiento económico se elevarán resolviéndose muchos de los problemas que la economía salvadoreña muestra actualmente.

El solo aumento de la cobertura del valor de la fuerza de trabajo, vía salarial, que eleva cerca de dos veces lo que se destina actualmente a capital variable (es decir, a cubrir un poco más las necesidades de los trabajadores), puede generar un crecimiento tan elevado como el 6%, el doble de lo pronosticado para 2016, aunque tal pronóstico es sin considerar los parámetros de la proporcionalidad.

El efecto virtuoso de la proporcionalidad es tan importante que las inversiones se vuelven más eficientes en cuanto a la generación productiva, de modo que se trata de una situación en la que los recursos escasos están más eficientemente utilizados. Y justamente esto se encuentra vinculado a la manera en que se aborda la dinámica demográfica.

En cuanto a dicho tema, el presente informe analizó la importancia de que actualmente se cuenta con una estructura etaria con un excedente de población productiva, es decir, que la Población en Edad de Trabajar se encuentra muy por encima de la población dependiente; sin embargo, las bondades que pudieran resultar de este excedente estarían partiendo de una base incompleta para el mejor uso de las oportunidades de desarrollo y mejoras en las condiciones de vida.

Igualmente, se presentó la racionalidad reproductiva, y por ende la proporcionalidad económica, como una propuesta de desarrollo que parte de la plena cobertura del valor de la fuerza de trabajo, de la necesidad de una planificación participativa que permita establecer la importancia del trabajo para la formulación y construcción de una economía social, solidaria, sostenible y humana.

Por otra parte, también se concluye que en los últimos veinticinco años, la desigualdad en la población salvadoreña ha estado influida más por la homogenización de los dos conjuntos de estratos que representan los polos opuestos de nuestra economía en cuanto a la distribución

del ingreso, esto es, los deciles que ceden ingresos del I-VII y los deciles que absorben ingresos del VIII-X. Entre los que ceden ingresos, se están concentrando en torno a ingresos muy bajos (tendencia influida de manera fundamental por los salarios); y, entre los que absorben ingresos muestran el comportamiento de los ingresos de familias muy similares, acaudaladas, pero que no son las que poseen las mayores fortunas en el país pues estas familias más poderosas económicamente no están incluidas en la EHPM.

Los cambios en la participación de la población trabajadora en el producto a través de lograr la proporcionalidad económica de racionalidad reproductiva, no solo reducirá la desigualdad vigente, sino también generará una economía que aunque esté lejos de tener una distribución plenamente equitativa, los efectos de esta desigualdad no se traducirán en incapacidad de absorción de la fuerza de trabajo, bajos salarios, precariedad laboral, informalidad y excesiva migración de trabajadores, características todas de un mercado de trabajo ineficiente.

En cuanto al funcionamiento de la política fiscal del Estado, esta muestra un ligero sesgo hacia la progresividad por el lado del ingreso. Sin embargo, al observar el gasto se ha verificado que en los últimos años hay una tendencia hacia la reducción de algunos programas sociales (comunidades solidarias, educación) cuyo efecto puede ser insignificante si se trata de una reestructuración de la inversión social para volverla más eficiente en el sentido de la creación de más y mejores capacidades humanas.

No obstante, se mantiene aún vigente la necesidad de que se corrijan las deplorables y perjudiciales prácticas de la evasión y apropiación indebida del IVA, condiciones sin las cuales es muy difícil corregir los desajustes de las cuentas del Estado, especialmente al tener en consideración las magnitudes de tales transgresiones.

El elevado peso de la deuda pública —que se desprende de la mayor importancia que, cada vez más, ha ido adquiriendo la deuda de pensiones— requiere, de nuevo, para poder dotar de mayor liquidez al Estado, mejorar las condiciones del crecimiento. Empero, esto pasa por crear una economía proporcional y equilibrada, cualidades que solamente se pueden lograr si la población trabajadora obtiene una mayor cobertura de sus condiciones de existencia. Alcanzar semejante cometido vuelve posible generar tasas de crecimiento del PIB de hasta el 10%, en estas condiciones se pueden estabilizar los niveles de la deuda en el mediano y largo plazo hasta el 20% o 30%.

Sobre el tema de la deuda previsional del Estado y el sistema privado de pensiones de las AFP, se considera que ambos son dos lados de un mismo problema. Por una parte, el Estado carece de fondos para pagar su deuda de pensiones, propio del sistema de reparto, y se ve obligado a hacer uso de los ahorros privados de pensiones de los trabajadores. Por otra parte, el sistema privado carece, en estos momentos, de la capacidad de ofrecer una pensión que cubra todo el tiempo de jubilación de sus cotizantes, entre otros problemas. Por tanto, se concluye que es necesario que las AFP se desprendan de su afán de lucro, sostenido en sus elevadas rentabilidades y en las altas comisiones, para que enfrenten la realidad de que el sistema tiene que incluir de manera relevante la participación del Estado, si es que en verdad están interesadas en la solución de este complejo problema con ventaja para los trabajadores y no solamente para las AFP. También, en la solución de este problema juega un papel fundamental la mejora de las condiciones de vida de la población trabajadora que redunde en mayores salarios y mayor cantidad de mano de obra absorbida por el mercado de trabajo; el primer aspecto eleva el nivel de la cotización y el segundo, hace posible el aumento de la cantidad de cotizantes efectivos.

Al lado del problema de las pensiones y la deuda pública se coloca la importante cuestión del déficit externo comercial. A diez años de la firma del CAFTA con Estados Unidos, lo único que se ha podido evidenciar es que estos tratados de libre comercio vuelven más vulnerables las economías con las características de El Salvador. Así, el déficit comercial en lugar de reducirse se ha aumentado y, antes bien, la brecha creciente entre exportaciones e importaciones se ha mermado debido a la migración de los trabajadores salvadoreños, fundamentalmente, hacia los Estados Unidos para ir a trabajar (incluso a pesar de las violentas trabas migratorias) y generar un flujo de remesas capaz de hacer frente a los compromisos de nuestra economía frente a las crecientes importaciones de bienes. Si bien, las exportaciones no tradicionales han sufrido un importante repunte en los últimos años, son las remesas las que hasta el momento han mostrado una larga sostenibilidad verificable desde 1990.

Se encuentra paradójico que la libre movilidad de la fuerza de trabajo no forma parte de los tratados de libre comercio, lo que representa una clara incoherencia con los preceptos del ideal neoliberal. Es por eso que la movilidad de la fuerza de trabajo salvadoreña se encuentra sometida a importantes tensiones que ponen en peligro la integridad y vida del migrante.

La dinámica de las exportaciones no tradicionales debe servir para llamar la atención en promoverlas con importante financiamiento que permita el surgimiento de nuevas iniciativas entre todos aquellos trabajadores que se encuentran en la informalidad o en proyectos económicos alternativos para que el volumen de estas exportaciones crezca y la economía vaya consolidando cada vez más su base material y técnica. También esto es parte de la proporcionalidad que la economía salvadoreña requiere.

Al respecto de la falta de cobertura del valor de la fuerza de trabajo y la precariedad laboral a la que es sometida la población trabajadora, siendo más afectadas las mujeres, en este análisis se brinda información para concluir que el crédito bancario es una variable que está jugando un papel importante en la satisfacción de las necesidades de las familias en el país, especialmente aquel que se destina al consumo y que es adquirido, en la mayoría de los casos, por familias de insuficientes ingresos.

Ante esto, en la presente edición del Análisis Socioeconómico de El Salvador se ha incorporado un apartado de estudio del nivel de competitividad en el sistema bancario salvadoreño. Dicha sección demuestra que los bancos más importantes del mercado son poco competitivos, es decir, que no tienen necesidad de competir ofreciendo servicios financieros con menor costo, lo cual se ve reflejado en la evolución de las tasas de interés tanto de corto como de largo plazo.

La otra paradoja interesante, para los que se han empeinado en las políticas neoliberales, es que el banco más competitivo, de acuerdo con el análisis basado en el indicador de Boone, es el Banco de Fomento Agropecuario, el cual es un banco del Estado.

Igualmente, la sección mencionada nos permite concluir que las tasas de interés de los seis bancos más importantes no difieren mucho entre sí y son más altas aquellas que están asociadas a montos de crédito más bajos. Además, los tipos de préstamos, bajo la modalidad de tarjetas de crédito, son concedidos a clientes con ingresos relativamente menores, estos créditos se usan para complementar o adelantar los gastos en consumo que los ingresos salariales no logran cubrir. De esta manera, estas altas tasas de interés estarían castigando a aquellas personas con menor capacidad de compra y mayor riesgo de caer en impago, generando cobros adicionales por mora u otro tipo de sanciones legales.

En esa línea, es evidente que no existen condiciones para un desarrollo humano integral de las personas trabajadoras, dado el panorama económico y social antes descrito. Los indicadores de bajo crecimiento y productividad, la precariedad laboral y salarial y los altos costos que representa el crédito para las familias derivan en un escenario negativo para el aprovechamiento de las potencialidades productivas de la población, el cual debe partir de las condiciones adecuadas de reproducción de la fuerza de trabajo.

Así pues, semejantes condiciones adecuadas para la reproducción de la fuerza de trabajo salvadoreña se vinculan a la necesaria proporcionalidad que toda economía, capitalista o no, debe tener para lograr una base económica y tecnológica que permita un óptimo crecimiento y desarrollo estable y equilibrado, es decir, que se pueda sostener en el tiempo y que pueda sustentarse en una armoniosa relación entre la naturaleza y la sociedad humana.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar M., Gavidia F. y López M. (2016). *Educación y bono demográfico: una ventana de oportunidades para el desarrollo de El Salvador*. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas UCA, Antiguo Cuscatlán, El Salvador.
- Barrera, S. (2016) *Salario mínimo y desigualdad salarial en El Salvador 2003-2014*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). En línea, recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/20160407022542/CLACSO.pdf>
- Barrera, S. y López, M. (2016) “Aumento al salario mínimo 2016, ¿Cuál salario mínimo?” En *Boletín Economía Hoy* volumen 8 número 71. En línea, recuperado de [http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/c15197_beh\(may2016\)web.pdf](http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/c15197_beh(may2016)web.pdf)
- Barrera, S. (2016). Base de datos cotizantes del Instituto Salvadoreño del Seguro Social [recopilación de información varios años]. Inédita.
- BCR. El Salvador. Base de datos económica de la página. <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/?cdr=30&lang=es>
- BID/CEPAL/CELADE/ (2000) *Impacto de las Tendencias Demográficas sobre los Sectores Sociales en América Latina*. Santiago de Chile.
- Córdoba, A; Zéphyr D. (2000): “Pobreza, crecimiento y distribución del ingreso en El Salvador durante la década de los noventa”. *Realidad*. Universidad Centroamericana, n 73, enero-febrero de 2000. San Salvador.
- CELADE (2012). *Curso Intensivo de Análisis Demográfico, Curso Población y Desarrollo*. Santiago de Chile.
- Dadayán, V. (1980) *Modelos macroeconómicos*. Editorial Progreso. Moscú.
- Delgado, J.; Barrera, S. y Valle, L. (2016) *Sistematización de base de datos de cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social a 4 dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) revisión 2 y revisión 3*. Inédito.
- Departamento de Economía UCA. (2016). *Análisis Socioeconómico de El Salvador, segundo semestre de 2015*. San Salvador, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Dirección General de Estadísticas y Censos, DIGESTYC (2016) *Boletín IPC mes de agosto 2016*. En línea, recuperado de: file:///C:/Users/DELL980/Downloads/boletin_ipc_Agosto_2016.pdf
- Dirección General de Estadísticas y Censos. (2015). *Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples. Base de datos y publicaciones*. Gobierno de la República de El Salvador, Ministerio de Economía.
- Dirección General de Estadística y Censos DIGESTYC (2014), *Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples*. Ciudad Delgado, El Salvador.
- Domeij, D. and Klein P (2000): “Accounting for Swedish wealth inequality”. Mimeo. Sweden. Revisado el 28 de septiembre de 2016 en: <http://fmwww.bc.edu/repec/es2000/o883.pdf>

- Esteban, J. and Debraij Ray (1994): "On measurement of polarisation". *Econometrica*, 62 (4), July, pp: 819-851.
- Fundación Friedrich Ebert Stiftung; Fórum 21; GT de Macro da Sociedade Brasileira de Economia Política Plataforma Política Social. (2016). *Austeridade e retrocesso - finanças públicas e política fiscal no Brasil*. Sao Paulo. Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/brasilien/12834.pdf>
- Hinkelammert, F.; Mora, H. (2014) *Hacia una economía para la vida*. DEI. San José. Costa Rica.
- Lazo, F. (2013): La distribución del ingreso como problema económico. *Economía Hoy*. julio 2013. v.5, n.53. Universidad Centroamericana. San Salvador.
- Leiva, A. (2008). *Transición demográfica, políticas sociales y las cuentas nacionales de transferencia*. CELADE/CEPAL.
- Marx, C. (1980) *El capital (tres tomos)*. Editorial de Ciencias Sociales. Ciudad de la Habana. Cuba.
- Ministerio de Hacienda de El Salvador (2016). *Análisis del gasto por área de gestión presupuestal 2004 – 2016*. San Salvador, El Salvador.
- Ministerio de Trabajo de El Salvador (2016). Salarios mínimos vigentes. San Salvador, El Salvador.
- Montesino, M. (2007). *Importancia del valor de la fuerza de trabajo y de la racionalidad reproductiva para la gestión del desarrollo*.
- Montesino, M. (2011a) *Economía y desarrollo: racionalidad reproductiva y valor de la fuerza de trabajo en la gestión del desarrollo*. UCA Editores. San Salvador. El Salvador.
- Montesino, M. (2011b) *Contribución a la teoría del desarrollo de las formaciones socioeconómicas de Carlos Marx: complejidad y carácter general*. UCA Editores. San Salvador. El Salvador.
- Oxfam Intermon. (2015). *Derechos que penden de un hilo*. Recuperado de <https://oxfamintermon.s3.amazonaws.com/sites/default/files/documentos/files/DerechoQuePendenDeUnHilo.pdf>
- Oxfam (2015). *Un acercamiento a la desigualdad en El Salvador*. Oxfam media briefing. Recuperado de https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/media-briefingdesigualdades19052015_0.pdf
- Sánchez, C. (2010). *Una forma alternativa y nemotécnica de calcular el índice de Gini*. Mimeo. Universidad Complutense de Madrid, Madrid. Recuperado de http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/a8e6c5_propuestadegini2013cesarsanchez.pdf
- Secretaría de Comunicaciones del Gobierno de El Salvador (2016). *Acuerdo Marco para la Sostenibilidad Fiscal, Desarrollo Económico y Fortalecimiento de la Liquidez al Gobierno de El Salvador*. Recuperado de http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMH/Institucion/Ministro_de_Hacienda/Iniciativas_de_Ley/Acuerdo_Fiscal.pdf
- Soto, V. (2002). *La tasa de desempleo equivalente como indicador de la subutilización de la fuerza de trabajo: una aplicación al área metropolitana de Cali*. Universidad del Valle.
- Tsui, K. and Youqing Wang (1998). *Polarisation Ordering and New Classes of Polarisation indices*. Memo. The Chinese University of Hong Kong University.
- Wolff, E. (1998). *Recent trends in the size distribution of household Wealth*. *Journal of Economics Perspective*, v.12, n.3, pp. 131-150.
- Wolfson, M. (1994): "When inequalities diverge". *The American Economic Review*. 84 (2), may, pp: 353-358.
- Zhang, X. and Kanbur, R. (2001): "What difference do Polarisation Measures Make? An Application to China". *Journal of Development Studies*. 37 (3), february, pp: 85-98. Recuperado de <http://www.elmostrador.cl/mercados/2015/06/17/joseph-stiglitz-se-cuadra-con-el-noafp-y-recomienda-avanzar-a-un-sistema-de-pensiones-publico/>

ANEXOS

Anexo 1

Construcción del cálculo del desempleo equivalente

De acuerdo con Soto, V. (2002), el cálculo de la tasa de desempleo equivalente tiene como objetivo aproximarse a la subutilización de la fuerza de trabajo, convirtiendo los subempleados a desempleados efectivos. En términos concretos el desempleo equivalente podría definirse como las horas de trabajo ofertadas por la Población Económicamente Activa, pero que debido a la incapacidad de absorción de la economía, éstas son desaprovechadas.

Definiciones:

PD: población desocupada.

PEA: población económicamente activa.

HP: horas que en promedio trabajan las personas en condiciones de subempleo visible.

SE: número de subempleados.

T: duración de la jornada normal de trabajo.

TDE: tasa de desempleo equivalente.

Ecuación:

$$TDE = \frac{PD \cdot T + SE \cdot (T - HP)}{PEA \cdot T} \cdot 100$$

De esta manera, la tasa de Desempleo Equivalente estará compuesta por la tasa de desempleo abierto más la tasa de subempleo visible redefinida como horas desaprovechadas.

Anexo 2

Regresión progresiva para el sistema bancario en su conjunto

```
for !j=0 to 2000  
  smpl 2006q1+!j 2016q1+!j  
  ls gtot c log(ctot)  
  genr elast_sist=C(2)
```



Impreso en
Talleres Gráficos UCA,
en enero del 2017
San Salvador, El Salvador, C.A.
la edición consta de 500 ejemplares

