

ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE EL SALVADOR: UN ENFOQUE ESTRUCTURAL 1985 – PRIMER TRIMESTRE 2019

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA JOSÉ SIMEÓN CAÑAS

Departamento de Economía de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. Las opiniones expresadas en este estudio, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de sus autores y del Departamento de Economía de la UCA.

Esta impresión constó de 1000 ejemplares.

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

Septiembre 2019

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 Navas

Evelyn Patricia Martínez Mejía

Iliana Maritza Álvarez Escobar

José Alejandro Álvarez Ramírez

José Francisco Lazo Marín

Juan José López Rogel

Mario César Sánchez Pérez

Mario Salomón Montesino Castro

Rómulo José Ayala

Saira Johanna Barrera

Diagramación y portada:

Wendy Rivas

Edición: Gabriela Burgos

Impresión:

Talleres Gráficos, UCA.

Forma recomendada de citar:

Departamento de Economía UCA. (2019). *Análisis socioeconómico de El Salvador: un enfoque estructural 1985 – primer trimestre 2019*. El Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.

Publicamos bajo la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)



Usted es libre de:

Compartir: copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato

Adaptar: remezclar, transformar y crear a partir del material

Bajo los siguientes términos:



Atribución

Usted debe darle crédito a esta obra de manera adecuada, proporcionando un enlace a la licencia e indicando si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo del licenciante.



Uso no comercial

Usted no puede hacer uso del material con fines comerciales.



Compartir igual

Si remezcla, transforma o crea a partir del material, debe distribuir su contribución bajo la misma licencia del original.

PRESENTACIÓN

Esta sexta edición del *Análisis socioeconómico de El Salvador* tiene un especial énfasis en la importancia que la economía doméstica y del cuidado representa para el país. También se enfatiza en el comportamiento productivo y la exclusión que se expresa en los territorios y municipios salvadoreños.

Como siempre, se ha hecho un estudio del mercado laboral, el cual sigue mostrando una debilidad en cuanto a su capacidad de absorción de la población trabajadora. Esta realidad se refleja en el desempleo, subempleo, actividades por cuenta propia, precariedad en las condiciones de trabajo y los bajos salarios. El común denominador en todas estas expresiones de ineficiencia del mercado de trabajo es que las mayormente perjudicadas son las mujeres.

Por ejemplo, a la población que se dedica al trabajo doméstico y del cuidado no remunerado se le ubica en las Cuentas Nacionales en 'inactividad económica' lo cual es muy cuestionado y configura otro flagelo que afecta principalmente a la población femenina. Estudios recientes de ISDEMU calculan que el trabajo no remunerado representa una quinta parte del PIB, aproximadamente; empero, se suele mencionar que los resultados de este trabajo se vuelven invisibles porque no constituyen una actividad monetizada.

Sin embargo, es necesario aclarar que cuando se hace referencia al trabajo no remunerado, ello significa que alguien o algunos no lo pagan. ¿Quiénes? La respuesta acertada a esta pregunta pasa por comprender el significado humano de la economía doméstica y del cuidado.

La economía doméstica y del cuidado implica el proceso de trabajo para crear condiciones humanas adecuadas para una vida digna, en consecuencia, se refiere a la creación (en el caso de niños, niñas y adolescentes) y conservación renovadora (en el caso de adultos y ancianos) de las capacidades potenciales del ser humano y, en general, de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, en una economía lucrativa capitalista, la no remuneración de aquellas y aquellos que se dedican a la creación y conservación de la fuerza de trabajo es concomitante con la mayor acumulación de excedentes por parte de las empresas constituidas como sociedades. Este hecho representa una sobreexplotación de la fuerza de trabajo en general, y de la fuerza de trabajo femenina en particular.

De manera que es un error sostener que el trabajo no remunerado consiste en una subestimación del PIB, lo que ocurre realmente es que se subestima el valor de la fuerza de trabajo salvadoreña. Esta situación redundante en un mayor excedente para las empresas, pues el valor del PIB es el mismo, pero el servicio del factor trabajo —en términos de las Cuentas Nacionales— es el que está subestimado y, por tanto, retribuido por debajo de su valor. En consecuencia, el excedente bruto de explotación de las empresas capitalistas acumula la parte no retribuida a la fuerza de trabajo. Y esta parte es aquella que corresponde al trabajo doméstico y del cuidado, realizado fundamentalmente por las mujeres.

En ese sentido, las mujeres, niñas y adolescentes tienen desventajas que se traducen en una menor participación en la economía del conocimiento, pues el trabajo del cuidado y doméstico se convierte en una actividad que reduce sus posibilidades de involucrarse en actividades del conocimiento para elevar sus grados de estudio y profesionalización. Adicionalmente, las mujeres trabajadoras se enfrentan a la realización de una doble jornada de trabajo (laboral y el trabajo del cuidado y doméstico).

Esta situación de las mujeres en El Salvador permite identificar su sistema económico como de naturaleza capitalista que se encuentra vinculado simbióticamente con el patriarcado.

Pero los mencionados perjuicios hacia las mujeres no son los únicos efectos de la inequidad, la desigualdad, o bien, la obtención de plusvalía sin regulación; sino que también se expresan territorialmente. En este sentido el informe revela que la mayoría de los municipios del país poseen los niveles más bajos de consumo de energía eléctrica y de PIB per cápita (indicadores de productividad); así como los mayores niveles de pobreza y los mayores grados de inequidad; por tanto, de exclusión social. De 262 municipios solo la región metropolitana de San Salvador, con 21 municipios, y otros trece territorios más (clasificados como 'territorios funcionales urbano rurales' que incluyen 37 municipios) son los más privilegiados tanto en mostrar los más altos indicadores de eficiencia productiva como en presentar los menores niveles de pobreza y de inequidad del ingreso.

Asimismo, la desigualdad en general, medida por nuestro departamento a través de diversos métodos, muestra un aumento en contraste con los resultados oficiales; lo cual emplaza al gobierno a transparentar metodologías y bases de datos.

Por otro lado, la actividad productiva se ve afectada por los mecanismos de desigualdad y sobreexplotación capitalista. Pues al tener una economía motivada por la búsqueda de lucro para obtener fortunas y ostentación en el consumo, las inversiones son orientadas a los negocios de importación, financieros y de especulación inmobiliaria.

Lo anterior, a través del modelo agregado de tres sectores, se expresa en una desproporcionalidad económica consistente en masas y tasas de plusvalía o excedentes artificialmente elevadas, debido a que se basa en una sobreexplotación de la población trabajadora, especialmente las mujeres. Esta condición ha provocado que nuestra tasa de crecimiento potencial se ubique en 2.7 %, lo cual se encuentra a la base de las bajas tasas de crecimiento de los últimos años.

En consecuencia, las remesas estimulan este capitalismo salvadoreño de una forma en la que se desaprovecha la oportunidad de crear un mercado interno con innovaciones tecnológicas y una fuerza de trabajo con más conocimientos, de modo que se fortalezca la economía real interna.

De igual manera, las posibilidades que se presentan partiendo del entorno mundial, por las relaciones con China, pueden tener muy poco efecto; no solo por sus montos insuficientes para hacer despegar la economía, sino también por el carácter del capitalismo de El Salvador.

En otro orden de cosas, según nuestro estudio, la política fiscal se encuentra muy restringida por la dolarización para convertirse en un catalizador del crecimiento y el desarrollo; especialmente con una deuda pública que sobrepasa el 70 % del PIB, y un Sistema de Pensiones que presiona al alza de la misma.

Para finalizar, en el presente informe se hace un estudio de los espacios rurales, abordados estrictamente desde la perspectiva de la tenencia y uso del suelo. Nuestro análisis muestra la necesidad de una revisión de los procesos vinculados a la Ley de Reforma Agraria, si de lo que se trata es de reactivar las actividades agropecuarias y fortalecer la existencia de los espacios rurales como una alternativa económica de vida.

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

- ARENA:** Alianza Republicana Nacionalista
- ASES:** Análisis socioeconómico de El Salvador
- BCR:** Banco Central de Reserva de El Salvador
- CENAGRO:** Censo agropecuario
- CEPAL:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- COU:** Cuadro de oferta y utilización
- DI:** Deflactor Implícito, mide la inflación general de la economía
- DIGESTYC:** Dirección General de Estadísticas y Censos
- EHPM:** Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples
- ER:** espacios rurales
- EUT:** Encuesta de Uso de Tiempo
- FINATA:** Financiera Nacional de Tierras
- FMI:** Fondo Monetario Internacional
- FMLN:** Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional
- ISSS:** Instituto Salvadoreño del Seguro Social
- ISTA:** Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria
- IVA:** impuesto al valor agregado
- Ln:** logaritmo natural
- MIP:** matriz insumo producto
- NNA:** niñas, niños y adolescentes
- OIT:** Organización Internacional del Trabajo
- PEA:** población económicamente activa
- PIB:** producto interno bruto

PIBC: producto interno bruto a precios constantes

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

R²: factor de correlación de la variable dependiente respecto de la(s) variable(s) independiente(s) de una regresión

RIMISP: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (siglas en inglés)

RM: medida de desigualdad que utiliza las razones de ventaja para su cálculo

SIG: sistema de información geográfica

SIGET: Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones

SPNF: sector público no financiero

TNR: trabajo no remunerado

UNICEF: Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (siglas en inglés)

UNFPA: Fondo de Población de las Naciones Unidas (siglas en inglés)

GLOSARIO

Amortización: gastos económicos consistentes en el desgaste del capital fijo.

Arancel: impuesto aplicado por el gobierno a las importaciones (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012, p. 126).

Capital constante: parte del valor de la mercancía que se compone de capital fijo y capital circulante no humano.

Capital variable: parte del valor de la mercancía que se destina a pagar el valor de la fuerza de trabajo.

Composición orgánica del capital: es el cociente en valor del capital constante entre el capital variable, en cuanto es influido por la composición técnica del capital, mide el grado de desarrollo tecnológico y el avance en la transformación de los medios de producción por la fuerza de trabajo.

Condición de partida o potencial reproductivo (Dadayán, 1980, p. 34): relación paramétrica entre el capital variable más la plusvalía del sector I con el capital constante del sector II, que condiciona la reproducción ampliada (el desarrollo) de la economía nacional.

Corresponsabilidad: responsabilidad compartida entre individuos.

Corresponsabilidad social: enfoque de reorganización de la provisión de cuidados a través del cual la sociedad distribuye equitativamente las responsabilidades domésticas y de cuidado entre hombres y mujeres, Estado, instituciones empleadoras y otros agentes relevantes.

Déficit comercial: situación de un país en donde el monto total de sus importaciones del resto del mundo es mayor a las exportaciones que realiza al resto del mundo.

Deserción escolar: acción de abandonar el sistema educativo o interrupción indefinida de estudios.

Economía del cuidado: concepto elaborado desde la economía feminista y se refiere al espacio donde la fuerza de trabajo es reproducida y mantenida, incluyendo todas aquellas actividades que involucran el mantenimiento general del hogar y el cuidado de las personas.

Economía del conocimiento: economía en la cual se busca crear, distribuir y utilizar el conocimiento como principal motor de crecimiento y desarrollo económico. Se caracteriza por promover de forma sistemática mejoras en las habilidades educativas, tecnológicas e innovadoras de la población.

Espacios rurales: territorio en donde su principal característica está determinada por las formas en cómo el ser humano obtiene de la tierra los medios de vida para reproducirse.

Excedente productivo bruto: se obtiene de restarle al PIB el monto de las remuneraciones. El excedente productivo bruto se divide en excedente bruto de explotación, ingresos mixtos brutos e impuestos netos de subsidios.

Fuerzas productivas: sistema de condiciones materiales y tecnológicas que se expresan en la relación de sus dos componentes, la fuerza de trabajo humana y los medios de producción.

Fuerza de trabajo humana: conjunto de capacidades físicas, intelectuales y espirituales inherentes a la persona humana, y que esta utiliza para crear valores de uso.

Gini: índice de desigualdad en una distribución, generalmente cuando se analiza el ingreso por familias. Si el valor de este indicador es cero, se habla de que en la distribución hay perfecta igualdad, si es uno, existe perfecta desigualdad.

Guerra comercial: situación en donde las economías mundiales, principalmente la estadounidense, abandonan las reglas y acuerdos que han restringido las tarifas comerciales, para comenzar a establecer tarifas unilateralmente en su autointerés percibido (Krugman, 2018).

Inversa de Leontief: se refiere al álgebra matricial, es la matriz que permite calcular los multiplicadores totales en una economía (impactos directos más indirectos). Se le llama así en honor al economista Wassily Leontief.

Inversión extranjera directa: situación donde una empresa extranjera adquiere más de un 10% de una empresa en un país determinado, o cuando una empresa crea nuevas instalaciones productivas en un país extranjero determinado (Krugman, *et al.*, 2012, p. 182).

VIII

Inversión social: inversión en programas que buscan tener como resultado mejoras en las capacidades humanas, resolviendo problemas en cuanto a los servicios de salud, educación, innovación tecnológica, infraestructura, tecnología, etc.

Medios de producción: medios de trabajo (p. ej. Maquinaria, equipos, etc.) y objetos de trabajo (p. ej. Materias primas, materiales auxiliares, etc.), que la fuerza de trabajo humana transforma creando mercancías y/o valores de uso.

Medios de trabajo: está constituidos por maquinarias, herramientas, equipos, edificios, etc., desde la perspectiva del capital constituye fundamentalmente el capital fijo.

Modelo bisectorial: modelo macroeconómico de desarrollo que se compone con dos sectores: el sector I, productor de medios de producción, y el sector II, productor de bienes de consumo. Este modelo presta atención y da prioridad a la proporcionalidad económica de las fuerzas productivas de la sociedad. Se construye haciendo uso de la matriz insumo producto (MIP).

Modelo trisectorial: modelo macroeconómico de desarrollo que se compone con tres sectores: el sector I, productor de medios de trabajo, el sector II, productor de objetos de trabajo y el sector III productor de bienes de consumo. Este modelo presta atención y da prioridad a la proporcionalidad económica de las fuerzas productivas de la sociedad. Se construye haciendo uso de la matriz insumo producto (MIP).

Objetos de trabajo: están constituidos por materia bruta, materia prima, materiales auxiliares, etc., desde la perspectiva del capital constituye fundamentalmente el capital circulante no humano.

Plusvalía: parte del valor económico producido por el trabajo humano que retribuye la propiedad del capital, en términos prácticos se denomina excedente productivo bruto.

Polarización: característica de una distribución. En el análisis del ingreso, se refiere a la distancia entre grupos opuestos, por ejemplo, grupo de alto ingreso versus grupo pobre. En la medida que el indicador crece, crece la distancia entre ricos y pobres. La polarización suele medirse bajo dos criterios: la integración dentro del grupo y la distancia entre los grupos.

Política de ingresos o rentas: sistema de medidas que busca mejorar los ingresos de los trabajadores o población de bajas rentas, la medida más utilizada y conocida consiste en la regulación de los salarios a través del establecimiento del salario mínimo.

Política redistributiva: conjunto de medidas y estrategias para modificar los porcentajes en que se divide el PIB en remuneraciones y excedente productivo bruto.

Proporcionalidad económica: coherencia en el desarrollo de las fuerzas productivas, en el modelo de dos sectores se expresa en la realización de las mercancías (vaciado de los dos principales mercados) simultáneamente al desarrollo balanceado y al mismo ritmo de los dos sectores de la economía nacional.

Reforma agraria: proceso de repartición de tierra agrícola hacia los trabajadores agrícolas cuyo principal objetivo es la distribución equitativa de la fuente principal generadora de riqueza de un país, con objetivo último de garantizar la alimentación de la nación. Este proceso va acompañado de la también adecuada y justa distribución de los recursos naturales, técnicos y financieros para hacer producir a la tierra.

Remuneraciones: salarios y otros ingresos monetarios destinados a dar cobertura parcial o total al valor de la fuerza de trabajo (el ideal implica cobertura plena).

Remesas: recepción, por parte de los hogares y el país, de recursos en dólares, enviados por la fuerza de trabajo salvadoreña laborando en el resto del mundo (principalmente en los Estados Unidos de América).

Rm: índice de desigualdad de una distribución. A diferencia de Gini, esta medida cumple más satisfactoriamente las cualidades que un índice de desigualdad debe satisfacer, como es la cualidad: efectos escala, Dalton-Pigou, cambio relativo. En la medida en que el indicado crece, en esa media crece la desigualdad.

SIG: Sistemas de información geográfica. Se utiliza en las disciplinas cuando se necesita georeferenciar la información.

Tasa de excedente o tasa de plusvalía: cociente entre el monto de la plusvalía o excedente y el monto del capital variable, mide el porcentaje del valor trabajo destinado a retribuir al capital.

Theil: índice de desigualdad en una distribución. Cumple aún mejor que Rm y Gini las cualidades de los índices de desigualdad. Si el índice crece, crece la desigualdad. El índice nace de la entropía y se llama así en honor del economista y econometrista Henry Theil.

Trabajo abstracto: condición humana puesta en la acción creativa de valores de uso, se mide a través del tiempo en que opera, para efectos del intercambio mercantil.

Trabajo concreto: actividad específica que le permite al productor (trabajador) transformar los medios de producción, se trata de la actividad concreta del albañil, carpintero, ingeniero, trabajador(a) de la economía del cuidado, etc.

Trabajo doméstico en el hogar: aquellas actividades que producen bienes y servicios para uso de los miembros del hogar sin recibir remuneración.

Trabajo de cuidados: labores de atención que puede realizarse en forma de autocuidado o de cuidados sobre terceros. Se reconoce a las personas en edades dependientes como receptoras de cuidados, llámese niños y niñas menores de 12 años y personas adultas mayores. Hay trabajo de cuidados especializado relacionado a la atención de personas enfermas, personas con discapacidad física o mental.

Trabajo no remunerado: conjunto de trabajos integrados por el trabajo doméstico en el hogar, el trabajo de cuidados, el trabajo que se brinda a otros hogares sin recibir remuneración y el trabajo voluntario.

Valor bruto de producción: incluye el valor de la producción de insumos y productos (o bienes y servicios) finales.

Valor de la fuerza de trabajo: conjunto de bienes necesarios para dar cobertura a la condición humana del trabajador como tal (sea en el capitalismo, socialismo u otra sociedad mercantil).

Valor de uso: objeto o satisfactor capaz de llenar necesidades humanas (bien). Pueden ser producto del trabajo humano o no (ser parte de la naturaleza: por ejemplo, el aire).

Valor trabajo: unidad de medida de la producción de mercancías en coherencia con los principios axiomáticos, uno, que solamente el trabajo crea valor y, dos, que el trabajo humano posee un doble carácter, es simultáneamente trabajo abstracto y trabajo concreto.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	III
SIGLAS Y ACRÓNIMOS.....	V
GLOSARIO.....	VII
RESUMEN EJECUTIVO	1
1. La economía mundial: crisis y situación actual de la economía capitalista	11
1.1. Resumen	11
1.2. Introducción.....	11
1.3. Guerra comercial entre las dos principales potencias mundiales	11
1.4. La situación de la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina y el Caribe.....	13
1.5. Evolución de la balanza comercial de los países centroamericanos con China.....	13
1.6. Relaciones comerciales de El Salvador con China	15
1.7. Conclusiones.....	18
2. Salarios, empleo y economía del cuidado	19
2.1. Salarios y empleo	19
2.1.1. Resumen.....	19
2.1.2. Situación coyuntural del empleo.....	19
2.1.3. Salarios.....	22
2.1.4. Elementos para la discusión sobre el salario mínimo en El Salvador.....	23
2.1.5. Estimación del costo de una Canasta Básica Alimentaria y su importancia económica	23
2.1.6. Conclusiones.....	26
2.1.7. Algunas recomendaciones	27
2.2. Economía del cuidado.....	28
2.2.1. El trabajo de cuidados y la reproducción social. La necesidad de repensar la redistribución	28
2.2.2. Resumen.....	28
2.2.3. Introducción.....	28
2.2.4. Valor de la fuerza de trabajo femenina y sus implicaciones en el funcionamiento de la economía capitalista	28
2.2.5. La reproducción de la fuerza de trabajo desde la teoría feminista	31

2.2.6.	Fuerza de trabajo de cuidados en el mundo.....	32
2.2.7.	Aproximación a un mecanismo integral de redistribución de la fuerza de trabajo del cuidado mediante la seguridad social.....	34
2.2.8.	Las políticas del cuidado o de corresponsabilidad.....	35
2.2.9.	Conclusión.....	36
3.	La actividad productiva. Modelo de desarrollo de tres sectores: importancia de las remesas, la economía doméstica y del cuidado para la redistribución en El Salvador.....	37
3.1.	Resumen	37
3.2.	Introducción.....	37
3.3.	Breve presentación del enfoque teórico del modelo de desarrollo.....	38
3.4.	Aplicación del modelo a la economía de El Salvador	40
3.5.	Estructura de la economía proporcional de El Salvador: cerrada y abierta	45
3.6.	Contribución de la economía del cuidado a la creación de excedente de la economía de El Salvador: efecto de la insuficiente cobertura del valor de la fuerza de trabajo principalmente femenina	49
3.7.	Conclusión.....	50
4.	Economía del conocimiento: la organización social de los cuidados como determinante de un modelo de desarrollo basado en el conocimiento en El Salvador.....	51
4.1.	Resumen	51
4.2.	Introducción.....	51
4.3.	Punto de partida.....	53
4.4.	La desigualdad inicia en casa y echa raíces en la escuela	53
4.5.	El Salvador: las razones del abandono escolar.....	54
4.6.	Uso del tiempo en la etapa escolar.....	56
4.7.	Doble jornada para las niñas y adolescentes	61
4.8.	Los tipos de aprendizajes y las especializaciones	62
4.9.	Conclusiones.....	63
5.	Crecimiento e inclusión social en El Salvador, 2007-2015: un análisis municipal.....	65
5.1.	Resumen	65
5.2.	Datos y Fuentes	65
5.3.	El SIG y la distribución de actividad económica y el desarrollo humano	66
5.4.	¿Cuál es la relación entre el nivel económico y el estado de inclusión/exclusión social de los TFUR?	69
5.5.	Nivel económico y pobreza	75
5.5.1.	Nivel económico e IDH	77
5.5.2.	Nivel económico y desigualdad.....	78
5.6.	Convergencia económica (s sigma) regional en El Salvador.....	79
5.7.	Conclusiones.....	81
5.8.	La desigualdad y la polarización en El Salvador, 1985-2018.....	81

5.8.1. Resumen.....	81
5.8.2. Conclusiones.....	91
6. Sensibilidad de los ingresos públicos	93
6.1. Resumen	93
6.2. Elasticidad de los ingresos públicos 1990 – 2017	93
6.3. La elasticidad de los principales componentes de los ingresos públicos	97
6.4. Conclusiones.....	106
7. Economía internacional: remesas y MIP	107
7.1. Resumen	107
7.2. Introducción.....	107
7.3. Metodología, base de datos utilizadas y sus limitantes.....	108
7.4. El efecto multiplicador de las remesas	109
7.5. Conclusiones.....	115
8. Esquema monetario y comportamiento financiero: soberanía monetaria y política económica integral.....	117
8.1. Resumen	117
8.2. Introducción.....	117
8.3. La visión moderna del dinero.....	118
8.4. Vinculación entre la política monetaria y fiscal y generalización de la endogeneidad monetaria	120
8.5. Endeudamiento y costo del endeudamiento con y sin soberanía monetaria	122
8.6. Conclusiones.....	128
9. La cuestión rural en El Salvador	131
9.1. El uso y la tenencia de la tierra. Un repaso histórico	131
9.2. Resumen	131
9.3. Introducción.....	131
9.4. Marco conceptual	132
9.5. Tenencia y uso de la tierra en El Salvador	135
9.6. Conclusiones.....	141
CONCLUSIONES	143
REFERENCIAS	145
ANEXOS.....	153
Anexo 1	154
Anexo 2	155
Anexo 3	157

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1. Balanzas Comerciales de los países de Centroamérica (excepto Panamá) con China. En millones de USD. 1995 – 2016	14
Gráfico 1.2. Balanzas Comerciales (sin maquila) ^{1/} de El Salvador con China y Estados Unidos. En Millones de USD y como Porcentaje del PIB. 1994 – 2017.....	15
Gráfico 1.3. Déficit Comercial de El Salvador con China por agregados de productos. 2000–2017. En miles de USD.....	17
Gráfico 2.1. Personas cotizantes al ISSS. Enero de 2017 – 2019. Sector Público y Privado	20
Gráfico 2.2. Variación en el número de cotizantes al ISSS. Enero 2017 – 2019.....	21
Gráfico 2.3. Porcentaje de personas inactivas, por sexo, principal motivo de estar fuera de la fuerza de trabajo, ingresos bajos, todo el mundo, 2018	32
Gráfico 2.4. Porcentaje de personas inactivas, por sexo, principal motivo de estar fuera de la fuerza de trabajo, ingresos bajos, 2018.....	33
Gráfico 2.5. Porcentaje de personas inactivas, por sexo, principal motivo de estar fuera de la fuerza de trabajo, ingresos altos, 2018.....	33
Gráfico 2.6. Proporción de mujeres de 15 años y más ocupadas en el servicio doméstico, respecto del total de ocupadas, y proporción de afiliadas o cotizantes al sistema de seguridad social, 2015.....	35
Gráfico 4.1 Tasa de analfabetismo y Tasa de asistencia escolar en El Salvador, según sexo (Porcentaje)	55
Gráfico 4.2 Porcentaje de población salvadoreña que no asiste a la escuela por rango de edad, según sexo.....	56
Gráfico 4.3. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica a las actividades diarias, según sexo y área geográfica	57
Gráfico 4.4. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica al trabajo doméstico, según sexo y grupo de edad.....	58

Gráfico 4.5. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica al trabajo doméstico, según sexo y nivel de estudios.....	58
Gráfico 4.6. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más por actividad y sexo.....	59
Gráfico 4.7. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica al cuidado de niños y niñas, según sexo y grupo de edad.....	60
Gráfico 4.8. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica al cuidado de niños y niñas, según sexo y nivel de estudios.....	60
Gráfico 4.9. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica a actividades educativas, según sexo y grupo de edad.....	61
Gráfico 4.10. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica a actividades educativas, según sexo y nivel de estudios.....	62
Gráfico 5.1. Modas de las distribuciones del PIB per cápita por tipo de territorio y total nacional. El Salvador 2007. Histogramas suavizados de kernel.....	71
Gráfico 5.2. Modas de las distribuciones de pobreza por tipo de territorio y total nacional. El Salvador 2007. Histogramas suavizados de kernel.....	72
Gráfico 5.3. Modas de las distribuciones de IDH por tipo de territorio y total nacional. El Salvador 2007. Histogramas suavizados de kernel.....	73
Gráfico 5.4. Modas de las distribuciones de Gini por tipo de territorio y total nacional. El Salvador 2007. Histogramas suavizados de kernel.....	74
Gráfico 5.5. PIB per cápita y Pobreza, variables estandarizadas. El Salvador 2007.....	76
Gráfico 5.6. Nivel económico <i>versus</i> Inclusión. PIB per cápita y pobreza municipales en relaciones a sus medias nacionales por tipo de territorio. El Salvador, 2007. (Las líneas negras, horizontal y vertical, definen la media nacional).....	77
Gráfico 5.7. Nivel económico <i>versus</i> Inclusión. PIB per cápita e IDH municipales en relaciones a sus medias nacionales por tipo de territorio. El Salvador, 2007. (Las líneas negras, horizontal y vertical, definen la media nacional).....	78
Gráfico 5.8. Nivel económico <i>versus</i> Inclusión. PIB per cápita y Gini municipales en relaciones a sus medias nacionales por tipo de territorio. Logaritmos. El Salvador, 2007. (Las líneas negras, horizontal y vertical, definen la media nacional).....	79

Gráfico 5.9. Dispersión entre Ingreso y Consumo de electricidad per cápita. Con logaritmos y a 262 municipios (n=1856). El Salvador. 2007-2015.....	80
Gráfico 5.10. Desigualdad del ingreso y del consumo de electricidad <i>per cápita</i> (262 municipios). Índice de concentración Rm. El Salvador, 2007-2015. Menor índice, más igualdad regional.....	80
Gráfico 5.8.1. Distribución porcentual del ingreso por decil. El Salvador. 1985-2018.....	82
Gráfico 5.8.2. Desigualdad del Ingreso. El Salvador, Índice de Theil. 1985-2018. EHPM. A menor índice, más igualdad.....	83
Gráfico 5.8.3. Índice Palma. Relación del ingreso del décimo decil / el ingreso de los cuatro deciles más pobres. El Salvador. 1985-2018.....	85
Gráfico 5.8.4. El 10% más rico de población y la evolución de su ingreso. Varios países. 1900-2016.....	86
Gráfico 5.8.5. Índice de Polarización. El Salvador. 1985-2018	87
Gráfico 5.8.6. Distribución porcentual del ingreso por decil. El Salvador. 1991-2018. Decil X recalculado con información de Esquivel <i>et al.</i> (2015).....	89
Gráfico 5.8.7. Descomposición del Índice de Desigualdad (Theil). El Salvador 1991-2018. Décimo decil reestimado. EHPM y Esquivel <i>et al.</i> (2015). Mayor índice, más desigualdad.....	89
Gráfico 8.1. Ingresos del sector público no financiero. Millones de USD. 2002-2018	123
Gráfico 8.2. Gastos del sector público no financiero. Millones de USD. 2002-2018.....	123
Gráfico 8.3. Déficit presupuestario primario y global como porcentaje del PIB. 2002-2018	124
Gráfico 8.4. Deuda externa, interna y total como porcentaje del PIB. 2002-2018	125
Gráfico 8.5. Deuda pública como porcentaje del PIB y rendimiento de los bonos estadounidenses a 10 años.2002-2018	126
Gráfico 8.6. Deuda pública como porcentaje del PIB y rendimiento de los bonos salvadoreños a 10 años. 2002-2018.....	127

Gráfico 9.1. El Salvador. Contribución de las principales exportaciones entre 1909 y 1929 con respecto al total de las exportaciones (%)	134
Gráfico 9.2. El Salvador. Participación relativa (%) de la superficie sembrada (hectáreas) con granos básicos y principales cultivos de agroexportación (café, algodón y caña de azúcar) según tamaño de la explotación. Censos Agropecuarios 1950, 1961 y 1971	136
Gráfico 9.3. El Salvador. Participación relativa de la superficie (hectáreas) de las explotaciones por uso de la tierra dentro del total de la superficie agrícola. Período de mayo de 2006 a abril de 2007. CENAGRO 2007	137
Gráfico 9.4. Variación porcentual de los propietarios de las explotaciones agrícolas entre 2007 y 2017. El Salvador	138
Gráfico 9.5. El Salvador. PIB sectorial 2005 - 2018 (NSCN)	140
Gráfico 9.6. Participación (%) en el PIB de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, 2005-2018 (NSCN). El Salvador	141

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Nomenclatura de los 20 principales agregados de productos comercializados. El Salvador- China.....	16
Tabla 2.1. Salarios Cotizables, Salarios Reales ^{A/} y Número de Canastas AmpliadaB/ Asequibles. Comparación Interanual enero 2018 – enero 2019	22
Tabla 2.2. Las cinco R para las Políticas de cuidados	36
Tabla 3.1. Estructura de tres sectores de la economía de El Salvador en 2014. Millones de dólares (en valor trabajo)	40
Tabla 3.2. Presentación matricial de la economía de tres sectores de El Salvador, 2014. Millones de dólares (en valor trabajo)	41
Tabla 3.3. El Salvador, 2014. Gastos de producción inicial y redistribuido, con base en fondo de redistribución. Millones de dólares (en valor trabajo).....	43
Tabla 3.4. El Salvador, 2014. Parámetros del modelo proporcional y tasa de crecimiento que genera.....	44

Tabla 3.5. El Salvador, 2014: inversión de parte de la plusvalía de acuerdo al modelo proporcional y realización de las mercancías ("vaciado de los mercados") en forma matricial. Millones de dólares (en valor trabajo)	46
Tabla 3.6. El Salvador, 2014: matriz de interacciones internas y con el exterior. Millones de dólares (a valor trabajo).....	48
Tabla 5.1. Promedio de los conglomerados territoriales. Valor del nivel del PIB per cápita del conglomerado sobre la media nacional (Z). Media Nacional=1. El Salvador 2007	69
Tabla 5.2. Territorios funcionales y su conformación por los diferentes municipios	70
Tabla 5.3. Promedio de los conglomerados territoriales. Pobreza del conglomerado sobre la media nacional (Z). Media Nacional=1. El Salvador 2007	71
Tabla 5.4. Promedio de los conglomerados territoriales. IDH conglomerado sobre la media nacional (Z). Media nacional=1. El Salvador 2007	73
Tabla 5.5. Promedio de los conglomerados territoriales. Gini respecto a la media nacional. El Salvador 2007.....	74
Tabla 5.6. Variables respecto a la media nacional (Z) por territorio. El Salvador, 2007.....	75
Tabla 5.8.1. Concentración y Polarización de Ingreso de Hogares. El Salvador, 1985-2018	83
Tabla 5.8.2. Distribución del ingreso reestimando al X décil. El Salvador 1991-2018.....	88
Tabla 6.1. Explicación del nivel de elasticidad.....	97
Tabla 6.2. Elasticidad del total de ingresos.....	98
Tabla 6.3. Elasticidad del total de los ingresos corrientes.....	99
Tabla 6.4. Elasticidad del total de los impuestos.....	101
Tabla 6.5. Elasticidad del impuesto a la renta	102
Tabla 6.6. Elasticidad del impuesto a ventas	103

Tabla 6.7.	
Elasticidad de los impuestos comercio exterior.....	104
Tabla 6.8.	
Elasticidad del financiamiento (deuda)	105
Tabla 7.1.	
Destino anual de las remesas por los hogares receptores, El Salvador, 2014	108
Tabla 7.2.	
Impacto de la demanda generada por las remesas en la producción, ocupación, masa salarial, excedente bruto de explotación e importaciones. El Salvador 2014. Millones de US dólares (al menos que se indique lo contrario).....	111
Tabla 8.1.	
Coefficiente de correlación entre ratio deuda pública-PIB y rendimiento de bonos a 10 años. 2002-2018.....	126
Tabla R. 1.	
Universo original de propiedades a afectar por la Reforma Agraria y sus beneficiarios y resultados obtenidos (2005). El Salvador.....	139
Tabla A1.	
Comparación entre la CBA urbana y rural en El Salvador	154
Tabla A7.1.	
Distribución de lo reportado como consumo en el destino de la remesa por la EHPM.....	155

ÍNDICE DE CUADROS

Recuadro 2.1.	
¿Por qué la CA es el doble de la CBA?.....	26
Recuadro 6.1.	
Definiciones de ingresos del Gobierno	94
Recuadro 9.1.	
Ley de Reforma Agraria.....	139

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 5.1.	
Convergencia del consumo eléctrico per cápita 2013. SIGET. El Salvador. Ratio del consumo del municipio i respecto a la media nacional. Media nacional=100 %	66
Mapa 5.2.	
Convergencia del PIB per cápita 2013. El Salvador. Ratio del PIB per cápita del municipio i respecto a la su media nacional. Media nacional=100 %.....	67

Mapa 5.3.
Convergencia del IDH 2007. El Salvador. Ratio del IDH del municipio i respecto a la su media nacional. Media nacional=100 %..... 68

Mapa 5.8.1.
Divergencia de la Desigualdad 2007. El Salvador, 262 municipios. Ratio del Gini del municipio i respecto a la su media nacional. Media nacional=100 %.....91

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

Diagrama 3.1. Mecanismo bloque de realización de las mercancías..... 39

RESUMEN EJECUTIVO

A lo largo de 2018 Estados Unidos y China se han enfrentado en una guerra comercial que trasciende sus países y afecta a otros como El Salvador. Estados Unidos aplicó tarifas de entre el 10 % y 50 % a USD 283 billones provenientes de diversos países, en especial de China. Y en respuesta, este último grabó 121 millones de exportaciones estadounidenses por tarifas promedios de aproximadamente un 16 %.

Los principales afectados por estos conflictos comerciales han sido los consumidores, siendo el costo acumulativo en el bienestar de los estadounidenses de USD 6.9 billones en aproximadamente los primeros 11 meses de 2018 (Amiti, Redding y Weinstein, 2019).

Además, las negociaciones para resolver los problemas de comercio exterior entre EUA y China han dado pocos resultados; lo muestra, por ejemplo, el rompimiento entre empresas como Google y Huawei (Swanson y Bradsher, 2019). Se trata de una situación que los países latinoamericanos y, específicamente, El Salvador deben tener en cuenta dada la importancia de su comercio exterior con estas dos potencias mundiales.

En lo que respecta a la inversión extranjera directa (IED), América Latina y el Caribe han experimentado retrocesos desde 2014; por ejemplo, entre 2016 y 2017 la IED decreció en 3.6 % incluso en un momento en el que la economía mundial ha mostrado crecimientos. Sin embargo, en Centroamérica la situación ha sido favorable porque la IED ha mostrado crecimientos por octavo año consecutivo.

Por otra parte, la expansión de China en el rubro de la IED ha estado vinculada al avance tecnológico, pese a que sus inversiones han disminuido en un 36 % en 2017. Para China que está orientada a una estrategia de largo plazo, las adquisiciones y fusiones son su principal interés en las economías avanzadas (CEPAL, 2018, p. 28).

En cuanto a las balanzas comerciales de los países centroamericanos con China, estas se volvieron más dinámicas después del ingreso del país asiático a la OMC en 2001. Guatemala es el país que muestra los mayores déficits y Costa Rica los menores déficits, incluso en la mayoría de los años entre 2001 y 2009 este último país presentó superávit. El Salvador, Nicaragua y Honduras muestran un comportamiento muy similar entre ellos sobre su déficit con China.

En 2018, El Salvador estableció relaciones comerciales con China al mismo tiempo que las rompió con Taiwán. La importancia de estas relaciones con China se percibe si se analiza la evolución del Balance comercial con dicho país y se compara con el balance comercial entre Estados Unidos y El Salvador. Así, entre 1994 y el año 2000 la balanza comercial con China, medida como porcentaje del PIB, prácticamente era nula; mientras que con Estados Unidos se experimentaron importantes déficits comerciales en todo ese período. Para 2004, el déficit comercial con China llegó a representar el 0.8 % del PIB y en el caso del déficit Estados Unidos

- El Salvador fue de 9.2 %. Trece años después, en 2017, el déficit de El Salvador con China muestra una proporción con respecto al PIB de 5.4 %, y con Estados Unidos fue del 6.9 %. Tal situación refleja que la dinámica comercial entre El Salvador y Estados Unidos se ha venido reduciendo, mientras que con China muestra un comportamiento creciente.

Los rubros principales que se pueden mencionar en el comercio con China son: bienes de capital, bienes intermedios, maquinarias, prendas de vestir, entre otros. Los déficits más altos también se muestran en estos bienes.

Otro punto importante en el desempeño de la economía de El Salvador es la capacidad de absorción de su población trabajadora y la generación de ingresos para ellos. El mercado laboral salvadoreño, al menos en términos de los cotizantes del ISSS, ha mostrado una dinámica positiva. El aumento en la cantidad de cotizantes entre enero de 2017 y enero de 2019 ha sido de más de 23 mil personas. El 97.29 % de este aumento total ocurrió en el sector privado. Solo entre 2018 y 2019 la cantidad de cotizantes se incrementó en 16 799 personas, 2.6 veces el aumento entre 2017 y 2018.

Además, las ramas que experimentaron el mayor crecimiento acumulado entre 2017 y 2019 fueron la rama de Actividades Profesionales, Científicas, Técnicas y de Servicios Administrativos y de Apoyo; la rama del Comercio, Restaurantes y Hoteles, Transporte y Almacenamiento, Actividades de Alojamiento y Servicios de Comida; y, la rama de Industrias Manufactureras, Explotación de Minas y Canteras, y otras Actividades industriales. Estas ramas presentaron en conjunto un aumento de un poco más de 19 mil cotizantes, representando aproximadamente el 82 % del total del aumento para el sector público y privado en todo ese período.

Por su parte, la rama de Información y Comunicaciones experimentó el mayor decrecimiento. Y las ramas de Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca; Servicios; y, Servicios Domésticos mostraron un estancamiento en el período analizado.

Con relación a la situación salarial de los cotizantes del ISSS se verifica que la rama de la Actividad Inmobiliaria es la que ha experimentado el mayor aumento (6.88 %) en la capacidad de compra entre 2017 y 2018, seguida por las ramas de la Construcción (2.41 %) y la Agricultura (1.26 %); a pesar de ese aumento, las tres ramas apenas logran cubrir una Canasta Ampliada (CA). El Sector Público solamente sufrió un incremento de casi el 1 %, pero sigue manteniendo la mayor cobertura de la CA. La rama de los Servicios Domésticos es la más desfavorecida, ha experimentado reducciones en su capacidad de compra y es la única rama que no alcanza a cubrir una CA.

No obstante, alrededor de la canasta básica alimentaria (CBA) y la CA existe una controversia respecto a lo anacrónico que se han vuelto estos indicadores, por lo que merecen ser revisados debido a su importancia en los estudios que sirven para el establecimiento del salario mínimo. Se estima que en El Salvador los hogares destinan una proporción menor al 50 % para alimentos básicos, como se supone de forma estándar para diversos países, y por tanto la CA debe ser más del doble de la CBA.

Si uno de los criterios técnicos más importantes para la fijación del salario mínimo es la CA, su subestimación condenaría a la pobreza y a la subalimentación a los sectores trabajadores que ganan alrededor de este salario. Esta situación estaría transgrediendo importantes normas establecidas en la Constitución de la República.

Los estudios técnicos para establecer el salario mínimo necesitan que se incluyan nuevos indicadores del nivel de vida, entre ellos se pueden mencionar los que se desprenden de los estudios del Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP), o el indicador propuesto por la Red de Desigualdad y Pobreza de la Asociación de Universidades Confiadas

a la Compañía de Jesús en América Latina (AUSJAL), que incluye el costo de elaboración de alimentos en el hogar, al igual que estudios vinculados a este tema realizados en otros países como México y Chile. De este modo se pueden superar los métodos reduccionistas que obvian en sus estudios necesidades nutricionales, culturales y morales.

Así pues, en la búsqueda de mejorar las condiciones de vida de la población trabajadora, también debe partirse de los más vulnerables como las personas dedicadas al trabajo doméstico remunerado y no remunerado.

En este sentido, una relevante contribución en la actualidad para el problema del estudio del establecimiento del salario mínimo y los salarios en general, lo hace la economía del cuidado. En esta teoría, partiendo del concepto de fuerza de trabajo, se argumenta la necesidad de reconocer el trabajo doméstico y del cuidado como parte del valor de la fuerza de trabajo, dado que justamente el trabajo del cuidado consiste en crear fuerza de trabajo que los capitalistas utilizan en sus negocios. En esa línea, es necesario que la cobertura plena de la fuerza de trabajo incluya el valor de la fuerza de trabajo femenino o de quien realice el trabajo del cuidado.

No obstante, desde la economía feminista se sostiene que uno de los principales obstáculos para resolver el problema de la cobertura plena de la fuerza de trabajo (que redunde en una mayor eficiencia y justicia social) lo constituye la simbiosis entre el capitalismo y el patriarcado. Esta simbiosis se vuelve funcional para instituir una sobreexplotación de la población trabajadora, al permitir remunerar a las personas trabajadoras por debajo del valor de su fuerza de trabajo.

Puesto que la inactividad por los trabajos del cuidado afecta más a las mujeres que a los hombres, se vuelve evidente que el sistema patriarcal funcional al capitalismo requiere ser transformado para que no solo las oportunidades sean más equitativas, sino también para que el valor de la fuerza de trabajo se cubra más plenamente en su valor. A propósito, los datos de la OIT (2019) señalan que en todo el mundo solo un poco más de un 5 % de los hombres inactivos se dedican al trabajo del cuidado, mientras que en el caso de las mujeres ese porcentaje sobrepasa el 41 %.

Asimismo, existen diferencias entre países en cuanto a la dedicación al trabajo del cuidado. Por ejemplo, en los países de bajos ingresos prevalece la 'inactividad' en las mujeres (35.3 %) lo cual ha provocado que migren a países de altos ingresos para ejercer actividades de economía del cuidado que las mujeres de esos hogares no pueden realizar (en estos países, el 19.6 % de las mujeres se dedican a ese trabajo). Así, las tareas de cuidado son ejercidas por mujeres provenientes de países de bajos ingresos.

Por otra parte, la cobertura del sistema de seguridad social a la economía del cuidado y el trabajo doméstico es una de los principales problemas en América Latina y el Caribe. Solamente el 26.9 %, en promedio, de las mujeres de 15 años o más ocupadas en el trabajo doméstico cotizan al sistema de seguridad social. Entre los países con menos cobertura de seguridad social de las personas ocupadas en dichas labores, se encuentran: Bolivia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Colombia, Costa Rica, México, Paraguay, Perú y República Dominicana. Todos estos países se encuentran por debajo del promedio mencionado.

Ante esta situación, las políticas del cuidado y corresponsabilidad social e individual se vuelven imprescindibles si se busca mejorar las condiciones de vida de la población y el funcionamiento económico. Todo ello basado en la cobertura del valor de la fuerza de trabajo con equidad de género, y en el reconocimiento de la economía del cuidado y el trabajo doméstico (principalmente efectuado por mujeres).

Pasando al tema de la actividad productiva, esta es la que condiciona la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo salvadoreña. En este ASES se estudia haciendo uso de un modelo de fuerzas productivas de tres sectores. Dicho modelo sustenta una estrategia de desarrollo que da prioridad a la cobertura del valor de la fuerza de trabajo, a la realización de las mercancías o equilibrio de los mercados, y al crecimiento y desarrollo homogéneo de todos los sectores y miembros de la sociedad, por lo tanto, constituye un modelo de desarrollo proporcional.

El modelo —haciendo uso de los datos de la matriz insumo producto (MIP) de El Salvador para 2014— verifica que nuestra economía es desproporcional y que ello es lo que se encuentra a la base del bajo crecimiento que la economía experimenta. El estudio revela que la tasa más alta que puede alcanzarse con tal desproporcionalidad es del 2.7 %, por ello la economía ha mostrado en los últimos años crecimientos cercanos a esa proporción.

La principal desproporcionalidad que la economía muestra consiste en sus elevadas tasas de plusvalía que no se traducen en inversiones dirigidas a la economía real; más bien se han enfocado en el negocio de importaciones en general; el consumo importado, especialmente suntuario; y en el sector financiero e inmobiliario especulativo, conformador de fortunas de corto plazo.

A falta de un financiamiento externo suficientemente fuerte, la economía requiere un proceso de redistribución del excedente productivo bruto (en particular el excedente bruto de explotación (EBE) que reciben las sociedades) para realizar una inversión social adecuada e inversiones por los negocios en las capacidades humanas y recursos tecnológicos de la estructura productiva. El monto redistributivo requerido es de aproximadamente USD 7 871 millones.

El resultado de un proceso redistributivo potenciador de la población trabajadora y de los medios de producción (capital fijo y circulante) permite introducir la proporcionalidad necesaria al sistema económico, y condicionar una tasa potencial de crecimiento de más del 8 %. No obstante, a pesar de su carácter potencial, se pueden prever crecimientos que superen el 6 % o 7 %, especialmente si se toma en consideración que el crecimiento esperado es del 2.4 % con respecto a un 2.7 % de crecimiento potencial con la estructura observada (sin proceso redistributivo) de la economía salvadoreña.

De manera que la estructura y deducciones del modelo de desarrollo proporcional de tres sectores permite verificar que tanto las remesas (que representan el 83 % del déficit comercial) como el valor creado por la economía doméstica y del cuidado (que representan cerca del 20 % del PIB) permiten generar una oferta productiva total capaz de arrojar un adecuado excedente bruto de explotación de las sociedades. Este excedente puede sostener el proceso redistributivo potenciador de la eficiencia, el crecimiento y el desarrollo, que se propone en la estrategia sustentada en el mencionado modelo trisectorial.

Otro aspecto importante en la estrategia de redistribución productiva es la economía del conocimiento. Su estado y su efecto en el desarrollo de El Salvador muestran lo trascendente que es el problema de las inequidades de género expresadas en la desigualdad de oportunidades, fundamentada en una cobertura insuficiente de la fuerza de trabajo (especialmente la femenina) desde la división de labores en la vida del hogar.

Las inequidades de género se hacen presentes desde la niñez y adolescencia. Por ejemplo, según CEPAL y UNICEF (2016) el 13 % de mujeres entre 12 y 18 años declaran la realización de quehaceres domésticos y cuidados no remunerados como razón para no estudiar; mientras que en el caso de los varones en las mismas edades, el porcentaje que no estudia por esta razón es menor al 1 %. Además, en el aspecto de la maternidad se verifica que entre el 67 % y el 89 %

de las madres adolescentes no asisten a la escuela, mostrando una más baja escolaridad que aquellas que no son madres. También se identifican otros problemas que afectan a niñas, niños y adolescentes como restricciones presupuestarias, en las que el impacto es muy similar para los adolescentes hombres y mujeres (24 % y 25 %, respectivamente) y desinterés frente al estudio que es más predominante en los hombres que en las mujeres.

En El Salvador, aunque los niveles de escolaridad entre hombres y mujeres son similares (6.9 y 6.7, respectivamente), la tasa de analfabetismo es superior en más de 4 % para las mujeres al igual que en el caso de la asistencia escolar, pues los hombres superan a las mujeres en un 4 %.

Cuando se analizan los motivos de la inasistencia escolar de los niños, niñas y adolescentes entre 4 y 18 años se comprueba que a medida en que la edad aumenta, el peso de las actividades del cuidado y los trabajos domésticos van siendo más importantes para las mujeres que para los hombres.

En general, tanto en el área urbana como en el área rural, las mujeres superan a los hombres en las horas dedicadas al trabajo doméstico y del cuidado en 3.7 y 3.5 horas respectivamente. Cuando se analiza la tasa de feminización por edades resalta que entre los 10 y 19 años esta es de 2.21 veces, es decir, por cada hora que los varones dedican a las tareas domésticas no remuneradas las niñas y adolescentes dedican 2.21 horas. Tal situación revela el problema que significa para las niñas y adolescentes mujeres el asumir las actividades escolares.

Al estudiar este problema considerando los niveles escolares (desde el nivel de escolaridad básico hasta el nivel superior), se observa una situación similar. El tiempo que las mujeres dedican a las tareas domésticas es el doble que el que dedican los hombres, indicando la mayor dificultad que representa para las mujeres adquirir niveles de educación, especialmente sabiendo que las tareas domésticas y del cuidado no pueden abandonarse.

En ese sentido, el hecho de que haya niñas y adolescentes que no abandonan las actividades de educación y que dediquen a ello casi el mismo tiempo que los hombres permite inferir que las mujeres se ven obligadas a realizar una doble jornada como consecuencia de las disparidades de género, fundamentadas en mecanismos de dominación patriarcal.

Asimismo, los estudios tanto internacionales (CEPAL, UNFPA y OCDE) como para el caso de El Salvador (Álvarez, 2018) comprueban que los patrones o estereotipos de género fundamentados en el patriarcado —afianzado en un capitalismo conservador— están haciendo que las mujeres transiten al ámbito del mercado laboral como trabajadoras en actividades domésticas y del cuidado, así como a profesiones acerca del dominio de idiomas; y menos a actividades científicas y de carácter técnico matemático, las cuales siguen reservadas fundamentalmente a los hombres, lo que continúa secularizando las diferencias de ingresos.

En El Salvador, al igual que el tema de género, otro de los problemas relevantes que necesita importante tratamiento es el de la heterogeneidad de desarrollo en los 262 municipios. Las aportaciones de un reciente estudio (Cummings, *et al.*) han permitido investigar si existe o no convergencia entre los municipios. Para ello se ha hecho uso de variables como el consumo eléctrico, el PIB per cápita como indicadores de actividad económica; y como indicadores de inclusión social, el índice de desarrollo humano (IDH), la pobreza, y coeficientes o índices de desigualdad.

Con el Sistema de Información Geográfica (SIG) se mapeó e identificó 13 territorios funcionales urbano rurales (TFUR) a nivel nacional; a partir de ello se dividió el país en TFUR, región metropolitana (RM) y otros municipios (OM). Así, el SIG permitió determinar que los TFUR y la RM poseen el mayor consumo de energía eléctrica y el mayor nivel de absorción de

recursos laborales que 'otros municipios' (OM). Este resultado se comparó con variables de actividad económica e inclusión social. De acuerdo al análisis con base en el SIG se pudo constatar que en lo relacionado al consumo de energía eléctrica, 222 municipios quedan por debajo del 75 % de la media nacional (100 %), la mayoría de estos municipios están ubicados en la zona norte y son fronterizos con Honduras, principalmente. Los polos de desarrollo de los 13 TFUR se ubican en el sur del territorio salvadoreño en concentraciones en la zona oriental, cercanas al área metropolitana de San Salvador (RM), Sonsonate y otros territorios en Santa Ana cerca de la frontera con Guatemala. Debe anotarse que si se toman todos los municipios que están entre 0 % y 95 %, es decir debajo del promedio, implicaría 233 municipios de los 262 que posee El Salvador.

Desde la perspectiva de la actividad económica mediante el PIB per cápita se constata la existencia de más convergencia que en el caso del consumo eléctrico. No obstante, la mayoría de los mismos municipios (verificados de acuerdo al consumo de energía) quedan excluidos de la actividad económica. En este caso, únicamente 125 municipios quedan entre 29 % y 75 %, por debajo de la media (100 %); aunque si se consideran los que se encuentran por debajo de 95 %, el total sería de 210 municipios; que evidentemente son la mayoría, lo cual indica que se sigue reflejando una coherencia con la inexistencia de convergencia desde la perspectiva del consumo eléctrico.

En lo referente al indicador IDH de inclusión social, este muestra más convergencia que los dos anteriores, pero sigue dejando por debajo del 95 % a 152 municipios (la mayoría del total), y si consideramos a los que se hallan por debajo del porcentaje de 105 % (ligeramente por encima de la media, 100 %), se destaca que la cantidad de municipios es de 247. Entonces, se puede decir que con el IDH la mayoría se encuentra por debajo del promedio, pero cerca del mismo. Sin embargo, ante este resultado, solo puede concluirse que la inexistencia de convergencia en la actividad económica también se refleja en el IDH.

Promediando el PIB per cápita, para compararlo con la media nacional (100 %) se constata que la región metropolitana (RM) presenta un promedio de 111 %; los TFUR tienen un promedio de 91 % y los otros municipios (OM) muestran un 61 %, muy por debajo de la media nacional y de los TFUR y RM, como es evidente.

La estructura de la pobreza coloca a los OM en un nivel de pobreza por encima de la media, en un 51 %. La RM se coloca por debajo de la media, en 0.69; mientras que los TFUR se colocan también por debajo con un 0.93. Sin embargo, todos estos territorios muestran grupos diferenciados con menores y mayores niveles de pobreza que el grupo predominante; excepto la RM, cuyo grupo principal muestra el menor nivel de pobreza.

En términos del IDH, la RM muestra el mayor desarrollo (por encima de la media nacional), los TFUR coinciden casi con esta media y los OM se encuentran por debajo de la media nacional.

La desigualdad muestra a los OM y los TFUR con 1 % y 3 % por encima de la media nacional, mostrando más desigualdad que la RM que se encuentra por debajo (en un 8 %), con relación a la media nacional.

Al correlacionar la pobreza con el nivel de actividad económica, usando la información de los 262 municipios se encuentra la esperada relación inversa. Empero, la mayoría de municipios se caracterizan por tener un bajo PIB per cápita y un alto nivel de pobreza, implicando que para estos municipios el esfuerzo desde la actividad económica para reducir la pobreza tiene que ser grande.

Los efectos favorables más importantes ejercidos por el aumento del PIB per cápita, en cuanto a las variables de inclusión social como la pobreza y el IDH, ocurren en los OM (muni-

cipios con menor actividad económica y mayores niveles de exclusión social). Sin embargo, la desigualdad en estos municipios no es afectada sustancialmente por la actividad económica (si bien lo hace levemente de forma positiva), lo que cobra especial relevancia dado que los OM constituyen la mayoría.

En cuanto a la desigualdad económica, llama la atención que los TFUR muestran un comportamiento de correlación positiva entre desigualdad y PIB per cápita; solo la RM muestra una relación consistente en la disminución de la desigualdad a medida que aumenta el PIB per cápita.

En todo caso, si se requiere reducir la pobreza y aumentar el IDH en la mayoría de los municipios menos favorecidos, es pertinente elevar la productividad de modo sustancial.

La información oficial de ingresos (Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, EHPM) permite, mediante el análisis de sigma convergencia, deducir que los municipios convergen en cuanto al ingreso por persona a nivel municipal. Sin embargo, el estudio con base en la metodología de RIMISP, que utiliza la información del consumo eléctrico por territorios, muestra que los municipios no convergen y más bien el proceso de desigualdad del consumo eléctrico por persona aumenta. Debe tenerse en cuenta que existe una fuerte correlación entre el consumo eléctrico por persona y el PIB per cápita, por municipio. Esto pone en tela de juicio los resultados obtenidos con los datos oficiales.

Por otro lado, en este informe se ha realizado una reestimación del décimo decil, lo que permite encontrar (coherentemente con los estudios territoriales) que la desigualdad, medida a través de Theil, sigue aumentando en El Salvador. La desigualdad ha crecido desde 45 % en 1991 hasta 56 % en 2018, presentando una tendencia creciente. Lo mismo ha sucedido con la desigualdad entre los dos grupos relevantes, pobres y ricos, que ha aumentado en los mismos años desde 29 % a 33 %, y la desigualdad dentro de cada grupo que se ha elevado de 15 % a 23 %, también en los mismos años. Tal situación, debe obligar al Estado a revisar sus estadísticas y sistemas de registros de datos, para hacer su información más consistente, dado que sus resultados son diametralmente opuestos a los encontrados en este estudio.

En otro punto, el estudio de la fuente de los procesos redistributivos que realiza el Ministerio de Hacienda muestra que las elasticidades de los impuestos (directos e indirectos) han tenido comportamientos afectados por la etapa política o por la política económica. Así, en el período 1990-2000, donde se aplicaron las principales medidas neoliberales, los impuestos mostraron una elasticidad altamente elástica (por encima de 1.2) con respecto al PIB nominal, el PIB real y el índice de precios implícito. Este comportamiento se ve reforzado por la política de la dolarización (período 2001-2008), excepto para el índice general de precio, el cual muestra solo una conducta elástica (entre 1.0 y 1.2).

En el período 2009-2017, bajo los gobiernos del FMLN, a excepción del producto real que muestra vinculación inelástica (mayor o igual que cero, pero menor que 1.0), los impuestos son altamente elásticos con relación al PIB nominal y al índice de precios implícito. Las elasticidades de los PIB son menores respecto a todos los períodos, pero la elasticidad con respecto al índice de precios implícito es la mayor. Aunque las políticas neoliberales se mantuvieron en lo fundamental, el lento crecimiento derivado de la crisis y el agotamiento del modelo de la política económica se encuentran a la base de este comportamiento.

En lo concerniente al impuesto sobre la renta, en el período de 1990-2017, el patrón de comportamiento de la elasticidad con respecto al PIB nominal, al PIB real y al índice de precios implícito es altamente elástico en los tres casos. Entre 1990 y el 2000, mientras el impuesto de la renta es altamente elástico para el PIB nominal y el índice de precios implícito, los efectos

de las políticas económicas neoliberales generaron una elasticidad negativa con respecto al PIB real.

Entre 2001-2008, las elasticidades del PIB nominal y el PIB real son altamente elásticas, revirtiéndose lo del período anterior con respecto al PIB real. En cuanto al índice de precios se refleja una situación inelástica, la más baja de todos los períodos analizados. Entre 2009 y 2017, las elasticidades son altamente elásticas mostrando un comportamiento más coherente, máxime en lo que respecta al PIB real; debido a la necesidad del Estado en recaudar en concordancia con los ingresos y sostener la política social del FMLN. Aunque debe tenerse presente que este último período, que implica dos administraciones del FMLN, se caracteriza por el bajo crecimiento del PIB real.

Lo más interesante en relación al IVA es que en todos los períodos analizados, incluyendo el período total 1990-2017, y exceptuando el período entre 2001-2008, la elasticidad IVA-PIB real es negativa, y sin embargo las elasticidades con respecto al PIB nominal y el índice de precios son altamente elásticas.

Entre 2001-2008, el IVA mostró relaciones altamente elásticas con respecto a las tres variables, esto es, el PIB nominal, el PIB real y el índice de precios.

Conviene señalar que los problemas generados por una muy baja recaudación, las deficiencias en la salud y educación pública, así como los problemas de seguridad y elevado endeudamiento público (que inicia su proceso con el establecimiento de las AFP) han sido una constante en todos los períodos, y el carácter incipiente de la política social del FMLN fue muy insuficiente para cambiar esta situación. Además, debe agregarse que los impuestos deben crecer con mayor elasticidad con respecto al producto real que a los precios, para que de ese modo se generen recursos reales al Estado.

Una importante fuente de ingresos en El Salvador lo constituyen las remesas provenientes del exterior, aparte del bienestar directo que ejercen sobre las familias, representan un importante componente de la demanda agregada. El análisis a través de la matriz insumo producto MIP permite conocer el importante impacto que tiene sobre la economía salvadoreña, más allá del efecto ejercido sobre los hogares receptores.

Los resultados obtenidos revelan que el 22.6 % del consumo agregado es sostenido por las remesas. A través del efecto multiplicador, las remesas permiten generar más del 13 % del valor bruto de la producción, 15 % de la ocupación total, equivalente a más de 428 mil empleos, lo que implica una masa salarial y excedente bruto de explotación, con relación a sus totales, de 11.8 % y 11.3 %, respectivamente.

El análisis de la MIP también permite conocer las importaciones dinamizadas por el efecto directo e indirecto de las remesas. En total las remesas generan importaciones que representan el 24.3 % de toda su producción generada. Por cuanto, es posible conocer qué productos son afectados por las remesas, esto facilita saber cuáles son las potencialidades del mercado interno para sustituir importaciones y optimizar el flujo de las remesas.

Del consumo que generan las remesas, más del 23 % corresponde a bienes importados, del efecto dinamizador del consumo sobre los bienes intermedios el 24.9 % son importados. Por tanto, cerca de un 25 % de los efectos de remesas constituyen importaciones, reduciendo los efectos multiplicadores de la ocupación y producción interna, antes mencionados.

En cuanto al sistema monetario de El Salvador, se destaca que la dolarización, además de anular en lo fundamental la política monetaria, también representa una seria restricción a la política fiscal.

El desequilibrio presupuestario con déficit primario permanente que en los últimos años se acerca al 3 % y la elevada deuda pública (que actualmente representa más del 72 % del PIB y cerca del 400 % de los ingresos tributarios captados por el Estado) provocan que el país represente cada vez más riesgo de impago, lo que hace que los intereses sobre la deuda pública se eleven. De este modo, en lugar de que los déficits fiscales y la deuda pública constituyan un fuerte impulso de la producción vía emisión monetaria para cubrirlos, se convierte en una peligrosa fuente de inestabilidad e incertidumbre.

Los países con capacidad de emisión, léase soberanía monetaria, para cubrir las obligaciones del Estado muestran menos riesgo de inestabilidad y más capacidad de elevar la actividad productiva que representa fuente de recursos, vía tributos, para el Estado, presentando mayor capacidad de pago de la deuda pública. Por ejemplo, mientras en Estados Unidos, un país con capacidad de emitir moneda, los rendimientos de los bonos disminuyen, aunque aumente el coeficiente deuda pública-PIB (que es mayor al 100 %), en El Salvador los rendimientos de los bonos aumentan junto con el ratio deuda pública/PIB.

Todo lo anterior, además de dejar la economía salvadoreña a merced del capital financiero internacional, por la elevada deuda pública; enrumba la política fiscal hacia la austeridad frenando los impulsos de la demanda agregada y la producción, con lo que el país se vuelve más riesgoso, aumentando los intereses y servicios de la deuda pública y, por ende, la deuda pública. Se trata, como se puede constatar, de un peligroso círculo vicioso.

La necesidad de tener un conocimiento de la economía de El Salvador más articulada implica el estudio del sector agropecuario, el cual se vuelve interesante abordarlo con base en el uso que ha tenido la tierra, y las maneras de obtener de ella los medios de vida, por lo que es conveniente abordar el tema mediante la categoría de espacios rurales (ER).

La historia de la dinámica de los ER en El Salvador se encuentra fuertemente explicada por la introducción del modelo agroexportador, especialmente con la introducción del café a finales del siglo XIX. Esto generó importantes cambios institucionales y políticos (revolución liberal) que dieron lugar a la concentración de la tierra, eliminando la propiedad comunal y ejidal, y la transformación de la actividad agropecuaria, mediante el proceso de acumulación originaria, en una actividad articulada a la producción capitalista.

La introducción del café significó que nuestra economía capitalista se caracterizara como monoexportadora en la primera mitad del siglo XX. En la segunda mitad, hasta los años 70, se verifica la consolidación de una economía agroexportadora, hegemónica por café, caña de azúcar y algodón. La estructura de tenencia en este período dejaba la producción de maíz, frijol, maicillo y arroz en explotaciones de menos de 5 hectáreas, en tierras de ladera y mala calidad; mientras que los cultivos de agroexportación se efectuaban en explotaciones de más de 100 hectáreas, en suelos de alta calidad.

En ese sentido, aunque la Ley de la Reforma Agraria, decretada en 1980, quiso generar más equidad en la distribución de la tierra, el último censo agropecuario (CENAGRO 2007) comprueba que todavía un 35 % del suelo agrícola está destinado a la producción de café y caña de azúcar. No obstante, hay que destacar que las políticas neoliberales impulsadas después de la guerra civil han cambiado la relevancia de los sectores económicos elevando la importancia del sector terciario y secundario, dejando en franco estancamiento al sector agropecuario.

Seguidamente, con el decreto emitido en 1983, la Fase II de la Reforma Agraria anuló la distribución de las tierras destinadas a los cultivos de agroexportación que cuentan con la tierra de mayor calidad, lo que explica los resultados del censo. También se ha verificado que

está aumentando la explotación de la tierra en pequeñas parcelas, menores a una hectárea, experimentando un crecimiento de 115 % entre 2007 y 2017.

En contraste con los objetivos plasmados en la Reforma Agraria, y anotada la modificación de la Fase II, lo realizado aún adeuda la repartición de más de 45 mil hectáreas a más de 600 mil personas.

Los ER están sufriendo importantes cambios, tanto por el resurgimiento de las explotaciones de autoconsumo como por el proceso de terciarización que está borrando de forma relevante la frontera entre lo rural y urbano. El riesgo inminente de esta dinámica se vincula a la pérdida de la soberanía alimentaria, y revive la importancia de retomar la ley vigente de la Reforma Agraria.

1.

La economía mundial: crisis y situación actual de la economía capitalista

1.1 Resumen

.....

En este apartado se presenta información de la guerra comercial que Estados Unidos y China sostuvieron en el año 2018, así como algunas estimaciones de las pérdidas y potenciales impactos en el ingreso de Estados Unidos y en las dinámicas económicas mundiales. Además, se presenta información de la influencia de China en la región latinoamericana en general, pero en Centroamérica y El Salvador en específico, sobre todo en el comercio entre los países centroamericanos con China.

1.2 Introducción

.....

En los últimos años se ha presentado un resurgimiento de políticas proteccionistas, sobre todo en cuanto al comercio internacional entre países. Uno de los casos extremos de este proteccionismo es la guerra comercial, como la establecida en el año 2018 entre las dos principales potencias económicas: Estados Unidos de América y China. Los impactos de esta guerra sobrepasan las dinámicas económicas propias de dichos países, pues son muy importantes en las cadenas productivas internacionales y porque otros países —como El Salvador— dependen de ellos.

1.3 Guerra comercial entre las dos principales potencias mundiales

.....

A lo largo de 2018, el Gobierno de los Estados Unidos, liderado por el presidente Donald Trump, aplicó tarifas a las importaciones, sobre todo provenientes de China, comenzando en julio de ese año. En total, dichas tarifas se aplicaron a aproximadamente USD 283 billones de las importaciones estadounidenses, con valores entre el 10 % y el 50 %. En respuesta, los socios comerciales (en especial China) aplicaron tarifas promedios del 16 % para USD 121 millones de exportaciones estadounidenses, aproximadamente (Amiti, Redding y Weinstein, 2019).

Este tipo de políticas son conocidas como guerras comerciales que en este contexto se refieren a una situación en donde las economías mundiales, principalmente la estadounidense, abandonan las reglas y acuerdos que han restringido las tarifas comerciales, para comenzar a establecer tarifas unilateralmente en su autointerés percibido (Krugman, 2018).

Las razones que llevaron al gobierno estadounidense a aplicar estas tarifas a China fueron que este último estaba llevando a cabo prácticas comerciales injustas; entre las cuales se encontraban presiones o requerimientos para compañías estadounidenses de transferir sus tecnologías y propiedad intelectual a sus socios comerciales chinos (Swanson y Bradsher, 2019).

Este tipo de medidas impactan de manera directa el comercio internacional en general, pero en especial el comercio y las dinámicas económicas de los países involucrados en esta guerra. En ese sentido, Amiti, Redding y Weinstein (2019) estimaron que, para el caso estadounidense, el costo acumulativo en el bienestar, es decir, la reducción del ingreso real a raíz de las tarifas aplicadas por Estados Unidos fue de USD 6.9 billones aproximadamente en los primeros 11 meses de 2018, además de USD 12.3 billones de costo adicional para consumidores domésticos e importadores a raíz de ingresos arancelarios transferidos al gobierno.

Para noviembre de 2018, el costo mensual por pérdida de ingreso real alcanzó USD 1.4 billones. Por otro lado, esta guerra comercial ocasionó ajustes en la cadena internacional de insumos, de aproximadamente USD 165 billones de pérdidas o redirecciones para evitar estos aranceles. Además, se descubrió que estas tarifas se pasaron casi totalmente a los precios domésticos de Estados Unidos, por lo que el impacto fue para las personas consumidoras domésticas y las importadoras, sin casi ningún impacto en los precios recibidos por las exportaciones extranjeras (*Ibid.*, pp. 22-23).

(...) para el caso estadounidense, el costo acumulativo en el bienestar, es decir, la reducción del ingreso real a raíz de las tarifas aplicadas por Estados Unidos fue de USD 6.9 billones aproximadamente en los primeros 11 meses de 2018 (...) Para noviembre de 2018, el costo mensual por pérdida de ingreso real alcanzó USD 1.4 billones.

Luego de estas consecuencias, todo parecía indicar que se podía llegar a un acuerdo, el cual incluiría que China comprase grandes cantidades de productos agrícolas y energéticos, así como bajar las barreras que impiden que compañías estadounidenses operen en China. A cambio, Estados Unidos retiraría las tarifas impuestas en 2018 a las importaciones chinas. (Swanson y Bradsher, 2019). Sin embargo, estas situaciones no se dieron y algunas tensiones se levantaron, generando el rompimiento entre compañías estadounidenses y chinas, como Google y Huawei.

Si bien es cierto las razones de esta guerra han sido de origen comercial, es importante tener en cuenta que hay dinámicas geopolíticas en las que las relaciones entre Estados Unidos y China, están envueltas dado que son las dos principales potencias mundiales. En ese sentido, es relevante revisar, desde una perspectiva comercial, la influencia que estos países tienen en regiones como Latinoamérica en general y en nuestro país en particular.

1.4 La situación de la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina y el Caribe¹

.....

A pesar de un contexto internacional que ha presentado un mayor crecimiento de la economía mundial en 2017, las corrientes de inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe se redujeron por tercer año consecutivo en 2017, presentando un valor de USD 161.911 millones, es decir, un 3.6 % menor al registrado en 2016 y un 20 % por debajo del valor en 2014 (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018, p. 11).

Por su parte, la IED en Centroamérica se elevó por octavo año consecutivo, destacando en especial el caso de Panamá. Este incremento de inversión se dio en los servicios, así como en proyectos relacionados con energías renovables y manufacturas para la exportación. De esta manera, se ha producido a mediano plazo una recomposición de las entradas de IED, disminuyendo en el sector de recursos naturales e incrementando en los servicios y manufacturas. Esta situación brinda oportunidades para focalizar las inversiones en sectores que tienen más capacidad para impulsar un cambio estructural, pero este proceso debe ir acompañado por políticas que desarrollen las capacidades de las personas en los países receptores (*Ibid.*, pp. 11-12).

Por otro lado, la expansión de China en este escenario está fuertemente relacionada con el avance tecnológico. Sin embargo, la IED de China hacia el exterior cayó un 36 % en 2017. Esta situación se da después de que el Gobierno Chino ajustara sus mecanismos para controlar los flujos de IED con las prioridades estratégicas del país.

Programas como *Made in China 2025* muestra la estrategia de largo plazo del Gobierno Chino de incentivar tan solo aquellas actividades que sean coherentes con sus objetivos estratégicos de desarrollo (Enright, 2018, citado en Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2018, p. 26).

Por lo tanto, esta reciente expansión de China se concentra particularmente en las fusiones y adquisiciones. Las transnacionales chinas tienen interés en adquirir capacidades, tecnología y acceso a los mercados de economía avanzadas con la adquisición de activos estratégicos que se traduzcan en resultados a corto plazo (CEPAL), 2018, p. 28).

1.5 Evolución de la balanza comercial de los países centroamericanos con China

.....

Es pertinente analizar el comportamiento que ha presentado el comercio de los países de Centroamérica con China. En el gráfico 1.1 se muestran las balanzas comerciales de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica² con China desde 1995 hasta 2016.

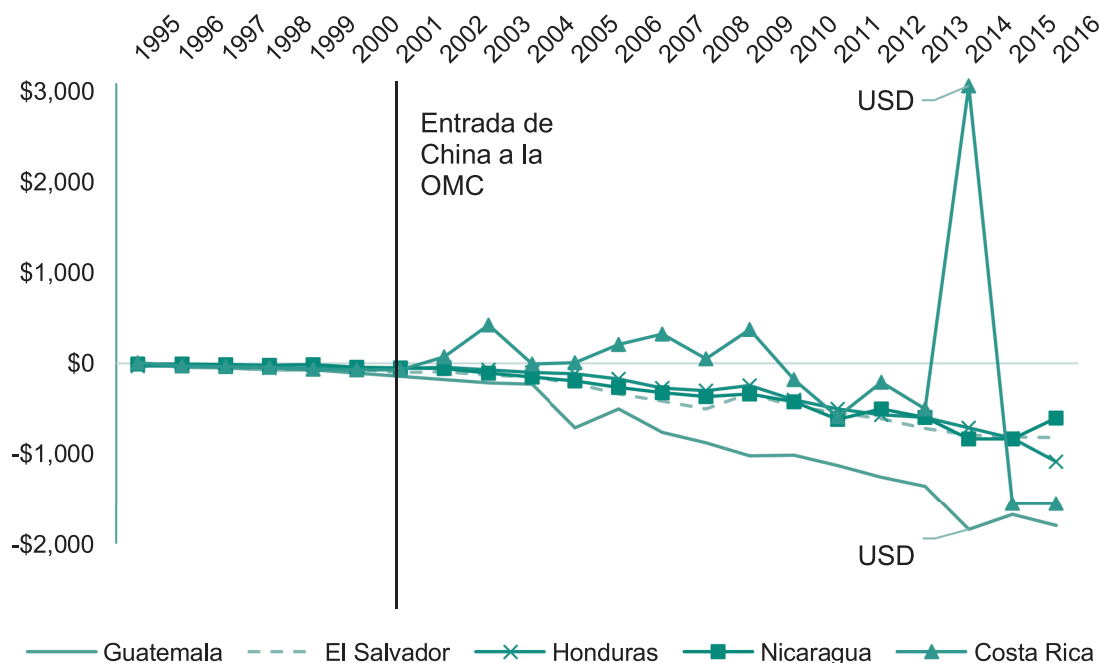
En el gráfico se ha resaltado el año 2001 porque fue el 11 de diciembre de ese año el día en que China se adicionó oficialmente a la Organización Mundial del Comercio, OMC, (OMC, 2001). Si bien es cierto en los años anteriores a 2001 todos los países analizados en el gráfico ya tenían relaciones comerciales con China, es evidente que a partir del año 2002 el compor-

1 Las siguientes tres subsecciones han sido analizadas y presentadas por López (2018), las cuales se retoman para profundizar el análisis y realizarlo desde otra perspectiva.

2 La situación de Panamá se dejará de lado, puesto que sus niveles de déficit comercial con China son muy superiores en comparación con el resto de Centroamérica, situación que se agudizó a partir de 2003, llegando a un máximo nivel de USD 9 665.60 millones de déficit comercial en 2011. Para un mayor detalle, referirse a López (2018).

tamiento de las balanzas comerciales con el país asiático tomó otras dinámicas, puesto que entre 1995 y 2001 los niveles de balanza comercial eran bastante similares para estos países, presentando déficits comerciales para todos ellos.

Gráfico 1.1. Balanzas Comerciales de los países de Centroamérica (excepto Panamá) con China. En millones de USD. 1995 – 2016



Fuente: elaboración propia con base en datos del *Observatory of Economic Complexity* (OEC).

A partir del ingreso de China a la OMC, el único país que ha presentado superávits comerciales es Costa Rica, ya que entre 2002 y 2009 solamente en el año 2004 se tuvo déficit comercial. Posteriormente, hasta el año 2013 la tendencia se revirtió y lo importado por Costa Rica desde China fue mayor a lo que Costa Rica exportó a China. En el año 2014 se presentó el mayor nivel de superávit comercial en el período analizado que, como puede observarse en el gráfico 1, fue de USD 3 702.35 millones, sobre todo debido a una baja en las importaciones de equipo electrónico de transmisiones y un aumento en las exportaciones de circuitos integrados (Simoes, 2018). En los últimos dos años, sin embargo, Costa Rica volvió a presentar déficits comerciales con China.

En contraposición, Guatemala ha presentado el mayor nivel de déficits comerciales con China, en los años analizados para estos países. Dicho nivel muestra una clara tendencia a aumentarse a partir de 2001, presentando su mayor valor en el año 2014, con -USD 1 840.59 millones. En los últimos dos años se ha revertido un poco esta tendencia.

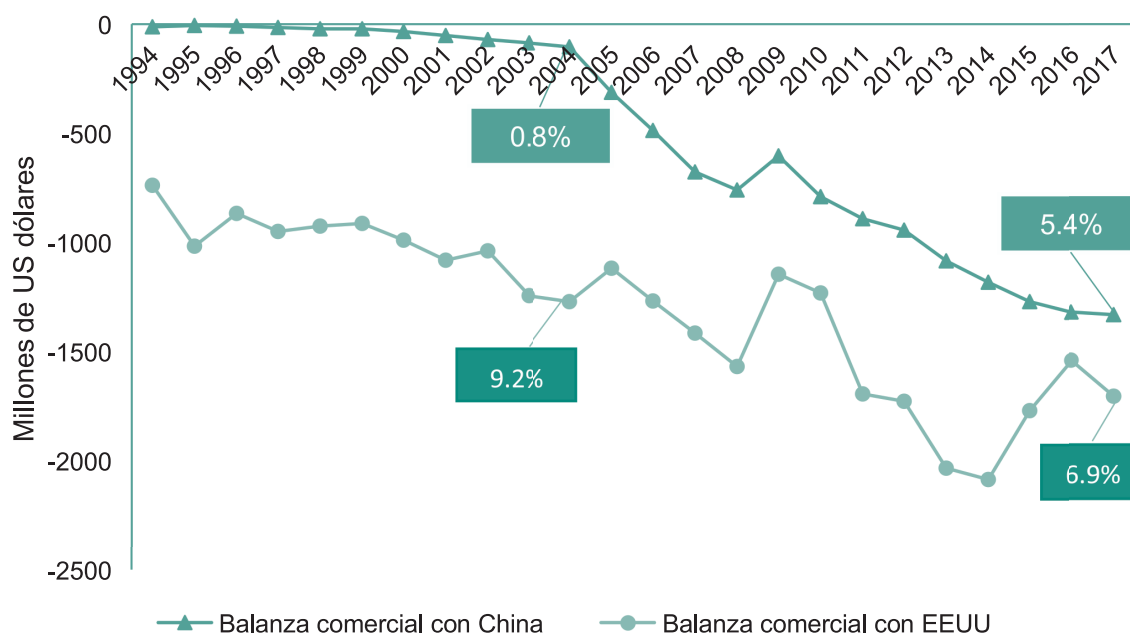
Por su parte, en los déficits comerciales de El Salvador, Honduras y Nicaragua se observan tendencias similares entre 1995 y 2016, con un claro punto de inflexión en el año 2001. Para el año 2016, Nicaragua presentó una leve reducción en este déficit, a diferencia de Honduras que lo aumentó, mientras que El Salvador mantuvo su nivel de déficit comercial con China en ese año.

1.6 Relaciones comerciales de El Salvador con China

El 20 de agosto de 2018, El Salvador anunció que rompía oficialmente relaciones diplomáticas con Taiwán y las abría con China. El presidente Salvador Sánchez Cerén dijo que esta decisión respondía a "las tendencias ineludibles de nuestra época", en las cuales China ha mostrado que los "...desarrollos logrados en diversos campos le permiten posicionarse entre los países más exitosos" (Jurado, 2018).

Como se mostró en el apartado anterior, las relaciones económicas de El Salvador con China han existido desde la década de los 90, con un claro punto de inflexión a finales de 2001 cuando China ingresó a la OMC. En ese sentido, se vuelve pertinente dar una mirada en específico a la balanza comercial entre estos dos países, comparando además la situación de comercio entre El Salvador y nuestro principal socio comercial, es decir, Estados Unidos. En el gráfico 1.2 se presenta dicha información.

Gráfico 1.2. Balanzas Comerciales (sin maquila)^{1/} de El Salvador con China y Estados Unidos. En Millones de USD y como Porcentaje del PIB. 1994 – 2017.



Notas: ^{1/}Dado el carácter especial de las exportaciones de los productos de maquila para nuestro país, estas se han excluido del análisis para evitar distorsiones.

En los recuadros se presenta el déficit como porcentaje del PIB.

Fuente: elaboración propia con base datos del Banco Central de Reserva (BCR).

Con ambos países El Salvador ha tenido déficits comerciales en todos los años analizados, siendo mucho mayor este déficit con Estados Unidos que con China. Sin embargo, al analizar la situación de dichos déficits como porcentajes del PIB, en 2004 correspondió a 0.8 % en el caso de China, mientras que con Estados Unidos fue del 9.2 %.

Para el año 2017, este déficit con China representó el 5.4 % del PIB de nuestro país, mientras que con Estados Unidos fue del 6.9 %. A pesar de que sigue siendo mayor con el país norteamericano, ambos déficits han presentado una convergencia entre sí, mostrando la ganancia del espacio comercial de China con respecto a Estados Unidos en nuestro país.

(...) ambos déficits han presentado una convergencia entre sí, mostrando la ganancia del espacio comercial de China con respecto a Estados Unidos en nuestro país.

En cuanto al déficit comercial con China y El Salvador conviene analizar su composición por producto. Para esto se presentan en el gráfico 1.3 (a y b) los 20 principales agregados de productos que se han comercializado entre estos dos países en el período 2000 – 2017, con la nomenclatura expresada en la tabla 1.

Tabla 1.1.
Nomenclatura de los 20 principales agregados de productos comercializados.
El Salvador- China

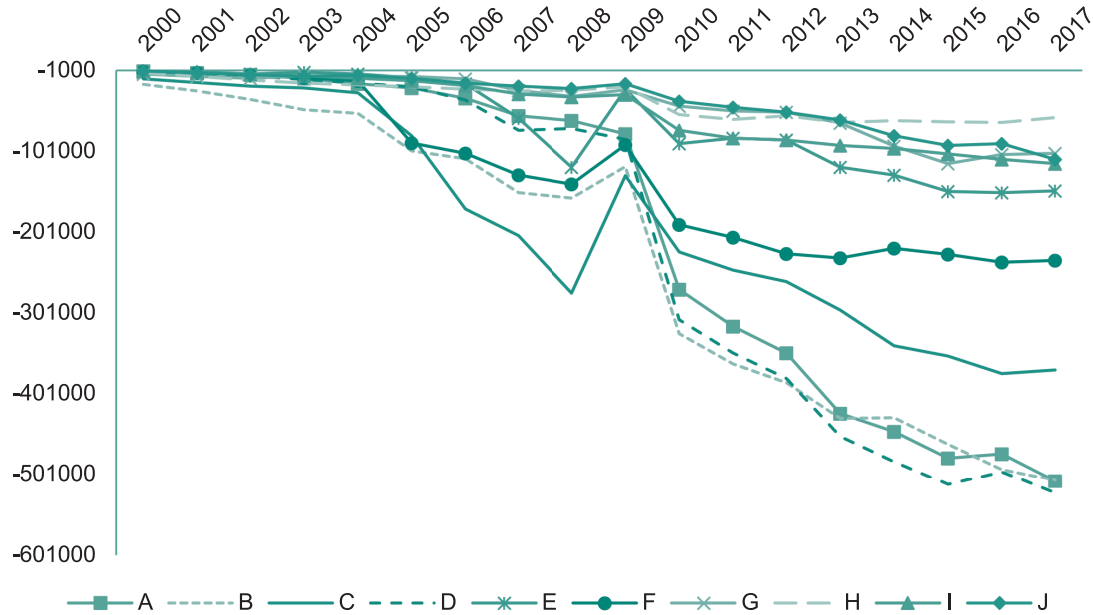
Nom.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Agr.	Bienes de Capital	Bienes de Consumo	Bienes Intermedios	Maquinaria y Electricidad	Metales	Prendas de Vestir y Textiles	Químicos	Calzado	Miscelánea	Plástico o Goma
Nom.	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
Agr.	Materia Prima	Animales	Productos Alimenticios	Combustibles	Cueros y Pieles	Minerales	Piedra y Vidrio	Transporte	Vegetales	Madera

Fuente: elaboración propia.

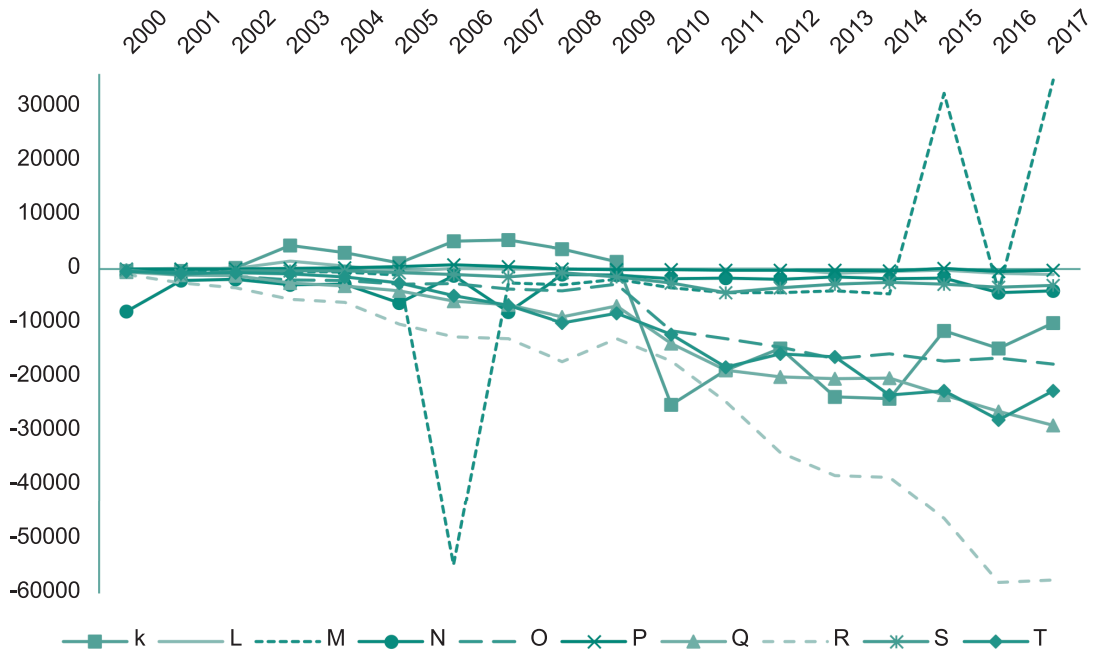
Los primeros 10 agregados son aquellos que han presentado los mayores niveles de déficit con China entre 2000 y 2017, en donde a partir del año 2004 puede notarse un punto de inflexión para estos déficits, coincidiendo con el año en que los países de Centroamérica presentaron un aumento evidente en sus déficits con China. Por otro lado, en 2009 se tuvo una contracción de este déficit para todos los agregados, mostrando los efectos de la crisis económica mundial que inició en 2007, y que tuvo su mayor impacto en nuestro país justamente en 2009.

Gráfico 1.3. Déficit Comercial de El Salvador con China por agregados de productos. 2000 – 2017. En miles de USD.

a) 10 agregados con mayor nivel de déficit comercial



b) 10 agregados con menor nivel de déficit comercial



Fuente: elaboración propia con datos de WITS (2019).

A partir del año 2009, todos estos agregados han presentado un crecimiento en sus respectivos déficits, en donde en los últimos años mostrados en el gráfico a, los Bienes de Consumo, los Bienes de Capital y la Maquinaria y Electricidad son los agregados con mayor nivel de déficit comercial con China.

Por su parte, en el gráfico b se presentan los 10 agregados con menos nivel de déficit, en donde cuatro de estos agregados presentaron superávit comercial con China en algunos años, como es el caso de Materias Primas (2003 – 2010); Animales (2001 – 2004, 2006); Productos Alimenticios (2015 y 2017); Minerales (2003 – 2007, 2015). Los demás agregados mostraron déficit en todos los años analizados, siendo Transporte, Madera y Piedra y Vidrio los que presentaron los déficits más altos de este segundo grupo entre 2015 y 2017.

1.7 Conclusiones

.....

Las consecuencias en el comercio internacional a causa de la guerra comercial que sostuvieron Estados Unidos y China en 2018 mostraron pérdidas estimadas en el ingreso real de Estados Unidos de USD 1.4 billones mensuales para noviembre de 2018, con pérdidas además en las cadenas de producción internacionales. Estas primeras estimaciones dan una idea de los impactos que esta guerra comercial tendrá en la dinámica económica mundial para el año 2019. Además de las razones comerciales que fomentaron esta guerra, la expansión de China en América Latina y razones geopolíticas también pueden estar envueltas en estos conflictos.

Por otro lado, la información presentada muestra que las relaciones comerciales de los países de Centroamérica con China no son nuevas y ahora son más relevantes con la reciente apertura de relaciones diplomáticas con China después de la ruptura de estas con Taiwán, este último solo cuenta actualmente con el apoyo de Guatemala, Honduras y Nicaragua en el istmo centroamericano (Wallace, 2018).

Asimismo, el análisis del déficit comercial entre El Salvador y China –tanto en general como proporción del PIB como en específico para los agregados de productos comercializados entre estos dos países– muestra un crecimiento de este déficit luego de la crisis económica de 2009, en donde además la estructura por productos se ha mantenido hasta el 2017. Este análisis permite concluir que el comercio internacional refleja las desigualdades competitivas entre países, en vez de corregirlas.

2.

Salarios, empleo y economía del cuidado

2.1. Salarios y empleo

.....

2.1.1. Resumen

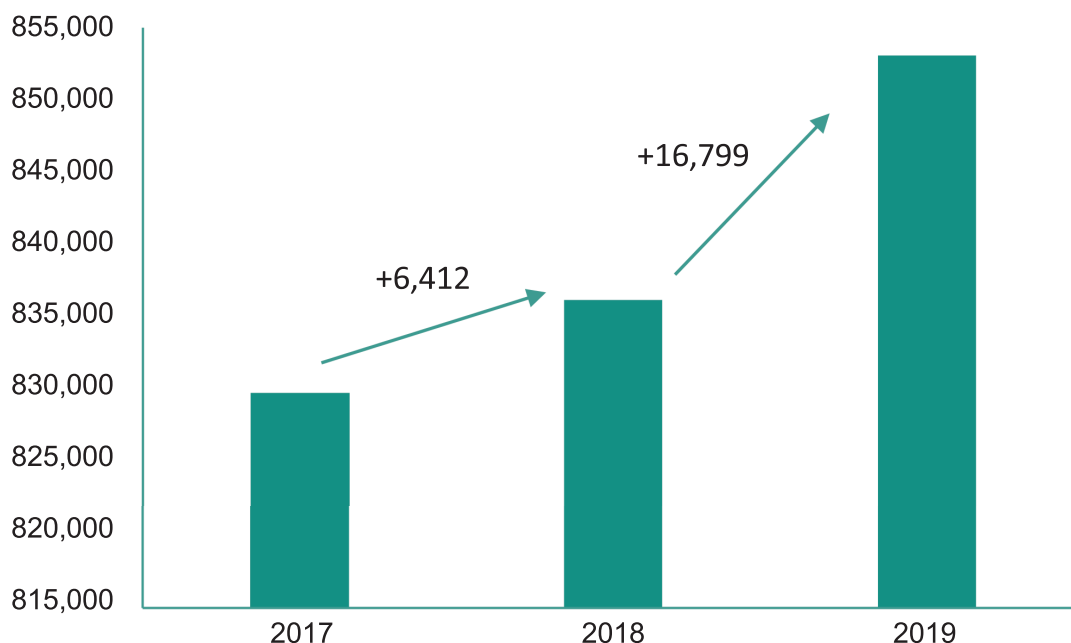
En este apartado se presenta una actualización de la información sobre el empleo y los salarios reales y nominales en El Salvador en el período interanual febrero 2018- febrero 2019. Además, en el marco de la discusión sobre un nuevo ajuste al salario mínimo en El Salvador en el corriente año, se retoman un par de propuestas relativas a la necesaria actualización del indicador Canasta Básica Alimentaria (CBA); indicador importante para el monitoreo de la suficiencia y dinámica del poder de compra de los salarios.

2.1.2. Situación coyuntural del empleo

De acuerdo con los datos del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), para enero de 2019 el total de personas asalariadas cotizantes en planilla fue de 853 086 tanto para el sector público, que representó el 19.71 % en ese mes, como el privado que representó el restante 80.29 % de estas personas asalariadas. Este total, al ser comparado con el número de personas cotizantes registradas para enero de 2017, muestra un aumento de 23 211 personas, es decir, un aumento del 2.8 % en estos años.

Este acrecentamiento se generó casi en su totalidad en el sector privado, en donde se tuvo un incremento de 22 582 personas, esto es, el 97.29 % del aumento total. El gráfico 2.1 muestra el empleo registrado en cada mes de enero de 2017 a 2019, y los respectivos aumentos registrados.

Gráfico 2.1. Personas cotizantes al ISSS. Enero de 2017 – 2019. Sector Público y Privado



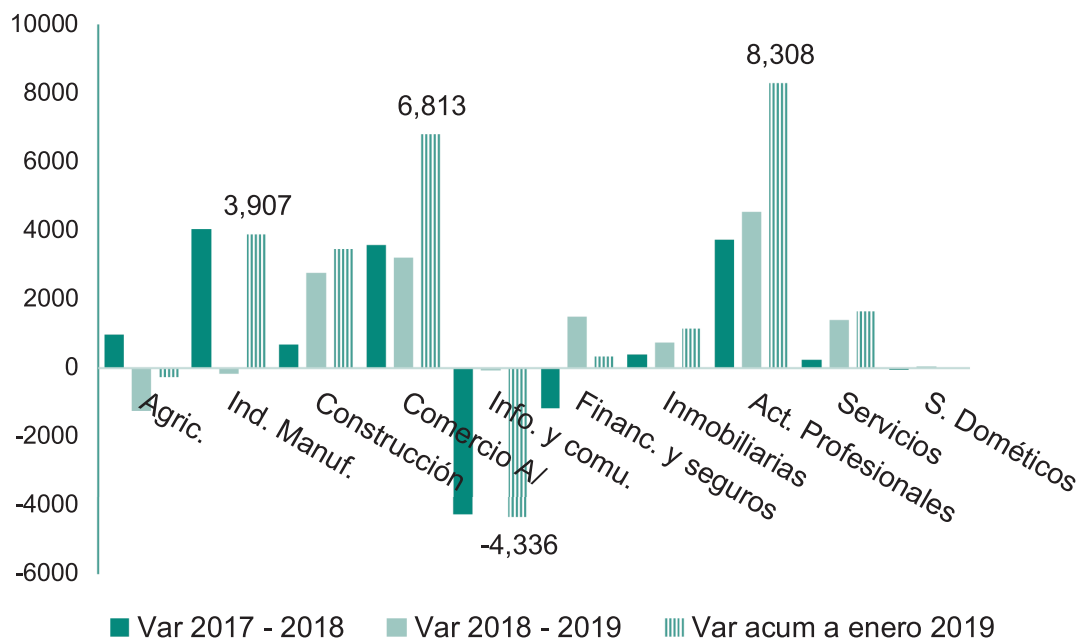
Fuente: elaboración propia con base en datos del ISSS.

Puede notarse que, en este período, el mayor aumento sucedió entre 2018 y 2019, el cual fue 2.62 veces el presentado entre los primeros dos años analizados. Dado que la gran mayoría de esta variación se dio en el sector privado, es conveniente analizar las variaciones en el empleo respectivas de cada una de las actividades que lo conforman, información que se presenta en el gráfico 2.2.

La rama de Actividades Profesionales, Científicas, Técnicas y de Servicios Administrativos y de Apoyo presentó el mayor aumento acumulado entre 2017 y 2019, con un total de 8 308 nuevas personas cotizantes. Este resultado es relevante dado que, entre el primer trimestre de 2016 y el primer trimestre de 2018 fue justamente esta rama la que presentó el mayor decrecimiento en cuanto a sus personas cotizantes (Departamento de Economía UCA, 2018).

Además, la rama Comercio, Restaurantes y Hoteles, Transporte, Almacén, Actividades de Alojamiento y Servicios de Comida presentó 6 813 nuevas personas cotizantes, y la rama Industrias Manufactureras, Explotación de Minas y Canteras y Otras Actividades Industriales un aumento de 3 907 cotizantes. Los resultados presentados en el *Análisis socioeconómico de El Salvador: un enfoque estructural 1974 – primer trimestre 2018* también mostraron a las Industrias Manufactureras y al Comercio como actividades en donde se han empleado personas adicionales cotizantes entre 2016 y 2018 (*Ibid.*). La actualización de esta información a enero de 2019 estaría mostrando la importancia de estas actividades en la generación de empleo en el mercado laboral salvadoreño.

Gráfico 2.2. Variación en el número de cotizantes al ISSS. Enero 2017 – 2019



Nota: A/ Comercio, Restaurantes y Hoteles, Transporte, Almacén, Actividades de Alojamiento y Servicios de Comida.
Fuente: elaboración propia con datos del ISSS.

Por su parte, la rama que presentó el mayor decrecimiento fue la rama de Información y Comunicaciones, con 4 336 personas menos entre enero 2017 y enero 2019. Las actividades Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca; Servicios, así como Servicio Doméstico presentaron un estancamiento en el período analizado. Estas dos últimas actividades se vuelven a presentar como actividades estancadas, de la misma manera que entre 2016 y 2018 (*Ibid.*), reafirmando su poca relevancia en cuanto a la generación de empleo para personas adicionales cotizantes.

Servicios, así como Servicio Doméstico presentaron un estancamiento en el período analizado. Estas dos últimas actividades se vuelven a presentar como actividades estancadas, de la misma manera que entre 2016 y 2018 (*Ibid.*), reafirmando su poca relevancia en cuanto a la generación de empleo para personas adicionales cotizantes.

En general, los datos muestran una aceleración en la generación de empleo entre 2017 y 2019, situación favorable para la población trabajadora salvadoreña. Cabe resaltar que la revisión de datos estadísticos realizada no brinda las razones por las cuales el empleo se ha comportado como lo ha hecho en este período, pero da luces de cuáles han sido las actividades con mayor (y menor) dinámica en la generación de empleo, permitiendo tener más claridad de cuáles deberían de ser los focos de estudio si se quisiese indagar de manera más profunda en las causas de estas variaciones.

2.1.3. Salarios

Por su parte, la evolución de los salarios se presenta en la tabla 2.1, donde se observa una recuperación moderada del poder de compra de estos salarios, con un aumento máximo de 6.88 % para las Actividades Inmobiliarias. Sin embargo, otras actividades presentaron pérdidas en la capacidad de compra, con una pérdida máxima de 0.72 % para el caso de Servicio Doméstico.

A pesar de que las actividades del sector público emplearon a menos del 20 % de personas cotizantes al ISSS en promedio entre enero 2018 y enero 2019, su salario promedio (tanto nominal como real) es mayor al presentado por el sector privado. Además, la cantidad de canastas ampliadas (CA) asequibles del sector público es la mayor presentada (1.69) en este período como se observa (ver tabla 2.1).

Tabla 2.1.
Salarios Cotizables, Salarios Reales^{A/} y Número de Canastas Ampliada^{B/} Asequibles. Comparación Interanual enero 2018 – enero 2019

Actividad Económica CIIU Rev. 4	Salario Cotizable 2018	Salario Cotizable 2019	Salario Cot. Real 2018	Salario Cot. Real 2019	Variación	CA por Salario 2018	CA por Salario 2019
Agricultura	426.63	433.07	381.06	385.84	1.26%	1.07	1.08
Industrias Manufactureras	443.19	441.37	395.85	393.24	-0.66%	1.11	1.10
Construcción	401.26	411.95	358.40	367.02	2.41%	1.00	1.02
Comercio	432.96	436.03	386.71	388.48	0.46%	1.08	1.08
Información y Comunicaciones	584.51	591.04	522.07	526.58	0.86%	1.46	1.47
Actividades Financieras y de Seguros	633.73	632.90	566.04	563.88	-0.38%	1.58	1.57
Actividades Inmobiliarias	426.26	456.72	380.72	406.91	6.88%	1.06	1.14
Actividades Profesionales, científ.	437.62	443.82	390.87	395.42	1.16%	1.09	1.10
Servicios	438.23	445.94	391.42	397.31	1.51%	1.09	1.11
Servicio Doméstico	312.52	311.05	279.13	277.13	-0.72%	0.78	0.77
Promedio Sector Privado	450.29	453.03	402.19	403.62	0.36%	1.12	1.13
Promedio Sector Público	669.75	678.04	598.20	604.10	0.99%	1.67	1.69

Notas: ^{A/} Para deflactar se utilizó el IPC de enero 2018 (111.96) y el IPC de enero 2019 (112.24) de acuerdo con el BCR.

^{B/} La Canasta Ampliada se calcula como el doble de la Canasta Básica Alimentaria, que fue de USD 200.19 en enero 2018, y de USD 200.96 en enero 2019, de acuerdo con la Digestyc.

Fuente: elaboración propia con datos del ISSS, BCR y Digestyc.

Las variaciones en cuanto a la cantidad de CA asequibles de todas las actividades analizadas son bastante mínimas entre 2018 y 2019, y en su gran mayoría alcanzan a superar la línea de pobreza extrema. Sin embargo, es de resaltar que el Servicio Doméstico no solo ha sufrido un retroceso en cuanto a su poder de compra, sino que además es la única actividad que no permite alcanzar al menos una canasta ampliada. Esto muestra una situación de pobreza relativa para las personas (y sus familias) que dependen del salario promedio de esta actividad, además de ya haber presentado esta situación entre 2017 y 2018 (Departamento de Economía UCA, 2018). Esto es claramente una desventaja para las personas que se dedican a esta actividad, en su gran mayoría mujeres.

2.1.4. Elementos para la discusión sobre el salario mínimo en El Salvador

Este subapartado ilustra la composición de la Canasta Básica Alimentaria (CBA) utilizada en El Salvador y busca dar insumos para establecer un posicionamiento a favor de una actualización del cálculo de ese indicador, dada la vinculación de este con los parámetros a considerar por el Consejo Nacional del Salario Mínimo, CNSM, en las discusiones relativas a los ajustes periódicos del salario mínimo. Así, una actualización de la CBA se plantea como necesaria, teniendo en cuenta los retos de este proceso y su importancia en cuanto a su uso en los indicadores de pobreza utilizados en nuestro país.

2.1.5. Estimación del costo de una Canasta Básica Alimentaria y su importancia económica

Según el artículo 38 inciso 2 de la Constitución de la República de El Salvador, el costo de la vida es uno de los aspectos a considerar en la fijación del salario mínimo³. Pero el indicador que debe usarse para la estimación de este costo no está definido en la ley, así como tampoco lo están los indicadores para cuantificar los otros aspectos que deben evaluarse en la fijación del salario mínimo.

Para operativizar los cálculos y dar soporte a la discusión política y técnica sobre el salario mínimo, algunas propuestas de ajuste utilizan como indicador de costo de la vida la Canasta Básica Alimentaria (CBA) y la Canasta Ampliada (CA). Esto es especialmente cierto en aquellas propuestas procedentes de la clase trabajadora o de instituciones que entienden al salario como un elemento de bienestar y como un factor generador de demanda y no solo como un costo de producción⁴.

Sin embargo, los indicadores antes mencionados no constituyen un estándar de bienestar y a pesar de ello son muy utilizados. En la actualidad se usan para estimar —de manera imperfecta y desactualizada— un umbral de acceso a un mínimo de alimentación que cubra los requerimientos calóricos y a la satisfacción mínima de otras necesidades personales y del grupo familiar.

Actualmente en El Salvador, la CBA incluye 22 alimentos y tiene un costo mensual de USD 200.58 para un hogar de 3.73 miembros en la zona urbana, y USD 143.40 para un hogar de 4.26⁵ miembros para la zona rural (véase anexo 1 para detalle). Es la canasta que menor número de alimentos tiene comparada con las de los países de la región centroamericana (Barrera y Castro, 2015). Los alimentos incluidos y las cantidades de los mismos se establecieron hace más de treinta años a partir de encuestas de consumo de alimentos (SECONAN, 1983, citado en Hernández, s/f) y, según Hernández (s/f, p. 246), "esto hizo que donde la dieta encontrada era inapropiada, el mínimo alimentario estimado también fuera inadecuado nutricionalmente".

3 Art. 38 Inc. 2: "Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo, que se fijará periódicamente. Para fijar este salario se atenderá sobre todo **al costo de la vida**, a la índole de la labor, a los **diferentes sistemas de remuneración**, a las **distintas zonas de producción** y a otros criterios similares. Este salario deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales del hogar del trabajador en el orden **material, moral y cultural**. En los trabajos a destajo, por ajuste o precio alzado, es obligatorio asegurar el salario mínimo por jornada de trabajo" las negritas son nuestras).

4 Véanse por ejemplo las propuestas presentadas en 2015 por la Coordinadora Sindical Salvadoreña; la Confederación Sindical de Trabajadoras y Trabajadores de El Salvador (CSTS); Centro para la defensa del Consumidor (CDC); y Federación de Asociaciones y Sindicatos Independientes de El Salvador (Feasies), entre otras; en el proceso de ajuste que se definió en diciembre 2016 y entró en vigencia en enero de 2017.

5 Datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos (Digestyc) correspondientes a febrero 2019.

De hecho, Menchú y Méndez (2011, p.18) destacan que la cantidad máxima de alimentos adquiridos por más del 50 % de los hogares salvadoreños es de 24; cantidad que no es muy diferente del patrón alimentario considerado para la estimación de la CBA.

Sin embargo, el mismo estudio señala que

en cuanto a la disponibilidad per cápita de energía y nutrientes, puede decirse que en general hay un déficit aproximadamente de 25% de energía (Kcal) en todas las regiones (...) en cuanto a la disponibilidad de minerales, se observa deficiencia severa en la disponibilidad de calcio y cinc (y) en relación a la disponibilidad de vitaminas, se observa un serio problema de riboflavina y vitamina C. (*Ibid.* p. 50).

Así, el indicador conocido como CBA salvadoreña no solo contiene pocos alimentos y poca variedad, sino que, por la finalidad con la que fue diseñado y estimado, no contempla criterios nutricionales⁶. Pero en la medida en que este indicador se usa como umbral de pobreza, se perpetúa la situación de subalimentación al utilizarse como parámetro de un mínimo de ingresos aceptable, en este caso, el salario mínimo.

Pero hay otras dos aristas que deben visibilizarse respecto a este indicador. La primera de ellas es que el cálculo del costo mínimo de alimentación a través de la CBA asume que hay personas en el hogar que se encargarán de transformar los alimentos y que, además, lo harán sin que eso adicione ningún costo monetario. Esta función la han cumplido fundamentalmente mujeres, ya que de cada 10 horas que se dedican a preparar alimentos, 9 son asumidas por mujeres bajo la modalidad de trabajo doméstico no remunerado, ya sea que lo realicen exclusivamente o que lo realicen como prolongación de una jornada de trabajo remunerada (Departamento de Economía, 2018, p. 56).

Esta asunción del trabajo doméstico no remunerado se evidencia en el hecho de que la CBA no contempla el costo de comidas preparadas ni estima un costo más allá del 10 % adicional de preparación, que más bien es imputable a los insumos materiales para la preparación de alimentos, como gas y otros implementos.

La omisión de comidas preparadas contrasta con el hallazgo de Menchú y Méndez (2011) según el cual

el grupo de comida y otros alimentos (aportan) un 22 % (al valor energético total), (y) ello significa que los hogares están recurriendo a la compra de alimentos ya preparados, quizá no solamente por el tiempo, sino también por la parte económica. (p. 32).

Finalmente, debe decirse que la asunción anteriormente descrita forma parte de los supuestos adoptados para los cálculos pioneros de Orshansky de los cuales derivó la idea de una CBA:

Cuando la familia hipotética recorta sus gastos en comida hasta el punto en el que iguala el costo de un plan de comida económico (o el plan alimentario de bajo costo) para una familia de ese tamaño, la familia habría alcanzado el punto en el cual su gasto de alimentación sería mínimo, pero adecuado, suponiendo que **"la esposa será una compradora cuidadosa, una**

6 "Dicha dieta no constituye una dieta modelo, sino más bien una dieta básica y solamente como tal debe ser considerada. Al analizar el patrón alimentario por áreas, se pudo **demostrar que las dietas eran inadecuadas en cantidad y calidad, por lo que constituyen una de las causas directas de los principales problemas nutricionales que se observan en la población, como son la desnutrición energética proteínica, la hipovitaminosis A y las anemias nutricionales**" (Hernández, s/f, p. 242).

cocinera hábil y una buena administradora que preparará todas las comidas de la familia en casa" (Fisher, 1992, p. 5. Traducción propia; las negritas son nuestras).

La segunda arista es que la distinción entre una canasta para la zona urbana y otra para la zona rural, responde no solo —ni principalmente— a diferentes patrones de consumo de los hogares, sino también a la forma de acceso a los alimentos, ya que en las zonas rurales, algunos⁷ hogares producen una parte de los alimentos que consumen. Por ejemplo, el sesgo calórico de la CBA rural pone más peso a las tortillas como fuente de calorías y no contempla el pan ni verduras, y muy pocas frutas o productos de origen animal (véase anexo 1).

Actualmente el costo mensual de la CBA rural para una persona es de USD 33.66, mientras que el costo mensual que tiene la CBA para una persona en el área urbana es de USD 53.79. Lo anterior 'supone' que una persona en el área rural necesita un 37 % menos ingreso respecto a alguien en la zona urbana para obtener el mínimo de calorías mensuales.

La utilización de encuestas de compra de alimentos como aproximaciones para estimar su ingesta tiene mucho que ver con lo antes descrito ya que, por ejemplo, Menchú y Méndez (2011, p. 13) señalan que más de la mitad de los hogares salvadoreños en la zona rural compra 19 alimentos; mientras que en la zona urbana más de la mitad de hogares compra 23 alimentos. Según lo anterior, la menor cantidad de alimentos adquirida por los hogares en la zona rural no necesariamente significa que consumieron menos que aquellos en las zonas urbanas, sino que **no tuvieron que adquirirlos por medio de dinero.**

Sin embargo, con el tiempo se reduce la posibilidad que tienen los hogares para producir sus alimentos y, por esa razón, el menor requerimiento de ingreso para acceder a esos alimentos deja de ser representativo de su situación.

La producción de alimentos es afectada por la mayor urbanización del territorio, por la apertura comercial que somete a fuerte competencia la producción local de alimentos y la desincentiva, el cambio en condiciones climáticas para la producción de alimentos y las modificaciones en los patrones de consumo e ingreso de los hogares. De ahí que con el paso del tiempo, la diferencia entre la CBA urbana y la rural difícilmente pueda justificarse.

Por otra parte, la CBA también es importante porque se utiliza como base para el cálculo de la CA, la cual estima de manera 'normativa' la cantidad de dinero con la que un hogar podría satisfacer mínima pero adecuadamente sus necesidades alimentarias y no alimentarias; de tal manera que los hogares que obtengan un ingreso igual o superior a esta magnitud, pueden clasificarse como No Pobres.

Actualmente la CA se calcula como el doble de la CBA (véase recuadro 2.1), aunque hay razones para cuestionar la idoneidad de ese cálculo, no solo por la subestimación del multiplicador de Orshansky, sino por lo desactualizado e incompleto del costo de la CBA.

Por tanto, al utilizar indicadores reduccionistas y desactualizados para estimar el costo de la vida en el contexto de la discusión sobre el ajuste del salario mínimo, se institucionaliza la sobreexplotación y se impide a las familias que viven del salario mínimo la adecuada satisfacción de las necesidades materiales y espirituales tuteladas por ley.

7 En el trabajo pionero de Orshansky, la distinción relevante no era urbano/rural, sino familias agricultoras frente a no agricultoras (Fisher, 1992, p. 6).

Recuadro 2.1.

¿Por qué la CA es el doble de la CBA?

El uso de la CBA como umbral de pobreza extrema es un resultado no previsto del trabajo de Mollie Orshansky, quien indicó que su propósito era más bien “desarrollar una medida para evaluar el riesgo relativo del bajo nivel económico (o más ampliamente, los diferenciales de oportunidad) entre diferentes grupos demográficos de familias con niños” (Fisher, 1992, p. 3. Traducción propia).

En su estimación, Orshansky retomó un principio económico conocido como la Ley de Engel según la cual entre más pobre es una familia, mayor es la proporción del gasto total que debe ser usado para comida...la proporción de gasto de comida, siendo todo lo demás constante, es la mejor medida del estándar material de vida de la población. (Zimmerman citado en Fisher, 1992, p. 12. Nota 29).

Además, la autora retomó información procedente de encuestas de consumo de los hogares. Y luego, de manera **normativa** (no empírica) propuso que el componente de gasto alimentario y no alimentario podría derivarse de un multiplicador del gasto alimentario. Este multiplicador (ahora conocido como multiplicador de Orshansky) es el inverso multiplicativo del coeficiente de Engel.

Así por ejemplo: Sea *E* la proporción del gasto total que los hogares destinan a alimentos y *CBA* el monto del gasto mínimo en alimentos para cubrir los requerimientos calóricos. El componente alimentario y no alimentario (CA) podrá calcularse como:

$CA = (1/E)(CBA)$; siendo $(1/E)$ el multiplicador de Orshansky

A partir de lo anterior puede deducirse que en la actualidad se ha asumido un coeficiente de Engel ($E = 0.5$), de tal manera que el multiplicador de Orshansky es 2 y, por tanto, la CA se calcula como el doble de la CBA. Pero hay razones para pensar que el multiplicador está subestimado ya que, según SECONAN (1983, p. 84), las familias salvadoreñas usaban el 40.5 % de su presupuesto familiar en alimentación en la década de los ochenta. Si se toma esto como un indicador *proxy* del coeficiente de Engel, el multiplicador de Orshansky da como resultado **2.47, lo cual indicaría que la CA debía ser más del doble de la CBA.**

Fuente: elaboración propia.

2.1.6. Conclusiones

La dinámica que ha presentado el empleo registrado por el ISSS entre 2017 y 2019 presenta una generación acelerada con respecto a la presentada en años anteriores (Departamento de Economía UCA, 2018), en especial entre enero de 2018 y enero de 2019, cuando se tuvo un incremento de 16 799 nuevas personas cotizantes. En esta dinámica, han sido las ramas de Actividades Profesionales, Comercio, así como Industrias Manufactureras las que mayor aumento experimentaron. Estas últimas se vuelven a presentar como las principales generadoras de empleo, de igual manera que entre 2016 y 2018 (*Ibid.*), mostrando su importancia en la generación de empleo registrado por el ISSS en nuestro país.

Por su parte, la rama que mostró el mayor decrecimiento en el empleo fue la de Información y Comunicaciones. Además, las ramas de Agricultura, Servicios y Servicio Doméstico mostraron un estancamiento en esta generación de empleo de acuerdo a los datos del ISSS. Es importante resaltar que Servicio Doméstico, además, es la rama que presentó un retroceso en la capacidad de compra de su salario medio y coloca a las personas —en su mayoría mujeres— que dependen de este salario en una situación de pobreza relativa, por lo que es una rama que presenta diferencias y desventajas con respecto a las demás, adicionado al hecho que no modifica la cantidad de personas que cotizan al ISSS.

Por otro lado, la CBA y la CA son indicadores reduccionistas del valor de la fuerza de trabajo, pero son los indicadores más utilizados para estimar el costo de la vida, y este costo a su vez, es uno de los criterios a considerar en la discusión sobre el ajuste al salario mínimo.

La CBA, por su parte, no atiende a criterios nutricionales ni en cantidad ni en variedad; no contempla ningún costo por preparación de alimentos (actividad realizada principalmente por mujeres, de forma no remunerada) ni contempla comidas preparadas; hace distinción entre zona urbana y rural, aun cuando las condiciones económicas, sociales y climáticas han cambiado con relación a la encuesta con la cual se estableció esa diferencia.

Por su parte, la CA se calcula como el doble de la CBA, lo cual implica una subestimación del multiplicador de Orshansky y, además, una extensión de la estrechez de la satisfacción de las necesidades alimentarias al resto de necesidades de los hogares de las personas asalariadas.

2.1.7. Algunas recomendaciones

1. Tomar en cuenta las desigualdades a las que se enfrentan las personas que trabajan en la rama Servicio Doméstico con respecto a las demás ramas registradas por el ISSS, dado que se encuentran ante una pérdida de poder de compra y una situación de pobreza relativa, comportamiento que se presenta de manera repetitiva desde análisis realizados a partir de 2016.
2. Que se estudien y retomen esfuerzos ya realizados para utilizar criterios nutricionales a la hora de definir una CBA, como los planteados por el Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP), así como propuestas desde la red de desigualdad y pobreza de la Asociación de Universidades Jesuitas Latinoamericanas (AUSJAL, 2017). Esta asociación, estima el costo en dólares PPA de una canasta que contemple criterios nutricionales, costos de preparación, así como un componente no alimentario, a partir de los cuales se reestiman los umbrales de pobreza. Esto último anudado al hecho que el multiplicador de Orshansky está por lo menos subestimado, por lo que el costo de los componentes alimentario y no alimentario está también subestimado.
3. Se eche mano de los avances que se han tenido en otros países (México y Chile, por ejemplo), donde se está haciendo una actualización del cálculo de umbrales de pobreza para que se tome experiencia para el caso de El Salvador, de manera que el cálculo de la CBA se haga atendiendo a las fallas previamente señaladas, así como a criterios nutricionales, costo de preparación y la inclusión de elementos no alimentarios para la definición de umbrales de pobreza.
4. El costo de la vida es uno de los componentes alrededor del cual se discute el ajuste del salario mínimo, donde no es el único, y donde para la clase empresarial no es el más importante. Pero claramente para las posturas desde la clase trabajadora es un elemento central, por lo que es importante que el indicador que se use sea lo más apegado posible a la realidad en la que vive la clase trabajadora en términos de alimentación y satisfacción de otras necesidades, porque si no se actualizan estos indicadores, se está institucionalizando un ingreso que perpetua la situación de subalimentación y de inadecuada satisfacción para los hogares de la población salvadoreña que dependen del salario mínimo.

2.2. Economía del cuidado

2.2.1. El trabajo de cuidados y la reproducción social. La necesidad de repensar la redistribución

2.2.2. Resumen

El objetivo de esta sección es aportar elementos de análisis sobre la teoría de la reproducción de la fuerza de trabajo y su valor en la teoría marxista, así como el aporte que le realiza la teoría crítica feminista. El análisis de la reproducción de la fuerza de trabajo es importante para determinar los mecanismos de redistribución, uno de estos será mediante la valoración y la necesidad de una remuneración al trabajo de cuidados. Otra mediante mecanismos de políticas del cuidado, fundamentalmente políticas de seguridad social para la fuerza de trabajo, en su mayoría femenina, que se dedica a proporcionar trabajos de cuidado para la reproducción de la vida.

2.2.3. Introducción

La Economía del cuidado nos muestra la necesidad de una reorganización del trabajo en la esfera de la producción material y en la esfera de la reproducción de la vida, lo cual implica buscar mecanismos de redistribución que reconozcan el trabajo de cuidados.

En ese sentido, en la presente sección se retoman estas dos categorías fundamentales: reproducción de la fuerza de trabajo y la redistribución. Se analiza la teoría del valor de la fuerza de trabajo y sus implicaciones para el funcionamiento de la economía capitalista y cómo el reconocimiento de la construcción social del género permite desnaturalizarla. Además, se presentan algunos datos de fuerza de trabajo del cuidado en el mundo, donde claramente se observa la presencia mayoritaria de fuerza de trabajo femenina. Por último se presentan algunos mecanismos de redistribución mediante políticas de cuidado y de corresponsabilidad.

2.2.4. Valor de la fuerza de trabajo femenina y sus implicaciones en el funcionamiento de la economía capitalista

La Economía feminista plantea que el centro de nuestra organización social y económica no debería ser el mercado y las ganancias, sino el cuidado de la vida (Nobre, 2015, p. 15). Una sociedad post capitalista, implicaría una reorganización de las relaciones de trabajo, es decir, romper con la dominación del capital sobre el trabajo, pero también implicaría romper con las relaciones patriarcales entre hombres y mujeres que reproducen desigualdades. En otras palabras, deberá darse una reorganización en la esfera de la producción material y en la esfera de la reproducción de la vida, lo cual implica buscar mecanismos de redistribución de la riqueza que reconozcan el trabajo de cuidados.

Así pues, se vuelve importante no solo visibilizar el aporte del trabajo de cuidados a la creación de las riquezas, sino también analizar el valor de la fuerza de trabajo femenina y sus implicaciones en el funcionamiento de la economía capitalista. Montesino (2017, p. 13) propone un importante debate sobre el papel que juega el trabajo doméstico gratuito en la reproducción de la fuerza de trabajo (familiar).

Montesino analiza desde el cuerpo teórico de la teoría del valor en el marxismo, las implicaciones en el deterioro de la fuerza de trabajo familiar al no reconocer y remunerar el trabajo

doméstico, trabajo que realizan mayoritariamente las mujeres. Pero, además, nos sugiere que aunque en el capitalismo se lograra remunerar el valor total de la fuerza de trabajo familiar, es decir, se remunerara el trabajo de cuidados, si no se rompen las relaciones patriarcales la remuneración no cubriría el valor de la fuerza de trabajo de la mujer porque el hombre se lo apropiaría y, en ese sentido, entorpecería la cobertura de la fuerza de trabajo familiar; además, disminuiría la eficiencia productiva y reproductiva de la fuerza de trabajo (Montesino, 2017, p. 124).

El autor parte de reconocer los vínculos entre la estructura patriarcal de la sociedad y las relaciones de producción capitalista, y analiza las implicaciones que estos tienen acerca del valor de la fuerza de trabajo y la reproducción social. También analiza cómo el patriarcado se ha fortalecido con la entrada del capitalismo y viceversa. Sin embargo, el trabajo de cuidados (aquí de seguro es patriarcado) al ser anterior al capitalismo, por tanto, no es absolutamente necesario para la existencia y permanencia del capitalismo, aunque el capitalismo lo vuelve funcional al sistema.

Con esta alianza, entre capitalismo y patriarcado, la mujer se encuentra sometida al hombre desde el punto de vista del hogar y desde el punto de vista social, es decir, en la economía macro y en la economía familiar. Silvia Federici plantea que con la entrada del capitalismo se creó lo que ella llama el 'Patriarcado del salario': "Los trabajadores varones comenzaron a ser libres sólo en un sentido formal, el grupo de trabajadores que, en la transición al capitalismo, más se acercaron a la condición de esclavos fueron las mujeres trabajadoras" (Federici, 2010, p. 150).

Montesino (2017, p. 116) reflexiona cómo en los países del submundo capitalista el valor del trabajo es remunerado por debajo de su valor, es decir, se da una sobreexplotación. Para saldar esa brecha es necesario el trabajo de cuidados gratuito que permite la reproducción de la fuerza de trabajo para el capital, lo que significa plusvalía extraordinaria. En otras palabras, se da un proceso de subsunción indirecta del trabajo por el capital⁸. La fuerza de trabajo de la mujer genera valores de uso, y al ser producidos de manera gratuita su fuerza de trabajo se ve deteriorada y no es totalmente respuesta. Por tanto, el capitalista debe remunerar el trabajo doméstico (*Ibid.* p. 118).

Para argumentar su planteamiento sobre el valor de la fuerza de trabajo en el trabajo de cuidados, dicho autor señala que el trabajo doméstico o de cuidados no puede producirse un excedente, tal como lo plantean algunas teóricas feministas como Burns:

También existen perpetradores indirectos en la producción de la riqueza/pobreza. Por ejemplo, un hombre (pobre o no pobre) que no asume su responsabilidad de compartir el trabajo del cuidado en la esfera doméstica está contribuyendo al proceso de empobrecimiento de su esposa, madre, o hermana al apropiarse del *excedente* de su trabajo, aunque muchas veces no tenga conciencia de las consecuencias de sus acciones. (Burns, 2007, p. 71).

Montesino (2017) argumenta que no se puede generar un excedente porque el trabajo doméstico o de cuidados representa la creación de nueva fuerza de trabajo. Por tanto, el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo de la mujer equivale al total de

8 Montoya (1998) plantea que en la periferia ocurre que ante la imposibilidad, siquiera, de vender su fuerza de trabajo, muchas personas se ven obligadas a entrar a la producción mercantil simple o de valores de uso. Los procesos de trabajo de estas formas de producción están subordinadas indirectamente al capital al convertirse en instrumentos de su valorización. Es decir, se da una relación de explotación, el capitalista expropia a los productores no capitalistas de parte de su trabajo sin que exista entre ambos una relación directa en el proceso productivo. Para profundizar más en este tema, véase el capítulo ocho de Montoya (1998).

la fuerza de trabajo y, por tanto, equivalente al nuevo valor de la fuerza de trabajo doméstico; esto es, el trabajo doméstico crea fuerza de trabajo.

Entonces, al ser el trabajo doméstico una actividad que crea nueva fuerza de trabajo no genera excedente y, por tanto, todo su trabajo debe ser retribuido:

...todo el esfuerzo de la mujer en crear sus propias capacidades, la de los niños (incluyendo su procreación) y la del marido, equivalen a toda la capacidad o fuerza de trabajo que podría generar en sí misma o para ella misma, por lo tanto, todo el trabajo doméstico tiene que ser retribuido, de lo contrario un importante principio económico se estaría transgrediendo, es decir, el que establece que para lograr que la fuerza de trabajo se encuentre funcionando a plena capacidad debe cubrirse en todo su valor. (Montesino, 2017, p.118).

El valor de la fuerza de trabajo creado por la mujer equivale, entonces, al nuevo valor creado en fuerza de trabajo por el trabajo doméstico o de cuidados en el hogar

$$NVTD = V_{CM} + V_{CHN} \quad (\text{ec. 2.2.1})$$

Donde:

NVTD: Nuevo valor creado en fuerza de trabajo por el trabajo doméstico o de cuidados.

V_{CM} : Valores de uso creados por la mujer y que son necesarios para crear parte de su fuerza de trabajo.

V_{CHN} : Valores de uso creados por la mujer y que permiten crear el valor de la fuerza de trabajo del hombre y de los niños.

El costo social del valor de la fuerza de trabajo creado por la mujer equivaldría a la remuneración que el capitalista entrega a cambio de la fuerza de trabajo femenina más el valor de la fuerza de trabajo creado por la mujer. El trabajo necesario de la mujer siempre será igual a su jornada de trabajo doméstico o de cuidados, y esta al nuevo valor creado en fuerza de trabajo, lo que no permite la existencia de un excedente.

Es importante, como Montesino (2017) analiza, que aunque el capitalista remunerara el costo empresarial del valor de la fuerza de trabajo femenina (CEVFTF), si no se rompen las relaciones patriarcales, el hombre se apropiaría de la remuneración que le corresponde a la mujer, y al no tener la mujer cubierta la reproducción de su fuerza de trabajo, tendría implicaciones en la reproducción de toda la fuerza de trabajo familiar (la del esposo y niños) porque se deterioraría la calidad del trabajo doméstico y, por tanto, las condiciones de reproducción de la vida material y espiritual de la familia y, también, las capacidades productivas del trabajador. En ese sentido, el patriarcado entorpecería la cobertura de la fuerza de trabajo familiar.

El valor de la fuerza de trabajo familiar estaría siendo destruido por el propio hombre, por las relaciones patriarcales, y no necesariamente por el capitalista. Por ende, no únicamente por razones humanistas se trata de eliminar el patriarcado, sino también por razones económicas y productivas. El patriarcado debe desaparecer para que toda la sociedad, hombres, mujeres y niños puedan tener garantizada una vida plena.

Asimismo, las implicaciones del deterioro de la fuerza de trabajo de las mujeres por el capitalismo y patriarcado está causando una "crisis de cuidados", provocada tanto por la no

remuneración de su fuerza de trabajo para realizar trabajo doméstico como por la ausencia de cambios en los lugares de trabajo asalariado; la falta de apoyo estatal para el trabajo doméstico y de cuidados; y la poca implicación de los hombres en el reparto del trabajo doméstico y de cuidados. Esta crisis de cuidados se manifiesta, por ejemplo, según Federici en

niños que tienen que hacerse cargo de ellos mismos, habitualmente tan resentidos por la cotidiana ausencia de sus progenitores que estos últimos incluso alargan su jornada laboral para evitar enfrentarse a ellos; ancianos destinados a residencias y a una vida de aislamiento; y en general un mundo más duro en el que las relaciones que no conllevan una relación monetaria se ven cada vez más y más devaluadas. (Federici, 2013, p.194).

Entonces, la teoría del valor en el marxismo nos sugiere la importancia de lograr la emancipación del trabajo en sentido amplio. No solo en remuneración, sino también en poner en el centro la reproducción de la vida, lo cual coincide con la propuesta de la Economía feminista en términos de cobertura del valor de la fuerza de trabajo, pero también en términos de una reorganización de las relaciones de trabajo, productivo y reproductivo. Dicho de otra forma, tanto sobre la dominación del capital sobre el trabajo, pero también de romper con las relaciones patriarcales entre hombres y mujeres que reproducen desigualdades.

2.2.5. La reproducción de la fuerza de trabajo desde la teoría feminista

La teoría crítica feminista ha permitido articular una ampliación a la teoría de la reproducción social de Marx (Federici, 2018), al colocar en el análisis de la reproducción no únicamente a los sujetos asalariados, sino también a la vasta población de sujetos sociales cuyo trabajo produce y reproduce la fuerza de trabajo a diario, principalmente realizado por las mujeres.

Si bien la teoría crítica feminista es coincidente con el ideal de una sociedad que busque superar el valor de cambio, la propiedad privada y el dinero, basada en las asociaciones de productores libres, que estarían regidos por el principio **cada cual según su capacidad, a cada cual según su necesidad**, le interesa también desnaturalizar la creación de la fuerza de trabajo. Pues si bien

la fuerza de trabajo sólo existe como facultad del individuo vivo. Su producción, pues, presupone la existencia de éste. Y, partiendo del supuesto de la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en la reproducción o conservación de aquel (Marx, 2008 [1867]),

se vuelve necesario desnaturalizar la división sexual del trabajo y las identidades construidas a partir de ella, al concebir las categorías de género como construcciones sociales.

Por ejemplo, según Federici (2018, p. 90) suele considerarse la procreación como una función natural, más que como una forma de trabajo que en el capitalismo se subsume en la reproducción de la fuerza de trabajo; asimismo, menciona que cuando la teoría marxista analiza la categoría de la sobrepoblación lo hace atribuyéndolo a necesidades de innovación tecnológica.

La misma autora plantea que la categoría de Marx del valor de la fuerza de trabajo se debe reconstruir y ampliar en el sentido que ahora el centro de gravedad no esté constituido únicamente por el trabajo asalariado y la producción de mercancías, sino por la producción y reproducción de la fuerza de trabajo, especialmente el trabajo de cuidados. Se debe hacer visible, por ejemplo, la duración total de la jornada laboral y la dependencia del capital del trabajo no asalariado.

Este análisis nos permitiría mostrar cómo el capital extrae de la clase trabajadora mucho más trabajo no asalariado del que Marx pudo imaginar, pues también incluye el trabajo doméstico que se espera que hagan las mujeres (Federici, 2018, p.91). Este análisis amplio de la reproducción de la fuerza de trabajo, nos permitiría también repensar en nuevos mecanismos de redistribución.

2.2.6. Fuerza de trabajo de cuidados en el mundo

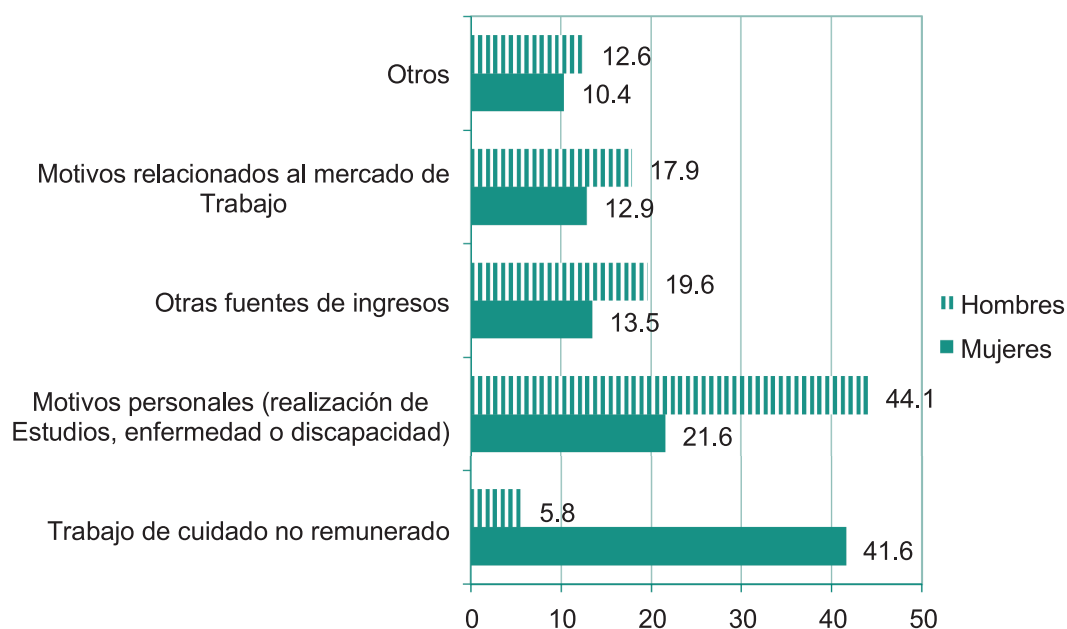
Según la Organización Internacional del Trabajo, OIT,

en 2015, había 2 100 millones de personas necesitadas de cuidados (1 900 millones de niñas y niños menores de 15 años de edad, de los cuales 800 millones eran menores de 6 años, de ese total 200 millones eran personas mayores que habían alcanzado o superado la esperanza de vida) (2019, p. 2).

El mismo estudio de OIT señala, además, que las mujeres representan la mayor fuerza de trabajo de cuidados en el mundo, la cual se cataloga de 'inactividad', siendo esta la principal razón por la que no entran en el mercado laboral asalariado,

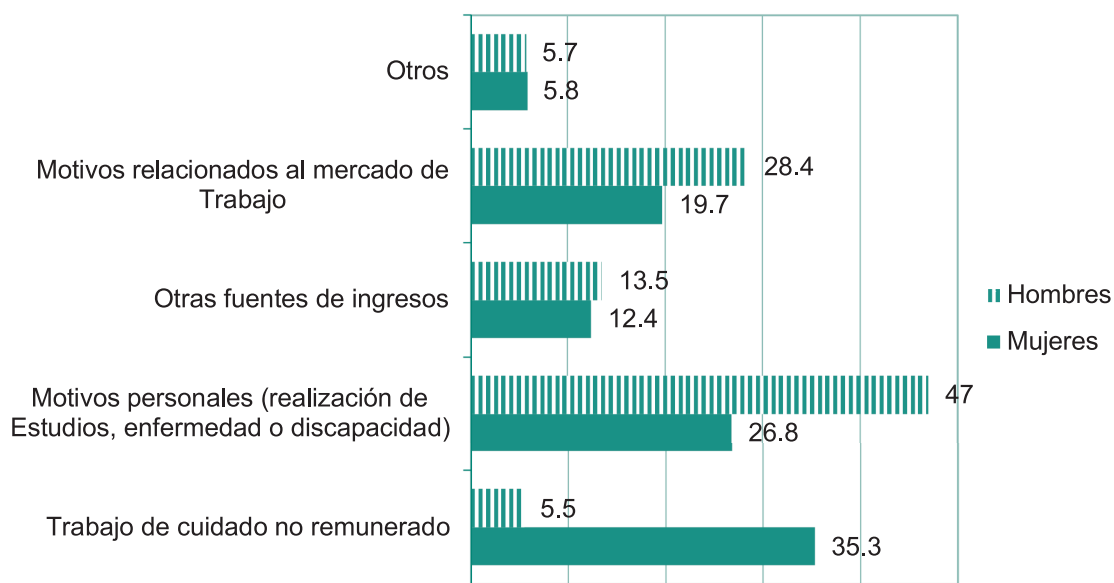
mientras que los hombres no son las mismas razones, si no por 'estar estudiando, enfermo o discapacitado'. En 2018, 606 millones de mujeres en edad de trabajar se dedican al trabajo de cuidados no remunerado, mientras que solo 41 millones de hombres están inactivos por la misma razón. Las cuidadoras no remuneradas a tiempo completo constituyen el 41,6 por ciento de los 1400 millones de mujeres inactivas en todo el mundo, en comparación con tan solo el 5,8 por ciento de los 706 millones de hombres inactivos. (OIT, 2019, p. 6).

Gráfico 2.3. Porcentaje de personas inactivas, por sexo, principal motivo de estar fuera de la fuerza de trabajo, ingresos bajos, todo el mundo, 2018



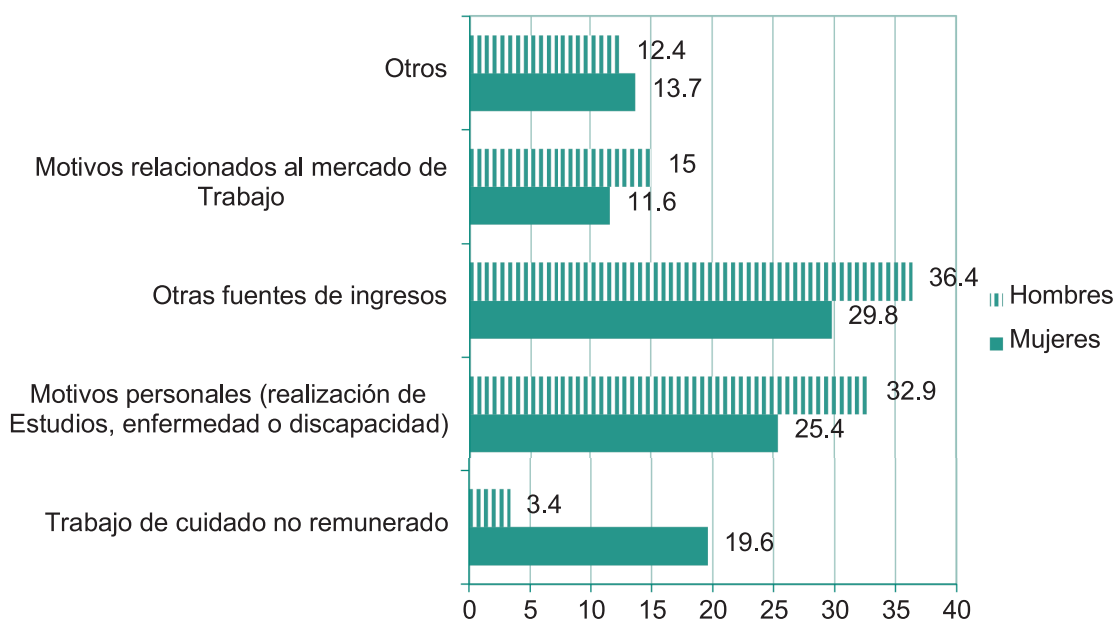
Fuente: OIT (2019).

Gráfico 2.4. Porcentaje de personas inactivas, por sexo, principal motivo de estar fuera de la fuerza de trabajo, ingresos bajos, 2018



Fuente: OIT (2019).

Gráfico 2.5. Porcentaje de personas inactivas, por sexo, principal motivo de estar fuera de la fuerza de trabajo, ingresos altos, 2018



Fuente: OIT (2019).

Si analizamos la distribución del trabajo de cuidados por grupo de ingresos de los países, observamos que tanto en los países de ingresos altos como de ingresos bajos, el trabajo de cuidados no remunerado es el motivo de la condición de 'inactividad' de las mujeres, o en otras palabras de no participar en el mercado laboral asalariado. Sin embargo, podemos notar que

las mujeres de los países de ingresos bajos presentan un mayor porcentaje de realización de trabajos de cuidados (35.3 %) que las mujeres de países de ingresos altos (19.6 %).

Esto nos conduce al análisis de cómo se generan las cadenas globales de cuidados entre países ricos y pobres:

Las cadenas globales de cuidados se conforman en torno a las mujeres migrantes que realizan trabajos de cuidados diversos: como empleadas de hogar atendiendo a menores, personas ancianas, o simplemente gestionar los hogares de quienes prefieren pagar que encargarse por sí mismas (...) Estas mujeres, que en el país de destino se encargan de un trabajo imprescindible para que otro hogar salga adelante, migran como estrategia de supervivencia de su propio hogar. (Pérez, s.f., p. 1).

El envejecimiento de las sociedades significa que habrá más demanda de trabajos de cuidados y un aumento del número, tanto de mujeres como de hombres, que se enfrentarán a un conflicto entre el trabajo de cuidados no remunerado y el trabajo remunerado (FUNDAUNGO, 2018, p. 31). Por lo tanto, se necesitará de políticas de cuidado transformadoras, es decir, de acceso universal a políticas, servicios e infraestructura para el cuidado.

2.2.7. Aproximación a un mecanismo integral de redistribución de la fuerza de trabajo del cuidado mediante la seguridad social

El trabajo del cuidado no remunerado no debe entenderse como gratuito, pues presenta un costo para las mujeres en términos de tiempo, calidad de vida y salud (CEPAL, 2019, p. 55). En este sentido, al no haber mecanismos de redistribución, las mujeres subsidian a la economía capitalista y al Estado.

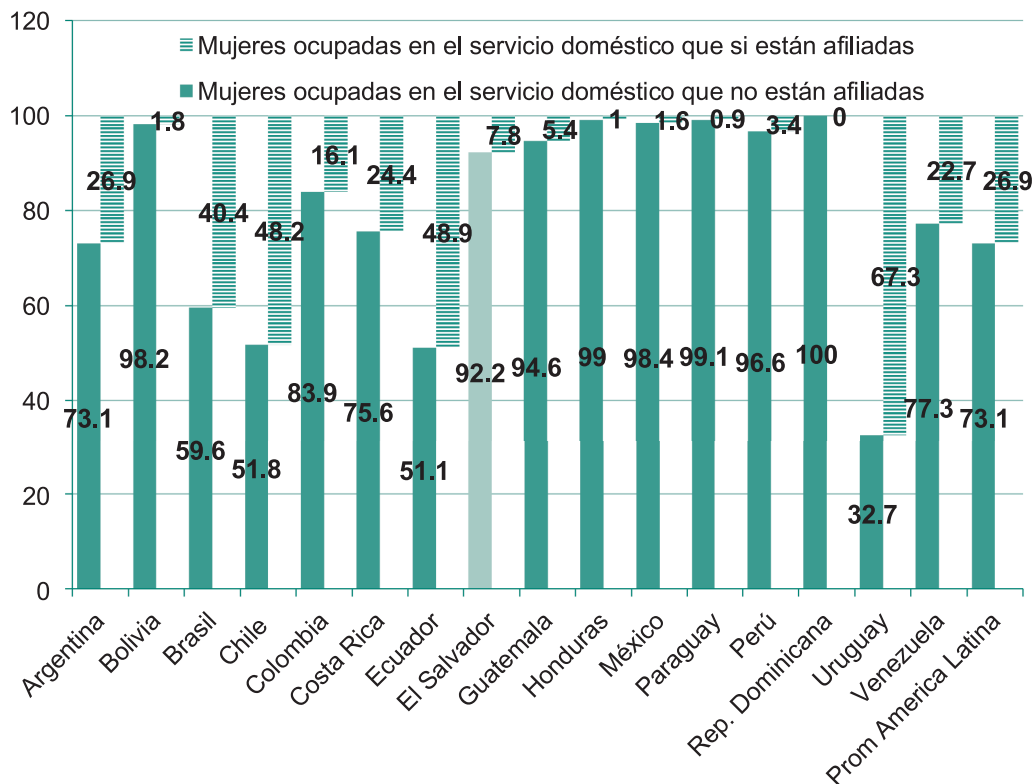
Sin embargo, en casi todo el mundo, se les excluye de la seguridad social, no cuentan con pensiones de vejez, previsión sanitaria, etc. Por tanto, es necesario hacer modificaciones en las legislaciones tanto laboral como fiscal, que permitan las prestaciones y la seguridad social que reconozcan y compensen el trabajo de cuidados.

Según, Cepal (2019, p. 63), en América Latina, las personas trabajadoras domésticas han estado tradicionalmente excluidas de la seguridad social en general y de los sistemas de pensiones en particular. El gráfico 2.6 muestra el porcentaje de mujeres ocupadas en el servicio doméstico y la proporción de afiliadas o cotizantes a los sistemas de pensiones. En promedio, para

América Latina, el 10.7% de las mujeres ocupadas lo está en el servicio doméstico, pero solo el 26.9% de estas trabajadoras domésticas remuneradas está afiliada a un sistema previsional, lo que quiere decir que el 73,1% de ellas están excluidas. (*Ibid.*).

En El Salvador, en 2010 se aprobó el 'Régimen especial de salud y maternidad para las y los trabajadores domésticos' (Decreto ejecutivo N.º 74, mayo de 2010), en el cual se estipula la afiliación al seguro social de los y las trabajadoras domésticas, pero de forma voluntaria. Que sea voluntario es una limitante para extender la seguridad social a los y las trabajadoras domésticas; además, estas bajas coberturas representan formas de exclusión legal de las trabajadoras domésticas a los regímenes de pensiones.

Gráfico 2.6. Proporción de mujeres de 15 años y más ocupadas en el servicio doméstico, respecto del total de ocupadas, y proporción de afiliadas o cotizantes al sistema de seguridad social, 2015



Fuente: tomado de CEPAL (2017, p. 64).

En 2013 se aprobó por parte del Parlamento Latinoamericano y Caribeño (PARLATINO) la Ley Marco de Economía del cuidado, en la cual se recomienda que los Estados adopten medidas para incorporar al sistema de seguridad social a las personas trabajadoras del cuidado no remuneradas. En América Latina existen algunos mecanismos de acción positiva que reconocen el trabajo de cuidado en los sistemas de previsión social, tales como: cotizaciones ficticias para todas las mujeres (sin condicionar la prestación a la presencia de hijos e hijas), los bonos de reconocimiento del cuidado condicionados a la tenencia de hijos, los regímenes especiales para el trabajo no remunerado, y las edades diferenciadas de jubilación entre hombres y mujeres (CEPAL, 2019).

2.2.8. Las políticas del cuidado o de corresponsabilidad

Las políticas del cuidado son aquellas políticas públicas (ya sean macroeconómicas, de protección social, laborales, fiscales, migratorias, etc.) diseñadas para reconocer, reducir y redistribuir los trabajos de cuidados no remunerados en forma de dinero, servicios y tiempo (OIT, 2019, p. 10). Pueden ser prestaciones a los servicios del cuidado destinados tanto a la educación preescolar de la infancia, prestaciones por discapacidad, protección social, inversión en infraestructura adecuada para el cuidado (como servicios de agua, saneamiento y energías). Asimismo, incluye las normas laborales, como las relativas a las licencias de maternidad/paternidad, lactancia materna, entre otras.

Según la OIT (2019), si a nivel mundial se aumentara la inversión en la economía del cuidado en 3.5 del PIB en empleos en educación, salud, trabajo social, servicios de cuidado y

educación de la primera infancia, se tendría el potencial de generar 475 millones de empleos y, además, se lograrían alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible en lo relativo a educación, salud, y trabajo decente.

Asumir la corresponsabilidad social de los cuidados implica, según Fraser (1995, citado en Salvador y De los Santos, 2016), la necesidad de construir una 'agenda de cuidados transformadora', es decir, una agenda encaminada a modificar radicalmente la prestación de cuidados existente, a través de reconocer, reducir y redistribuir el trabajo de cuidados. A estas tres "R", OIT (2016), le añade la necesidad de recompensar y la representación participativa. Este nuevo marco legal debe permitir modificaciones en las dimensiones económica, social y política, para que tanto cuidadoras y cuidadores no remunerados y las personas beneficiarias del cuidado, tenga el derecho y la responsabilidad de ser cuidados.

Tabla 2.2.
Las cinco R para las Políticas de cuidados

Reconocimiento del cuidado	Significa hacer visibles la naturaleza, el alcance y el papel que juega el cuidado en cada contexto determinado. Desinvisible el cuidado es tomar en cuenta la totalidad de sus contribuciones al funcionamiento de nuestras sociedades y economías, sin perder de vista quien realiza esas contribuciones. Incluye su medición, pero va más allá de las comparaciones agregadas del trabajo doméstico y de cuidados, significa también generar agendas discursivas que desafíen las relaciones de poder existentes, diseño de políticas públicas de corresponsabilidad.
Reducción del cuidado	Se hace referencia a aquellos trabajos de cuidados que generan costos físicos innecesarios o son el resultado de la falta de infraestructura. Por ejemplo, actividades que suelen recaer en las mujeres más pobres, como viajar largas distancias para acceder a los servicios de cuidados, acarrear agua, etc. Se propone reducir el tiempo dedicado al trabajo remunerado para disponer de más tiempo para el ocio y los cuidados.
Redistribución del trabajo de cuidado	Se debe concebir el cuidado como una responsabilidad social y colectiva, no como un problema individual limitado a la esfera familiar. Por tanto, debe ser redistribuido de tres formas: a) <i>Redistribución de mujeres a hombres</i> : Fomentar el concepto de responsabilidades compartidas para los trabajos de cuidado no remunerados. b) <i>Redistribución de los hogares al Estado</i> : Los Estados deben impulsar políticas corresponsabilidad, volviendo los servicios públicos, asequibles y de alta calidad, con acceso universal a la salud, la educación y la seguridad social. c) <i>Redistribución de tiempo y recursos</i> : La redistribución del cuidado es también en términos de financiamiento, ya que sin políticas los sectores de menores recursos se empobrecen más debido al cuidado que prestan, mientras que los de mayores recursos adquieren sustitutos de cuidado en el mercado.
Recompensar el trabajo de cuidado	Regular y poner en práctica condiciones de empleo decentes y lograr la igualdad de remuneración por un trabajo de igual valor para todos los trabajadores y trabajadoras del cuidado. Implica un entorno de trabajo seguro y estimulante para los trabajadores y trabajadoras del cuidado.
Representación	Participación plena, efectiva y de liderazgo de las mujeres en la toma de decisiones en la política y economía. Promover la libertad sindical para trabajadoras y trabajadores del cuidado. Promover el derecho de negociación colectiva en los sectores del cuidado. Creación de alianzas entre sindicatos que representan a trabajadoras y trabajadores del cuidado y las organizaciones de la sociedad civil que representan a los beneficiarios de los cuidados y a las cuidadoras y cuidadores no remunerados.

Fuente: elaboración propia con base en Salvador y De los Santos, 2016.

2.2.9. Conclusión

Es importante determinar el valor de la fuerza que permite crear otra fuerza de trabajo y la importancia que tiene para la reproducción social. En términos concretos es importante la valorización del trabajo de cuidados en la fuerza de trabajo familiar. Reconociendo el valor de la fuerza de trabajo de cuidados se vuelve necesario pensar en una forma de remuneración de este trabajo; así como de la creación y ejecución de políticas del cuidado, fundamentalmente políticas de seguridad social que den cobertura tanto a la fuerza de trabajo que se dedica al trabajo de cuidados remunerado como a quienes realizan este trabajo de manera no remunerada.

3.

La actividad productiva. Modelo de desarrollo de tres sectores: importancia de las remesas, la economía doméstica y del cuidado para la redistribución en El Salvador

3.1. Resumen

.....

La economía de El Salvador sigue mostrando bajos crecimientos, debido a la desproporcionalidad entre los tres sectores agregados de la economía: el productor de bienes de consumo, el productor de medios de trabajo y el productor de objetos de trabajo. El objetivo de esta sección es mostrar que el problema del bajo crecimiento de la economía salvadoreña se puede resolver realizando un proceso redistributivo del excedente bruto de explotación, para convertir lo redistribuido en inversión social que beneficie a las personas trabajadoras más vulnerables, incluyendo a todas aquellas que han desarrollado iniciativas propias de sobrevivencia. Esta política se respalda en dos grandes rubros: las remesas que recibe el país y la economía del cuidado realizada principalmente por mujeres. El excedente productivo bruto y, en especial, el excedente bruto de explotación de las sociedades (empresas) están fuertemente sustentados en las remesas y la economía del cuidado que son el resultado de iniciativas propias de sobrevivencia de las personas menos favorecidas de El Salvador.

3.2. Introducción

.....

En esta sección se continuará con la propuesta de desarrollo que el Departamento de Economía ha presentado en las ediciones anteriores del ASES. Es importante señalar que el modelo en el que se basa la estrategia propuesta muestra la novedad de constituir una agregación de la MIP de El Salvador en tres sectores: el sector I productor de instrumentos de trabajo (esto es, capital fijo); sector II, productor de objetos de trabajo (es decir, materia prima o capital circulante) y el sector III productor de bienes de consumo.

El modelo permitirá establecer la proporcionalidad que la economía requiere para poder alcanzar una tasa de crecimiento deseable (ni tan ambiciosa ni tan modesta). Se expone lo necesario que es realizar medidas redistributivas importantes para dar un impulso al proceso de desarrollo, manteniendo unas tasas de plusvalías y de ganancias aceptables, con montos absolutos de excedentes y ganancias crecientes.

La estrategia sigue sustentando la propuesta de que el impulso en el crecimiento y desarrollo solo se logrará si se parte de potenciar las capacidades humanas de las personas trabajadoras y aquellos sectores que han generado iniciativas económicas por su propia cuenta. Estos últimos suelen estar ubicados en la informalidad o actividades microempresariales o, incluso, en pequeñas empresas cuyas rentas (resultado de sus actividades) se registran en los Ingresos Mixtos Brutos (IMB) de las cuentas nacionales. Es claro que los recursos (sin considerar financiamiento externo) resultarán fundamentalmente de los Excedentes Brutos de Explotación (EBE), es decir, de las rentas obtenidas por las empresas capitalistas constituidas como sociedades.

En términos de programas de inversión social, lo antes expuesto implica —además de los aumentos en la masa salarial— apoyar el desarrollo de las capacidades humanas, la economía del cuidado y, en general, a las personas que poseen actividades por iniciativa propia, y negocios familiares de bajos niveles de productividad e ingresos, es decir, vulnerables ante los vaivenes del mercado.

3.3. Breve presentación del enfoque teórico del modelo de desarrollo

.....

El modelo de tres sectores, al igual que el de dos sectores, se desprende del concepto de sistema de fuerzas productivas que muestra la relación entre el ser humano productor y la naturaleza, esta última se expresa en los recursos conocidos como medios de producción. Por su parte, el modelo de dos sectores, analizado en anteriores ASES, resume el vínculo entre estas dos fuerzas económicas fundamentales, los medios de producción y la fuerza de trabajo, y una de sus relaciones principales es la tecnología.

El modelo trisectorial o de tres sectores divide los medios de producción en instrumentos de trabajo y objetos de trabajo; por razones tecnológicas, el modelo de dos sectores resulta muy agregado al momento de buscar soluciones más precisas a los problemas del sistema económico, especialmente cuando estos se originan en la desproporcionalidad del sistema productivo. Una economía como la de El Salvador tiene que saber acerca del tamaño y relaciones proporcionales de los sectores que producen capital fijo, capital circulante y bienes de consumo, su influencia en el crecimiento y desarrollo, y las potencialidades que la estructura económica presenta al realizar los cambios y transformaciones socioeconómicas pertinentes.

Una economía como la de El Salvador tiene que saber acerca del tamaño y relaciones proporcionales de los sectores que producen capital fijo, capital circulante y bienes de consumo, su influencia en el crecimiento y desarrollo, y las potencialidades que la estructura económica presenta al realizar los cambios y transformaciones socioeconómicas pertinentes.

El modelo trisectorial se agrega de la Matriz Insumo Producto (MIP), previa clasificación de las ramas en productoras de tres bienes: medios de trabajo (instrumentos de trabajo), sector I; objetos de trabajo (materia prima y bruta), sector II; bienes de consumo, sector III. La estructura tradicionalmente se presenta de la siguiente forma:

$$I.- C_{c1} + C_{af1} + V_1 + P_1 = \rho_1 \quad (\text{ec. 3.1})$$

$$II.- C_{c2} + C_{af2} + V_2 + P_2 = \rho_2 \quad (\text{ec. 3.2})$$

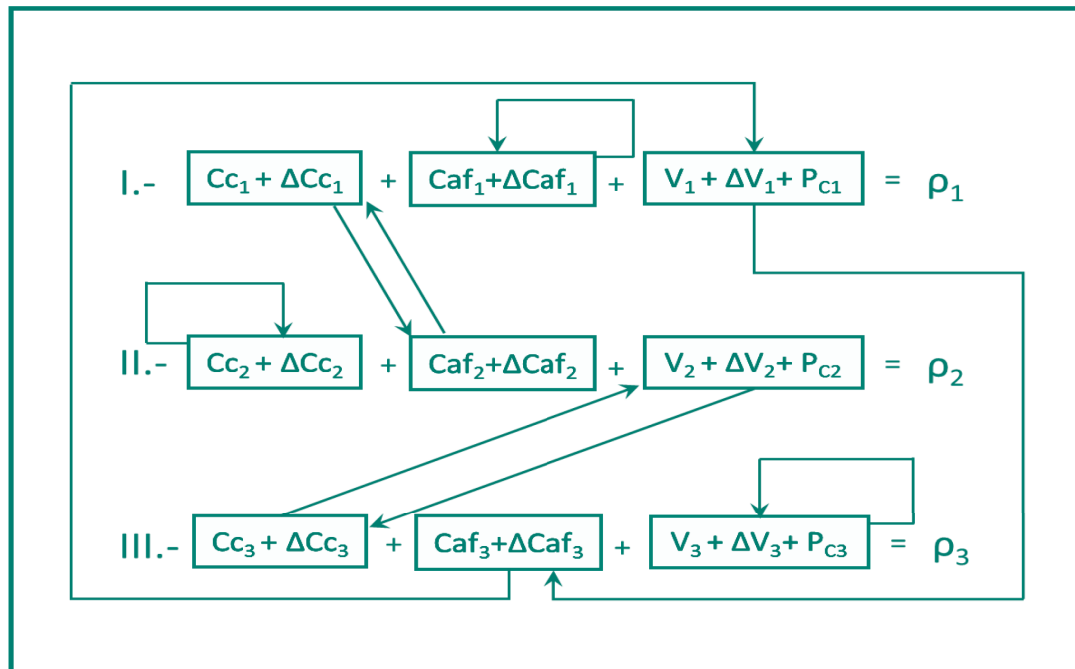
$$III.- C_{c3} + C_{af3} + V_3 + P_3 = \rho_3 \quad (\text{ec. 3.3})$$

Donde: C_{ci} representa los gastos circulantes (capital circulante), C_{afi} significa gastos de capital fijo, V_i son los gastos en mano de obra, capital variable, y P_i constituye la plusvalía o excedente productivo, ρ_i representa el valor de la producción.

La proporcionalidad se aborda a través de varios parámetros necesarios para el avance adecuado (óptimo, social y económicamente) de las fuerzas productivas, por ejemplo, estableciendo el "potencial productivo" o condiciones de partida, lo que es más conveniente hacerlo con el modelo de dos sectores y haciendo uso del concepto de composición orgánica del capital, esta última debe presentar un comportamiento armonioso.

De manera similar existen condiciones de partida en el caso trisectorial en el que se toman en cuenta los gastos en la producción (que se traducen en costos), para que exista una proporcionalidad adecuada al proceso de realización de las mercancías, que en clave walrasiana (guardando las distancias de complejidades) se denomina vaciado de los mercados, ese proceso se muestra en el diagrama de bloque siguiente:

Diagrama 3.1. Mecanismo bloque de realización de las mercancías



Fuente: elaboración propia.

La otra condición importante consiste en encontrar una tasa de crecimiento y desarrollo homogénea para los tres sectores. El proceso matemático (ver Montesino, 2017) lleva a la solución de una ecuación general que asegura las dos condiciones. Teniendo en cuenta los principios de equilibrio o realización de las mercancías, la ecuación es:

$$N_j = \left(\frac{1}{a_j} \right) \left(\frac{H - \sum_{i=1}^n \lambda_i B_i}{\sum_{i=1}^n \lambda_i B_i} \right) \quad (\text{ec. 3.4})$$

Donde, N_j representa la tasa de inversión (acumulación) sobre la plusvalía; H , λ_i , B_i , son parámetros socio-tecnológicos influidos por las producciones relativas, la composición orgánica y la tasa de plusvalía; es la tasa de ganancia (o rentabilidad) de la rama j , evidentemente $j = 1, 2, 3, \dots, n$.

Al multiplicar toda la ecuación por la tasa de ganancia se obtiene la tasa de crecimiento que alcanza la economía bajo las condiciones principales de proporcionalidad, y efectuando las inversiones de plusvalía deducidas de la ecuación.

Es decir:

$$\gamma_\rho = N_j a_j = \frac{H}{\sum_{i=1}^n \lambda_i B_i} - 1 \quad (\text{ec. 3.5})$$

Para $j = 1, 2, 3, \dots, n$, γ_ρ , representa la tasa de crecimiento de la economía.

En el caso concreto de El Salvador para deducir la ecuación 3.5 se requiere partir de uno de los tres principios de realización de las mercancías, esto es:

$$\rho_1 = C_{af1} + \Delta C_{af1} + C_{af2} + \Delta C_{af2} + C_{af3} + \Delta C_{af3} \quad (\text{ec. 3.6})$$

$$\rho_2 = C_{c1} + \Delta C_{c1} + C_{c2} + \Delta C_{c2} + C_{c3} + \Delta C_{c3} \quad (\text{ec. 3.7})$$

$$\rho_3 = V_1 + \Delta V_1 + P_{c1} + V_2 + \Delta V_2 + P_{c2} + V_3 + \Delta V_3 + P_{c3} \quad (\text{ec. 3.8})$$

Independientemente de la ecuación que se tome, el resultado para obtener las tasas de acumulación y la tasa de crecimiento y desarrollo proporcional de la economía es 3.5, solo que para $n = 3$. Esta teoría es muy poderosa si se tiene en cuenta que está determinada por parámetros agregados e intersectoriales, contruidos con la información de la MIP.

3.4. Aplicación del modelo a la economía de El Salvador

La estructura observada de la economía de El Salvador obtenida de la agregación de la MIP en los tres sectores mencionados se muestra en la forma tradicional en la tabla 3.1.

Tabla 3.1.
Estructura de tres sectores de la economía de El Salvador en 2014. Millones de dólares (en valor trabajo).

Sectores/variables	Cc	D	V	P	VBP
I: Medios de trabajo	2708.6	1101.5	1374.9	3618.4	8803.5
II: Objetos de trabajo	7523.4	2708.6	4968.5	8085.4	23285.9
III: Bienes de consumo	8073.1	2223.2	4465.3	7424.8	22186.4
Total	18305.1	6033.3	10808.8	19128.7	54275.9

Nota: D representa aquí la depreciación o gastos de capital fijo, en el modelo teórico denotado como Caf.

Fuente: elaboración propia con base en información MIP (calculado por el Departamento de Economía usando los cuadros de oferta y utilización, BCR, 2018).

Debe señalarse que esta estructura, a diferencia de la presentada para dos sectores en las anteriores ediciones del ASES, muestra los gastos en insumos en lugar del capital anticipado (capital constante) este último permite hacer estimaciones más a largo plazo de la estructura productiva, en el caso de los gastos, los resultados de tal modelo posibilitan hacer una conexión entre el corto plazo y el largo plazo. En una tabla de balance insumo producto se expresa:

Tabla 3.2.
Presentación matricial de la economía de tres sectores de El Salvador, 2014. Millones de dólares (en valor trabajo)

Asignaciones	GASTOS EN LA PRODUCCIÓN INICIAL			PRODUCTO FINAL						
	I	II	III	TOTAL	Incrementos en Cc	Reposición de instrumentos de trabajo	Acumulación de instrumentos de trabajo	Consumo	Total	Suma
I. Instrumentos de trabajo						7056.7	nd	nd	nd	nd
II. Objetos de trabajo	2708.6	7523.4	8073.1	18305.1	nd					nd
III. Bienes de consumo				0				nd	nd	nd
Amortización	1101.5	2708.6	2223.2	6033.3		-7056.7			-7056.7	nd
Capital Variable	1374.9	4968.5	4465.3	10808.8				nd	nd	nd
Plusvalía	3618.4	8085.4	7424.8	19128.7	nd		nd	nd	nd	nd
Plusvalía (EPBC)	2828.1	6319.5	5803.2	14950.8	nd					
Plusvalía (IMB)	790.3	1765.9	1621.6	4177.9						
Total	8803.5	23285.9	22186.4	54275.9		0	nd	nd	nd	54275.9

Fuente: elaboración propia con base en tabla 3.1.

Como se puede observar, la estructura es desproporcional. En estos casos se generan tasas de inversión de las plusvalías imposibles (negativas o arriba del 100 %) o tasas de crecimiento del producto muy bajas (en este caso aproximadamente 2.7 %, cercana con la observada); esta desarmonía del sistema se desprende de las elevadas tasas de explotación (o de plusvalía), las cuales son incoherentes con los niveles del capital variable. Las masas sectoriales de plusvalía desproporcionales, desestabilizan y desequilibran la economía, debido a que solo generan acumulación de riqueza y profundizan la desigualdad. Por tanto, tal situación implica la necesidad de una redistribución, este mismo resultado se obtiene al hacer uso en el modelo de dos sectores de todo el capital anticipado (ver ASES, 2018). La redistribución necesaria se muestra en la tabla 3.3.

(...) la estructura es desproporcional. En estos casos se generan tasas de inversión de las plusvalías imposibles (negativas o arriba del 100 %) o tasas de crecimiento del producto muy bajas (en este caso aproximadamente 2.7 %, cercana con la observada); esta desarmonía del sistema se desprende de las elevadas tasas de explotación (o de plusvalía).

Tabla 3.3.

El Salvador, 2014. Gastos de producción inicial y redistribuido, con base en fondo de redistribución. Millones de dólares (en valor trabajo)

ASIGNACIONES	GASTOS EN LA PRODUCCIÓN INICIAL			Fondo de redistribución	Destino redistributivo	GASTOS DE PRODUCCIÓN REDISTRIBUIDO			TOTAL (I+II+III)
	I	II	III			I	II	III	
PRODUCCIÓN									
				TOTAL (I+II+III)					TOTAL (I+II+III)
I. Instrumentos de trabajo									
II. Objetos de trabajo	2708.6	7523.4	8073.1	18305.1	3104.9	3168.1	8799.5	9442.4	21409.9
III. Bienes de consumo									
Amortización	1101.5	2708.6	2223.2	6033.3	1023.4	1288.3	3168.1	2600.3	7056.7
Capital Variable	1374.9	4968.5	4465.3	10808.8	1833.4	1608.1	5811.3	5222.7	12642.2
Plusvalía	3618.4	8085.4	7424.8	19128.7		1603.1	5485.0	6078.9	13167.1
Plusvalía (EPBC)	2828.1	6319.5	5803.2	14950.8	-7871.1	862.0	2949.2	3268.5	7079.7
Plusvalía (IMB)	790.3	1765.9	1621.6	4177.9		741.2	2535.8	2810.4	6087.4
Total	8803.5	23285.9	22186.4	54275.9	-7871.1	7667.7	23263.8	23344.4	54275.9

Notas: EPBC: excedente productivo bruto capitalista (debe recordarse que una parte de este, constituyen tributos que el Estado redistribuye, una parte de ellos proviene de los trabajadores). IMB: ingresos mixtos brutos.
Fuente: elaboración propia con base en la tabla 3.1.

El monto de redistribución mostrado en la tabla 3.3 representa cerca del 41 % de todo el excedente productivo bruto, el cual hemos denominado plusvalía. Semejante resultado no difiere en lo fundamental del presentado en anteriores ediciones; sin embargo, esta vez se tienen en cuenta los necesarios ajustes en los componentes del gasto de capital, porque modificaciones en el capital variable, en las condiciones y potenciación del ser humano trabajador, requieren modificaciones en el capital no humano lo que implica inversiones en los rubros que lo conforman. Por lo tanto, la proporción que se redistribuye al trabajo y hacia aquellos sectores empresariales vulnerables es solamente del 48 % del total redistribuido, lo que representa una proporción sobre el excedente productivo bruto de cerca del 22 %, el resto es reinversión necesaria para el capital (en medios de producción) que le permitirá potenciar el rendimiento de los negocios. Una parte importante, como se ve en la tabla 3.3, se dirige a fortalecer los sectores empresariales actualmente precarios, cuyos ingresos totales se contabilizan en el excedente productivo de explotación como ingresos mixtos brutos.

El modelo muestra que sigue siendo válida una redistribución de este tipo, y que si se mantiene a lo largo de una década e implica cerca de USD 20 mil millones en total en dicho lapso puede generar una economía con una capacidad de crecer a una tasa superior al 8 %, porcentaje de avance que arroja el modelo de desarrollo proporcional. La tabla 3.4 se refiere a los parámetros correspondientes al modelo proporcional, y muestra el cálculo de la tasa de crecimiento y desarrollo.

(...) la proporción que se redistribuye al trabajo y hacia aquellos sectores empresariales vulnerables es solamente del 48 % del total redistribuido, lo que representa una proporción sobre el excedente productivo bruto de cerca del 22 %, el resto es reinversión necesaria para el capital (...) que le permitirá potenciar el rendimiento de los negocios. (...) El modelo muestra que sigue siendo válida una redistribución de este tipo, y que si se mantiene a lo largo de una década e implica cerca de USD 20 mil millones en total en dicho lapso puede generar una economía con una capacidad de crecer a una tasa superior al 8 %.

Tabla 3.4.
El Salvador, 2014. Parámetros del modelo proporcional y tasa de crecimiento que genera

Sectores	r	n	m	Z	a	λ	B	N	Tasa de crecimiento
I	2.77	0.80	1.97	1.00	0.264	0.1680	0.1083	0.328	
II	2.06	0.55	1.51	0.94	0.309	0.1362	0.3285	0.281	0.087
III	2.31	0.50	1.81	1.16	0.352	0.1114	0.3296	0.246	

Notas: r: coeficiente gasto de capital constante/capital variable. n: coeficiente gasto en capital fijo/capital variable. m: coeficiente gasto capital circulante/capital variable. Z: tasa de plusvalía. a: tasa de ganancia. N: tasa de inversión sobre plusvalía. $B_1 = H$.
Fuente: elaboración propia con base en información MIP (calculado por el Departamento usando los cuadros de oferta y utilización, BCR, 2018).

La expresión concreta de la fórmula, en este caso sería:

$$\gamma_{\rho} = N_j a_j = \frac{B_1}{\lambda_1 B_1 + \lambda_2 B_2 + \lambda_3 B_3} - 1 \quad (\text{ec. 3.9})$$

Para $j = 1, 2, 3$. La tasa de crecimiento resultante se muestra en la tabla 3.4.

3.5. Estructura de la economía proporcional de El Salvador: cerrada y abierta

.....

En el análisis de la economía proporcional se toma en cuenta lo que se requiere para alcanzar la producción necesaria para sostener la actividad productiva, y generar una tasa de crecimiento y desarrollo permanente, tal como se presenta en la tabla 3.5.

Tabla 3.5. El Salvador, 2014: inversión de parte de la plusvalía de acuerdo al modelo proporcional y realización de las mercancías (“vaciado de los mercados”) en forma matricial. Millones de dólares (en valor trabajo).

Distribución	GASTOS EN LA PRODUCCIÓN			PRODUCTO FINAL				VBP		
	I	II	III	TOTAL	Incrementos en Cc	Reposición de instrumentos de trabajo	Acumulación de instrumentos de trabajo		Consumo	Total
Producción										
I. Instrumentos de trabajo	3168.1	8799.5	9442.4	21409.9	1853.9	7056.7	611.0		7667.7	7667.7
II. Objetos de trabajo										23263.8
III. Bienes de consumo										23344.4
Amortización	1288.3	3168.1	2600.3	7056.7		-7056.7			-7056.7	0.0
Capital Variable	1608.1	5811.3	5222.7	12642.2					-12642.2	0.0
Plusvalía	1603.1	5485.0	6078.9	13167.1	-1853.9		-611.0		-10702.2	-11313.2
Total	7667.7	23263.8	23344.4	54275.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	54275.9

Fuente: elaboración propia con base en la tabla 3.1.

Sin embargo, una parte de los bienes de producción y de los bienes de consumo se traen del exterior, es decir, constituye demanda de bienes importados, pero también una parte de nuestra producción se utiliza para cubrir demanda externa de bienes. La tabla 3.6 muestra cuál es la contribución que la economía externa hace de los bienes, tanto para usar como insumos, como para llenar la demanda de consumo.

Tabla 3.6. El Salvador, 2014: matriz de interacciones internas y con el exterior. Millones de dólares (a valor trabajo).

Distribución	GASTOS EN LA PRODUCCIÓN			PRODUCTO FINAL							VBP		
	I	II	III	TOTAL	Incrementos en Cc	Fondo de importación	Reposición de instrumentos de trabajo	Acumulación de instrumentos de trabajo	Consumo	Destino del déficit comercial		Exportaciones	Suma total
Producción													
I. Instrumentos de trabajo							6150.9	611.0			449.6	456.2	76677
II. Objetos de trabajo	1953.8	6472.1	7700.8	16126.7	1853.9					3209.4	2073.9	23263.8	
III. Bienes de consumo									19892.5	1442.6	2009.2	23344.4	
Importación							-1251.6				1251.6	0.0	
I. Instrumentos de trabajo							-905.8	905.8					0.0
II. Objetos de trabajo	1214.3	2327.3	1741.6	5283.3		-5283.3							0.0
III. Bienes de consumo							-3451.8		3451.8				0.0
Amortización	1288.3	3168.1	2600.3	7056.7			-7056.7						0.0
Capital Variable	1608.1	5811.3	5222.7	12642.2					-12642.2				0.0
Plusvalía	1603.1	5485.0	6078.9	13167.1	-1853.9			-611.0	-10702.2	-5101.6	-5790.9	-10892.6	
Total	76677	23263.8	23344.4	54275.9	0.0	-10892.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	43383.3	

Fuente: elaboración propia con base en la tabla 3.1. y en información MIP (calculado por el Departamento usando los cuadros de oferta y utilización, BCR, 2018).

El déficit comercial, de acuerdo con la tabla 3.6, ascendería a los USD 5 101.6 millones. Ahora bien, para el año 2014, al que corresponde la información de la MIP utilizada, el monto por remesas (dato oficial) fue de aproximadamente USD 4 234.0 millones, lo cual representa cerca del 83 % del valor de las importaciones no compensadas por las exportaciones, cubre el déficit de bienes y servicios casi por completo y dinamiza la economía para generar una oferta global de bienes por USD 54 275.9 millones.

Es importante aclarar que la columna definida como 'destino del déficit comercial' muestra los costos de los recursos importados que no se cubren con los ingresos por exportaciones.

Lo anterior implica que, al funcionar la economía de forma desproporcional, esa cantidad de recursos provenientes del exterior son utilizados de modo ineficiente, de tal forma que el crecimiento es muy inferior (2.7 %) al reflejado por el modelo proporcional, más del 8 %. Este último se puede alcanzar con dichos recursos, generando la posibilidad de elevar las exportaciones o sustituir importaciones, logrando, además, un funcionamiento más equilibrado y estable.

(...) el monto por remesas (dato oficial) fue de aproximadamente USD 4 234.0 millones, lo cual representa cerca del 83 % del valor de las importaciones no compensadas por las exportaciones (...) al funcionar la economía de forma desproporcional, esa cantidad de recursos provenientes del exterior son utilizados de modo ineficiente, de tal forma que el crecimiento es muy inferior (2.7 %) al reflejado por el modelo proporcional, más del 8 %.

Adicionalmente, si se tiene en cuenta que el monto de redistribución para convertir la economía salvadoreña en una economía proporcional y con una tasa de crecimiento del PIB de más del 8 % es de USD 7 871.1 millones, debe advertirse que la generación de esta plusvalía ha sido cubierta en casi un 54 % por una capacidad de compra generada por las remesas, provenientes del trabajo en el exterior de la población emigrante salvadoreña.

Es justo y necesario que la capacidad de compra de las remesas, generadora de una oferta global más allá de la producción interna, se traduzca en procesos redistributivos que eleven el empleo y la producción dentro del territorio salvadoreño.

3.6. Contribución de la economía del cuidado a la creación de excedente de la economía de El Salvador: efecto de la insuficiente cobertura del valor de la fuerza de trabajo principalmente femenina

La estructura capitalista de mercado salvadoreña genera tres expresiones de la ineficiencia e incapacidad de absorción del mercado de trabajo: (1) la inactividad, (2) los trabajos por cuenta propia y (3) los bajos salarios. Estos tres comportamientos se asocian con la invisibilización y no retribución del trabajo doméstico y del cuidado. Como consecuencia, una impor-

tante dimensión del valor de la fuerza de trabajo salvadoreña no es retribuida, acumulándose su valor, por tanto, en el excedente productivo bruto o plusvalía.

Las estimaciones, con base en la cuenta satélite calculada por Isdemu-Digestyc (ver ASES, 2018), indican que el monto de la economía del cuidado y doméstica no retribuida representó aproximadamente la quinta parte del PIB. Esto implica que si tal proporción se mantiene para 2014, entonces el monto con base en las tablas antes mostradas para la economía cerrada y abierta sería de aproximadamente USD 5 335 millones. Si volvemos a la tabla 3.2, notaremos que representa el 67.8 % del monto de redistribución propuesto, esto legitima tal propuesta redistributiva con fines de elevar el ingreso, los niveles de empleo decentes (no precarios) con equidad de género y los proyectos para impulsar iniciativas eficientes que favorezcan principalmente a las mujeres como sector más vulnerable.

(...) el monto de la economía del cuidado y doméstica no retribuida representó aproximadamente la quinta parte del PIB, lo cual significa el 67.8 % del monto de redistribución propuesto; esto legitima tal propuesta redistributiva con fines de que favorezca principalmente a las mujeres como sector más vulnerable.

En otras palabras, la propuesta redistributiva requiere que el 41 % del excedente productivo bruto sea utilizado para inversión social, es decir, potenciación de la capacidad productiva de la economía. Pero es necesario hacer notar que cerca del 28 % del excedente productivo bruto lo constituye el TNR de la economía del cuidado y doméstica; la magnitud correspondiente a dicha proporción representa aquella parte del valor de la fuerza de trabajo que la economía capitalista salvadoreña no retribuye y que corresponde principalmente a la fuerza de trabajo femenina. Así pues, se puede decir que es el resultado de la sobre explotación.

3.7. Conclusión

.....

Los bajos ritmos de crecimiento de la economía salvadoreña y su mal estado del desarrollo pueden ser corregidos estableciendo la proporcionalidad que la estructura productiva requiere, mediante un proceso de redistribución que potencie las capacidades humanas de aquellos sectores más vulnerables, tanto desde el punto de vista salarial como desde la perspectiva de las iniciativas individuales de sobrevivencia. La política redistributiva viene sustentada por dos resultados de las más importantes iniciativas de las personas trabajadoras, es decir, la generación de ingresos para el país mediante el trabajo migrante (remesas) y los recursos generados por la economía doméstica y del cuidado no remunerado.

4.

Economía del conocimiento: la organización social de los cuidados como determinante de un modelo de desarrollo basado en el conocimiento en El Salvador

4.1. Resumen

.....

La presente sección⁹ expone la vinculación entre las características demográficas, socioeconómicas y particularmente de género de la población salvadoreña, y las condiciones necesarias para pensar un modelo de desarrollo económico y social que priorice al conocimiento entre sus estrategias.

Inicialmente, se visibiliza la importancia de estudiar la situación específica de las mujeres y las distintas razones que pueden llevarlas a un desarrollo desigual en los diferentes ámbitos de la vida, centrando la atención en el perfil educativo. Posteriormente, son revisados indicadores de acceso y calidad educativa, razones de abandono escolar y principales hallazgos de uso de tiempo que inciden en el ciclo educativo de las personas.

Finalmente, se evidencia, cómo la organización social de los cuidados en El Salvador está generando marcadas diferencias en el perfil de habilidades académicas, técnicas y profesionales de las mujeres desde edades tempranas, mermando de esta manera las potencialidades globales de desarrollo del país.

4.2. Introducción

.....

En anteriores ediciones de este informe y de esta sección, el Departamento de Economía de la UCA ha realizado planteamientos concretos sobre cómo aprovechar características demográficas y socioeconómicas de la población salvadoreña para pensar en un nuevo modelo de desarrollo, uno basado en la mejora de las habilidades educativas, tecnológicas y de innovación.

Las consideraciones más importantes han girado en torno a los siguientes aspectos¹⁰:

9 En esta sección sirvió como asistente de investigación el estudiante de Licenciatura en Economía, Emerson Rodríguez.

10 Para mayor detalle de cada punto revise la sección completa según referencia bibliográfica.

- Ante la posibilidad de aprovechar un bono demográfico (como se conoce a la condición temporal de contar con una estructura etaria con excedente de población productiva) se mencionó que, un análisis integral, exige una revisión de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en un país, ya que las bondades que pudieran resultar de este excedente poblacional, estarían partiendo de una base incompleta para el mejor uso de las oportunidades de desarrollo y bienestar (Departamento de Economía UCA, 2016).
- La baja escolaridad de la población, bajos retornos de la educación, bajos retornos de la experiencia laboral y la existencia de tasas de depreciación de capital humano en El Salvador pueden ser indicadores interpretados y atendidos como una pérdida progresiva de la calidad normal de la fuerza de trabajo y, a su vez, explicada por una insuficiente cobertura de los ingresos laborales sobre su valor (Departamento de Economía UCA, 2017a).
- Ante los bajos indicadores de la economía del conocimiento, la evidencia empírica para El Salvador brinda elementos explicativos como la baja cobertura del valor de la fuerza de trabajo, la baja rentabilidad que la educación representa para las personas, el deterioro progresivo de las habilidades y competencias de la fuerza laboral y, en consecuencia, un bono demográfico desaprovechado, que no debe dejar de considerarse para garantizar la efectividad de cualquier intervención de carácter educativo, en primera instancia y una estrategia basada en el conocimiento, en el largo plazo (Departamento de Economía UCA, 2017b).
- Ante la falta de inversión en las habilidades de la fuerza de trabajo es clave el papel del sector empresarial, que debe tener la voluntad de participar de la estrategia a través del incremento en las remuneraciones y la inversión privada en las características de la fuerza de trabajo. Debe existir una especie de empresario innovador como agente activo del progreso tecnológico que, acorde a las necesidades de la población salvadoreña, también esté dispuesto a invertir en elevar la calidad normal de la fuerza laboral, sus competencias y potencialidades. (Departamento de Economía UCA, 2018).

Sin embargo, los diagnósticos y análisis económicos que dieron luz a las recomendaciones anteriores fueron realizados de forma general, sin tomar en cuenta las especificaciones o segmentaciones propias de la población. Sin que lo anterior reste relevancia o veracidad a los hallazgos, es pertinente, en esta oportunidad, centrar el análisis y profundizar en la situación de las mujeres en El Salvador, particularmente, en la evolución del ciclo educativo de las mismas desde la primera infancia hasta la adultez e inserción en la dinámica productiva del país.

Algunas preguntas que la presente sección busca responder son:

- ¿Cuál es la vinculación entre las características educativas de las mujeres y las potencialidades de un modelo de desarrollo basado en el conocimiento?
- ¿Es pertinente hablar de desigualdad educativa en desventaja para las mujeres?
- ¿Cuáles son los factores que, en todo caso, determinan la desigualdad en la educación? ¿Cuál es la génesis de la exclusión?
- ¿Qué medidas o recomendaciones surgen de analizar la relación entre economía, educación y género?

4.3. Punto de partida

Cuando se realiza la lectura de las características de las niñas y los niños que inician el ciclo educativo, las estadísticas confirman que los indicadores de acceso, en los cuales se profundizará posteriormente, son bastante paritarios. De la misma forma, hay una evolución positiva de los índices de incorporación y asistencia de niñas y niños en la educación inicial. Las tasas de analfabetismo, con predominancia de las mujeres ha ido a la baja desde 2009 y la inserción de las mismas al mercado laboral va en aumento.

La línea de sucesos descritos parece brindar un panorama de mejora en los indicadores educativos, de formación y especialización de la fuerza de trabajo de hombres y mujeres; sin embargo, es importante centrar la atención en un hecho que hasta ahora había pasado desapercibido en los estudios y en el diseño de políticas para el desarrollo, pero que ha comenzado a formar parte de la agenda de políticas públicas desde diferentes enfoques: los motivos de la deserción escolar de las mujeres.

Al respecto, las causas de la deserción han girado en torno a la maternidad temprana, precaria situación económica de las familias, la necesidad de asumir responsabilidades laborales e incluso falta de interés. No obstante, instituciones como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en su último informe de desarrollo humano en El Salvador (2018), afirma que la población que tradicionalmente ha sido estigmatizada en la categoría de NINI (ni estudia, ni trabaja), y cuya condición se ha buscado abordar desde políticas contra el desempleo y la promoción de carreras técnicas y ocupacionales, va más allá de la construcción social del "muchacho sin ocupación y desinteresado" y que, en realidad, las políticas contra el desempleo de la población más joven, no terminan de corregir el hecho de que las mujeres están abandonando el sistema educativo en edades tempranas por causas muy diferentes a las de los hombres y, por tanto, quedan fuera de cualquier medida de contingencia que no realice un análisis de género.

Sobre lo anterior, el PNUD (2018) concluye que los NINI, en realidad, son en su mayoría jóvenes mujeres que están en casa realizando trabajos domésticos y de cuidados.

4.4. La desigualdad inicia en casa y echa raíces en la escuela

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) (2016), las principales razones de abandono escolar por parte de niñas y adolescentes mujeres en América Latina son las siguientes:

- **Restricciones económicas:** Se estima que 24 % de los varones y el 25 % de las mujeres de 12 a 18 años que no han terminado la educación secundaria han tenido inconvenientes de tipo presupuestario y/o han tenido que asumir labores remuneradas para contribuir a la economía familiar.
- **Desinterés frente a los estudios¹¹:** Las estadísticas indican que, en promedio, el 24 % de los varones y el 16 % de las mujeres no presentan interés individual en terminar estudios secundarios y de bachillerato. Los organismos en mención

11 CEPAL y UNICEF aclaran que el desinterés frente a los estudios es un factor que requiere mayor investigación específica; sin embargo, realizan una explicación aproximada del fenómeno basada en la reducida expectativa de retornos asociados a la educación secundaria (hipótesis abordadas con anterioridad en este informe y sección) y con la desconexión entre la cultura escolar y juvenil.

destacan la incidencia considerablemente menor del potencial desinterés entre las estudiantes respecto de sus pares varones.

- **Maternidad:** Los datos de salud reproductiva de los diferentes países de la región refieren que entre 67 % y 89 % de las madres adolescentes no asisten a la escuela. CEPAL y UNICEF resaltan que las mujeres que tienen su primer hijo o hija en la adolescencia, tienen entre dos y tres años menos de educación que las adolescentes no madres.
- **Quehaceres domésticos y de cuidados no remunerados:** Es el factor de abandono que remarca la desigualdad entre niñas y niños y adolescentes, ya que los datos indican que, mientras el 13 % de las adolescentes declaran esta razón, menos del 1 % de los adolescentes varones de 12 a 18 años argumentan abandono por obligaciones dentro del hogar (Rico y Trucco, 2014, citadas en Céspedes y Robles, 2016).

A continuación, una mirada más profunda a la situación de las niñas y adolescentes en El Salvador y a la forma en que la organización social de los cuidados está incidiendo en el ciclo educativo de las mismas y en sus potencialidades de desarrollo.

4.5. El Salvador: las razones del abandono escolar¹²

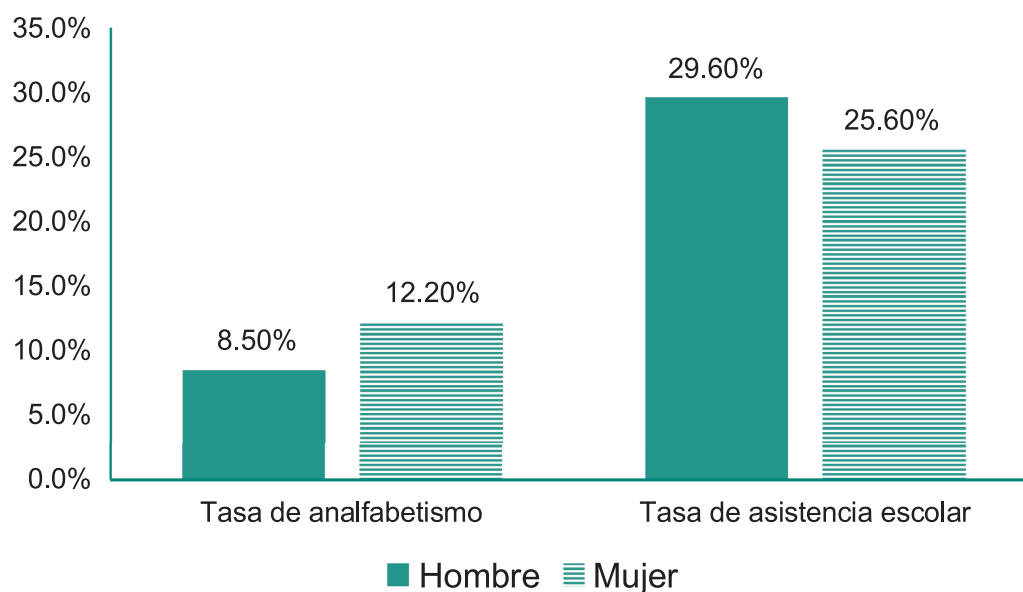
La información que a continuación se presenta, en su mayoría desagregada por sexo, dibuja progresivamente la participación casi exclusiva de las mujeres en el trabajo del hogar remunerado y no remunerado desde edades tempranas, y la forma en que las diferentes redes de cuidado que se forman en la sociedad van generando un desarrollo desigual entre hombres y mujeres en la adquisición de competencias educativas, técnicas y profesionales.

En El Salvador, hombres y mujeres presentan niveles de escolaridad parecidos, de 6.9 y 6.7 grados aprobados respectivamente. Sin embargo, esta paridad en la escolaridad abre una primera brecha a favor de los hombres cuando se analizan las tasas de analfabetismo y asistencia escolar.

El gráfico 4.1 muestra que mientras los hombres presentan una tasa de analfabetismo promedio de 8.5 por cada 100 habitantes, más de 12 mujeres por cada 100 presentan la misma condición. Esta información es reforzada por la tasa de asistencia escolar de 25.6 % para las mujeres frente a una tasa de casi 30 % para los hombres.

12 El presente apartado es un extracto de la investigación **Reconocimiento de los cuidados en El Salvador. Avances y tareas pendientes** (Fundación Friedrich Ebert El Salvador, 2018, pp. 9 y 10).

Gráfico 4.1: Tasa de analfabetismo y Tasa de asistencia escolar en El Salvador, según sexo (Porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en información de Minec y Digestyc, 2017.

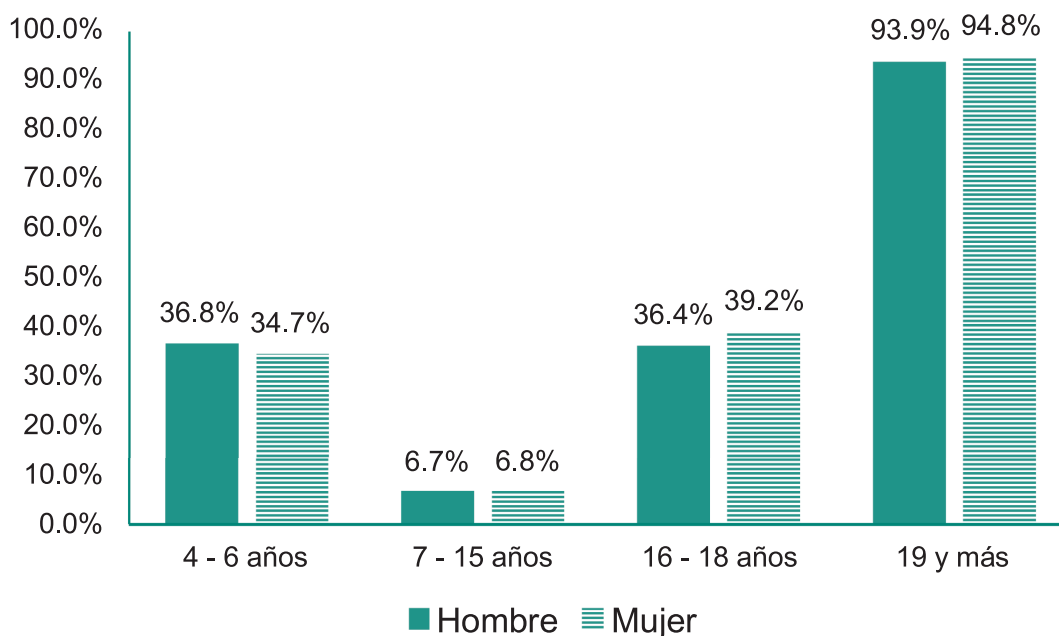
Los indicadores de asistencia o inasistencia escolar cobran relevancia para la economía del cuidado cuando se profundiza en la edad de las mujeres que están dejando de asistir a la escuela y sus motivos.

El gráfico 4.2 muestra la población que no asiste a la escuela según sexo y rango de edad y es posible observar que aunque las niñas entre 4 y 6 años presentan una ventaja de asistencia escolar frente a los niños esta relación se va revirtiendo a medida en que las niñas crecen. El segundo grupo de edad del gráfico indica que para niños, niñas y adolescentes (NNA) entre 7 y 15 años la no asistencia escolar es levemente mayor para las niñas, que se consolida entre los 16 y 18 años, rango en el que las mujeres alcanzan casi un 40 % de participación.

La misma EHPM brinda información sobre los motivos de la no asistencia a la escuela y que complementa al gráfico 4.2 en el siguiente orden por rango de edad:

- **4 – 6 años:** la principal causa de no asistencia es que el padre, la madre o ambos no quieren enviar a sus hijos o hijas, en la mayoría de los casos por motivos de edad.
- **7 – 15 años:** la principal causa de no asistencia es el desinterés de NNA, pero destaca que un 6.6 % de las niñas y adolescentes declara que no asiste por atender trabajo doméstico y de cuidado en el hogar, frente a un 0.4 % de niños y adolescentes que brindaron la misma respuesta.
- **16 – 18 años:** la principal causa de no asistencia es el desinterés de las y los jóvenes, pero destaca que el porcentaje de mujeres que debe atender trabajo doméstico y de cuidados se duplica a 11.7 % y la de hombres se reduce a 0.2 %.
- **19 y más:** la EHPM no detalla información para este grupo.

Gráfico 4.2: Porcentaje de población salvadoreña que no asiste a la escuela por rango de edad, según sexo



Fuente: elaboración propia con base en información de Minec y Digestyc, 2017.

Para efecto del funcionamiento de los mercados capitalistas (de bienes, servicios o laborales), las asimetrías educativas entre hombres y mujeres se configuran posteriormente en factores de exclusión de estas últimas en la participación en la ocupación y el ingreso.

4.6. Uso del tiempo en la etapa escolar

Cuando se analiza la situación de las niñas y adolescentes en el ámbito del hogar, se está entrando en la esfera de la denominada economía no monetaria, es decir, en el espacio de trabajo no remunerado, constituido principalmente por labores domésticas y de cuidados de niños, niñas y personas mayores, y en casos menos frecuentes de personas con discapacidades físicas o mentales y enfermedades crónicas.

La provisión de bienestar físico y emocional, así como las diferentes tareas que posibilitan la reproducción de la fuerza de trabajo y, por tanto, del sistema capitalista de producción ha sido asumida, en el caso de El Salvador, por los hogares y, dentro de estos, por las mujeres desde edades tempranas.

A continuación se realiza un análisis de la forma en la que niñas, niños y adolescentes en edades escolares distribuyen el uso de su tiempo y cómo la dinámica de trabajo diferenciado desde la mediana infancia va generando trayectorias de desarrollo desigual entre los individuos.

La idea es mostrar que la carga de trabajo doméstico y de cuidados desde temprana edad para niñas y adolescentes tiene tres efectos principales:

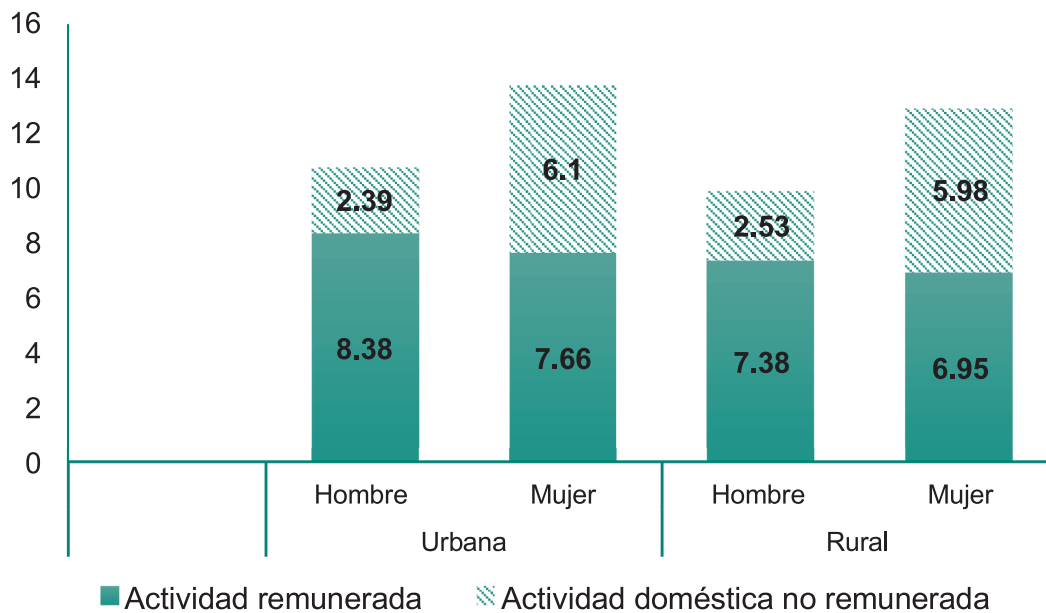
1. El abandono temprano del ciclo educativo por parte de las niñas.
2. Menor disponibilidad de tiempo de niñas y adolescentes para dedicar a actividades educativas.

- Una doble jornada de actividad para las niñas y adolescentes que deben dividirse entre las labores de estudio y las labores domésticas y de cuidados.

El gráfico 4.3 muestra el promedio de horas que la población de 10 años y más dedica a las actividades diarias, divididas estas en actividades remuneradas y actividades domésticas no remuneradas. La ilustración es clara en la paridad que existe entre la carga de actividades remuneradas entre hombres y mujeres, donde las diferencias ascienden a 0.7 y 0.4 horas menos de trabajo remunerado para las mujeres con respecto a los hombres del área urbana y rural respectivamente.

Estos indicadores del trabajo remunerado no se distribuyen de forma igualitaria dentro del hogar y es posible observar, en el mismo gráfico, que en el área urbana las mujeres están dedicando 3.7 horas adicionales al trabajo doméstico y de cuidados con respecto a la dedicación de los varones. El dato se repite para el área rural con 3.4 horas extra.

Gráfico 4.3. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica a las actividades diarias, según sexo y área geográfica



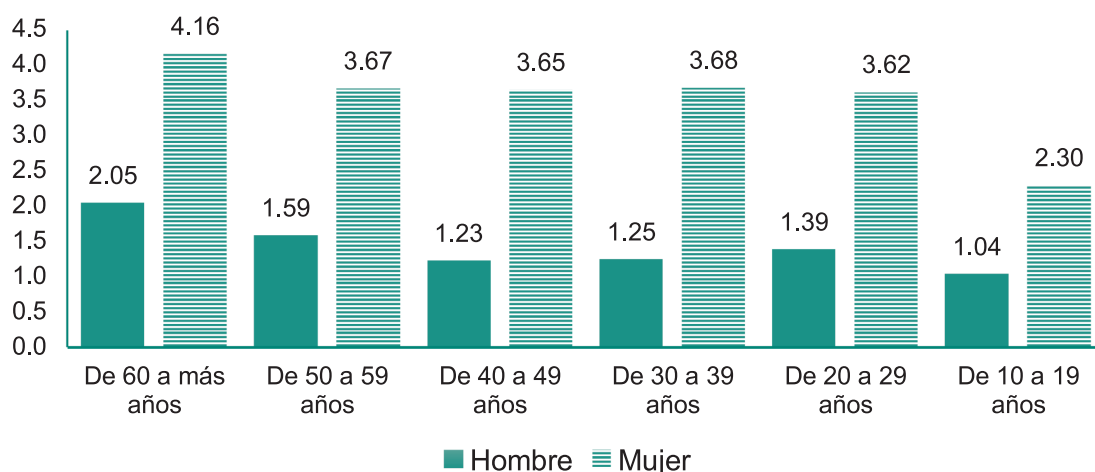
Fuente: Digestyc (2011), *Resultados de la Encuesta de Uso de Tiempo en El Salvador 2010*.

Si se centra la atención en el rubro del trabajo doméstico no remunerado del gráfico 4.3, es posible profundizar en la distribución del tiempo entre mujeres y hombres dentro del hogar y afirmar, según datos del gráfico 4.4, que la desigualdad en la disponibilidad de tiempo se replica para cada grupo de edad y que la tasa de feminización del trabajo doméstico¹³ asciende, en promedio, a 251 % o 2.1 horas excedentes por parte de las mujeres del hogar.

Es relevante, para el presente análisis, la amplia brecha existente en el grupo de niñas y adolescentes entre 10 y 19 años que a un nivel de vida temprano ya debe asumir trabajo del hogar no remunerado en una tasa excedente de 221 % con respecto a los niños y adolescentes hombres del grupo etario.

13 Se denomina tasa de feminización al cociente de las horas dedicadas por las mujeres entre las horas dedicadas por los hombres a una actividad concreta, para el caso, el trabajo doméstico. Por tanto, la tasa estaría brindando información de la proporción que representa el tiempo de trabajo de las mujeres sobre el tiempo de trabajo de los hombres. Un ejemplo de interpretación sería que una Tasa = 200 % estaría indicando que las mujeres duplican el tiempo de trabajo de los hombres.

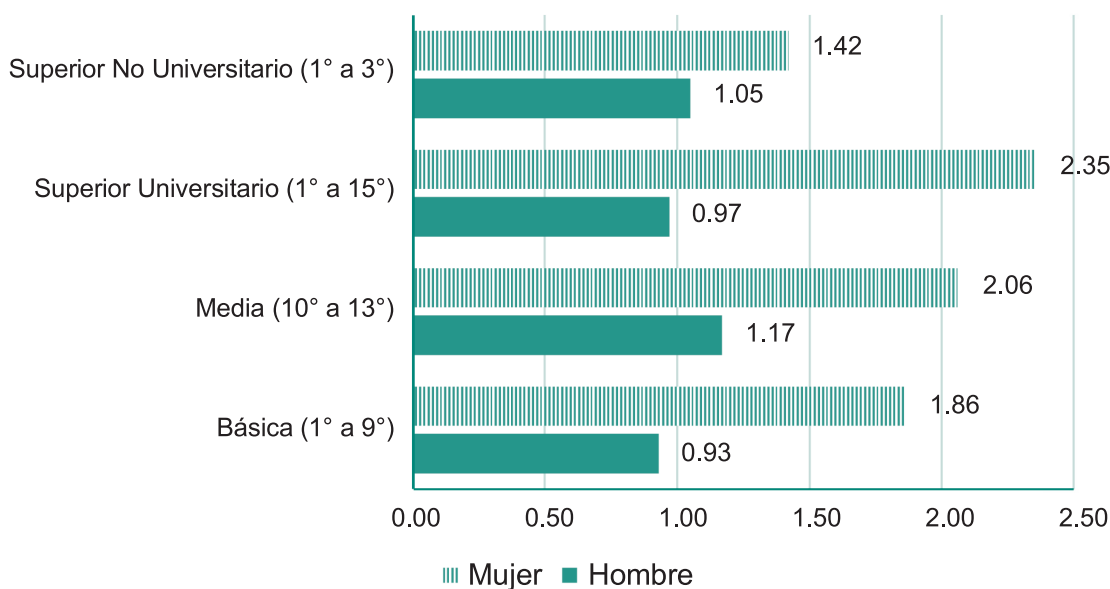
Gráfico 4.4. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica al trabajo doméstico, según sexo y grupo de edad



Fuente: Digestyc (2011), *Resultados de la Encuesta de Uso de Tiempo en El Salvador 2010*.

Por su parte, el gráfico 4.5 permite observar la carga excedente de quehaceres domésticos para las mujeres por nivel de estudios, y confirma la línea de análisis que afirma que las niñas (que cursan un nivel básico de estudios) y las adolescentes (que cursan escolaridad media) deben hacer frente, además de a las actividades propias del ámbito educativo, a tasas de feminización de trabajo doméstico de 200 % y 176 % respectivamente según cada diferencia de horas con respecto a los hombres.

Gráfico 4.5. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica al trabajo doméstico, según sexo y nivel de estudios.



Fuente: Digestyc (2011), *Resultados de la Encuesta de Uso de Tiempo en El Salvador 2010*.

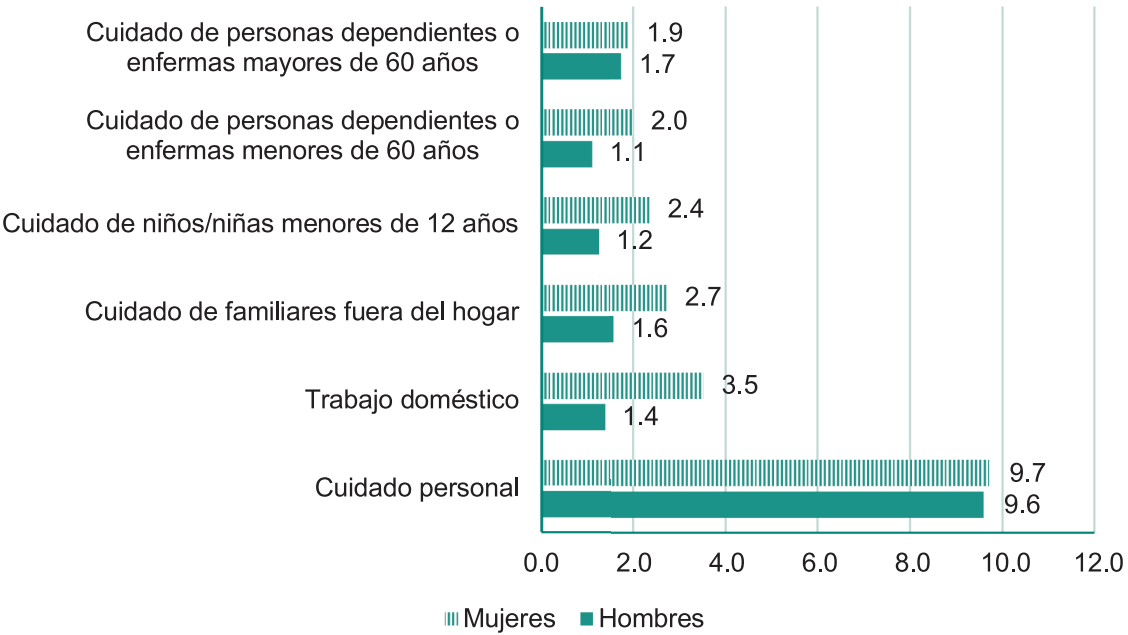
Dentro del hogar, además del trabajo doméstico, las niñas y mujeres se encuentran asumiendo labores del cuidado que, como bien muestra el gráfico 4.6, se dividen principal-

mente entre actividades de cuidado de niños y niñas menores de 12 años, cuidado de personas adultas mayores o con algún tipo de enfermedad.

Las estadísticas regionales mencionadas con anterioridad sugieren que, de todos los trabajos de cuidados, la atención sobre niños y niñas menores de 12 años es la actividad que está sacando a las niñas y adolescentes del sistema escolar, de forma drástica ante la maternidad temprana o de manera indirecta al tener que asumir el cuidado de familiares menores.

La información sobre uso de tiempo en El Salvador confirma que hay una diferencia de 0.83 y 1.13 horas excedentes de trabajo de cuidado de niños y niñas para las mujeres por sobre los hombres, consolidando tasas de feminización para los cuidados¹⁴ de 166 % y 193 % en las áreas urbana y rural respectivamente.

Gráfico 4.6. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más por actividad y sexo

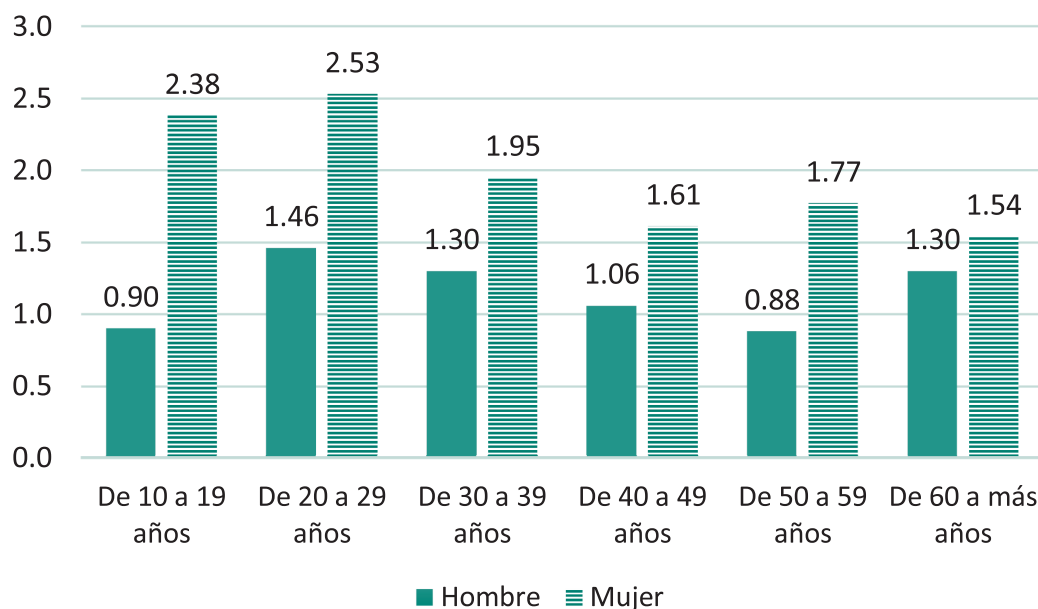


Fuente: Digestyc (2011), *Resultados de la Encuesta de Uso de Tiempo en El Salvador 2010*.

El gráfico 4.7 respalda lo anterior mostrando una amplia brecha de tiempo de las niñas y adolescentes entre 10 y 19 años dedicado al cuidado de niños y niñas menores de 12 años, con respecto al tiempo de sus pares varones.

14 Se utiliza la misma fórmula que para la tasa de trabajo doméstico, en esta ocasión considerando el tiempo de trabajo de cuidados.

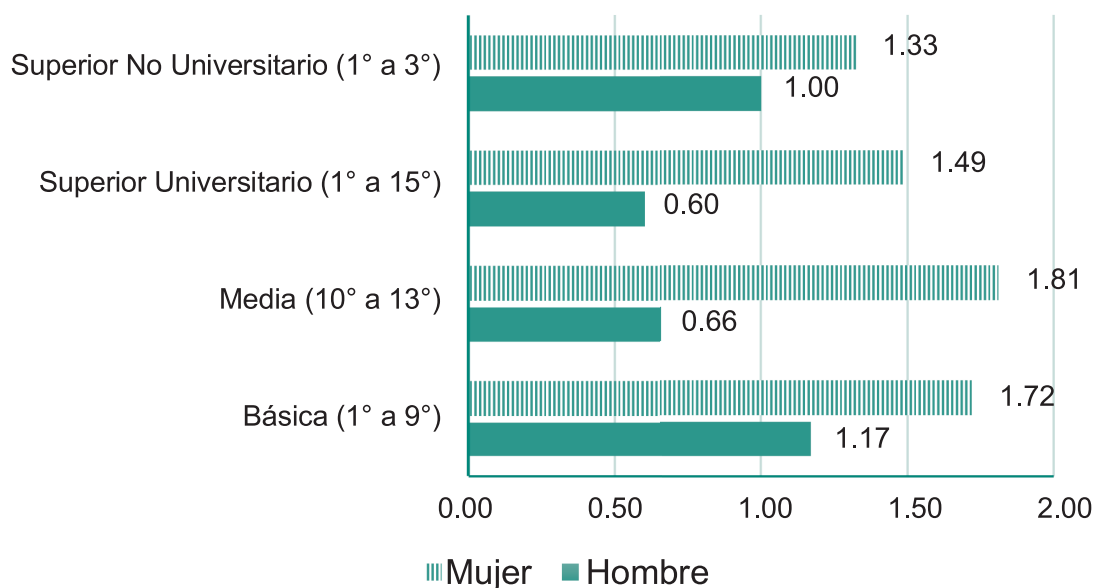
Gráfico 4.7. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica al cuidado de niños y niñas, según sexo y grupo de edad



Fuente: Digestyc (2011), *Resultados de la Encuesta de Uso de Tiempo en El Salvador 2010*.

Por su parte, el gráfico 4.8 muestra que la información por grupo de edad, se repite para las niñas y adolescentes que se mantienen dentro del sistema escolar o que logran un nivel de estudio específico. La ilustración es clara en detallar las brechas de tiempo de cuidado de menores, para las niñas y adolescentes que cursan educación básica y media. Las tasas de feminización ascienden a 47 % y 174 %, respectivamente.

Gráfico 4.8. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica al cuidado de niños y niñas, según sexo y nivel de estudios



Fuente: Digestyc (2011), *Resultados de la Encuesta de Uso de Tiempo en El Salvador 2010*.

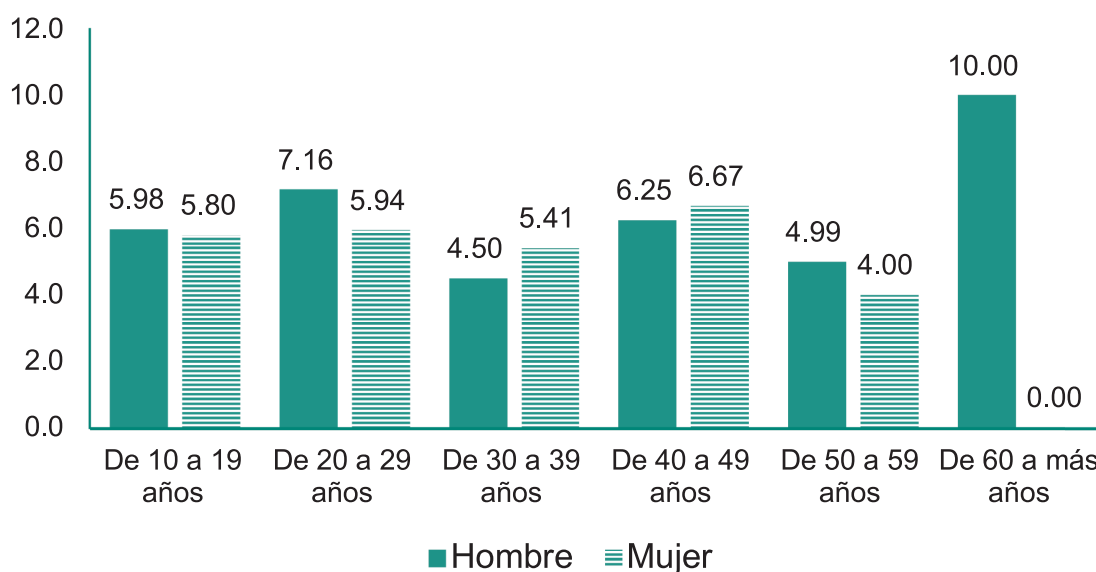
4.7. Doble jornada para las niñas y adolescentes

Es importante diferenciar entre el grupo de niñas y adolescentes que están abandonando el sistema educativo para atender actividades propias de la economía del cuidado y, aquel grupo de niñas y adolescentes que deben repartir su tiempo entre las actividades educativas y las labores domésticas y de cuidado.

Lo anterior es visible cuando se analiza que las niñas que destinan prácticamente la misma cantidad de tiempo que los niños a las actividades educativas están dedicando, tanto por grupo de edad como por nivel educativo, considerablemente más tiempo a actividades domésticas y de cuidado, de forma paralela a los estudios.

Esta situación consolida una doble jornada de labores para las niñas y adolescentes que se desarrollan en ambientes de baja corresponsabilidad. El gráfico 4.9 permite observar, cómo la dedicación de tiempo y, por tanto, esfuerzo mental y físico, destinado a actividades educativas presenta muy poca diferencia para cada nivel de edad.

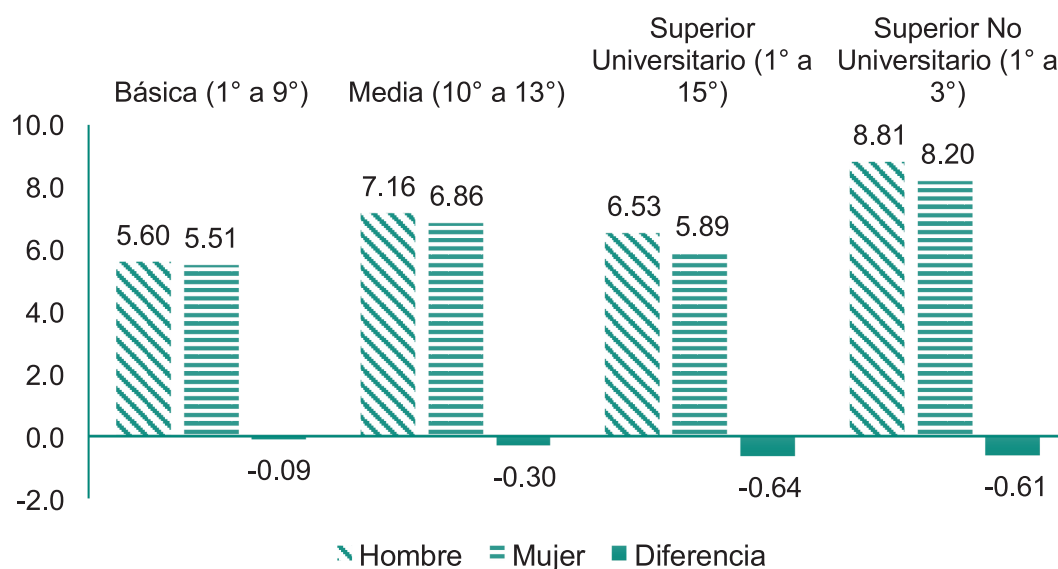
Gráfico 4.9. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica a actividades educativas, según sexo y grupo de edad



Fuente: Digestyc (2011), *Resultados de la Encuesta de Uso de Tiempo en El Salvador 2010*.

La información de la Encuesta de Uso de Tiempo (EUT) indica que para el rango etario entre 10 y 19 años (edad escolar) la diferencia de dedicación es de apenas 0.18 horas menos para las niñas y adolescentes mujeres que para sus pares varones. Es decir que las niñas están destinando prácticamente el mismo tiempo que los niños al estudio con una tasa de 98 % de uso del tiempo.

Gráfico 4.10. Promedio de horas diarias que la población de 10 años y más dedica a actividades educativas, según sexo y nivel de estudios.



Fuente: DIGESTYC (2011), *Resultados de la Encuesta de Uso de Tiempo en El Salvador 2010*.

La desigualdad observada en las condiciones en la que los niños y las niñas deben llevar la carga de los estudios y que se consolidan en las estructuras laborales, alimentada por estereotipos de género en casa y en el mercado de trabajo, también extiende su incidencia al tipo de aprendizaje y especializaciones técnicas dentro del país.

4.8. Los tipos de aprendizajes y las especializaciones

CEPAL y el Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA, por sus siglas en inglés) (2016) reconocen que detrás del vínculo observado entre desempeño escolar y expectativas personales subyacen patrones culturales que derivan en estereotipos de género en el hogar, en la escuela y posteriormente en el mercado laboral.

Los resultados del Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA)¹⁵ de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) confirman diferencias significativas en los aprendizajes de lenguaje a favor de las estudiantes mujeres, los que se revierten a favor de los estudiantes varones en matemáticas y en ciencias¹⁶.

Esta falta de orientación académica genera una especie de exclusión científica para las niñas y adolescentes, que deriva en trayectorias diferenciadas en los ámbitos de la especialización y profesionalización. Además de mermar las capacidades básicas de cualquier país, lo anterior deriva en marcadas diferencias en la vida laboral.

Para el caso de El Salvador, Álvarez (2018) afirma lo siguiente:

15 El Salvador no evalúa a sus estudiantes en la prueba PISA desde el año 2006. Según información del Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología, la prueba será realizada nuevamente en 2020.

16 Con datos de 2012 para Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú y Uruguay en matemáticas y de Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú en Ciencias citados en UNFPA y CEPAL (2016).

La participación de las mujeres en los sectores de comercio y hostelería, servicios comunales y de salud, hogares con servicios domésticos, brinda información acerca del perfil laboral que las mujeres desarrollan en el mercado (y que ha iniciado en la escuela) ya que tienden a mantenerse en el ámbito del trabajo del hogar y de cuidados, con bajos perfiles académicos y técnicos... (p. 13).

4.9. Conclusiones

.....

A manera de responder a las interrogantes planteadas en esta sección, se toma en cuenta la información del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2019) que afirma que en la actualidad 117 millones de mujeres participan del mercado laboral en América Latina y el Caribe. Esta cantidad refleja un aumento del 20 % al 65 % de la participación en los últimos 50 años.

Pese a lo anterior, la información mostrada en la presente sección, confirma que la inserción de las mujeres en el mercado laboral se realiza de manera desigual con respecto a los hombres; situación que además tiene su génesis en la exclusión educativa y científica de niñas y adolescentes.

Aunque hasta el momento existen diferentes plataformas de propuesta sobre cómo atender las necesidades de cuidado de la sociedad de tal manera de descargar las responsabilidades femeninas dentro del hogar, es importante destacar que más que un enfoque laboral (licencias parentales, corresponsabilidad en el hogar, guarderías), la economía del cuidado necesita un abordaje desde la corresponsabilidad social. Es decir, que involucre a los diferentes sectores de la sociedad en las labores y responsabilidades de cuidado y, además, es necesario que las políticas se diseñen de tal forma que beneficie además de las mujeres en edad reproductiva, a niñas y adolescentes en edad escolar.

Por tanto, el énfasis debe colocarse en el corto plazo en la generación de infraestructura de cuidados que le permita a las niñas y adolescentes mantenerse en el sistema educativo cualquiera que sea su situación y, en el mediano y largo plazo, generar las condiciones para un cambio cultural real que permita corresponsabilidad entre hombres y mujeres para asumir labores domésticas dentro del hogar y una corresponsabilidad social que involucre al Estado, instituciones educativas y empleadoras en las labores de cuidado.

De esta forma, el proceso de exclusión es atacado desde sus raíces en el hogar y la escuela, y potencia las características de un país de cara a los retos de la aplicación exitosa de un modelo de desarrollo basado en el conocimiento.

5.

Crecimiento e inclusión social en El Salvador, 2007-2015: un análisis municipal

5.1. Resumen

.....

En este apartado se busca dar respuesta al cuestionamiento sobre si el crecimiento económico municipal en El Salvador, es inclusivo o no. La respuesta trata de darse bajo la relación del crecimiento económico con tres variables *proxy* de inclusión social: pobreza, índice de desarrollo humano (IDH) y desigualdad de ingresos. Lo que se encuentra es que: (1) el crecimiento económico impactaría positivamente a la caída de la pobreza y aumentaría al IDH, pero a la desigualdad no la afectaría en términos generales; en este sentido el crecimiento económico no es inclusivo; (2) además, el estudio se basa en una investigación multidisciplinar¹⁷, la cual determina trece territorios funcionales dentro del país a partir de luces satelitales y conmutación laboral entre municipios. Estos trece territorios se denominan 'territorios funcionales urbano rurales', complementariamente, en esta investigación se estudia a la zona metropolitana y al grupo de otros municipios y (3) por último, el estudio determina que es dudosa la existencia de convergencia regional en El Salvador.

5.2. Datos y Fuentes

.....

La determinación de los tres tipos de territorios: territorios funcionales urbano rurales (TFUR o solo TF), región metropolitana (RM) y otros municipios (OM), así como la descomposición de los trece TFUR fue a partir de la metodología del Centro Latinoamericano para el desarrollo Rural (RIMISP, por sus siglas en inglés). Esta metodología consistió en utilizar datos de luces satelitales en El Salvador e información de conmutación laboral, es decir, ponderó a las personas que viven en un municipio, pero que transitan a otro para poder laborar. Estos conglomerados se obtuvieron con análisis multivariante, bajo las directrices del propio RIMISP y con metodologías de Sistemas de Información Geográfica (SIG), el cual permitió mapear los resultados. Los datos de los 262 municipios para las variables analizadas aquí provinieron del mismo RIMISP (ingreso per cápita, pobreza e IDH), de la EHPM de El Salvador y de la SIGET, en el caso del consumo eléctrico.

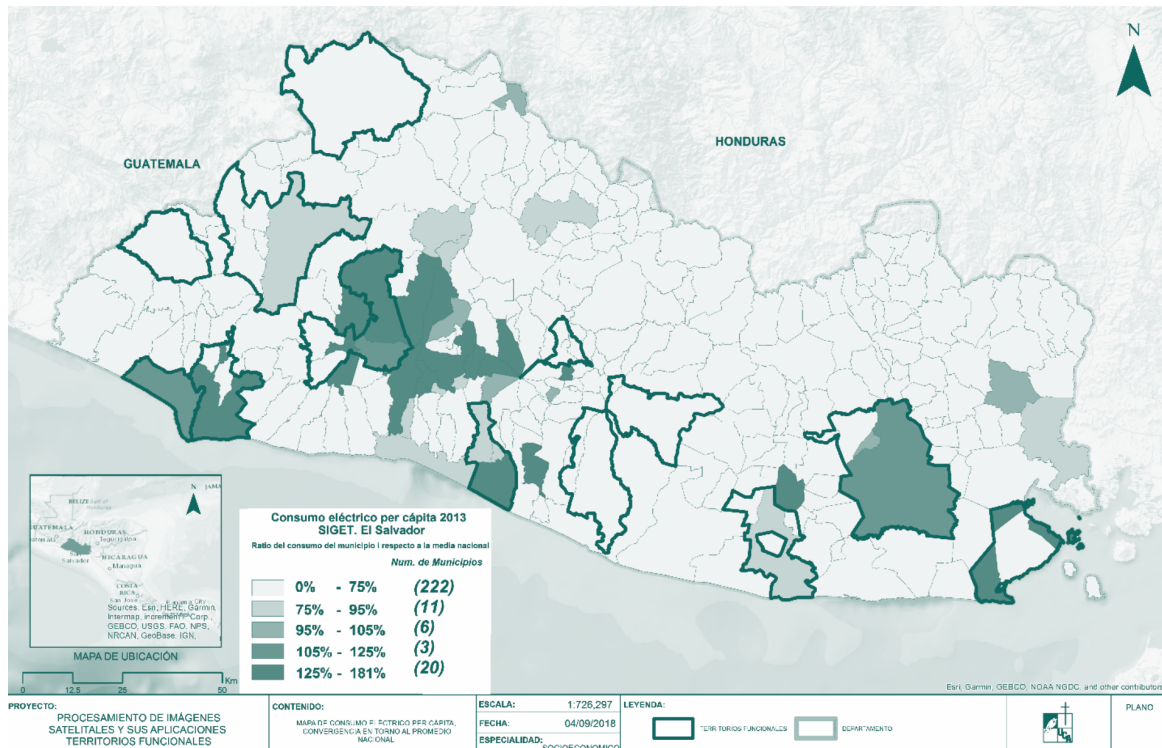
17 Esta investigación se nutrió directa e indirectamente con los datos y aportaciones de los compañeros: Andrew Cummings, Metzi Aguilar, Rafael Cartagena, Marielos García, Astrid González dentro de la investigación: *Crecimiento inclusivo en territorios funcionales rural-urbanos en El Salvador*. Tal investigación se desarrolló con fondos de la UCA y en conjunto con el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP) y el Centro de Estudios Económicos y Sociales de la Universidad Rafael Landívar (IDIES-URL).

La estructura del apartado es la siguiente: (1) se analizan algunos mapas resultantes del SIG para El Salvador¹⁸, el cual ubica regionalmente la heterogeneidad de dos variables de actividad económica y de una de inclusión social como es el IDH. (2) Posteriormente se distinguen los tres tipos de territorios para las variables de crecimiento económico, PIB per cápita, y tres variables de inclusión social: pobreza, IDH y Gini para los ingresos municipales. (3) A continuación, se realiza un estudio econométrico por tipo de territorio para las variables anteriores estandarizándolas. (4) Por último, se revisa la convergencia regional en el país y se hacen algunas conclusiones.

5.3. El SIG y la distribución de actividad económica y el desarrollo humano

En el mapa 5.1 puede observarse el consumo eléctrico ponderando la población de cada municipio, la variable es, de hecho, una *proxy* de la actividad económica en el país. Resalta inmediatamente que, los 13 (TFUR) además de la zona metropolitana de San Salvador, enmarcan y concentran la actividad del país en la parte sur (litoral) y en la frontera con Guatemala; la frontera con Honduras y la parte norte del país quedan en cambio relegadas a una baja actividad a decir del consumo eléctrico per cápita. Estos 13 TFUR con sus municipios respectivos se muestran en la tabla 5.2.

Mapa 5.1. Convergencia del consumo eléctrico per cápita 2013. SIGET. El Salvador
Ratio del consumo del municipio i respecto a la media nacional. Media nacional=100 %



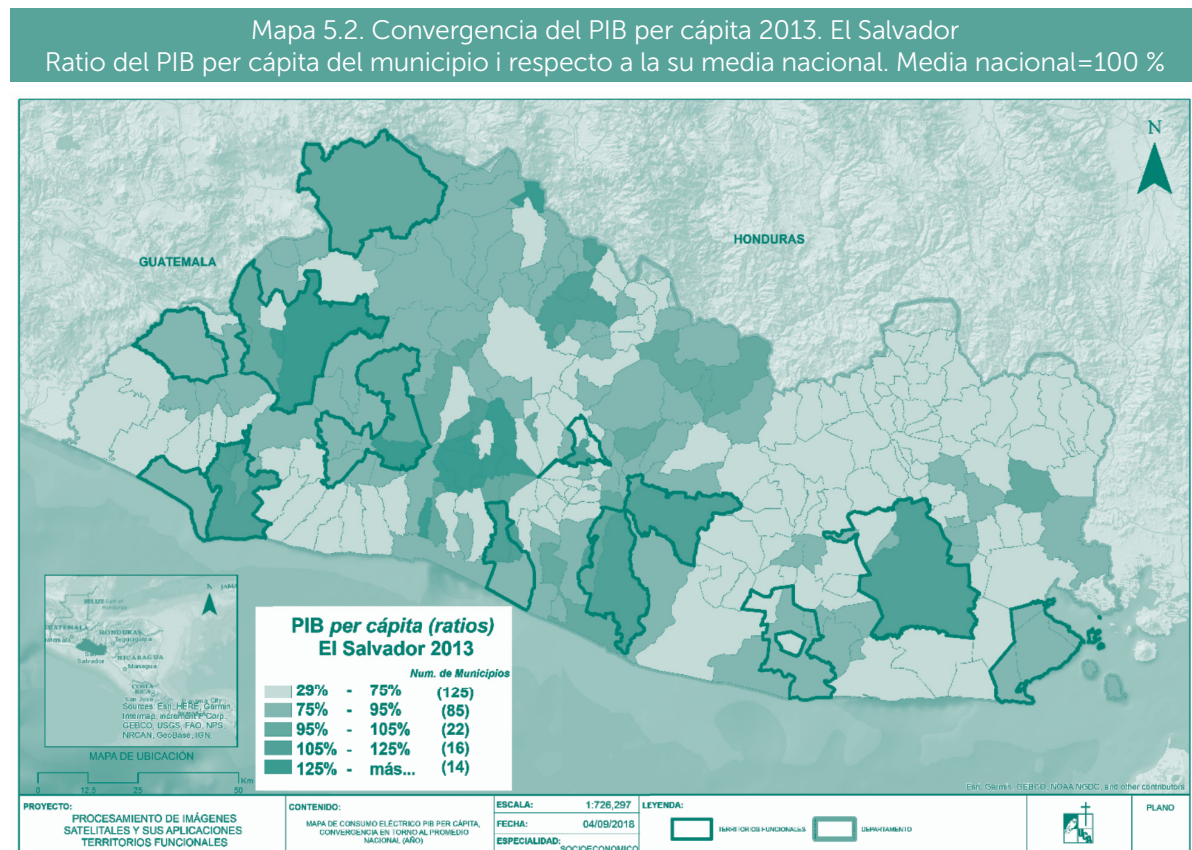
Fuente: elaboración propia con datos de la investigación *Crecimiento inclusivo en territorios funcionales rural-urbanos en El Salvador* (UCA-RIMISP-IDIES URL, 2019).

18 SIG, sistema de información geográfica, se refiere a la disciplina informática que se dedica a georeferenciar los datos, en este caso, económicos. También se agradece a la estudiante de Licenciatura en Economía, Sulamita Aquino, por su ayuda en la revisión de datos del consumo eléctrico. La edición y corrección de mapas fueron realizadas por Marielos García, docente e investigadora del Departamento de Economía UCA.

La variable refleja no solo la actividad de los TFUR respecto a la geografía nacional, sino que muestra su propia diversidad. Las distancias que existen entre estos 13 TFUR son diferenciadas. La zona metropolitana arrastra a la mayoría de los TFUR más que el otro clúster de la parte oriental del país. En este punto debe recordarse que los TFUR quedan determinados y agrupan a los municipios por dos criterios: a) por la intensidad de luz satelital y b) por la conmutación laboral existente entre municipios. Cobra sentido entonces que la zona metropolitana obligue a gravitar a la mayoría de estos TFUR.

También queda claro en el mapa que la mayoría de los municipios (222 de 262) están por debajo del 75 % de la media nacional. Entonces, la divergencia de actividad económica delimitada por el consumo eléctrico queda evidente: la actividad económica se concentra en el sur y occidente, pero particularmente más alrededor de la zona metropolitana de San Salvador. En todo caso, debe quedar claro que no existe convergencia en el consumo de energía per cápita a nivel municipal.

Basándonos en proyecciones del PIB con los datos de ingreso del RIMISP del 2007 y con los datos de consumo eléctrico de 2006-2017, como variable *proxy* de la actividad económica, el mapa 5.2 muestra el PIB per cápita para los 262 municipios en 2013, para los 13 (TFUR) y la zona metropolitana y otros municipios.



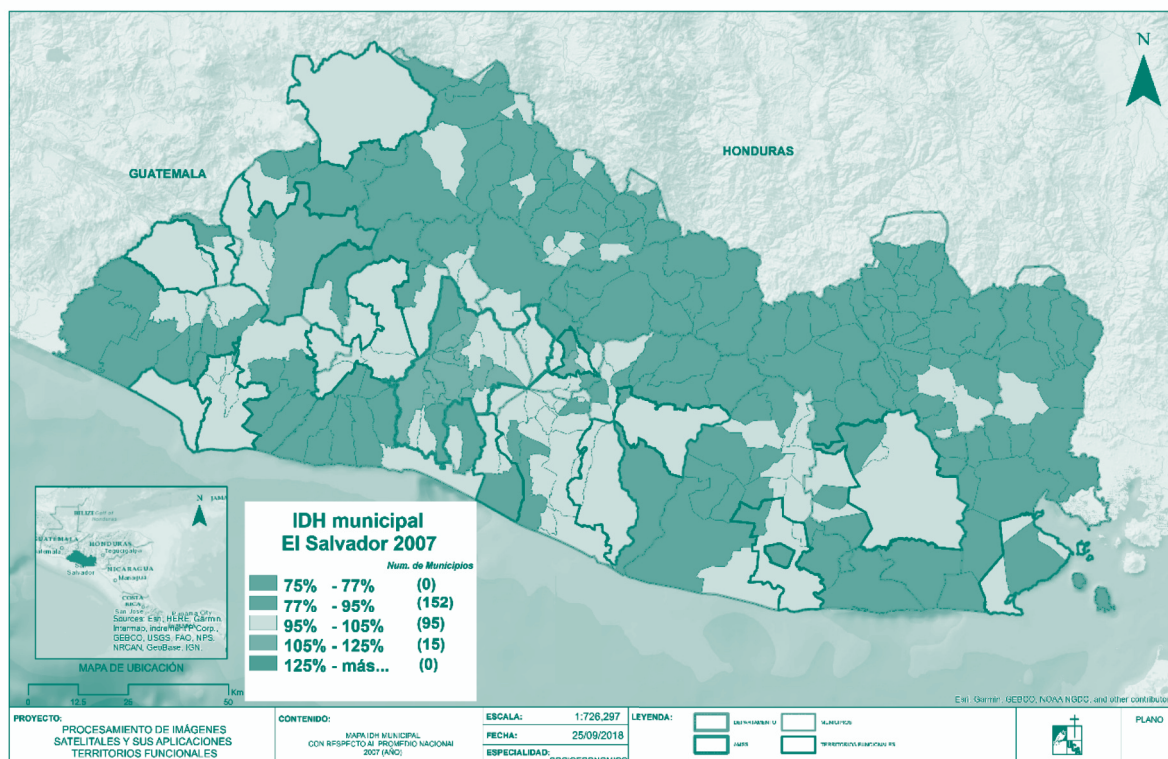
Fuente: elaboración propia con datos de la investigación *Crecimiento inclusivo en territorios funcionales rural-urbanos en El Salvador* (UCA-RIMISP-IDIES URL, 2019).

De esta manera se observa que existe una alta relación entre el consumo eléctrico y el PIB por persona, si bien es cierto que se muestra más actividad en el norte, esta no tiene los niveles de los 13 (TFUR) y sobre todo no tiene el nivel de intensidad del clúster de la zona metropolitana. Una posible explicación de la mayor intensidad en el norte en PIB per cápita respecto al consumo eléctrico per cápita es la presencia de actividades agropecuarias en esa región.

Aunque más convergente el PIB per cápita, 125 municipios siguen estando por debajo del 75 % de la media nacional y 210 de 262 no alcanzan la media nacional. Solo 52 municipios están sobre la media nacional del PIB per cápita, lo cual constituye solo el 19.8 % de los municipios existentes en El Salvador. Por lo anterior, tampoco existe convergencia a nivel nacional en la variable de PIB per cápita.

El mapa 5.3 muestra el IDH evidenciando una relación positiva con la actividad económica del PIB per cápita arriba comentada, ya que la parte sur y occidental del país cuenta con los niveles mayores de IDH, mientras la parte norte y oriental entraña los menores niveles de IDH. Los mayores niveles de IDH claramente se encuentran en la zona metropolitana, en sintonía con los mayores niveles de consumo y PIB per cápita antes apuntados.

Mapa 5.3. Convergencia del IDH 2007. El Salvador
Ratio del IDH del municipio i respecto a la su media nacional. Media nacional=100%



Fuente: elaboración propia con datos de la investigación *Crecimiento inclusivo en territorios funcionales rural-urbanos en El Salvador* (UCA-RIMISP-IDIES URL, 2019).

Debe de destacarse que los 13 TFUR están muy cercanos a la media nacional, la mayoría se sitúa entre el 95 % y 105 % y debe apuntarse que uno de ellos y la zona metropolitana están incluso entre 105 % y 125 %. No obstante esta configuración de los TFUR, no debe de olvidarse que 152 de 262 municipios, es decir el 58 % de ellos, están por debajo del 77 % del IDH nacional. En otras palabras, no puede hablarse de un estado de convergencia en IDH en El Salvador.

Lo anterior muestra un encadenamiento razonable de diagnóstico: no existe una convergencia en la energía eléctrica consumida por persona a nivel municipal, no existe homologación a nivel de PIB per cápita y, por ello, tampoco era esperable una convergencia en el IDH regional, lo cual se verifica.

5.4. ¿Cuál es la relación entre el nivel económico y el estado de inclusión/exclusión social de los TFUR?

Una primera aproximación es observar el promedio simple del valor estandarizado z de los tres tipos de territorios que son: (1) otros territorios o municipios (OM), (2) territorios referidos a la zona metropolitana (ZM) y (3) territorios funcionales urbano-rurales (TFUR o TF), estos últimos se dividen a su vez en 13 conglomerados. El promedio simple por tipo de territorio del PIB per cápita se muestra a continuación, tabla 5.1:

Tabla 5.1.
Promedio de los conglomerados territoriales. Valor del nivel del PIB per cápita del conglomerado sobre la media nacional (Z). Media Nacional=1. El Salvador 2007

	Media	Error Est.	[95%	Int. Conf.]
Z PIB per cápita				
Otros Municipios (OM)	0.68	0.01	0.66	0.70
Región Metropolitana (RM)	1.11	0.08	0.94	1.27
Territorios Funcionales (TFUR)	0.91	0.03	0.85	0.97

Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

De este modo, se puede observar que los niveles de PIB per cápita por tipo de territorio es claramente diferente entre OM con 0.68 y los otros dos territorios: RM y TF, con 1.11 y 0.91 respectivamente. De hecho, estos dos últimos territorios son estadísticamente iguales al 5 % de significancia, si bien con una exigencia más alta existe una diferencia de casi 20 puntos entre los territorios funcionales y zona metropolitana a favor de esta última, la cual está en un 11 % por encima de la media.

Para tener una idea más precisa del detalle de los TFUR o TF, en la tabla 5.2 se muestran los 13 territorios funcionales urbano-rurales, a los cuales se les suele asimilar también como territorios 'intermedios', definidos –como se ha comentado– por técnicas multivariantes con datos de luminosidad satelital y conmutación laboral. A su vez, en la misma tabla se especifica los municipios que conforman a la zona metropolitana.

Tabla 5.2.
Territorios funcionales y su conformación por los diferentes municipios

Territorios funcionales Urbano Rurales (TFUR con 37 municipios agrupados en 13 clústeres)	Región Metropolitana (RM) o Territorios funcionales metropolitanos (21 municipios)
1 Acajutla	
2 Sonsonate, San Antonio del Monte, Nahulingo, Sonzacate.	
3 Santa Ana, San Sebastián Salitrillo, El Porvenir, Chalchupapa y El Refugio	
4 Metapán	
5 Ahuachapán y Turín	Ayutuxtepeque, San Salvador, Antiguo Cuscatlán, Nuevo Cuscatlán, Santa Tecla, Zaragoza, Huizucar, San José Villanueva, Nejapa, Apopa, Soyapango, Ilopango, San Martín, San Bartolomé Perulapía, San Pedro Perulapán, San Marcos, Santo Tomás, Mejicanos, Delgado, Cuscatancingo y Tonacatepeque.
6 Colón y Sacacoyo, Armenia, Tepecoyo y San Juan Opico	
7 San Luis Talpa, Olocuilta y San Juan Talpa	
8 Zacatecoluca y San Juan Nonualco	
9 San Vicente y San Cayetano Istepeque	
10 Cojutepeque, El Carmen y Monte San Juan	
11 Usulután, Santa María y Ozatlán	
12 San Miguel, Quelepa, Nueva Guadalupe y Moncagua	
13 La Unión y Conchagua	

Fuente: elaboración propia con datos de la investigación *Crecimiento inclusivo en territorios funcionales rural-urbanos en El Salvador*. UCA-RIMISP-IDIES URL (2019).

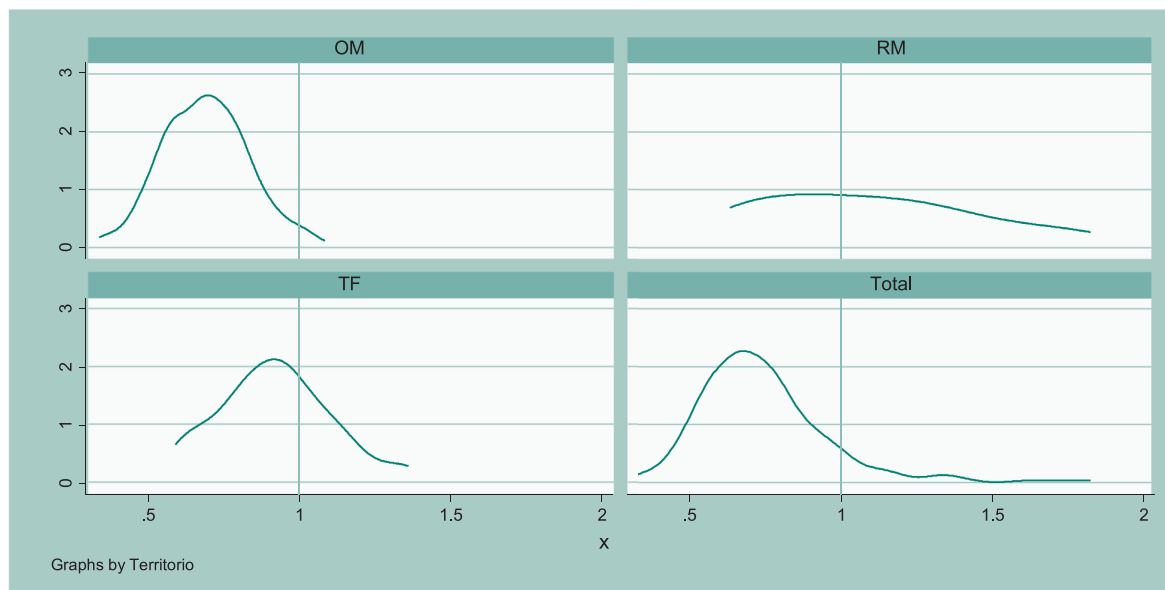
Otra forma de visualizar la moda de las distribuciones por tipo de territorio es a través de los histogramas suavizados mediante kernel¹⁹ (ver gráfico 5.1), el cual se muestra a continuación y la media nacional se enfatiza con una línea vertical igual a la unidad.

19 La función de densidad de probabilidad, puede verse como un histograma suavizado mediante kernel y puede calcularse suponiendo una distribución normal, como:

$$P = \frac{\text{(Inter-desigualdad)}}{\text{(Intra-desigualdad)}} \cdot \left[\sum_{g=1}^2 q_g \cdot \ln \left(\frac{q_g}{p_g} \right) + q_{g-1} \cdot \sum_{l=1}^{\frac{q_l}{p_l} < 1} q_l \cdot \ln \left(\frac{q_l}{p_l} \right) + q_{g-2} \cdot \sum_{\frac{q_l}{p_l} \geq 1}^n q_l \cdot \ln \left(\frac{q_l}{p_l} \right) \right]$$

Este histograma suavizado permite no solo visualizar la moda y dispersión de la distribución, sino también posibles 'clubs' o grupos, precisamente con la presencia de varias modas. Entonces, la presencia multimodal expresa los clubs o grupos al interior de la distribución.

Gráfico 5.1. Modas de las distribuciones del PIB per cápita por tipo de territorio y total nacional. El Salvador 2007. Histogramas suavizados de kernel



Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

El anterior kernel muestra que el país en su totalidad tiene una moda por debajo de la media nacional (alrededor del 70 %), solo la región metropolitana se mantiene cerca de esa media. Los territorios funcionales también se encuentran, en términos de su moda, por debajo del promedio nacional aunque no tan lejos. Entonces, el hecho de tener a la vez una media por encima del promedio nacional evidencia una disparidad interna al interior de su clúster o conglomerado. A continuación se presentan los datos para pobreza.

La pobreza en El Salvador se mide bajo cuatro grados: pobreza baja, moderada, alta y extrema según el RIMISP. La tabla 5.3 muestra la distribución de la pobreza de acuerdo a la estandarización de la misma, siempre respecto a la media nacional, y bajo los tres tipos de regiones.

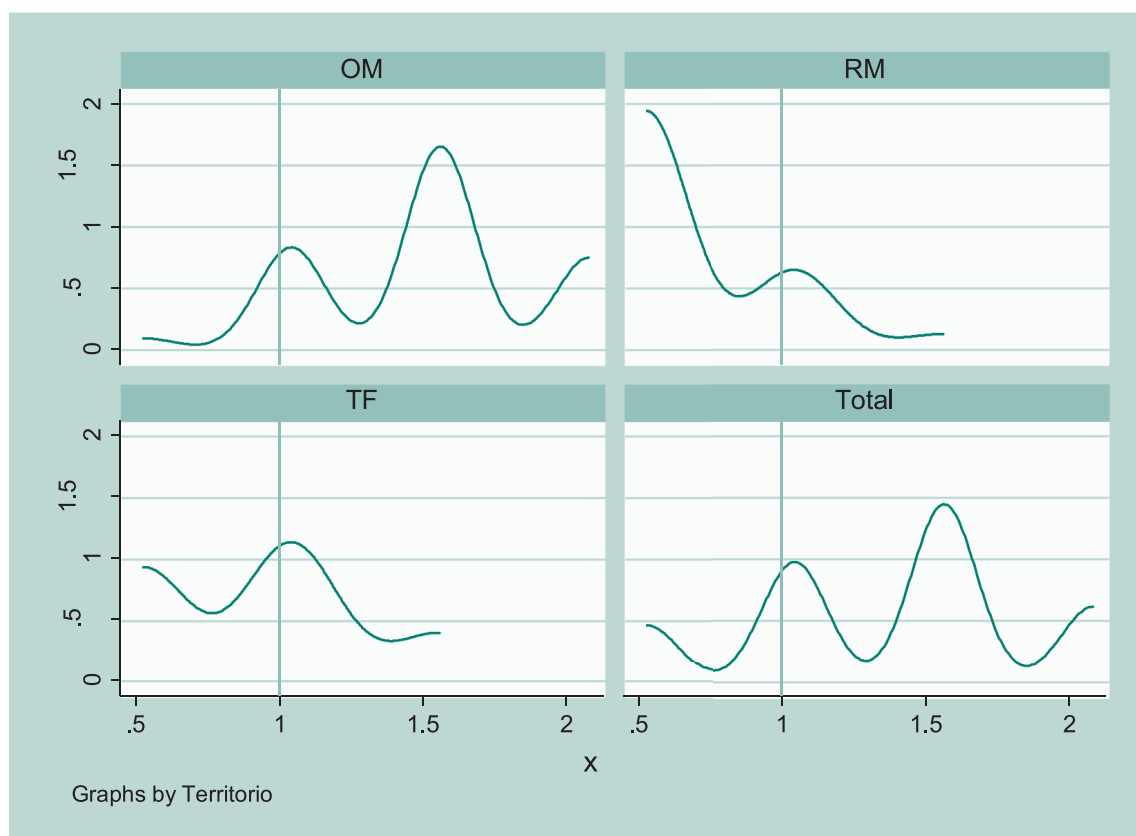
Tabla 5.3. Promedio de los conglomerados territoriales. Pobreza del conglomerado sobre la media nacional (Z). Media Nacional=1. El Salvador 2007

	Media	Error Est.	[95%	Int. Conf.]
Z Pobreza en El Salvador				
Otros Municipios (OM)	1.51	0.03	1.46	1.57
Región Metropolitana (RM)	0.69	0.07	0.56	0.82
Territorios Funcionales (TFUR=TF)	0.93	0.06	0.81	1.04

Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

La tabla 5.3 muestra una mayor pobreza en OM, seguido de los territorios funcionales los cuales están por debajo de la media nacional, la zona metropolitana en cambio tiene los niveles más bajos. A continuación, se muestra el kernel por territorios en el gráfico 5.2.

Gráfico 5.2. Modas de las distribuciones de pobreza por tipo de territorio y total nacional. El Salvador 2007. Histogramas suavizados de kernel



Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP.

Es evidente que dentro de los tres territorios residen a su vez 'clubs' o grupos. Por ejemplo, en OM se encuentran bien diferenciados algunos grupos (modas); un pequeño grupo de municipios que se encuentran ligeramente por encima de la media nacional, otro grupo (el cual constituye el fundamento) que tienen niveles por encima del 50 % de la media nacional de pobreza, y por último un reducido número de municipios que tienen una pobreza cercana al 2, es decir, 100 % más de la media nacional de pobreza. El grupo RM tiene claramente la mayoría de sus municipios por debajo de la media nacional y cercanos al 60 %, mientras existe otro grupo cuya pobreza ronda el 10 % más de la media nacional; en cualquier caso, son municipios que están mayoritariamente por debajo del nivel de pobreza media nacional. Una situación similar a RM ocurre con los TFUR, los cuales también comprenden dos grupos situados con bajos niveles de pobreza.

En cualquier caso, lo que sobresale es la existencia evidente de clubs en cada territorio. Debe de notarse, en la subgráfica 'Total' que la mayor parte de municipios están concentrados en los OM; en otras palabras, la mayoría de municipios pobres del país están en otros municipios (OM) y situados, como se recordará, significativamente al norte del país.

Una situación similar al orden de los territorios en pobreza sucede con los niveles de IDH, pero con diferencias menos acusadas (véase la tabla 5.4). Es decir, se tiene que los mejores niveles de IDH están en la región metropolitana, luego le sigue los TFUR y finalmente los OM. Pero resulta sorprendente que los niveles de IDH reportados son realmente muy cercanos a la media nacional en los tres tipos de regiones.

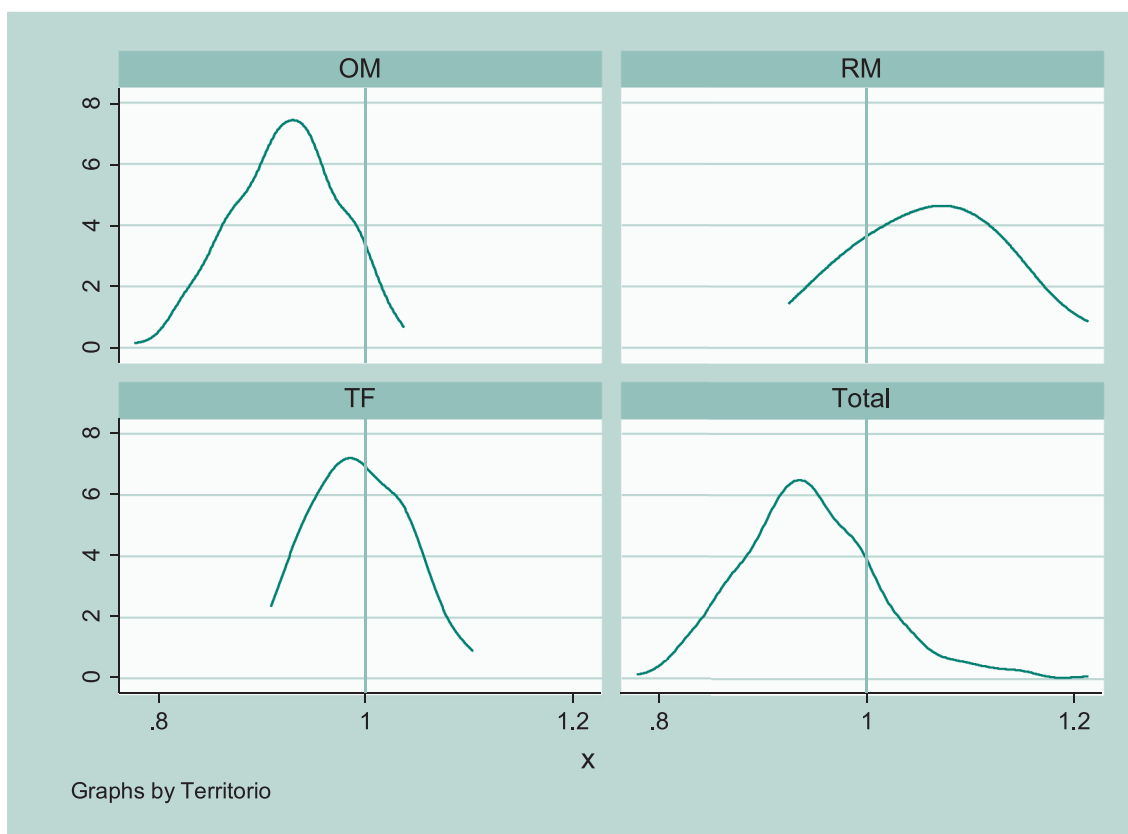
Tabla 5.4.
Promedio de los conglomerados territoriales. IDH conglomerado sobre la media nacional (Z). Media nacional=1. El Salvador 2007

	Media	Error Est.	[95%	Int. Conf.]
Z de Índice de Desarrollo Humano				
Otros Municipios (OM)	0.92	0.00	0.92	0.93
Región Metropolitana (RM)	1.06	0.02	1.03	1.09
Territorios Funcionales (TFUR=TF)	0.99	0.01	0.98	1.01

Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

A diferencia de la pobreza estandarizada, el IDH no presenta clubs al interior de los territorios, como se puede observar en el gráfico 5.3. Esto resulta, al menos, sorprendente, pues muestra una inesperada homogeneidad en el IDH con niveles no muy alejados de la media nacional.

Gráfico 5.3. Modas de las distribuciones de IDH por tipo de territorio y total nacional. El Salvador 2007. Histogramas suavizados de kernel



Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

Finalmente, al medir la desigualdad con el coeficiente de Gini en los tres territorios no se muestran grandes diferencias al igual que el IDH (ver tabla 5.5). Del mismo modo, la menor

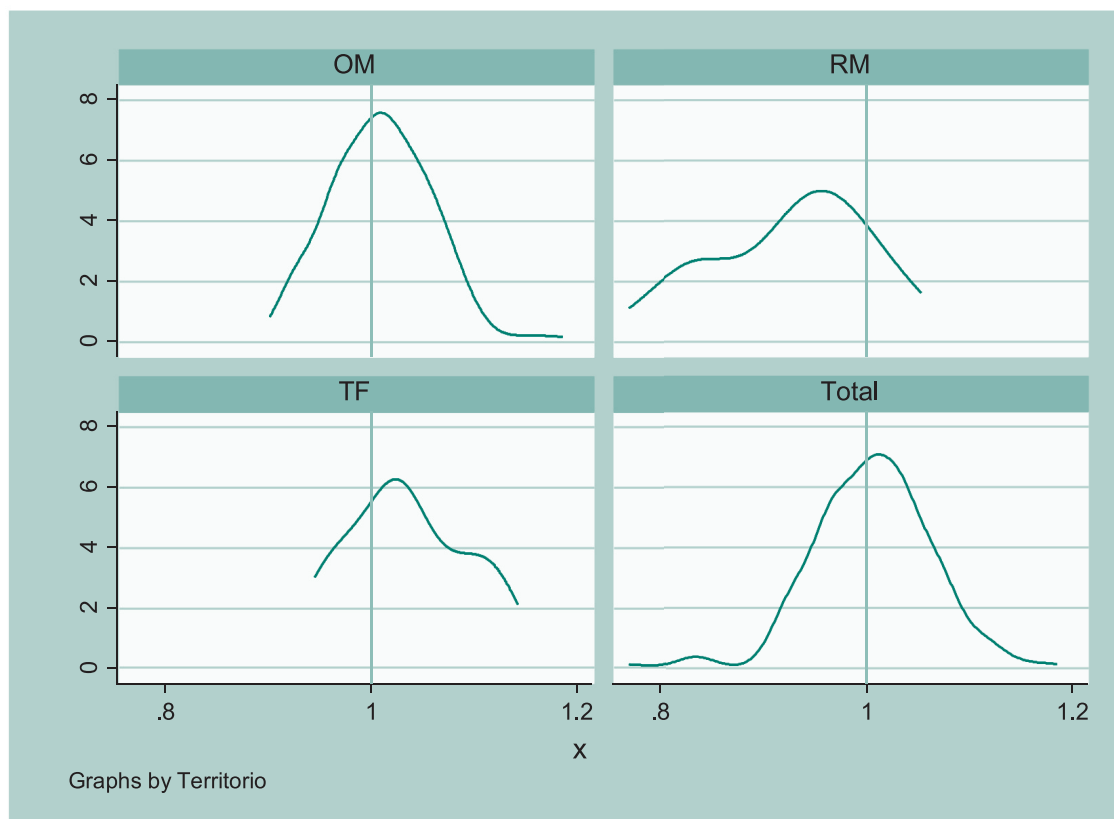
desigualdad se encuentra en RM, y la diferencia entre OM y TF es casi indistinguible; de hecho, sus intervalos de confianza se solapan, lo cual indica que para efectos estadísticos sus medias son iguales. De cualquier forma, las desigualdades medias de los tres territorios no están alejadas de la media nacional y, en efecto, lo mismo sucede al observar al interior de sus trece agrupaciones en los TFUR. El gráfico 5.4 destaca la alta homogeneidad, aunque ciertamente en los TFUR se muestra a su interior cierta asimetría a la derecha, lo que implica municipios con alta desigualdad. Este aspecto redundará en una paradoja entre crecimiento y desigualdad que se mencionará más adelante.

Tabla 5.5.
Promedio de los conglomerados territoriales. Gini respecto a la media nacional.
El Salvador 2007.

	Media	Error Est.	[95%	Int. Conf.]
Z Desigualdad de Gini				
Otros Municipios (OM)	1.01	0.00	1.00	1.01
Región Metropolitana (RM)	0.92	0.02	0.89	0.96
Territorios Funcionales (TFUR=TF)	1.03	0.01	1.01	1.05

Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

Gráfico 5.4. Modas de las distribuciones de Gini por tipo de territorio y total nacional. El Salvador 2007. Histogramas suavizados de kernel



Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

Por otra parte, también se realizó una comparación de los tres territorios y las cuatro variables (tabla 5.6). De esta manera se encontró que los TFUR tienen un nivel de PIB per

cápita del 91 % respecto a la media nacional, pero están por debajo de la media de pobreza con el 93 %; además, tienen un IDH casi igual al promedio nacional, pero mantienen una ligera mayor asimetría medida con Gini. La RM con el mejor nivel económico de los tres territorios, es la más incluyente, pues cuenta con el nivel menor de pobreza, el mejor IDH y se encuentran por debajo de la media de desigualdad. La peor combinación la tienen los OM, los cuales solo obtienen el 68 % del poder económico nacional, tienen los mayores niveles de pobreza y el menor IDH, aunque tienen una desigualdad comparable con la de los territorios funcionales, observando los intervalos de confianza, los cuales se solapan. Parece que la integración regional o el carácter de un territorio más cohesionado laboral y económicamente mejora la inclusión, esto al comparar TFUR y OM.

Tabla 5.6.
Variables respecto a la media nacional (Z) por territorio. El Salvador, 2007

Variable Z	Tipo de territorio	Media	Desv.tip.	[95% interv.confianza]	
PIB per cápita	Otros Municipios	0.68	0.01	0.66	0.70
	Región Metropolitana	1.11	0.08	0.94	1.27
	Territorios Funcionales	0.91	0.03	0.85	0.97
Pobreza	Otros Municipios	1.51	0.03	1.46	1.57
	Región Metropolitana	0.69	0.07	0.56	0.82
	Territorios Funcionales	0.93	0.06	0.81	1.04
IDH	Otros Municipios	0.92	0.00	0.92	0.93
	Región Metropolitana	1.06	0.02	1.03	1.09
	Territorios Funcionales	0.99	0.01	0.98	1.01
Gini	Otros Municipios	1.01	0.00	1.00	1.01
	Región Metropolitana	0.92	0.02	0.89	0.96
	Territorios Funcionales	1.03	0.01	1.01	1.05

Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

Por lo anteriormente analizado en cuanto al bienestar medido con el PIB per cápita y las medidas de inclusión/exclusión: pobreza, IDH y Gini, parece más adecuado comenzar con el análisis de asociación del nivel económico y pobreza, dado que IDH y Gini presentan similares resultados.

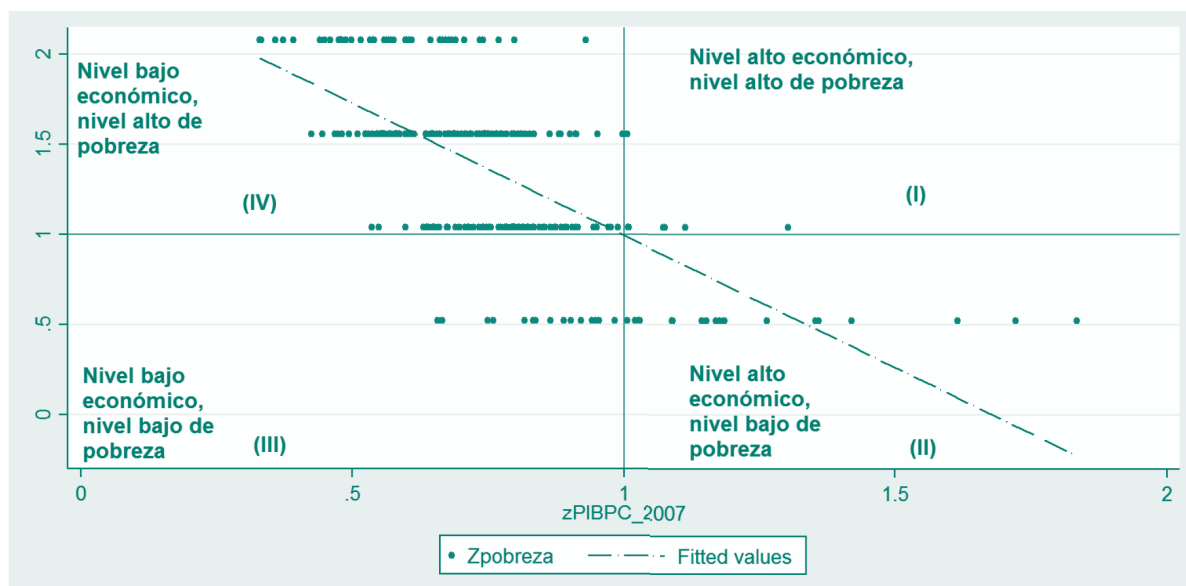
5.5. Nivel económico y pobreza

Las variables se estandarizan, es decir, se divide el valor de la variable del municipio entre la media nacional, por ejemplo, en cuanto al nivel z de PIB per cápita:

$$Z = \frac{PIB \text{ per cápita}_i}{PIB \text{ per cápita}_{nacional}} \quad (ec. 5.1)$$

En el gráfico 5.5. se relaciona el nivel relativo del PIB per cápita y la pobreza.

Gráfico 5.5. PIB per cápita y Pobreza, variables estandarizadas. El Salvador 2007

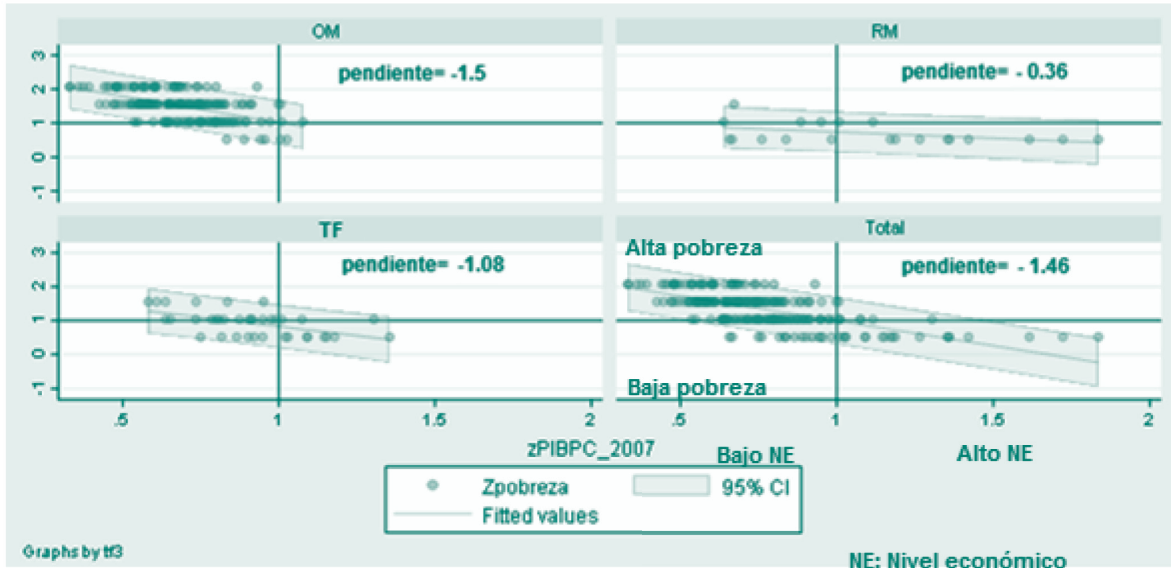


Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

Como puede verse, a nivel nacional existe una relación inversa entre nivel económico y niveles de pobreza. Pero debe de atenderse, además, a las siguientes características del gráfico: (1) Las variables están en relación a la media nacional, están estandarizadas; (2) se crean por tanto cuatro cuadrantes; (3) es importante destacar la cantidad de municipios en cada cuadrante. En el gráfico anterior, el cuadrante IV además de tener una pendiente negativa, algo teóricamente esperable, aglutina la mayor cantidad de municipios. Si se asumiera la existencia de un proceso de crecimiento sostenido, a este cuadrante le implicaría mayor tiempo transitar sus municipios al cuadrante de nivel económico alto con baja pobreza (cuadrante II). Ahora se observará la descomposición por tipo de territorio.

Los diferentes impactos del crecimiento económico en los niveles de pobreza por territorio. Siguiendo las manecillas del reloj: el primer cuadrante expresa alto nivel económico (respecto a la media nacional) con alta pobreza; el segundo, alto nivel económico con baja pobreza; el tercero, bajo nivel económico con baja pobreza y el cuarto, bajo nivel económico con alta pobreza. Como se comentaba, el segundo cuadrante constituye la mejor de las situaciones, es decir, un nivel alto de actividad económica con baja pobreza, es en este sentido, un cuadrante **inclusivo**. En las antípodas está el cuadrante primero, el cual, a pesar de tener un nivel relativamente mayor de poder económico, entraña un nivel de pobreza alto.

Gráfico 5.6. Nivel económico *versus* Inclusión. PIB per cápita y pobreza municipales en relaciones a sus medias nacionales por tipo de territorio. El Salvador, 2007
(Las líneas negras, horizontal y vertical, definen la media nacional)



Nota: OM = otros municipios; RM = región metropolitana; TF = territorios Funcionales Urbano Rurales; Total = conjunto de las tres regiones anteriores.
Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población. Las pendientes mostradas son calculadas por mínimos cuadrados ordinarios.

Siguiendo con el gráfico 5.6 de territorios funcionales (TF) se tiene una relación inversa entre estas dos variables (como en los demás gráficos), expresando que por cada unidad de nivel económico la pobreza cae en 1.08 unidades. Otros territorios tienen una pendiente mayor -1.5 y la región metropolitana una menor con -0.36; en una mirada general, el total de los municipios tienen una pendiente de -1.46. Esto pone de manifiesto que OM tienen mayor respuesta al nivel económico, un mayor crecimiento económico en este clúster implicaría relativamente bajar más a la pobreza. En este sentido, territorios funcionales responderían en un segundo lugar y la menor respuesta la tendría la RM.

En cuanto a la descomposición, el gráfico aún puede darnos más información porque descompone la situación de cada municipio dentro de cada uno de los tres tipos de territorios. La suma de OM + RM + TFUR = Total, y es interesante que los mayores municipios que se encuentran en el cuarto cuadrante ("menor economía y mayor pobreza") se concentran en la región OM. El territorio RM casi no tiene este tipo de municipios y TF los tiene de forma moderada.

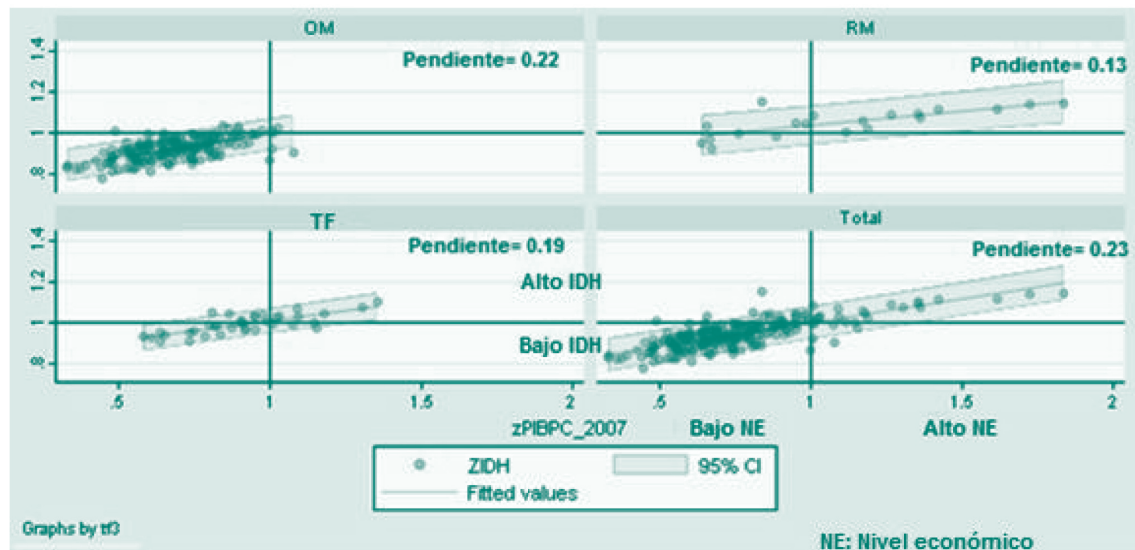
En resumen, de presentarse una situación de crecimiento económico, OM respondería con una caída significativa en sus niveles de pobreza, en segundo lugar, estaría la respuesta de los municipios de los TFUR, mientras que RM de observarse un crecimiento económico respondería moderadamente.

5.5.1. Nivel económico e IDH

En general, los municipios y su IDH tienen una relación positiva, como era de esperarse, con el PIB per cápita. Ante un incremento de una unidad de nivel económico "z", se incrementa en 0.23 la variable z de IDH. Sin embargo, es notable que la mayoría de los municipios se encuentran en el cuadrante tres, es decir, bajo nivel económico y bajo nivel IDH, la mayoría de

estos municipios están concentrados en los territorios de otros municipios (OM). Nuevamente la pendiente de OM es la más alta, reflejando que (de existir crecimiento en esos municipios) el IDH crecería relativamente más rápido que en los otros tipos de territorios. Por su parte los territorios funcionales tienen una pendiente mayor a la de la zona metropolitana (gráfico 5.7). Además, debe destacarse que los municipios que muestran que el nivel económico es inclusivo son aportados básicamente por RM y TF, en ese orden. En conclusión, en la generalidad y en la descomposición por territorio, el crecimiento afectaría positiva y más o menos de forma similar en los tres tipos de territorios.

Gráfico 5.7. Nivel económico *versus* Inclusión. PIB per cápita e IDH municipales en relaciones a sus medias nacionales por tipo de territorio. El Salvador, 2007
(Las líneas negras, horizontal y vertical, definen la media nacional)

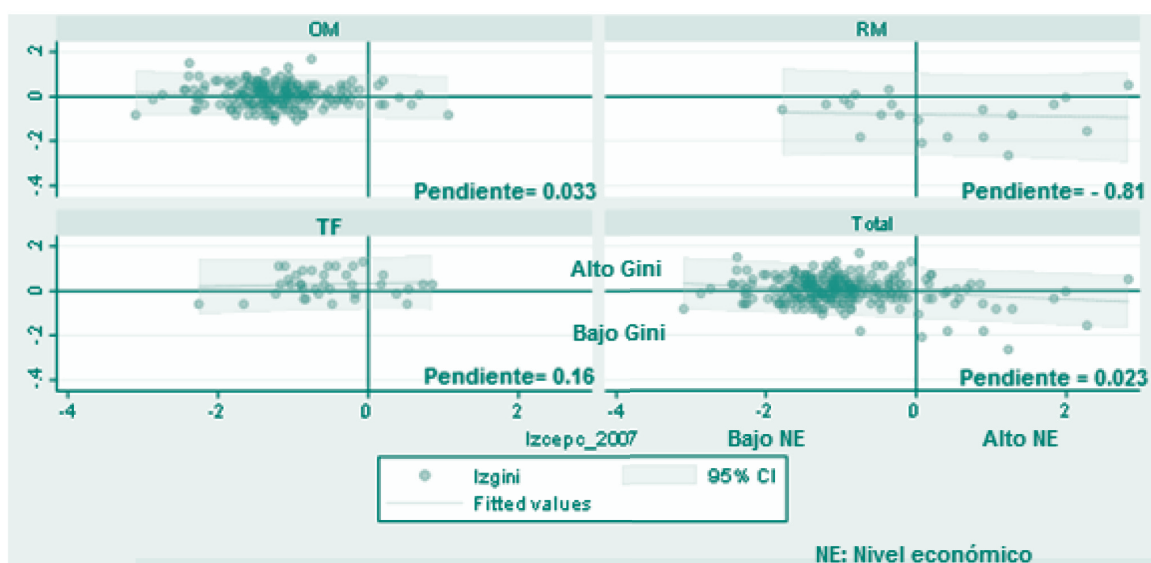


Fuente: elaboración propia con datos y fuentes señalados en la gráfica anterior.

5.5.2. Nivel económico y desigualdad

Otro asunto es el tema del crecimiento y la desigualdad (gráfico 5.8). En el caso de la desigualdad, el nivel económico de cada municipio, dentro del contexto global, parece no afectarlo y esto mismo sucede muy particularmente con OM quien desafortunadamente concentra a la mayoría de municipios. Esto constituye un problema serio ya que en materia de desigualdad el crecimiento económico parece que no traería una mejor simetría de ingresos. Analizando a detalle el problema por tipo de territorios se tiene sin embargo dos aspectos muy reveladores: por un lado, los territorios funcionales reaccionarían adversamente al crecimiento económico, pues aumentarían su desigualdad; y por otro lado, los OM, que aglutinan a la mayoría de los municipios, prácticamente no reaccionarían al crecimiento, solo la RM al existir crecimiento rebajaría la desigualdad.

Gráfico 5.8. Nivel económico *versus* Inclusión. PIB per cápita y Gini municipales en relaciones a sus medias nacionales por tipo de territorio. Logaritmos. El Salvador, 2007
(Las líneas negras, horizontal y vertical, definen la media nacional)



Nota: OM = otros municipios; RM = región metropolitana; TF = territorios Funcionales Urbano Rurales; Total = conjunto de las tres regiones anteriores.

Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población. Las pendientes mostradas son calculadas por mínimos cuadrados ordinarios.

5.6. Convergencia económica (s sigma) regional en El Salvador

La convergencia económica regional es estudiada ampliamente por la literatura teórica y también de forma estadística por varios autores. En muchos estudios se evalúa como convergencia beta o convergencia sigma²⁰. Vale la pena aludir a algunos trabajos clave, donde se pueden obtener mayores referencias: Baumol, *et al.* (1986); Sala i Martí (1990, 1994, 1994a); Barro, *et al.* (1992, 1995), y para el caso especial de España: Raymond, J. L. y García, B. (1994); De la Fuente (1996, 1996a, 1997, 1998, 2004); García-Milà y Marimón (1996, 1996a), etc.

En este apartado solo se estima la convergencia tipo sigma, la cual intenta medir la convergencia u homologación del producto por habitante entre regiones. Para ello se han utilizado tanto los datos oficiales de la EHPM como los datos estimados del consumo eléctrico por persona, publicados por la SIGET.

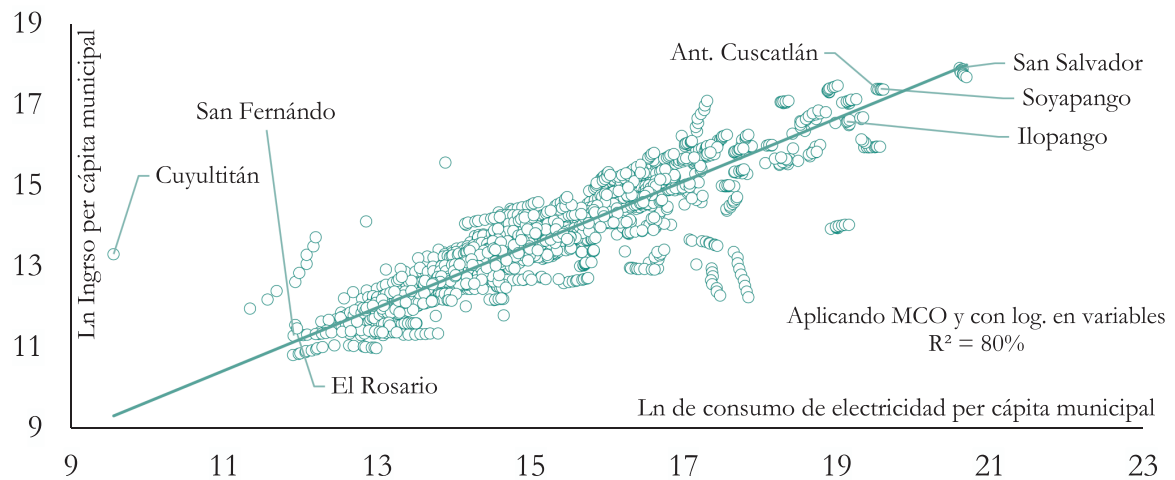
20 Sala i Martí bautiza estos tipos de convergencia: mientras la *sigma* le suelen evaluar con algún índice de desigualdad, como por ejemplo el coeficiente de variación, la convergencia 'beta absoluta' asume la expresión entre corchetes rectangulares y la 'beta condicionada' toda la expresión:

$$[\ln y_{i,T} - \ln y_{i,T-K} = \alpha + \beta \ln(y_{i,T-K})] + \kappa(X) + u_{i,T}$$

Donde: (y) es una medida de ingreso por habitante, (i) denota la región, (T) y (K) denotan periodos; (α) un efecto fijo, (β) el estimador de la velocidad de convergencia, (κ) el efecto supuesto de economías con funciones de producción diferentes y X representa a esas supuestas variables condicionantes, como las instituciones, etc. En la ortodoxia neoclásica, otros autores han argumentado que el proceso de convergencia es el producto de la acumulación de factores productivos incluyendo al capital humano, desde el armazón conceptual neoclásico de las funciones de producción, de los rendimientos decrecientes, de la difusión tecnológica, etc. (Sala i Martí, 1994 y 1994a). Autores connotados como el propio Barro y Sala i Martí (1990, 1992) han defendido que la tesis de convergencia neoclásica se puede mantener empíricamente. Sala i Martí (2000 y 2002) intenta rebatir la crítica de Quah (1993, 1997) sobre la "falacia de Galton" que bajo técnicas de matrices de transición y cadenas de Markov demuestra la no convergencia de países pobres a los niveles de países ricos. La existencia de dobles picos o *Twin Peaks* alude a un reagrupamiento bimodal o multimodal mundial, y por tanto, se encara a la teoría a un hecho indiscutible, la polarización del mundo entre ricos y pobres.

En primer lugar, se aprecia la alta correlación entre consumo eléctrico por persona y el ingreso por persona derivado de los datos del RIMISP-EHPM (ver gráfico 5.9).

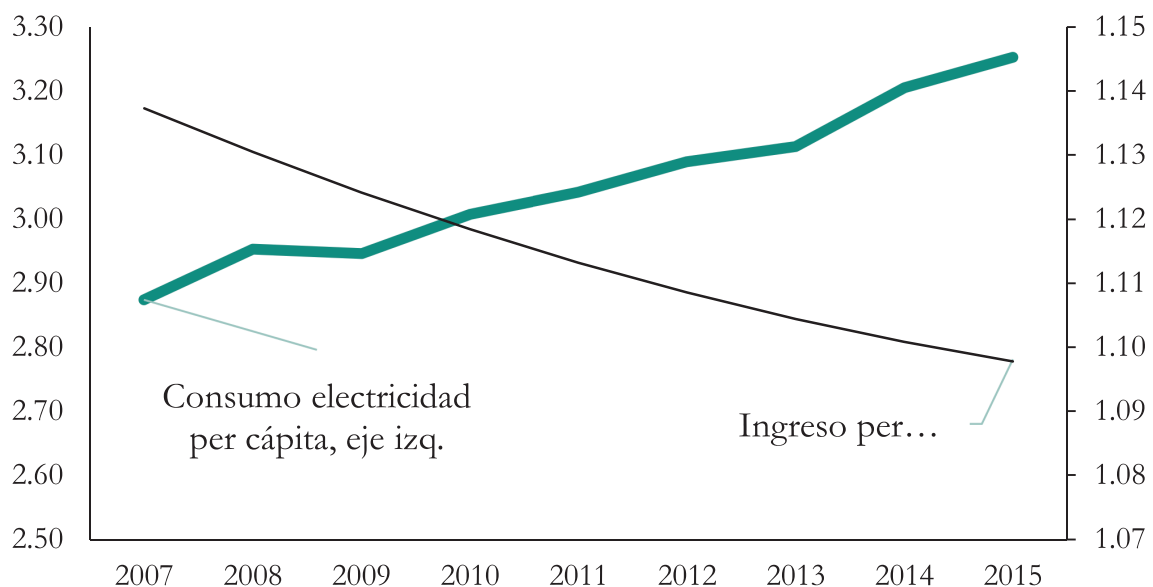
Gráfico 5.9. Dispersión entre Ingreso y Consumo de electricidad per cápita Con logaritmos y a 262 municipios (n=1856). El Salvador. 2007-2015



Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

Lo anterior demuestra que en El Salvador, dentro de su esquema de demanda de energía, el consumo de electricidad es una variable *proxy* plausible de la actividad económica. Al utilizar el índice de concentración R_m (gráfico 5.10) se observa que, con los datos oficiales, se tiene un proceso de convergencia de ingresos municipales; en cambio, el consumo eléctrico basado sólidamente en el consumo de los diferentes municipios muestra una historia diferente. El indicador consistentemente ha ido en aumento, lo cual pone en duda el proceso de convergencia con los datos oficiales basados en la encuesta de hogares para propósitos múltiples (para la cual se reconoce que no tiene una consistencia estadística municipal).

Gráfico 5.10. Desigualdad del ingreso y del consumo de electricidad *per cápita* (262 municipios) Índice de concentración R_m . El Salvador, 2007-2015. Menor índice, más igualdad regional



Fuente: elaboración propia con datos del RIMISP y proyecciones propias del PIB y población.

5.7. Conclusiones

El crecimiento en El Salvador sí reduce la pobreza y aumenta el índice de desarrollo humano en lo general en los 262 municipios. Si bien el impacto del crecimiento hacia estas dos variables es diferenciado de acuerdo a los tres tipos de territorios, en el caso concreto de la medida de igualdad (índice de Gini) de ingresos de hogares municipales, la sensibilidad que tiene la igualdad motivada por el crecimiento es casi nula. Además, en el caso de los territorios funcionales urbano rurales dicho impacto no solo es nulo, sino que implicaría aumentar la desigualdad. Entonces, el crecimiento produciría desigualdad en los TFUR. Es en este sentido que el crecimiento podría considerarse no inclusivo estrictamente en estos territorios y, en general, es prácticamente de nulo impacto a nivel nacional.

En el caso de la convergencia regional, según los datos oficiales esta aumenta, es decir, los municipios son cada vez más iguales en términos de ingreso por habitante. Sin embargo, al realizar este mismo análisis con la variable de consumo eléctrico por persona (que también representa la actividad económica), se determina que de 2007-2015 existe divergencia. Esta investigación al menos pone en duda que tal convergencia económica exista, pues debería de verificarse también una convergencia en consumo eléctrico por persona y esto no es así.

Así pues, según la investigación realizada se considera que el resultado divergente es más plausible a la luz de lo encontrado con el SIG y los mapas, los cuales muestran una gran diversidad regional y concentración de actividad en el litoral y en la frontera con Guatemala, además que se presenta una geografía divergente en variables económicas y sociales como: los niveles de pobreza, desarrollo humano e igualdad de ingresos.

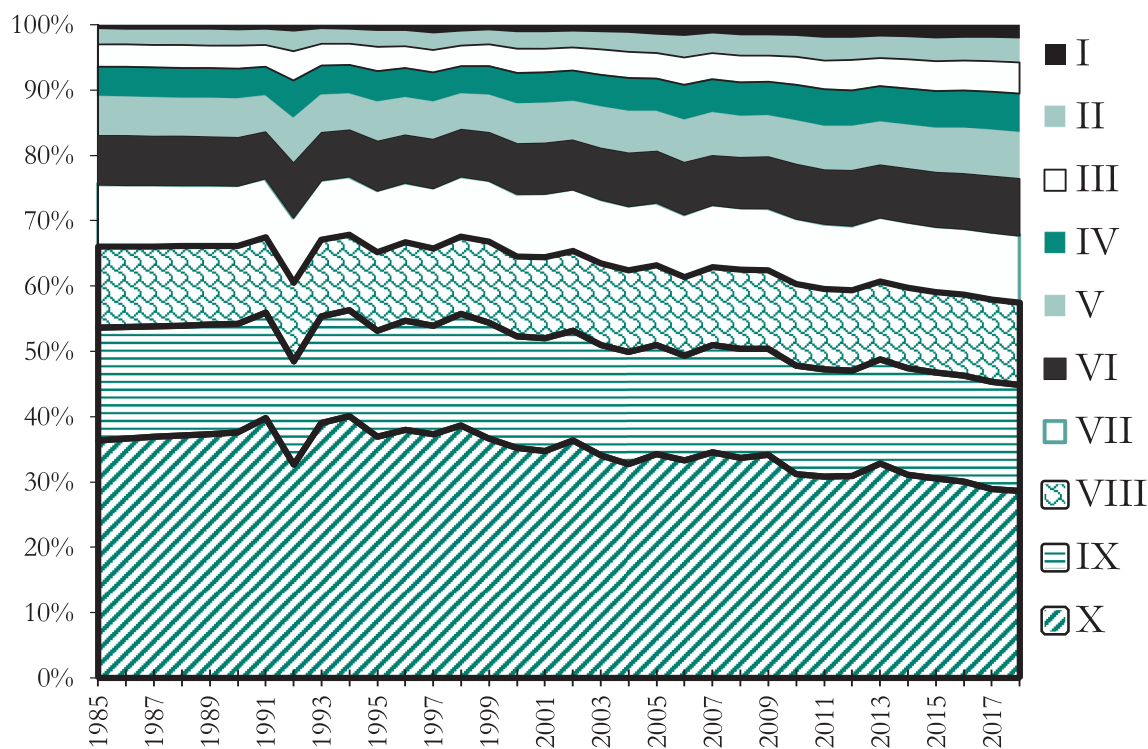
5.8. La desigualdad y la polarización en El Salvador, 1985-2018

5.8.1. Resumen

La siguiente sección da un seguimiento y continuidad al estudio de la desigualdad y polarización en El Salvador. Los resultados de esta investigación son: (1) con los datos oficiales sigue cayendo la desigualdad del ingreso de los hogares, en buena medida porque cae la participación de los tres deciles más ricos; (2) el índice Palma coincide en la declinación de la desigualdad con el índice de Theil o Gini; (3) la polarización, en cambio, muestra que la distancia entre ricos y pobres se mantiene; y (4) al reestimar el decil X, el más rico, la concentración muestra un escenario diferente, la distribución del ingreso apunta niveles crecientes del 45 % en 1991, con el índice de Theil, a 56 % en 2018; (5) por otro lado, se complementa lo anterior con una evidencia igualmente lacerante, la existencia de las enormes desigualdades de ingreso a nivel regional municipal en El Salvador en 2007.

El gráfico 5.8.1 muestra la distribución porcentual del ingreso total de hogares de los deciles en El Salvador para un amplio periodo.

Gráfico 5.8.1. Distribución porcentual del ingreso por decil. El Salvador. 1985-2018

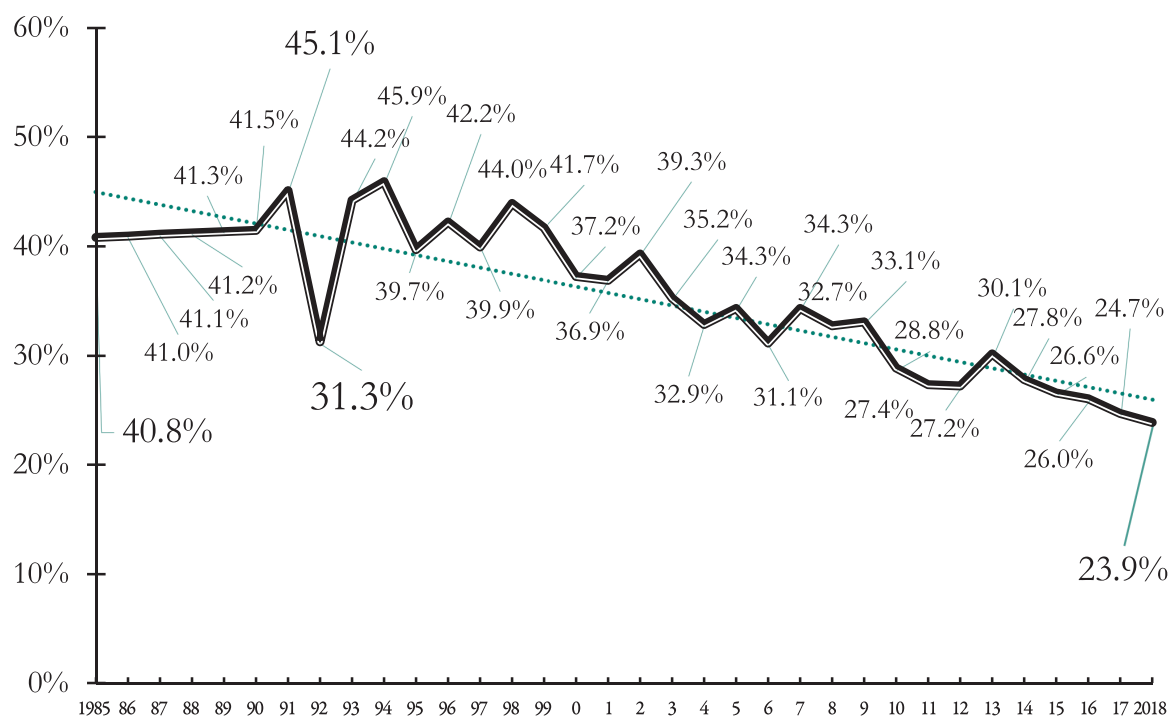


Nota: el año 2018 implicó pronosticar cada decil, y luego restringirlos a que sumen la unidad.
Fuente: elaboración propia con datos de Minec y Digestyc (varios años).

Al observar el gráfico 5.8.1, queda claro que los cuatro primeros deciles (los más pobres) aumentan su participación y que el décimo decil (el más rico) la disminuye; de hecho, de los deciles octavo al décimo declinan sus participaciones. No es sorprendente que en esta situación, la concentración esté disminuyendo (medida con Gini o Theil e incluso como se verá con Palma). Aunque el 2018 es una proyección de cada decil, dada la estabilidad en las pautas de evolución, es razonable esperar que sea una muy buena proyección de lo que ha de publicarse de manera oficial próximamente.

Debido a que la fórmula concreta del Gini utilizada por las autoridades no está publicada y que por tanto es difícil replicar sus resultados, se ha decidido medir la concentración del ingreso de los hogares mediante Theil, este índice cumple las características idóneas de un indicador de desigualdad: efecto escala, Dalton-Pigou, cambio relativo, sensibilidad, estandarización y descomponibilidad (incluso mejor que Gini). El gráfico 5.8.2 muestra la evolución de la concentración del ingreso en El Salvador, más adelante se muestra la tabla 5.8.1 con este y otros indicadores de concentración como es el índice Palma, además se presenta ahí el índice de polarización.

Gráfico 5.8.2. Desigualdad del Ingreso. El Salvador, Índice de Theil 1985-2018. EHPM. A menor índice, más igualdad



Fuente: elaboración propia con datos de Minec y Digestyc. Los deciles de ingreso de 2018 fueron estimados.

Tabla 5.8.1. Concentración y Polarización de Ingreso de Hogares. El Salvador, 1985-2018

	Theil intra-grupos	Theil inter-grupos	Intra+inter	Theil (0 a 1)	Índice Polarización	Base 1991=100		Palma
						Índice Theil	Polarización	
1985	0.1335	0.2749	0.4083	0.4083	2.0594	90.60	105.40	3.31
86	0.1342	0.2754	0.4096	0.4096	2.0525	90.89	105.05	3.31
87	0.1349	0.2760	0.4109	0.4109	2.0453	91.18	104.68	3.31
88	0.1357	0.2765	0.4122	0.4122	2.0378	91.46	104.30	3.31
89	0.1365	0.2770	0.4135	0.4135	2.0301	91.74	103.90	3.31
90	0.1372	0.2775	0.4147	0.4147	2.0222	92.02	103.50	3.30
91	0.1526	0.2981	0.4507	0.4507	1.9539	100.00	100.00	3.66
92	0.1142	0.1983	0.3126	0.3126	1.7360	69.35	88.85	2.28
93	0.1506	0.2914	0.4420	0.4420	1.9342	98.07	98.99	3.61
94	0.1559	0.3031	0.4590	0.4590	1.9448	101.84	99.53	3.78
95	0.1341	0.2628	0.3968	0.3968	1.9603	88.05	100.33	3.11
96	0.1371	0.2852	0.4223	0.4223	2.0795	93.70	106.43	3.41
97	0.1281	0.2714	0.3994	0.3994	2.1193	88.63	108.47	3.15
98	0.1399	0.2996	0.4395	0.4395	2.1408	97.52	109.57	3.65
99	0.1308	0.2863	0.4171	0.4171	2.1891	92.56	112.04	3.40

Continúa...

Continuación...

	Theil intra-grupos	Theil inter-grupos	Intra+inter	Theil (0 a 1)	Índice Polarización	Índice Theil	Polarización	Palma
0	0.1193	0.2531	0.3724	0.3724	2.1225	82.62	108.63	2.90
1	0.1175	0.2517	0.3692	0.3692	2.1431	81.91	109.69	2.89
2	0.1281	0.2648	0.3929	0.3929	2.0667	87.17	105.77	3.11
3	0.1148	0.2375	0.3523	0.3523	2.0692	78.17	105.90	2.70
4	0.1046	0.2240	0.3285	0.3285	2.1423	72.89	109.64	2.47
5	0.1096	0.2335	0.3431	0.3431	2.1292	76.13	108.98	2.59
6	0.1025	0.2088	0.3113	0.3113	2.0379	69.06	104.30	2.27
7	0.1134	0.2300	0.3434	0.3434	2.0283	76.19	103.81	2.56
8	0.1031	0.2240	0.3272	0.3272	2.1726	72.59	111.20	2.41
9	0.1077	0.2231	0.3308	0.3308	2.0705	73.40	105.97	2.46
10	0.0922	0.1962	0.2885	0.2885	2.1283	64.00	108.93	2.13
11	0.0868	0.1867	0.2735	0.2735	2.1504	60.69	110.06	1.99
12	0.0885	0.1838	0.2723	0.2723	2.0777	60.42	106.34	1.99
13	0.1001	0.2014	0.3015	0.3015	2.0115	66.89	102.95	2.21
14	0.0895	0.1888	0.2783	0.2783	2.1103	61.75	108.01	2.03
15	0.0852	0.1807	0.2659	0.2659	2.1209	59.00	108.55	1.93
2016	0.0844	0.1761	0.2605	0.2605	2.0870	57.80	106.81	1.90
2017	0.0849	0.1622	0.2471	0.2471	1.9099	54.83	97.75	1.80
2018	0.0821	0.1567	0.2388	0.2388	1.9088	52.97	97.69	1.74

Fuente: elaboración propia con datos de la Digestyc.

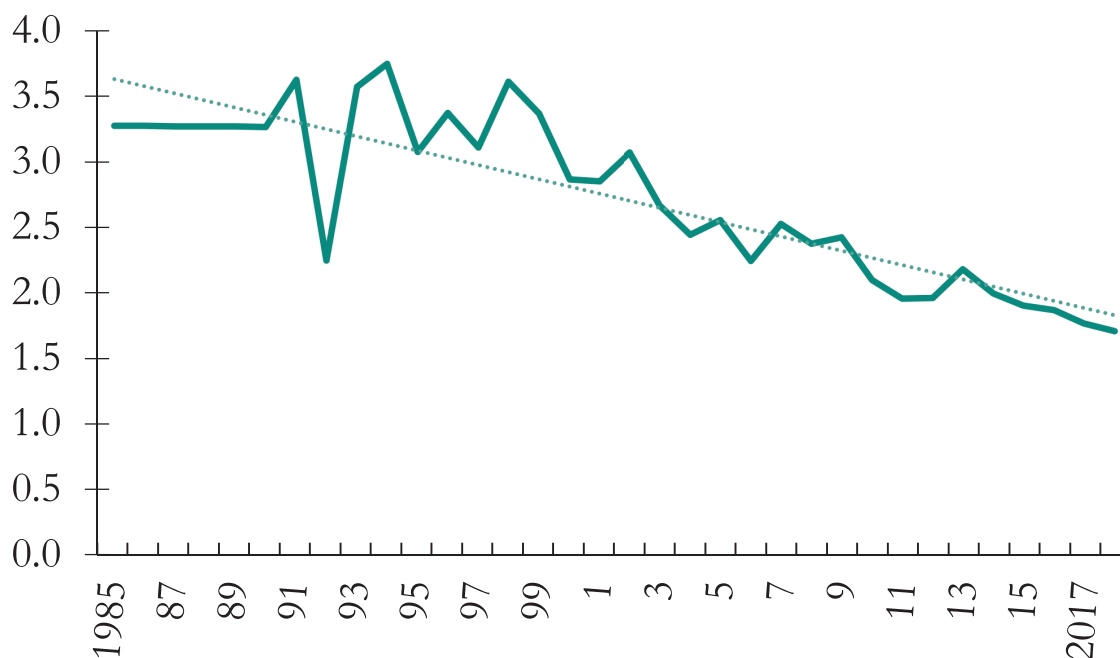
El índice Palma es un índice de concentración y nace de la investigación del autor y descubrir un patrón de cierta constancia en los deciles intermedios de la distribución del ingreso para datos internacionales. La mayor movilidad o cambios en los deciles se encuentran en el décimo decil y en los primeros cuatro. De hecho, el índice de Palma es el cociente de ingreso de esos deciles:

$$P = \frac{q_{10}}{q_1+q_2+q_3+q_4} = \frac{q_{10}}{Q_4} \quad (\text{ec. 5.8.1})$$

Donde q_{10} representa la participación de ingreso del decil X. Por otro lado, Q_4 representa la participación del ingreso acumulado (en este caso, del decil 1 al 4).

Asimismo, existe verificación empírica de esta constancia de deciles intermedios, Cobham y Summers (2013) lo recogen y realizan una comparación econométrica bien comportada entre Gini y el índice de Palma. En el caso de El Salvador tal índice no muestra una historia diferente a la encontrada con Theil o Gini, pues estos índices marcan una caída sistemática de la concentración del ingreso. A pesar de ello, no deja de ser sorprendente, cómo el gráfico 5.8.3 muestra una gran similitud con el índice de Theil (gráfico 2) a pesar de operar con menos información.

Gráfico 5.8.3. Índice Palma. Relación del ingreso del décimo decil / el ingreso de los cuatro deciles más pobres. El Salvador. 1985-2018



Fuente: elaboración propia con datos de la EHPM, Digestyc. El 2018 es una estimación.

El índice de Palma tiene una clara ventaja, con menor información puede aproximarse plausiblemente a la concentración planteada por Theil o Gini. Pero tiene también algunas limitantes: una de ellas es que no puede estandarizarse, pero más importante aún, es que no siempre garantiza la propiedad Pigou-Dalton; es decir, puede crecer la desigualdad y Palma puede mantenerse sin movimiento, basta que el cociente q_{10}/Q_4 dé un nivel determinado y que este resultado puede ser motivado por diferentes distribuciones, aquí se muestra un ejemplo simple:

Ejemplo:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Palma	Theil
p_i	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	-	-
q_i caso 1	5%	5%	5%	5%	10%	10%	10%	10%	10%	30%	1.5	0.190
q_i caso 2	2%	2%	2%	8%	13%	13%	13%	13%	13%	21%	1.5	0.211
q_i caso 3	1%	1%	4%	4%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	1.5	0.246

$$P = \frac{q_{10}}{q_1+q_2+q_3+q_4} = \frac{q_{10}}{Q_4} = \frac{0.30}{0.20} = \frac{0.21}{0.14} = \frac{0.15}{0.10} = 1.5 \quad (\text{ec. 5.8.2})$$

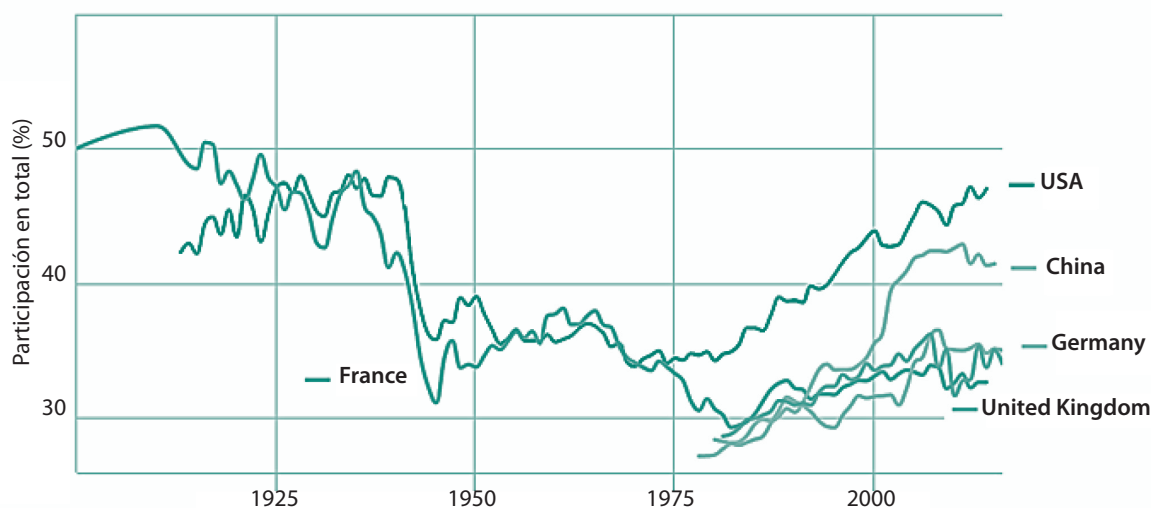
Las tres distribuciones de q_i plantean progresivamente un empeoramiento de las condiciones económicas de los primeros cuatro deciles más pobres. A pesar de ello, Palma no se modifica en nada, pero Theil si crece. Esta debilidad en Palma proviene de no tomar en cuenta toda la información disponible.

Más allá de la arquitectura de los índices de concentración está la calidad de las encuestas de ingresos. Y si el décimo decil está subvaluado, toda la discusión sobre el mejor indicador o medida de la desigualdad pasa a un segundo término; después de todo, la desigualdad quedará

sesgada. Tratando precisamente de las subvaluaciones de ingreso en el decil más rico, del *World Inequality database* (sitio web relevante por la calidad y amplitud de datos sobre ingreso y riqueza de varios países) se puede obtener este patrón para el decil más rico de varios países (gráfico 5.8.4).

Para países con series largas del ingreso del 10 % de población con mayores ingresos se observa que, desde 1980, existe un sostenido crecimiento de sus ingresos, muy posiblemente motivado por la posesión de los réditos de activos financieros, así como un mayor poder económico dentro de sus países, permitido por la política neoliberal (ver a Dumenil, 2007).

Gráfico 5.8.4. El 10% más rico de población y la evolución de su ingreso
Varios países. 1900-2016



Fuente: elaboración propia desde el sitio web: www.wid.world

En ese sentido se justifica ir más allá del concepto de desigualdad del ingreso y revisar otras características de la distribución como la polarización. La polarización es una propiedad de la distribución y es medida por autores como Wolfson (1994), Esteban y Ray (1994) y Zhang y Kanbur (2001). El gráfico 5.8.5. muestra un índice de polarización postulado por Sánchez (2016)²¹, el cual tiene dos características: a) la distancia entre el grupo más rico y el grupo más pobre (inter-desigualdad) y b) de divergencia al interior de los dos grupos anteriores (intra-desigualdad). El ratio entre la inter y la intra-desigualdad es el índice de polarización. El criterio para separar los deciles ricos de los pobres, reside en observar sus razones de ventaja, es decir, la relación de su porcentaje de ingreso respecto a su porcentaje de población. De ese modo, se

21 Una medida alternativa de polarización está en Sánchez (2016), este índice de polarización (P) distingue al grupo que cede ingreso del que se apropia de él mediante la llamada razón de ventaja.

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

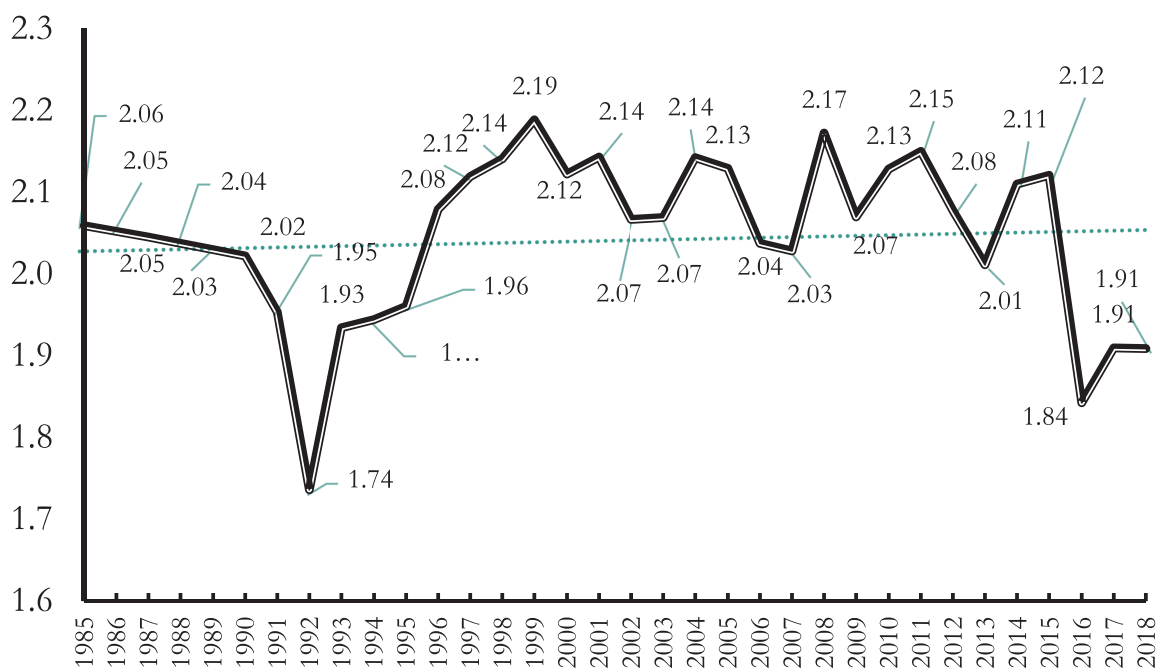
$$P = \frac{\sum_{g=1}^2 q_g \cdot \ln \left(\frac{q_g}{p_g} \right)}{q_{g=1} \cdot \sum_{\substack{i=1 \\ \frac{q_i}{p_i} < 1}} \frac{q_i}{p_i} \ln \left(\frac{q_i}{p_i} \right) + q_{g=2} \cdot \sum_{\substack{i=1 \\ \frac{q_i}{p_i} \geq 1}} \frac{q_i}{p_i} \ln \left(\frac{q_i}{p_i} \right)}$$

Donde q y p representan la participación del producto y población. El subíndice "g" se refiere a la partición en dos polos, mientras que al interior de cada uno de ellos se distinguen "i" individuos. La definición precisa del polo al que pertenece cada decil queda en función de si su razón de ventaja ($m_i = q_i/p_i$) es menor, o bien, mayor o igual a la unidad.

obtienen los deciles pobres del decil I al VII²² (con razones de ventaja por debajo de la unidad) y los ricos del VIII al X (con razones de ventaja por encima de la unidad).

El índice de polarización anterior muestra un crecimiento histórico en el tiempo, aunque ciertamente en los últimos tres años el indicador cayó.

Gráfico 5.8.5. Índice de Polarización. El Salvador. 1985-2018



Fuente: elaboración propia con base en Minec y Digestyc (varios años).

Ahora bien, si se toma en cuenta que el decil X, es decir, el más rico de la población puede estar subvaluado su ingreso, podría ser de mucho interés revalorarlo y recalcularlo a su vez la desigualdad. La tabla 5.8.2 realiza esta reestimación. El gráfico 5.8.6 expresa, en contraposición del gráfico 5.8.1, el peso del ingreso de los deciles y particularmente el elevamiento del décimo decil.

Entonces, al medir la concentración del ingreso con Theil (gráfico 5.8.7) y descomponiendo, este, en su parte intra-grupal e inter-grupal, se tiene un crecimiento de la desigualdad de ingreso de los hogares, pasando de 45 % en 1991 a 56 % en 2018. Además, se observa que la desigualdad entre grupos, en todo el periodo, se expande para los mismos años de 29 % a 33 %, mientras que la desigualdad al interior de los grupos pasó de 15 % a 23 por ciento.

En otras palabras, se encuentra una situación diametral, la desigualdad de ingresos de hogares no cae, sino que se ha elevado en el período de 1991 a 2018.

22 En el período general se mantiene este contenido de deciles en cada uno de los dos grupos. Pero en 2016, el VII deja al grupo de los deciles que transfieren ingreso para incorporarse al segundo grupo que lo concentra. Este movimiento, sigue marcando sorpresas en la distribución del ingreso, pues ya no sería un 30 % de población con un ingreso por encima de su participación poblacional, ahora sería el 40 % de los hogares con esas características.

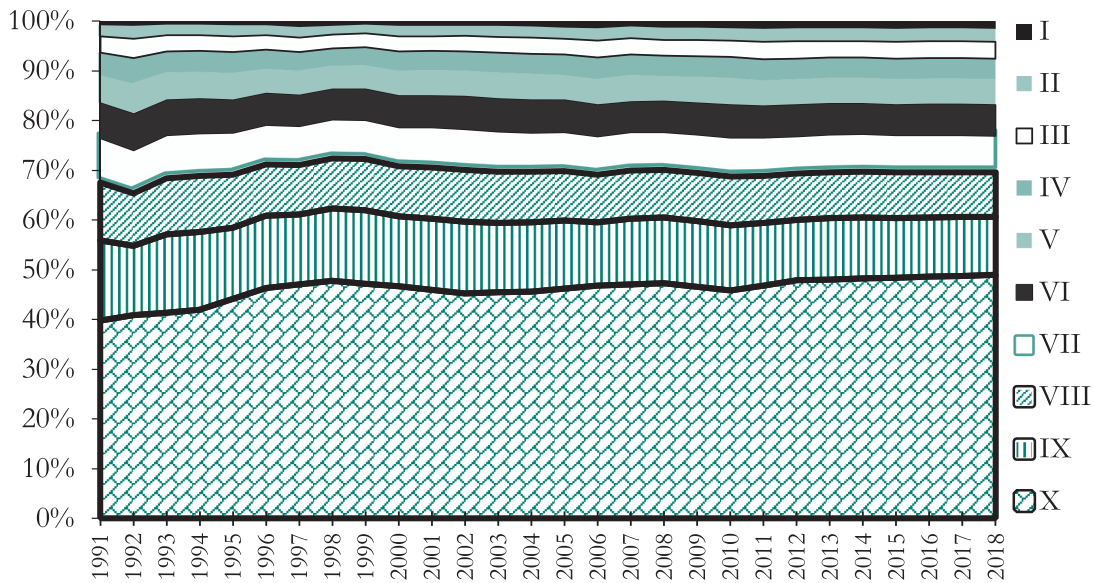
Tabla 5.8.2.
Distribución del ingreso reestimando al X decil. El Salvador 1991-2018

Año	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Total
1991	0.77%	2.32%	3.31%	4.46%	5.63%	7.07%	8.93%	11.55%	16.16%	39.80%	100%
1992	0.91%	2.67%	3.88%	5.12%	6.07%	7.29%	8.74%	10.54%	13.91%	40.87%	100%
1993	0.65%	2.13%	3.26%	4.34%	5.55%	6.97%	8.73%	11.29%	15.66%	41.42%	100%
1994	0.72%	2.08%	3.21%	4.25%	5.43%	6.85%	8.63%	11.17%	15.70%	41.97%	100%
1995	0.84%	2.20%	3.23%	4.26%	5.35%	6.64%	8.35%	10.64%	14.40%	44.11%	100%
1996	0.82%	2.00%	2.94%	3.87%	5.01%	6.30%	7.89%	10.35%	14.48%	46.35%	100%
1997	1.15%	2.10%	2.94%	3.82%	4.90%	6.21%	7.79%	10.00%	14.04%	47.06%	100%
1998	0.93%	1.83%	2.68%	3.59%	4.70%	6.06%	7.80%	10.12%	14.50%	47.78%	100%
1999	0.69%	1.82%	2.76%	3.71%	4.80%	6.11%	7.81%	10.29%	14.77%	47.23%	100%
2000	0.95%	2.10%	3.02%	3.92%	5.09%	6.27%	7.85%	10.10%	14.02%	46.69%	100%
2001	0.94%	2.10%	2.98%	3.94%	5.06%	6.39%	8.04%	10.32%	14.27%	45.96%	100%
2002	0.91%	2.09%	3.06%	4.02%	5.14%	6.47%	8.15%	10.45%	14.45%	45.25%	100%
2003	0.95%	2.21%	3.18%	4.12%	5.22%	6.51%	8.09%	10.31%	13.96%	45.46%	100%
2004	1.04%	2.30%	3.22%	4.13%	5.24%	6.51%	7.89%	10.15%	13.84%	45.67%	100%
2005	1.25%	2.32%	3.17%	4.09%	5.04%	6.44%	7.85%	9.96%	13.66%	46.22%	100%
2006	1.39%	2.59%	3.36%	4.34%	5.16%	6.36%	7.68%	9.56%	12.80%	46.77%	100%
2007	1.06%	2.43%	3.23%	4.20%	5.30%	6.12%	7.69%	9.66%	13.29%	47.02%	100%
2008	1.31%	2.44%	3.25%	4.14%	5.05%	6.12%	7.55%	9.61%	13.25%	47.28%	100%
2009	1.34%	2.46%	3.29%	4.20%	5.21%	6.32%	7.72%	9.72%	13.18%	46.55%	100%
2010	1.39%	2.50%	3.35%	4.29%	5.33%	6.50%	7.84%	9.84%	13.10%	45.84%	100%
2011	1.55%	2.64%	3.43%	4.30%	5.22%	6.30%	7.63%	9.48%	12.60%	46.85%	100%
2012	1.48%	2.61%	3.49%	4.15%	5.18%	6.32%	7.46%	9.31%	12.13%	47.87%	100%
2013	1.43%	2.56%	3.29%	4.22%	5.15%	6.19%	7.54%	9.27%	12.31%	48.05%	100%
2014	1.44%	2.55%	3.34%	4.19%	5.09%	6.14%	7.49%	9.28%	12.24%	48.24%	100%
2015	1.55%	2.61%	3.38%	4.20%	5.10%	6.14%	7.42%	9.17%	12.02%	48.42%	100%
2016	1.49%	2.57%	3.36%	4.21%	5.15%	6.16%	7.41%	9.13%	11.92%	48.61%	100%
2017	1.46%	2.54%	3.40%	4.21%	5.11%	6.18%	7.42%	9.08%	11.79%	48.80%	100%
2018 p	1.52%	2.58%	3.44%	4.23%	5.11%	6.17%	7.37%	8.99%	11.61%	48.99%	100%

Nota: el décimo decil se ha reestimado asumiendo una tendencia planteada para un periodo similar en Esquivel *et al.* (2015). Posteriormente los deciles restantes (I-IX), son forzados a sumar la unidad.

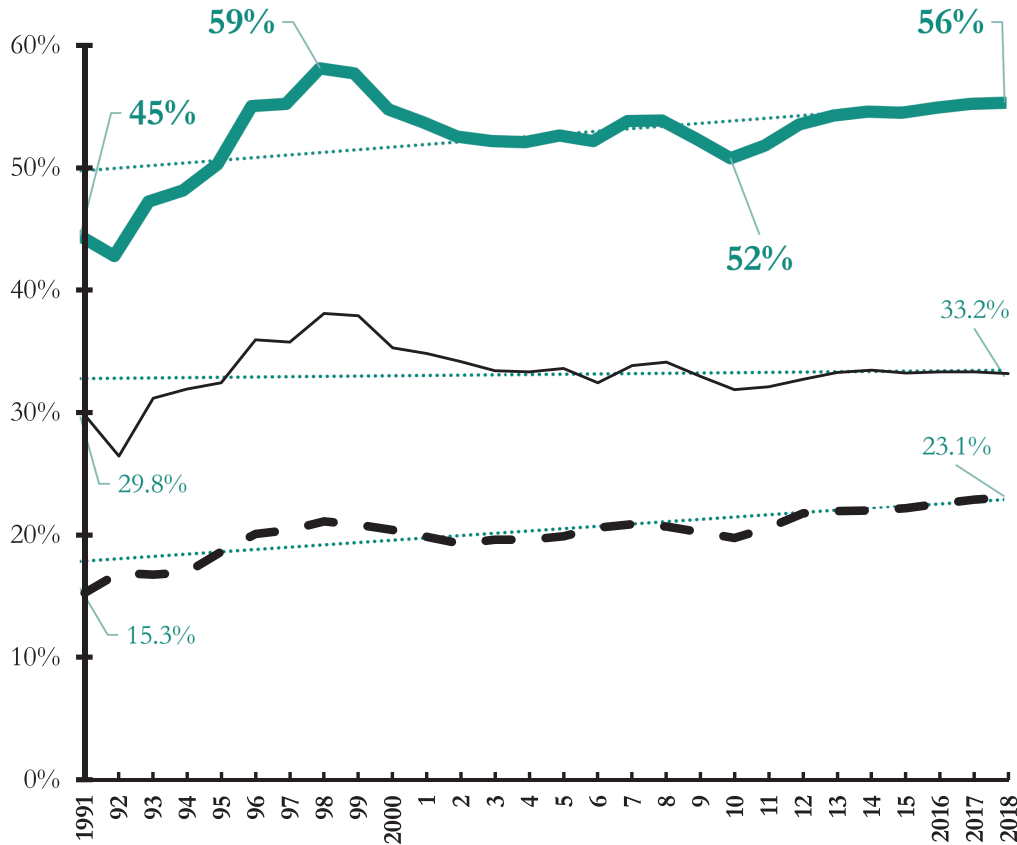
Fuente: elaboración propia con datos del Minec y Digestyc (varios años) y Esquivel (2015).

Gráfico 5.8.6. Distribución porcentual del ingreso por decil. El Salvador. 1991-2018
Decil X recalculado con información de Esquivel et al. (2015)



Fuente: elaboración propia con base en Minec y Digestyc (varios años).

Gráfico 5.8.7. Descomposición del Índice de Desigualdad (Theil). El Salvador 1991-2018. Décimo decil reestimado. EHPM y Esquivel et al. (2015). Mayor índice, más desigualdad



Fuente: elaboración propia con base en Minec y Digestyc (varios años).

En estos tiempos cuando se discute si la desigualdad ha crecido o no en El Salvador y dado el contraste de los dos conjuntos de datos anteriores, hay que recordar varios elementos importantes. Primero, la EHPM es una encuesta que está sesgada, por no ponderar a las familias más ricas del país; pero eso no es todo. Segundo, existe otro elemento de peso que apenas está atendándose y es que la EHPM no tiene un robusto alcance municipal y, como se ha mostrado en la sección referida al crecimiento no inclusivo de este estudio, en los municipios del norte del país (de un total de 262 a nivel nacional) existe para 2007 un nivel significativo de pobreza, de baja actividad económica y de bajo desarrollo humano en esta región septentrional; luego, no solo se trata de una falta de representatividad de los hogares, sino también de una representatividad regional de ellos.

Tercero, se ha tratado ya en pasadas entregas la caída del salario real (Departamento de Economía, UCA, 2018), según el nuevo sistema de cuentas nacionales. El salario medio real en 2005 fue de USD 1 198, en cambio, en 2014 este cayó a USD 972. Desde luego que la mayoría de la población reciba sus ingresos bajo la forma de salarios y que estos declinen tiene consecuencias en el empobrecimiento y la desigualdad. Y no solo a la desigualdad de hogares, sino también en la ubicación geográfica donde se perciben estos salarios disminuidos.

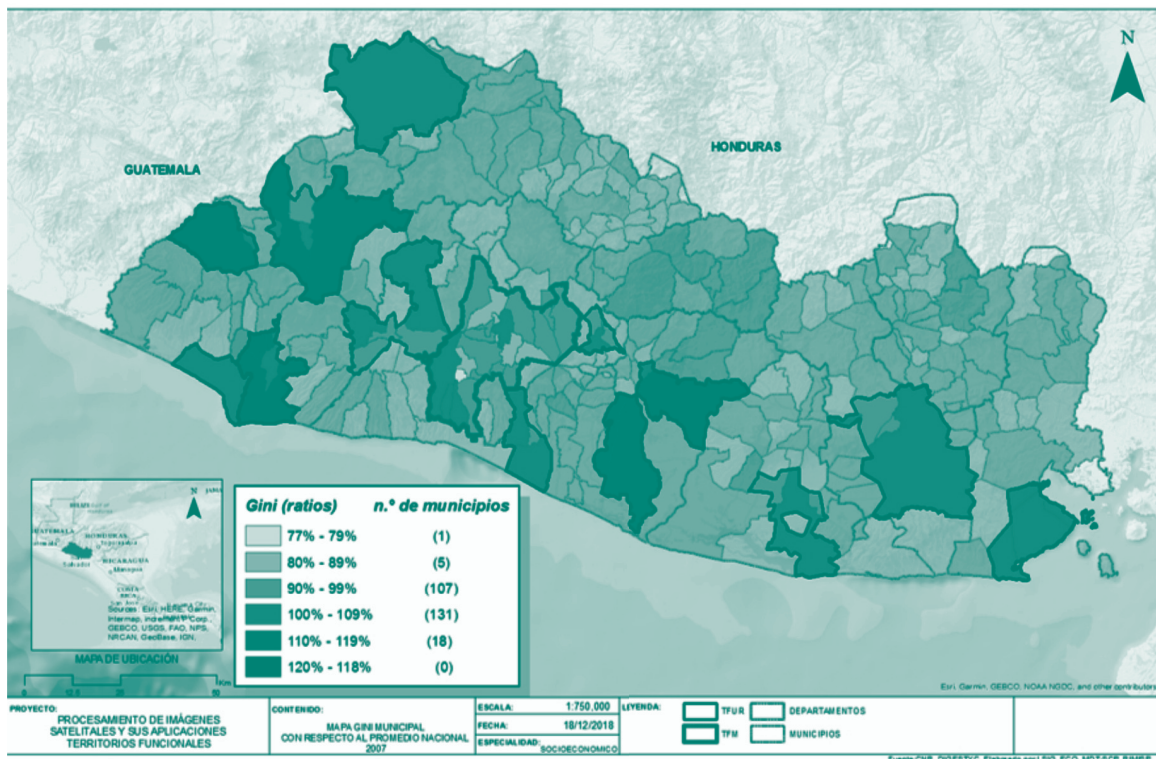
Cuarto, no solo la tendencia de los salarios medios ha caído; además, su heterogeneidad se ha incrementado. Asimismo, en un estudio previo (Departamento de Economía, UCA, 2018) se tiene que en 2005 la heterogeneidad medida con el índice de razones ponderadas (Rm) era de 220 %, para 2014 este subió a 238 por ciento.

En este punto de la discusión, es de interés aproximarnos a una descripción de la desigualdad regional. Existen por fortuna estadísticas a nivel municipal, que aunque son del año 2007, nos dan una idea de los niveles asimétricos regionales. Además de los mapas 5.1-5.3 presentados con anterioridad y que ya dan evidencia de la falta de convergencia regional económica, se muestra en concreto el mapa 5.8.1, el cual da luz sobre los niveles de desigualdad de cada uno de los 262 municipios del país. Para una mejor visualización, nuevamente se estandarizan los Ginis de cada municipio entre la media nacional, de este modo, las zonas más oscuras enfocan los mayores niveles de desigualdad del país.

Los mapas 5.1-5.3 destacaban el papel de los llamados territorios intermedios o territorios funcionales urbano-rurales, el mapa 5.8.1 muestra que la desigualdad se concentra de forma particular en estos y en la zona norte del país. De 262 municipios, 149=131+18, están por encima de la media nacional, lo que muestra de forma clara la falta de convergencia regional en materia de desigualdad en El Salvador.

De este modo, puede concluirse que la desigualdad se extiende más allá de la dimensión macroeconómica, también trastoca la dimensión sectorial y ahora regional.

Mapa 5.8.1. Divergencia de la Desigualdad 2007. El Salvador, 262 municipios
Ratio del Gini del municipio i respecto a la su media nacional. Media nacional=100 %



Fuente: elaboración propia con datos de la investigación *Crecimiento inclusivo en territorios funcionales rural-urbanos en El Salvador* (UCA-RIMISP-IDIES URL, 2019).

5.8.2. Conclusiones

Se tiene que reestimando al décimo decil, la desigualdad de ingresos de hogares crece en El Salvador medida con Theil. Se tiene como resultado también que el índice Palma no cuenta una historia diferente al Gini o Theil, con los datos oficiales también para el índice de Palma la desigualdad en El Salvador está cayendo a niveles típicos de un país de alto ingreso. Mirando desde otra perspectiva a la distribución del ingreso en los hogares, el concepto de la polarización parece mostrar que, las brechas históricas entre ricos y pobres, más o menos se mantienen. Finalmente, el aspecto de la desigualdad no solo se expresa en la dimensión macro, a partir de la desigualdad de ingresos de hogares (y de la llamada distribución factorial, ya que el peso de los salarios en el PIB cayó de un 38 % en 1978 a 26 % en 2013, Departamento de Economía, UCA (2016)), también se registra esta desventaja social a nivel sectorial, de acuerdo a la creciente heterogeneidad de salarios medios de las MIP, pero no solo se adolece de esto, también se ha visto en esta edición que, a nivel regional, se muestran valores significativamente grandes de heterogeneidad en el ingreso por persona a nivel municipal. La desigualdad está presente, en El Salvador, en efecto, en las dimensiones: macro, sectorial y regional, lo cual pone en seria duda la supuesta mayor igualdad de ingresos encontrada con Gini en los gobiernos recientes.

6.

Sensibilidad de los ingresos públicos

6.1. Resumen

.....

En este apartado se hace un análisis acerca de la respuesta que tienen los ingresos públicos respecto de cambios en el PIB, en los precios (DI) y en el crecimiento real de la economía (PIBC). Para ello se ha considerado la serie de años comprendida entre 1990 y 2017. Esta serie se subdividió en tres, la primera abarca de 1990 a 2000, que se caracteriza por la aplicación del modelo neoliberal en su fase más fuerte, la segunda de 2001 a 2008, que se distingue por la dolarización y la introducción de aspectos sociales al neoliberalismo y la tercera de 2009 a 2017, donde lo relevante es la llegada al Órgano Ejecutivo del FMLN se mantiene el neoliberalismo, con mayores medidas de tipo social, así como la respuesta que se dio a los efectos de la crisis internacional que inició en 2008.

Para la serie total y para cada una de las tres subdivisiones se realizaron regresiones que permitieron medir el grado de respuesta de los ingresos públicos- mediante el cálculo de la elasticidad, respecto de las variaciones experimentadas en el PIB, el DI y el PIBC.

Los resultados obtenidos son relevantes e indican que para todos los períodos considerados la totalidad de ingresos públicos presenta elasticidad positiva respecto del PIB, lo que es indicativo de que tienen una respuesta positiva a las variaciones en el desempeño económico, pero es importante destacar que a medida que pasa el tiempo la respuesta se va reduciendo, entre 1990 y 2000 la elasticidad fue de 1.32, entre 2001 y 2008 se redujo a 0.92 y de 2009 a 2017 disminuyó aún más siendo la elasticidad de 0.42.

Al considerar los dos componentes del PIB: el factor precios (DI) y el componente real (PIBC), la elasticidad respecto de cada uno de ellos, la respuesta de los ingresos públicos, medida a través de la elasticidad da resultados interesantes, éstos responden más a las variaciones del PIB real que al influjo de los precios.

6.2. Elasticidad de los ingresos públicos 1990 – 2017

.....

La principal fuente de ingresos que tienen los gobiernos son los Ingresos Corrientes, los cuales se obtienen por la razón de ser Gobierno, es decir, por ejercer –en la mayoría de los

casos— poder coercitivo para hacerse de recursos monetarios. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI),

las unidades del gobierno general tienen cuatro tipos de ingresos: i) gravámenes obligatorios en forma de impuestos y ciertos tipos de contribuciones sociales; ii) rentas de la propiedad, derivadas de la propiedad de activos; iii) ventas de bienes y servicios; y iv) otras transferencias cobrables de otras unidades (FMI, 2014, p. 93).

Para conocer cada uno de los ingresos que recibe el Gobierno, recurriremos a un recuadro con base en la definición que de ellos hace el FMI.

Recuadro 6.1.

Definiciones de ingresos del Gobierno.

a) Impuestos

Son montos obligatorios, sin contrapartida, cobrables por las unidades gubernamentales a las unidades institucionales. Los impuestos pueden cobrarse en efectivo o en especie. Por su carácter, solo una unidad gubernamental puede recibir ingresos en forma de impuestos (para el caso es el Ministerio de Hacienda).

El ingreso tributario se considera sin contrapartida porque el gobierno no entrega directamente a la unidad nada a cambio del pago (...). Algunos cobros obligatorios, como las multas, las sanciones pecuniarias y la mayoría de las contribuciones al seguro social no se consideran impuestos. Los ingresos de ese tipo tienen, en algunas circunstancias, un componente de intercambio, por lo que no se clasifican como impuestos.

b) Contribuciones sociales

Son ingresos efectivos o imputados cobrables por los sistemas de seguro social para efectuar las provisiones correspondientes para el pago de las prestaciones de los seguros sociales. Las contribuciones sociales pueden provenir de los empleadores en nombre de sus empleados, empleados, o trabajadores por cuenta propia o personas desempleadas en nombre propio.

Estas contribuciones garantizan el acceso a las prestaciones sociales pagaderas a los contribuyentes, sus dependientes o quienes los sobrevivan, en caso de que surjan ciertos riesgos sociales. Las contribuciones pueden ser obligatorias o voluntarias.

c) Donaciones

Son transferencias que reciben las unidades del gobierno de otras unidades gubernamentales residentes o no residentes u organismos internacionales, y que no cumplen la definición de impuesto, subsidio o contribución social (...). Pueden ser clasificadas como de capital o corrientes, y pueden ser recibidas en efectivo o en especie.

d) Otros ingresos

Estos corresponden a todos los ingresos cobrables que no sean impuestos, contribuciones sociales y donaciones.

Los otros ingresos comprenden: (i) rentas de la propiedad; (ii) ventas de bienes y servicios; (iii) multas, sanciones pecuniarias y depósitos en caución transferidos; (iv) transferencias no clasificadas en otra parte; y, (v) primas, tasas e indemnizaciones y relacionadas con seguros no de vida y sistemas de garantías estandarizadas.

Fuente: FMI, 2014, pp. 93 y 94.

La legislación de El Salvador en materia fiscal se recoge en el Código Tributario, en el artículo 11 se indica que los tributos son las obligaciones que establece el Estado, en ejercicio de su poder de imperio cuya prestación en dinero se exige con el propósito de obtener recursos para el cumplimiento de sus fines.

En el artículo 12 se indica que existen tres tipos de tributos:

impuestos, tasas y contribuciones especiales, que son definidos de la siguiente forma: 1) impuestos es el tributo exigido sin contraprestación, cuyo hecho generador está constituido por negocios, actos o hechos de naturaleza jurídica o económica que ponen de manifiesto la capacidad contributiva del sujeto pasivo. 2) las tasas es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva o potencial de un servicio público individualizado al contribuyente y 3) las contribuciones especiales es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales y cuyo producto no debe tener un destino ajeno a la financiación de las obras o las actividades que constituyan el presupuesto de la obligación; La contribución de mejora es la instituida para costear la obra pública que produce una valorización inmobiliaria y tiene como límite total el gasto realizado y como límite individual el incremento de valor del inmueble beneficiado; La contribución de mejora es la instituida para costear la obra pública que produce una valorización inmobiliaria y tiene como límite total el gasto realizado y como límite individual el incremento de valor del inmueble beneficiado; la contribución de seguridad social es la prestación a cargo de patronos y trabajadores integrantes de los grupos beneficiados, destinada a la financiación del servicio de salud y previsión. (Código tributario).

Existe cierta diferenciación entre el contenido del manual de Finanzas Públicas del FMI y el Código Tributario salvadoreño, en cierta medida porque el Código data del año 2000 y el manual de 2014. Pero esto no implica que existan contradicciones de fondo; por el contrario, lo que se aprecia son similitudes.

Para el caso salvadoreño existen dos fuentes de ingresos tributarios, los que capta el Ministerio de Hacienda (Gobierno central) y los que captan las 262 alcaldías del país (Gobiernos locales); sin embargo, estos últimos ingresos no se reportan en los registros que se llevan del sector público no financiero (SPNF).

El presente análisis está referido al comportamiento de la elasticidad tributaria respecto del PIB. Se entiende elasticidad como

la relación causal entre los cambios porcentuales de los ingresos tributarios y los cambios porcentuales en el nivel del PIB nominal, eliminando el efecto que otras variables exógenas podrían tener al afectar el ritmo de crecimiento de la recaudación, como la creación de nuevos tributos o eliminación de existentes, la variación en los tipos impositivos, cambios en la política de exenciones fiscales (incentivos o gasto tributario), modificaciones en el grado de fiscalización, combate a la evasión, modificaciones de deducibles, etcétera. (Lazo, 1987, p. 49).

Asimismo, se medirá el nivel de elasticidad que los tributos tienen respecto del comportamiento del PIB.

$$E = \frac{\frac{\Delta T}{T}}{\frac{\Delta PIB}{PIB}} \quad (\text{ec. 6.1})$$

Donde:

E = es la elasticidad tributaria

T = recaudación tributaria nominal

ΔT = incremento en la recaudación tributaria nominal

PIB = producto interno bruto a precios corrientes o nominal

ΔPIB = incremento en el producto interno bruto nominal

La elasticidad (E) se mide de acuerdo a variaciones porcentuales que experimenta la recaudación tributaria como respuesta a variaciones porcentuales en el PIB nominal, pero el PIB nominal tiene dos componentes a destacar. Por una parte está la variación real que experimenta la oferta de bienes y servicios, y por otra la variación en el nivel de precios. Para cada uno de estos dos componentes se puede calcular el respectivo coeficiente de elasticidad, así se tendrá elasticidad respecto del PIB real y la otra denominada 'elasticidad precio'. Se parte de la siguiente igualdad:

$$\text{PIB} = \text{PIBC} \times \text{DI} \quad (\text{ec. 6.2})$$

Donde:

PIB = es el producto interno bruto a precios nominales o corrientes

PIBC = es el producto interno bruto a precios constantes, también conocido como PIB real

DI = deflactor implícito, que corresponde al índice de precios de la toda la economía

Para el cálculo de los diversos coeficientes de elasticidad se ha recurrido al uso de regresiones mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios, de la siguiente manera:

$$T = A \times \text{PIB}^{\Omega} \quad (\text{ec. 6.3})$$

Que al linealizarla con el uso de logaritmos naturales (Ln) se transforma de la siguiente manera:

$$\text{Ln } T = a + \Omega \times \text{Ln } \text{PIB} \quad (\text{ec. 6.4})$$

Donde:

Ln T = logaritmo natural del tributo

a = constante de la ecuación

Ω = coeficiente de elasticidad respecto del PIB nominal

Ln PIB = logaritmo natural del PIB nominal.

Al descomponer el PIB nominal en dos factores, el PIB real y el efecto precios, la ecuación se transforma de la siguiente forma:

$$T = A \times \text{PIBC}^{\lambda} \times \text{DI}^{\beta} \quad (\text{ec. 6.5})$$

Que al linealizarla con Ln se transforma de la siguiente manera:

$$\text{Ln } T = a + \lambda \times \text{Ln } \text{PIBC} + \beta \times \text{Ln } \text{DI} \quad (\text{ec. 6.6})$$

Donde:

Ln T = logaritmo natural del tributo

A = constante de la ecuación

λ = coeficiente de elasticidad respecto del PIB a precios constantes

Ln PIBC = logaritmo del PIB a precios constantes

β = coeficiente de elasticidad respecto del Deflactor Implícito o índice de precios de la economía en su conjunto.

Los resultados obtenidos se interpretan de acuerdo con lo expresado en la tabla 6.1, hay dos tipos de elasticidad: positiva y negativa; si es positiva la variable dependiente, tributo se comporta en el mismo sentido que lo hace la variable independiente, pero si es negativa, el tributo se comporta en sentido inverso respecto de cómo lo hace la variable independiente.

Tabla 6.1. Explicación del nivel de elasticidad			
Positiva	Superior a 1.2	Altamente elástica	El tributo responde en el mismo sentido a como lo hace la variable independiente (PIB, PIBC, DI)
	Entre 1 y 1.2	Elástica	
	de 0 a 1	Inelástica	
Negativa	de 0 a -1	Decrecimiento inelástico	El tributo responde en el mismo sentido inverso a como lo hace la variable independiente (PIB, PIBC, DI)
	De -1 a -1.2	Decrecimiento elástico	
	Inferior a -1.2	Decrecimiento altamente elástico	

Fuente: Departamento de Economía. Análisis Socioeconómico de El Salvador- ASES, Primer semestre 2018. UCA, El Salvador

Si el coeficiente de elasticidad es positivo, ello se interpreta de la siguiente manera: el Ingreso Público percibido por el gobierno ha respondido en la misma dirección que lo ha hecho la variable independiente (PIB, PIBC y DI), si cada una de ellas crece, el ingreso también lo hará. Pero si el coeficiente de elasticidad es negativo, entonces el ingreso público tendrá un comportamiento en dirección contraria a como ha sido la dinámica de la variable independiente.

Ante un coeficiente de elasticidad de 1.1 significa que si la variable PIB, PIBC o DI aumentaron, el ingreso público también lo hizo, solo que en una proporción mayor; pero si la elasticidad es de 0.8, entonces el ingreso público creció a un ritmo menor a como lo hizo la variable independiente.

Pero si el coeficiente de elasticidad es negativo, esta situación implica que si la variable independiente crece, entonces el ingreso público decrece.

A continuación se analiza el comportamiento de los diversos ingresos percibidos por el SPNF en el período 1990 a 2017, para ello se ha trabajado con cuatro series. La primera que va de 1990 a 2000 es considerada como el lapso en el que se introdujo modelo neoliberal basado en la aplicación del Consenso de Washington; la segunda de 2001 a 2008 fundamentalmente se caracteriza por la introducción de la dolarización y de la extranjerización de buena parte del acervo productivo que era propiedad de capital salvadoreño; la tercera, de 2009 a 2017 se caracteriza por la llegada a la presidencia del FMLN, que sigue manteniendo el modelo neoliberal pero le introduce aspectos sociales; y la cuarta, de 1990 a 2017 recoge lo acontecido durante la serie de 28 años u observaciones. Dicho sea de paso, para tener un mayor entendimiento acerca de las transformaciones económicas que se operaron entre 1990 y 2016 se puede revisar el documento de Lazo (2017) *Transformación de la matriz productiva: de la agroexportación y sustitución de importaciones al neoliberalismo: Alternativa para reducir la dependencia y altos niveles de pobreza y desigualdad social?: Caso El Salvador*.

6.3. La elasticidad de los principales componentes de los ingresos públicos

a) Total de ingresos

En el total de ingresos se cuantifica todos los ingresos corrientes más los ingresos de capital y lo que proviene por endeudamiento. En la tabla 6.2 se presenta la elasticidad que se ha calculado para cada uno de los períodos y variables que se han determinado.

Tabla 6.2.
Elasticidad del total de ingresos

Período	Variable	Elasticidad	R ²
1990-2017	PIB (Ω)	1.32	0.965
	PIBC (λ)	-0.39	0.971
	DI (β)	2.39	
1990 - 2000	PIB (Ω)	1.22	0.969
	PIBC (λ)	1.14	0.969
	DI (β)	1.27	
2001-2008	PIB (Ω)	0.92	0.557
	PIBC (λ)	12.19	0.675
	DI (β)	-6.32	
2009-2017	PIB (Ω)	0.42	0.228
	PIBC (λ)	0.63	0.231
	DI (β)	0.12	

Fuente: cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Hacienda sobre las liquidaciones anuales del presupuesto.

Los resultados obtenidos son sorprendentes. Así, se tiene que para toda la serie 1990 – 2017, la elasticidad respecto del PIB fue altamente elástica, con un coeficiente de 1.32, es decir, que la totalidad de ingresos públicos creció más rápido que la economía medida a precios corrientes. Sin embargo, al desagregar la elasticidad en sus dos componentes (el PIBC y el efecto precios medido por el DI), los resultados indican que los ingresos públicos han respondido con una elasticidad negativa (-0.39) respecto del crecimiento real de la economía; además, al analizar la serie, únicamente en 2009 la economía real decreció en -2.08 %, por lo que la macro tendencia es hacia el alza.

Lo anterior se traduce en que la totalidad de ingresos públicos ha respondido en sentido inverso al comportamiento real de la economía, entonces la dinámica hacia el alza de los ingresos públicos solo puede tener una respuesta y es que han contestado de forma directa a la inflación. En efecto, la elasticidad respecto del DI fue de 2.39, que se considera de muy alto grado o nivel, es importante indicar que al medir la inflación utilizando el DI, esta ha mostrado una tendencia al alza y únicamente en 2009 experimentó una leve caída de -0.06 %. Para ambas regresiones el R² indica alto nivel de significancia ya que supera el 0.99.

Al desagregar la serie total en tres: 1990 – 2000; 2001 – 2008 y 2009 – 2017, los resultados son reveladores.

Así, se tiene que para los años de 1990 a 2000 (período en el que se implementó lo más profundo del esquema neoliberal), la elasticidad respecto del PIB fue de 1.22; al desagregarla, respecto del PIBC fue de 1.14 y del DI alcanzó 1.27, las tres resultan positivas, y se debe resaltar que el mayor impulso se recibió de parte de los precios, es decir, que los ingresos públicos respondieron más a la inflación. En ambas regresiones el nivel de significancia es elevado con un R² superior a 0.96.

Entre 2001 y 2008, con el inicio de la dolarización y lo más acentuado de la extranjerización del aparato productivo, la elasticidad respecto del PIB alcanzó 0.92 y al desagregarla la respuesta más fuerte provino del crecimiento real de la economía al tener una elasticidad respecto del PIBC de 12.19, mientras que respecto del DI fue negativa en -6.32. En otras palabras, los ingresos públicos experimentaron un fuerte impulso a crecer de parte del PIB real, y una fuerte tendencia a decrecer de parte de la inflación, el resultado en ambas regresiones

presenta un R^2 que se reduce de forma significativa, entre 0.557 y 0.675. Es decir que las variaciones en la economía reducen su importancia en la explicación del comportamiento de los ingresos públicos.

Asimismo, para los años de 2009 a 2017, el coeficiente de elasticidad respecto del PIB representa el menor valor, aunque siempre positivo, con 0.42; respecto del PIBC es de 0.63 y del DI llega a 0.12. Entonces, los ingresos públicos respondieron de forma positiva al crecimiento real de la economía y también de los precios, pero se destaca la caída drástica que experimenta el R^2 que se reduce a 0.25. Este último resultado se puede entender por el hecho que el comportamiento de los ingresos públicos fue afectado por otros factores como el político, más que por lo económico proveniente del PIB.

b) Total de ingresos corrientes

Los ingresos corrientes son aquellos que se obtienen de modo regular o periódico y que no alteran de manera inmediata la situación patrimonial del Estado. Además, agrupan los recursos provenientes de tributos, venta de bienes, prestación de servicios, rentas de la propiedad, multas, sanciones y otros. En otras palabras, los ingresos corrientes son aquellas percepciones que aumentan el efectivo del sector público como resultado de sus operaciones normales, sin que provengan de la enajenación de su patrimonio. Exceptúan la venta de activos públicos y los desembolsos que se reciben en concepto de endeudamiento.

El comportamiento de los coeficientes de elasticidad de los ingresos corrientes se resume en la tabla 6.3. Para toda la serie 1990 - 2017, la elasticidad respecto del PIB fue de 1.38, es decir, altamente elástica, lo que indica que los ingresos corrientes crecieron a un ritmo mayor a como lo hizo el PIB a precios corrientes. Al desagregar por el PIBC y el DI, los coeficientes fueron 1.25 y 1.46 respectivamente, ello significa que el mayor impulso que recibieron fue de parte de la inflación y en menor grado del crecimiento real de la economía. Los R^2 de ambas regresiones superan el 0.99 por lo que resultan con un alto nivel de correlación, esto es, que los ingresos corrientes fueron muy representativos del comportamiento de la economía.

Tabla 6.3.
Elasticidad del total de los ingresos corrientes

Periodo	Variable	Elasticidad	R^2
1990-2017	PIB (Ω)	1.38	0.994
	PIBC (λ)	1.25	0.994
	DI (β)	1.46	0.994
1990 - 2000	PIB (Ω)	1.35	0.985
	PIBC (λ)	1.99	0.986
	DI (β)	0.98	0.986
2001-2008	PIB (Ω)	1.87	0.992
	PIBC (λ)	3.97	0.994
	DI (β)	0.52	0.994
2009-2017	PIB (Ω)	1.25	0.985
	PIBC (λ)	0.82	0.991
	DI (β)	1.86	0.991

Fuente: cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Hacienda sobre las liquidaciones anuales del presupuesto.

Entre los años 1990 y 2000, la elasticidad respecto del PIB alcanzó un valor de 1.35, altamente elástica, pero al considerarla respecto del PIBC llegó a 1.99 o sea que incrementó la elasticidad respecto del PIB lo cual se refleja en que el DI fue menor y se colocó en 0.98, mostrando

inelasticidad sobre el desenvolvimiento de la inflación. Asimismo, al ejecutar la dolarización, uno de los aspectos económicos más notables fue la caída en el índice de precios; reflejándose en el comportamiento de la elasticidad respecto de los precios. Es importante destacar que el R^2 de ambas regresiones supera el valor de 0.98, por lo que el comportamiento de los ingresos corrientes estuvo muy acorde con el desenvolvimiento de la economía.

Para el siguiente período, 2001 a 2008, la elasticidad respecto del PIB fue de 1.87, siendo muy elástica; respecto del PIBC fue de 3.97 y del DI de 0.52. De nueva cuenta, el mayor impulso de los ingresos corrientes provino del crecimiento real de la economía, mientras que la inflación les imprimió un menor dinamismo. Por su lado, el R^2 presenta valores muy significativos por arriba de 0.99, lo que denota que los ingresos corrientes estuvieron altamente correlacionados con el desempeño macroeconómico.

Por otra parte, para el lapso 2009 - 2017 hay resultados que varían respecto de los dos períodos anteriores. La elasticidad respecto del PIB fue de 1.25 (la más baja registrada), respecto del PIBC fue de 0.82, es decir, inelástica; y del DI fue de 1.86. Esta situación significa que los ingresos corrientes respondieron más al influjo de los precios que del crecimiento real de la economía, lo que de alguna forma responde a que durante estos años la economía real experimentó el menor nivel de dinamismo, si bien es cierto la inflación se mantuvo baja como efecto continuado de la dolarización. Las regresiones experimentaron un R^2 elevado superior a 0.98, lo que denota que los ingresos corrientes estuvieron explicados por el comportamiento de la economía en términos generales.

c) Los impuestos

La totalidad de los impuestos, directos e indirectos, es una variable de la economía pública que debe mantener una íntima relación con el desempeño económico con la finalidad de evitar crisis económicas, a saber, que los recursos obtenidos en concepto de impuestos deben estar acordes con lo que está aconteciendo en el mundo económico.

Así pues, al revisar los resultados obtenidos del cálculo de las elasticidades para los períodos considerados resalta el hecho que todas son de tipo positivo, es decir que responden en el mismo sentido que lo han hecho las variables económicas consideradas: PIB a precios corrientes, PIB a precios constantes y nivel de inflación. Esta aseveración no debe interpretarse como si la captación de impuestos es adecuada o no, entendida como que corresponde a una adecuada presión tributaria que permita responder de forma pertinente a los compromisos y deberes del sector público.

El análisis de elasticidades realizado consiste en medir el grado de respuesta que, en este caso, tienen los impuestos respecto de variaciones que experimenta la economía (PIB, PIBC y DI). En otras palabras, si el monto total recaudado es el adecuado o no a determinadas circunstancias de una economía o sociedad, puede darse el caso de tener elasticidades altas e inadecuado monto recaudado; o bien, bajas elasticidades y montos recaudados adecuados; o estar en un ideal donde se tengan elasticidades elevadas y niveles de recaudación coherentes con la satisfacción de las obligaciones que el sector público tenga ante la sociedad.

La realidad de El Salvador se acerca más a la primera de las posibilidades, ya que se cuenta con elasticidades de impuestos altas, pero cuyo monto resulta ser insuficiente para contar con un sector público eficiente y que satisfaga la serie de obligaciones que le contempla la Constitución y las necesidades sentidas de la población.

A lo largo de la serie se pueden apreciar deficiencias en la prestación de servicios sociales básicos: deficiencias en el sistema educativo (según la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples de 2017, el 11 % de la PEA era analfabeta y el 42.3 % tenía menos de seis años de

estudio (Minec y Digestyc, 2018)); al igual que en el sistema de salud pública (son frecuentes las denuncias de deficiencias de medicamentos en la red pública de establecimientos de salud); los altos niveles de criminalidad (indican que hacen falta recursos para hacerle frente); inadecuado sistema de justicias (el Ministerio Público es deficiente, menos del 5 % de los casos de criminalidad son llevados a juicio, el sistema penitenciario está saturado y no responde a una apropiada reinserción); esto solo por mencionar algunas deficiencias que se presentan.

Lo anterior se traduce en que para lograr una mejora en algunos servicios públicos se recurra de forma creciente al endeudamiento. En 2017 el ratio del saldo de la deuda pública llegó a 72 % del PIB y ha estado creciendo con el pasar de los años, situación que se deriva de mantener constantes niveles de déficits fiscales, mismos que son generados por insuficiencia en la recaudación de impuestos.

En la tabla 6.4 se presentan los resultados de las elasticidades. De acuerdo con las regresiones realizadas, todas resultaron con niveles de significancia muy elevados, el R^2 obtenido supera el 0.98, como ya se indicara todos los coeficientes de elasticidades resultaron positivos.

Tabla 6.4. Elasticidad del total de los impuestos			
Periodo	Variable	Elasticidad	R ²
1990-2017	PIB (Ω)	1.40	0.994
	PIBC (λ)	1.19	0.994
	DI (β)	1.54	
1990 - 2000	PIB (Ω)	1.34	0.987
	PIBC (λ)	1.33	0.987
	DI (β)	1.34	
2001-2008	PIB (Ω)	1.89	0.993
	PIBC (λ)	3.20	0.994
	DI (β)	1.05	
2009-2017	PIB (Ω)	1.23	0.981
	PIBC (λ)	0.64	0.993
	DI (β)	2.08	

Fuente: cálculos propios, con base a datos del Ministerio de Hacienda sobre las liquidaciones anuales del presupuesto.

Para toda la serie de 1990 a 2017, la elasticidad respecto del PIB fue de 1.40, respecto del PIBC fue de 1.19 y del DI fue de 1.54. Es importante destacar que la recaudación impositiva ha estado más influenciada a crecer por un impulso proveniente de la inflación que del crecimiento real de la economía. Al desagregar la serie se aprecian ciertas diferencias entre los períodos, así se tiene que para los años 1990 a 2000, las elasticidades resultaron en un sorprendente nivel de similitud, 1.33 a 1.34.

Entre 2001 y 2008 se encuentra el período con mayor elasticidad respecto del PIB con 1.89 y también de la mayor elasticidad sobre el crecimiento real de la economía con un índice de 3.20, y la menor respecto de la inflación cuyo índice fue de 1.05.

El último período, 2009 a 2017, tiene sus especificidades, pues presenta la menor elasticidad respecto del PIB con 1.23, la menor también respecto del crecimiento real con índice de 0.64 (la única inelástica observada respecto de esta variable) y la más alta respecto de la inflación con índice de 20.8.

A continuación se presenta el comportamiento de tres impuestos que se consideran como de mayor representatividad o relevancia: a la renta, al comercio exterior y a las ventas.

- **Impuesto a la renta**

Los datos del impuesto a la renta corresponden al acumulado de la renta de personas y de empresas, los cálculos están hechos sobre ingresos brutos, esto es, sin considerar devoluciones.

Cabe resaltar que para todas las regresiones realizadas el R^2 supera valores de 0.97. La información se presenta en la tabla 6.5.

Tabla 6.5. Elasticidad del impuesto a la renta			
Período	Variable	Elasticidad	R^2
1990-2017	PIB (Ω)	1.81	0.988
	PIBC (λ)	2.03	0.988
	DI (β)	1.68	
1990 - 2000	PIB (Ω)	1.67	0.972
	PIBC (λ)	-0.81	0.978
	DI (β)	3.09	
2001-2008	PIB (Ω)	2.63	0.973
	PIBC (λ)	6.33	0.976
	DI (β)	0.25	
2009-2017	PIB (Ω)	1.71	0.977
	PIBC (λ)	2.05	0.979
	DI (β)	1.22	

Fuente: cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Hacienda sobre las liquidaciones anuales del presupuesto.

Para toda la serie la elasticidad sobre el PIB fue de 1.81, lo cual es altamente elástica; sobre el crecimiento real de la economía fue de 2.03 y sobre los precios 1.68. En otras palabras, el impuesto a la renta ha respondido más al crecimiento real que a la inflación.

Por otra parte, al desagregar por períodos se aprecian diferencias significativas en algunos casos. Para los años de 1990 a 2000 se tiene el menor coeficiente de elasticidad respecto del PIB con 1.67 que es claro reflejo de las medidas neoliberales que implicaron una reducción en los tipos impositivos sobre la renta. De igual manera se tiene que la elasticidad sobre el crecimiento real fue negativa con -0.81 y por tanto el impulso a crecer que experimentó fue exclusivamente al efecto de la inflación, con un índice de elasticidad de 3.09 que es el más alto observado en los tres períodos considerados.

De 2001 a 2008 la elasticidad sobre el PIB fue de 2.63, la más alta observada, sobre el crecimiento real de la economía alcanzó un valor record de 6.33; situación que conllevó a que el coeficiente de elasticidad sobre los precios fuera la más baja con un valor de 0.25.

Para el último período que va de 2009 a 2017, la influencia del PIB sobre el impuesto a la renta tuvo una elasticidad de 1.71, sobre el PIBC fue de 2.05 y sobre el DI de 1.22. En estos años la renta respondió más al crecimiento real de la economía que a los precios.

- **Impuestos a las ventas**

En los impuestos a las ventas se recoge la información del impuesto al timbre que fue abolido en 1992 y sustituido por el IVA que tiene 25 observaciones o datos en la serie contra 3

del timbre, esto con la finalidad de darle continuidad a la serie. Por tanto a la serie se le puede interpretar como el comportamiento del IVA.

En la tabla 6.6 se muestra que las regresiones proporcionan R^2 con cierto nivel de dispersión, cuyos valores oscilan entre 0.74 y 0.99; lo cual significa que los resultados obtenidos son aceptables.

Tabla 6.6. Elasticidad del impuesto a ventas			
Periodo	Variable	Elasticidad	R^2
1990-2017	PIB (Ω)	2.37	0.867
	PIBC (λ)	-7.02	0.916
	DI (β)	8.25	
1990 - 2000	PIB (Ω)	3.11	0.744
	PIBC (λ)	-18.10	0.848
	DI (β)	15.21	
2001-2008	PIB (Ω)	1.70	0.997
	PIBC (λ)	2.31	0.997
	DI (β)	1.30	
2009-2017	PIB (Ω)	0.86	0.838
	PIBC (λ)	-0.67	0.980
	DI (β)	3.05	

Fuente: cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Hacienda sobre las liquidaciones anuales del presupuesto.

Al revisar los resultados sobre las elasticidades para toda la serie considerada, 1990 a 2017, el coeficiente respecto del PIB dio 2.37 (muy dinámico), pero al desagregarlo se tiene un resultado que no deja de sorprender: el impuesto al IVA tiene una elasticidad negativa respecto del crecimiento real de la economía con -7.02 y muy elevada sobre la inflación con elasticidad elevadísima de 8.25. Esto es preocupante por el hecho de que el IVA es el impuesto que más aporta en la captación total, en toda la serie ha aportado —en promedio— el 48.2 % del total, mientras que la renta tiene un promedio de 32.2 % que ha mostrado una tendencia a incrementar su participación, y la tendencia del IVA es en sentido contrario.

Se dice que es preocupante por el simple hecho de que corresponda al impuesto que más aporta, su dinamismo proviene del crecimiento en el nivel de precios, de donde se puede deducir una medida adversa de política económica, que indica que con la finalidad de incrementar la captación del IVA hay que fomentar la subida de precios, aspecto que traería consecuencias sociales desastrosas, con efectos directos sobre niveles de pobreza y el bienestar de la población.

En ese sentido, al realizar el análisis de cada uno de los períodos se tiene que de 1990 a 2000 se presenta el mayor coeficiente de elasticidad respecto del PIB con 3.11, pero también la mayor elasticidad negativa respecto del PIBC con -18.10, en contraposición el mayor coeficiente sobre la inflación con 15.21. Durante estos años el crecimiento promedio real de la economía fue el mayor, pero ello no le imprimió dinamismo al IVA; por el contrario, le generó una propensión a reducirse. También son los años en que la inflación experimentó los mayores niveles y fue esta variable la que le imprimió un dinamismo elevadísimo a la captación del IVA.

Entre 2001 y 2008 la elasticidad sobre el PIB fue de 1.70 y respecto del crecimiento real de la economía fue de 2.31 (la más alta de los tres períodos y la única con signo positivo), respecto del DI fue de 1.30, es decir que se moderó el influjo de los precios y fue la elasticidad más baja experimentada durante los tres períodos.

Mientras que para los años comprendidos de 2009 a 2017 la elasticidad sobre el PIB fue la más baja observada con 0.86 y con grado de inelástica, respecto del PIBC fue negativa con -0.67 y todo el dinamismo provino del efecto precios, la elasticidad respecto del DI fue de 3.05.

- **Impuestos al comercio exterior**

Los impuestos al comercio exterior se refieren a aranceles sobre importaciones, dado que en 1990 se eliminaron los impuestos a las exportaciones. Estos ingresos han disminuido debido a ello y que a mediados de la décima década del siglo XX se aplicó una reducción arancelaria unilateral; posteriormente, con la firma de diversos tratados de libre comercio, de nueva cuenta, los impuestos recibidos por este concepto han experimentado reducciones. Hacia 2017 más del 85 % del total de importaciones proviene de una economía con la que se cuenta con TLC. Su participación en la recolección total de impuestos ha venido en declive, en la década de los 90 del siglo pasado llegó a representar en algunos años 20 % del total, hacia 2017 se redujo a 4.9 %.

A continuación, en la tabla 6.7 se presentan los resultados obtenidos. Tomando toda la serie de 1990 a 2017, se observan los valores de R^2 más bajos de todos los impuestos analizados, precisamente ello obedece a todas las transformaciones que ha experimentado la política de impuestos a las importaciones, tal como se indicó en el párrafo anterior. La elasticidad respecto del PIB también es baja, con 0.37 y recibe el mayor impulso por el crecimiento real de la economía con elasticidad de 0.86 y de los precios apenas 0.07.

Tabla 6.7.
Elasticidad de los impuestos comercio exterior

Periodo	Variable	Elasticidad	R^2
1990-2017	PIB (Ω)	0.37	0.660
	PIBC (λ)	0.86	0.664
	DI (β)	0.07	
1990 - 2000	PIB (Ω)	0.53	0.594
	PIBC (λ)	0.22	0.595
	DI (β)	0.70	
2001-2008	PIB (Ω)	0.63	0.594
	PIBC (λ)	2.99	0.606
	DI (β)	-0.88	
2009-2017	PIB (Ω)	1.24	0.947
	PIBC (λ)	0.85	0.952
	DI (β)	1.80	

Fuente: cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Hacienda sobre las liquidaciones anuales del presupuesto.

Al descomponer por períodos hay algunos aspectos que tienen cierta relevancia. De 1990 a 2000, se tiene la menor elasticidad por el PIB en comparación con los tres períodos, con 0.53 fue inelástica. También es importante indicar que fue inelástica respecto del PIBC, con 0.22, y del DI con 0.70; esto indica que ya comenzaba a sentirse el impacto de los TLC en los aranceles a la importación.

Para los años de 2001 a 2008, la elasticidad respecto del PIB fue de 0.63 (también inelástica), pero recibió un impulso positivo de parte del PIB a precios constantes ya que la elasticidad fue de 2.99, aunque experimentó un efecto negativo de parte de la inflación, dado que la elasticidad respecto de esta fue de -0.88.

Para el tercer período, 2009 a 2017, la elasticidad fue de 1.24 respecto del PIB corriente, la influencia del PIBC alcanzó una elasticidad de 0.85 y de nueva cuenta hay un efecto dinamizador de parte de los precios, al ser la elasticidad de 1.80. Un aspecto relevante es que el R^2 adquiere valores elevados, al ser superiores a 0.94, una explicación al respecto puede obedecer al hecho de que se redujo significativamente la firma de tratados de libre comercio. Por tanto, los impuestos de importación tendieron a normalizarse o estandarizarse y su comportamiento fue explicado por la evolución de las variables económicas que se han considerado.

d) Desembolsos por endeudamiento

El último aspecto a considerar es el de los desembolsos recibidos por el endeudamiento público, también conocido bajo la terminología de **financiamiento** (que en materia de hacienda pública no es más que la forma en que se financia el déficit fiscal).

Esta fuente de financiamiento es una partida de ajuste que corresponde a intereses políticos, pues para su ratificación se debe contar con mayoría clasificada en la Asamblea Legislativa. Durante la mayor parte de los 28 años considerados en este estudio, los votos para adquirir deuda debían darlos las dos fracciones (ARENA y FMLN), quienes han logrado los votos necesarios merced de negociaciones políticas. La situación expuesta se ve reflejada en que el R^2 observado en las regresiones son muy bajas, en la mayor parte inferiores a 0.50 e incluso hay períodos donde ha estado por debajo de la unidad, como fue entre 1990 y 2000.

Si el R^2 presenta comportamiento errático, también se refleja en los coeficientes de elasticidad, donde la lógica económica pierde significancia o deja de tener sentido. Precisamente porque los ingresos recibidos en concepto de endeudamiento no tienen correspondencia con los movimientos de las variables que se han considerado como son el PIB a precios corrientes (PIB), el PIB constante (PIBC) y el nivel de precios (DI).

Los datos de las regresiones obtenidas se presentan en la tabla 6.8.

Tabla 6.8.
Elasticidad del financiamiento (deuda)

Período	Variable	Elasticidad	R^2
1990-2017	PIB (Ω)	1.54	0.258
	PIBC (λ)	-12.19	0.333
	DI (β)	10.12	
1990 - 2000	PIB (Ω)	0.80	0.028
	PIBC (λ)	-14.13	0.058
	DI (β)	9.32	
2001-2008	PIB (Ω)	-4.96	0.542
	PIBC (λ)	60.08	0.674
	DI (β)	-46.73	
2009-2017	PIB (Ω)	-4.35	0.399
	PIBC (λ)	-7.02	0.407
	DI (β)	-0.53	

Fuente: cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Hacienda sobre las liquidaciones anuales del presupuesto.

6.4. Conclusiones

Los ingresos públicos presentan una respuesta positiva a las variaciones en el PIB corriente, el PIB a precios constantes y la inflación. Resulta importante destacar que la mayor influencia proviene del crecimiento real de la economía, este aspecto es de sobresaltar para indicar que con la finalidad de fortalecer los ingresos públicos es de primordial interés tener una economía que presente tasas de crecimiento superiores a las observadas en los últimos 30 años, por lo que no se debería buscar el camino fácil de incrementar la inflación con la finalidad de mejorar los ingresos públicos.

Pero al tomar en consideración la totalidad de recaudación de impuestos, mismos que representan arriba del 75 % de los ingresos públicos, en todos los períodos considerados, estos presentan un grado de elasticidad positiva por arriba de 1.2 respecto del PIB, lo indica que es altamente elástica, pero al descomponer el PIB, entre PIBC y DI, los resultados mueven a reflexión, de 1990 a 2000 la elasticidad es similar para ambas variables y es de 1.34 aproximadamente; de 2001 a 2008 respondieron mucho al crecimiento real de la economía, con elasticidad de 3.2 y a los precios fue menor y fue de 1.05. Lo preocupante es lo observado de 2009 a 2017, donde la elasticidad respecto del crecimiento real de la economía fue de 0.64, es decir inelástica, mientras que respecto de los precios fue de 2.08, que es muy elástica, en este período los impuestos crecieron ante el influjo de los precios, lo que resulta no adecuado de promover y esta situación debe ser atendida de forma inmediata y vincular la recaudación de impuestos al crecimiento real de la economía.

7.

Economía internacional: remesas y MIP

7.1. Resumen

.....

En este apartado se presentan los efectos macroeconómicos directos e indirectos de la demanda generada por las remesas sobre la producción, la ocupación, la masa salarial, el excedente bruto de explotación y las importaciones. El objetivo de esta sección es identificar el destino directo e indirecto de las remesas a nivel sectorial. Para lo anterior se ha utilizado el análisis insumo producto. El apartado presenta cuatro secciones: (1) introducción; (2) metodología y base de datos utilizadas y sus limitantes; (3) resultados empíricos del efecto multiplicador de las remesas sobre la economía salvadoreña; (4) conclusiones del apartado. Dentro de las conclusiones principales está que las remesas generan de manera directa e indirectamente 428,195 ocupaciones, dinamiza el valor bruto de la producción en USD 6586.129 millones y de este monto el 24.3% proviene de importaciones. Este último dato es de suma importancia pues el efecto dinamizador de las remesas en la producción y el empleo podría potenciarse si las remesas fueran destinadas a bienes y servicios producidos en el mercado interno y con insumos generados en la economía salvadoreña.

7.2. Introducción

.....

En pasadas ediciones de este estudio se ha señalado la importancia macroeconómica y socioeconómica de las remesas. Por un lado, a nivel macroeconómico las remesas permiten la sostenibilidad del elevado nivel de déficit comercial con el que opera la economía salvadoreña; adicionalmente, las remesas incrementan el nivel de sostenibilidad de la deuda pública (Banco Central de Reserva, 2015). Por otro lado, a nivel social las remesas son fundamentales para reducir la desigualdad y la pobreza, para un gran número de hogares este ingreso marca la diferencia entre encontrarse fuera de la pobreza o encontrarse en pobreza extrema (Carballo, Dueñas, Rodríguez y Vásquez, 2017; Departamento de Economía, 2018a).

Para sumar a los estudios del impacto de esta variable sobre la macroeconomía salvadoreña, en este apartado se hace uso del análisis insumo producto para determinar los sectores económicos que se dinamizan de manera directa e indirecta por la demanda generada, así como el empleo y valor agregado. Finalmente, se estima las importaciones generadas a través

de las remesas que permite detectar los sectores económicos a los que se les debe apostar si se desea optimizar el efecto dinamizador de esta variable.

7.3. Metodología, base de datos utilizadas y sus limitantes

Las ideas generales del modelo se obtuvieron del artículo de Glytsos (1993) que trabaja los efectos de las remesas para la economía griega. Para la aplicación del modelo en El Salvador se utilizó la Matriz Insumo Producto (MIP) 2014 estimada a partir de la transformación del Cuadro de Oferta y Utilización del mismo año publicada por el BCR y que puede encontrarse en línea en la página del Departamento de Economía. Para el cálculo de los multiplicadores de producción, de empleo y de importaciones se utilizó la misma metodología presentada en el último ASES (Departamento de Economía UCA, 2018a, p. 61-65).

Por otro lado, para la construcción del vector de demanda generado por las remesas se utilizó el monto anual para el año 2014 registrado por el BCR, mientras que para asignar el gasto por producto se utilizó las proporciones que otorga la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) 2014. Esta división se realizó para subsanar el problema señalado por Acevedo (2017): las remesas reportadas por la EHPM son mucho menores que las registradas por el BCR. En el 2014, por ejemplo, la sumatoria de las remesas reportadas en la EHPM equivale a USD 773. 89 millones, que representa el 18.7 % de los USD 4 139.17 millones registrados por el BCR.

A partir de lo anterior, se presenta en la tabla 7.1 el monto de las remesas clasificadas por el destino para el que se utiliza de acuerdo a la EHPM 2014. En esta tabla se presenta la mayor limitante del análisis que se realizará, la clasificación presentada por la EHPM no corresponde a los 70 productos del Cuadro de Oferta y Utilización publicado por el BCR y, por tanto, la asignación que se ha realizado es únicamente un aproximado.

Tabla 7.1.
Destino anual de las remesas por los hogares receptores, El Salvador, 2014

#	Destino de la remesa	Monto de remesa anual utilizado (millones de dólares)	Participación en el uso total (%)	Sector de la MIP en el que se clasifica ²³
1	Consumo	692.40	89.5%	Se distribuye de acuerdo a anexo 2 (tabla A7.1)
2	Vivienda construcción	1.39	0.2%	43
3	Vivienda alquiler	2.81	0.4%	50
4	Vivienda compra	0.41	0.1%	50
5	Negocio	1.44	0.19%	-
6	Consulta médica permanente	2.47	0.3%	63
7	Internación médica	0.13	0.0%	63
8	Otros gastos médicos	7.85	1.0%	34 y 63
9	Gastos médicos eventuales	0.73	0.1%	63

Continúa...

23 El número de producto se corresponde con los productos que poseen los Cuadros de Oferta y Utilización presentados por el Banco Central de Reserva.

Continuación...

10	Otros gastos médicos eventuales	2.59	0.3%	34 y 63
11	Educación	42.42	5.5%	62
12	Insumos agrícolas	1.89	0.24%	-
13	Fines turísticos	0.16	0.0%	65
14	Pago compromisos	4.49	0.6%	Distribuida en toda la MIP
15	Ahorro	8.68	1.12%	-
16	Otros	4.04	0.5%	Distribuida en toda la MP
	Total	773.89	100%	

Fuente: elaboración propia con base en Minec y Digestyc (2015).

Por otro lado, el monto del rubro 'Consumo' es muy elevado (89.5 %) por lo que requiere una desagregación mayor para lograr determinar hacia qué productos de la MIP va dirigido, para ello se utilizó la sección 8 de la EHPM 2014 en la que aparecen preguntas referidas al consumo de los hogares en alimentación, artículos y servicios para todos los hogares salvadoreños. Se utilizaron las ponderaciones de estas respuestas, asumiendo que un hogar que recibe remesas posee la misma estructura de gastos que toda la economía, para reestructurar el consumo y lograr catalogarlo de acuerdo a los 70 productos de la MIP, en el anexo 2 (tabla A7.1) se presenta la clasificación de la MIP otorgada a cada uno de los alimentos, artículos y servicios²⁴.

En cuanto al ahorro, los insumos agrícolas y el gasto dedicado a negocios no se catalogaron como consumo final, por lo que se descontó del efecto de las remesas. El resto de destinos de las remesas se clasificó de acuerdo a la tabla 7.1. Junto con los resultados del análisis de multiplicadores, en la siguiente sección se presentan el monto de remesa destinado a cada producto de la MIP.

7.4. El efecto multiplicador de las remesas

.....

En este apartado se presentan los resultados del efecto multiplicador de las remesas. Como se señaló en la edición anterior del ASES (Departamento de Economía, 2018b, pp. 64-65), el cálculo de los multiplicadores se realiza a través de la inversa de Leontief, en este caso basta con utilizar nuestro vector de remesa para simular la demanda final y obtener los resultados:

$$X_{rem} = (I - A)^{-1}REM \quad (ec.7.1)$$

En la ecuación (7.1), X_{rem} representa el vector columna valor bruto de la producción generado por las remesas, $(I - A)^{-1}$ es la matriz inversa de Leontief²⁵ y REM representa el vector columna de consumo final generado por las remesas. Para el cálculo de las ocupaciones generadas por la demanda de las remesas, se utiliza la siguiente ecuación:

24 La EHPM ofrece los gastos semanales para los alimentos y gastos mensuales y semestrales para otros artículos, para facilitar la ponderación se estimó un aproximado del gasto mensual de todos estos bienes y servicios.

25 Si el lector no se encuentra familiarizado con las MIP, puede consultar la última edición del ASES donde se presenta un sencillo ejemplo de una matriz de tres por tres (Departamento de Economía UCA, 2018b, p. 61-65).

$$L_{rem} = \langle a_n \rangle (I - A)^{-1} REM \quad (ec. 7.2)$$

En donde L_{rem} representa el vector columna de las ocupaciones generadas por las remesas y $\langle a_n \rangle$ representa la matriz diagonalizada de los requerimientos de trabajo²⁶. Adicionalmente, se calculará la masa salarial y el excedente bruto de explotación generado en cada uno de los sectores a partir de los efectos directos e indirectos de las remesas (W_{rem} y EBE_{rem} respectivamente):

$$W_{rem} = \langle \bar{w} \rangle \langle a_n \rangle (I - A)^{-1} REM \quad (ec. 7.3)$$

$$EBE_{rem} = \langle \overline{EBE} \rangle \langle a_n \rangle (I - A)^{-1} REM \quad (ec. 7.4)$$

En donde $\langle \bar{w} \rangle$ representa la matriz diagonalizada de los salarios promedios sectoriales y \overline{EBE} el excedente bruto de explotación promedio generado por trabajador en cada uno de los sectores. En la ecuación (7.3) y (7.4) se presenta un problema metodológico propio del mercado de trabajo salvadoreño y de las estadísticas disponibles: el vector de ocupación no se encuentra desagregado por aquellos que reciben salario, excedente bruto de explotación o ingreso mixto, por lo que el salario promedio quedaría subestimado al utilizar toda la ocupación. Para solventar esta problemática se asumirá que el ingreso mixto se distribuye entre salarios y excedente bruto de explotación con las mismas ponderaciones que las observadas en cada sector. Finalmente, y asumiendo $\langle m \rangle$ como la matriz diagonalizada de los coeficientes de importación, se calculan los multiplicadores de importaciones (M_{rem}):

$$M_{rem} = \langle m \rangle (I - A)^{-1} REM \quad (ec. 7.5)$$

En la tabla 7.2 se presentan los resultados:

Tabla 7.2.

Impacto de la demanda generada por las remesas en la producción, ocupación, masa salarial, excedente bruto de explotación e importaciones. El Salvador 2014. Millones de US dólares (al menos que se indique lo contrario)

#	Consumo de hogares	Vector de remesas	Porcentaje de las remesas en el consumo por hogar	Valor bruto de la producción generado por las remesas	Porcentaje en relación al valor bruto de la producción total	Ocupaciones generadas por las remesas	Masa salarial generada	Excedente bruto de explotación generado	Importaciones generadas por las remesas	Porcentaje en relación al total valor bruto generado
1	0.341	0.001	0.25%	2.859	1.87%	538	1.179	0.438	0.002	0.1%
2	0.000	0.000	0.00%	8.687	13.06%	18	0.016	0.023	8.635	99.4%
3	0.115	0.000	0.25%	46.818	22.09%	10558	6.245	23.372	0.000	0.0%
4	281.549	4.004	1.42%	104.528	14.85%	24957	34.580	6.488	36.451	34.9%
5	150.425	0.380	0.25%	14.736	7.88%	3692	3.361	4.821	3.682	25.0%
6	148.446	80.818	54.44%	86.112	52.48%	16494	15.015	21.544	36.722	42.6%
7	34.654	0.087	0.25%	11.644	12.67%	2923	3.317	3.288	1.888	16.2%
8	261.131	119.577	45.79%	313.988	33.58%	42208	53.670	90.532	3.556	1.1%
9	71.439	0.180	0.25%	2.592	2.41%	1037	0.871	1.178	0.052	2.0%
10	38.039	0.096	0.25%	34.768	21.37%	2947	3.596	12.496	8.207	23.6%
11	0.182	0.000	0.25%	3.424	4.77%	164	0.888	1.260	0.133	3.9%
12	0.000	0.000	0.00%	0.001	5.23%	0	0.000	0.000	0.001	100.0%
13	5.793	0.015	0.25%	6.191	20.51%	295	1.176	1.656	1.514	24.5%
14	633.354	186.199	29.40%	268.249	31.54%	2473	8.547	62.948	50.702	18.9%
15	106.317	43.859	41.25%	49.810	24.96%	416	2.284	8.028	3.010	6.0%
16	140.566	101.771	72.40%	143.979	53.40%	519	4.305	10.742	90.330	62.7%
17	486.399	262.818	54.03%	292.530	50.22%	3882	37.530	18.409	88.297	30.2%
18	146.494	0.370	0.25%	64.160	15.05%	8830	8.295	9.714	7.247	11.5%
19	859.284	214.637	24.98%	228.730	24.66%	15818	54.636	34.757	13.850	6.1%
20	15.980	0.040	0.25%	0.814	4.29%	23	0.085	0.056	0.459	56.4%
21	106.607	79.202	74.29%	111.271	24.01%	1359	7.782	27.807	0.044	0.0%
22	75.484	0.191	0.25%	9.570	7.88%	506	0.621	0.699	5.163	53.9%
23	593.004	280.394	47.28%	296.526	37.28%	3520	22.658	26.376	110.660	37.3%

Continúa...

Continuación...

#	Consumo de hogares	Vector de remesas	Porcentaje de las remesas en el consumo por hogar	Valor bruto de la producción generado por las remesas	Porcentaje en relación al valor bruto de la producción total	Ocupaciones generadas por las remesas	Masa salarial generada	Excedente bruto de explotación generado	Importaciones generadas por las remesas	Porcentaje en relación al total valor bruto generado
24	35.282	20.208	57.28%	115.000	33.57%	1110	7.280	8.542	54.946	47.8%
25	154.114	0.389	0.25%	12.548	6.08%	63	0.580	2.107	6.045	48.2%
26	405.719	49.179	12.12%	73.451	13.11%	669	5.799	20.095	9.363	12.7%
27	742.120	293.024	39.48%	436.699	13.33%	10767	37.664	43.607	139.704	32.0%
28	280.047	0.707	0.25%	0.945	0.26%	31	0.091	0.102	0.408	43.2%
29	35.927	0.091	0.25%	8.418	7.25%	701	2.566	0.296	2.528	30.0%
30	144.605	0.365	0.25%	48.596	6.03%	539	3.907	1.234	19.957	41.1%
31	125.099	5.668	4.53%	11.566	5.40%	416	2.208	1.349	3.475	30.0%
32	517.835	108.583	20.97%	213.335	11.62%	18	0.236	1.089	205.544	96.3%
33	465.950	313.207	67.22%	443.484	30.30%	1645	13.905	13.754	348.669	78.6%
34	276.098	91.908	33.29%	104.932	20.26%	1128	13.240	0.991	66.551	63.4%
35	100.964	0.255	0.25%	69.065	7.56%	769	5.794	4.067	26.814	38.8%
36	7023	0.018	0.25%	6.753	4.21%	214	1.116	1.514	0.708	10.5%
37	10.808	0.027	0.25%	14.436	5.17%	349	1.778	2.361	4.918	34.1%
38	0.959	0.002	0.25%	29.135	4.82%	190	1.090	2.036	17.945	61.6%
39	672.725	65.802	9.78%	110.350	4.68%	1439	4.916	2.066	95.475	86.5%
40	136.622	46.990	34.39%	47.637	20.18%	3333	11.306	4.038	11.331	23.8%
41	123.289	105.655	85.70%	110.351	53.07%	2234	15.752	8.063	61.507	55.7%
42	465.489	1.175	0.25%	100.357	8.01%	636	8.992	44.044	6.753	6.7%
43	111.736	69.259	61.98%	98.860	4.18%	6217	23.094	27.273	0.690	0.7%
44	1462.207	148.480	10.15%	402.236	9.44%	62249	118.802	139.832	0.000	0.0%
45	1191.581	45.675	3.83%	93.139	3.89%	3607	17.360	18.723	3.623	3.9%
46	0.000	0.000	0.25%	34.723	7.98%	165	2.912	17.201	0.000	0.0%
47	1460.388	773.367	52.96%	777038	46.27%	85097	132.548	160.924	0.000	0.0%

Continúa...

Continuación...

#	Consumo de hogares	Vector de remesas	Porcentaje de las remesas en el consumo por hogar	Valor bruto de la producción generado por las remesas	Porcentaje en relación al valor bruto de la producción total	Ocupaciones generadas por las remesas	Masa salarial generada	Excedente bruto de explotación generado	Importaciones generadas por las remesas	Porcentaje en relación al total valor bruto generado
48	638.847	1.612	0.25%	81.460	5.06%	1038	11.551	27.403	3.484	4.3%
49	1033.503	2.609	0.25%	115.717	5.18%	1448	26.569	42.191	12.211	10.6%
50	1685.513	21.481	1.27%	84.793	3.91%	820	3.536	60.746	0.000	0.0%
51	54.508	0.138	0.25%	32.689	10.49%	1583	6.625	15.096	0.600	1.8%
52	9.246	0.023	0.25%	42.587	8.82%	1946	8.486	16.139	5.412	12.7%
53	0.000	0.000	0.00%	18.028	10.94%	876	3.685	8.529	0.000	0.0%
54	7.404	0.019	0.25%	24.068	5.54%	522	2.791	2.336	14.179	58.9%
55	0.000	0.000	0.00%	60.333	18.75%	7116	45.472	5.354	0.000	0.0%
56	22.994	0.058	0.25%	0.290	0.48%	33	0.219	0.024	0.000	0.0%
57	35.418	0.089	0.25%	32.224	5.62%	3052	19.952	4.869	0.056	0.2%
58	0.000	0.000	0.00%	7.165	17.85%	942	1.464	2.582	0.000	0.0%
59	0.380	0.001	0.25%	35.737	8.55%	2049	9.622	6.262	5.010	14.0%
60	47.225	0.119	0.25%	14.555	2.89%	1434	4.141	2.265	0.000	0.0%
61	58.294	0.147	0.25%	0.147	0.01%	8	0.097	0.004	0.000	0.0%
62	424.005	22.793	53.76%	239.324	18.55%	24996	169.361	26.677	0.000	0.0%
63	300.407	109.804	36.55%	112.376	12.05%	7242	72.228	6.465	0.000	0.0%
64	57.671	0.146	0.25%	10.597	7.99%	411	4.778	1.943	0.000	0.0%
65	44.521	6.403	14.38%	7.086	6.47%	614	3.022	1.137	0.067	0.9%
66	0.038	0.000	0.25%	3.741	5.25%	793	2.370	0.318	0.000	0.0%
67	17.760	0.045	0.25%	5.124	7.43%	1068	3.151	0.530	0.000	0.0%
68	303.329	180.127	59.38%	183.507	58.34%	38833	115.811	15.996	0.000	0.0%
69	260.357	9.541	3.66%	9.541	3.66%	4607	9.541	0.000	0.000	0.0%
70	-63.158	0.000	0.00%	0.000	0.00%	0	0.000	0.000	0.000	0.0%
TOTAL	18020.450	4074.965	22.61%	6586.129	13.4%	428195	1228.065	1138.806	1598.576	24.3%

Notas: (1) USD 64.21 millones de remesas no forman parte del consumo final de acuerdo a la clasificación presentada en el cuadro 7.1. (2) los 70 productos se corresponden con los presentados en el COU, detallados en el anexo 3.

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCR.

Los resultados obtenidos son de suma importancia. En las primeras tres columnas se describe el consumo de los hogares presentados en la MIP, el vector de remesas construido y los pesos de las remesas en el consumo de cada uno de los productos. Las remesas representan el 22.61 % del consumo total de la economía y juegan un papel importante en la demanda de alimentos (varios productos, ver anexo 3), servicios de educación, servicios de salud y otros servicios (62, 63 y 68 respectivamente).

Además, al utilizar la inversa de Leontief se obtiene el efecto multiplicador de las remesas, como se observa, aunque la demanda directa de las remesas no dinamiza directamente todos los sectores, al momento de tomar en cuenta el impacto directo e indirecto sí existe un efecto cadena en la mayoría de productos. Un ejemplo de esto son las fibras vegetales (2), aunque no hay demanda directa de las remesas por este producto, el efecto multiplicador provoca que se produzcan USD 8.687 millones de esta rama. De manera general, las remesas provocan un valor bruto de producción de USD 6 586.129 equivalente al 13.4 % del valor bruto de toda la economía.

Por otro lado, el efecto multiplicador de las remesas genera la ocupación de 428 195 personas, equivalente al 15 % de la ocupación total. A su vez, esta ocupación genera USD 1 228.065 millones de masa salarial y USD 1 138.806 millones de excedente bruto de explotación de toda la economía, equivalente a 11.81 % y 11.30 % de sus respectivos totales. Es importante mencionar que la inversa de Leontief no recoge el efecto multiplicador de la demanda generada por este nuevo valor agregado, es decir, los multiplicadores de Leontief no son equivalentes al multiplicador keynesiano. Si se tomara en cuenta el efecto generado por la demanda de este nuevo valor agregado, el impacto de las remesas sería mucho mayor²⁷.

En las últimas dos columnas se presentan las importaciones adquiridas por los efectos directos e indirectos de las remesas. Este análisis permite conocer a qué sectores apostarles si se desea optimizar el efecto de las remesas. Por ejemplo, el efecto dinamizador de las remesas genera USD 95.475 millones de importaciones de productos metálicos elaborados, y maquinaria y equipo (39), equivalente al 86.5 % de todo el efecto dinamizador de las remesas en ese producto; esto implica que se genera una menor cantidad de ocupaciones con relación a las potenciales si la producción fuera interna, a su vez menor masa salarial y menores excedentes brutos de explotación generados, disminuyendo la demanda interna. En total, las dinalizaciones de las remesas generan USD 1 598.576 millones de importaciones, equivalente al 24.3 % de toda la producción que es dinamizada por las remesas. Analizar con mayor detalle los productos que se podrían elaborar internamente, y que las remesas dinamizan directa e indirectamente, es de suma importancia para mejorar el desempeño macroeconómico del país.

Finalmente, con respecto a las importaciones generadas por las remesas se debe tomar en cuenta que estas se calculan con los multiplicadores, esto asume indirectamente que todas las importaciones son intermedias. Para conocer más a detalle las remesas que se destinan a las importaciones es conveniente utilizar la MIP total y la MIP de importaciones, esta última ofrece información sobre las importaciones de consumo intermedio y consumo final. Asumiendo que el consumo de remesas importa con las mismas proporciones que el consumo de hogares, de los USD 4 074.965 millones que se consume de remesas, USD 940.53 millones es consumo de bienes importados, equivalente al 23.08 %. Lo anterior deja USD 3 134.43 millones para consumo nacional, por su efecto dinamizador se genera USD 2 154.17 millones de consumo intermedio, del cual 24.9 % son importaciones intermedias.

27 Al momento de escribir este informe, el Departamento de Economía ha preparado el documento *Análisis Insumo Producto del Multiplicador Keynesiano y los Límites de la Acumulación* para presentarlo en el 27avo Congreso Internacional de Insumo Producto. En futuras investigaciones se podrá tomar en cuenta este impacto.

En suma, lo anterior refleja que aproximadamente 25 % del efecto dinamizador de las remesas termina en importaciones, esto disminuye los multiplicadores de producción y de ocupación descritos en la tabla 7.2.

7.5. Conclusiones

.....

Las remesas son una de las principales variables macroeconómicas de El Salvador. Los estudios suelen centrarse en su impacto social y macroeconómico directo. En este apartado se ha utilizado la MIP 2014 y se ha construido un vector de consumo de remesas para reflejar el impacto macroeconómico directo e indirecto sobre la producción, la ocupación, la masa salarial, el excedente bruto de explotación y las importaciones.

Las remesas representan el 22 % del consumo de los hogares, generan 15 % de las ocupaciones del país que a su vez provoca el 11 % de salarios y el 11 % de excedente bruto de explotación. Este efecto podría ser mayor, sin embargo, gran parte de las remesas y su efecto dinamizador se destina a importaciones, lo que disminuye su impacto. Sustituir los bienes importados directa e indirectamente por las remesas a través de producción local, podría generar mayores niveles de producción y ocupación.

Finalmente, como se señaló al principio de este apartado, estos resultados son una primera aproximación que puede mejorar cuando se cuente con mayor información sobre el uso de las remesas y con MIP domésticas y totales oficiales²⁸.

.....
28 Al momento de finalizar este apartado, el BCR publicó las MIP por el modelo A y D para el año 2005 y 2014. Futuras investigaciones pueden retomar este análisis y actualizarlo con las MIP oficiales.

8.

Esquema monetario y comportamiento financiero: soberanía monetaria y política económica integral

8.1. Resumen

.....

El dinero es un instrumento de deuda y en términos generales, cualquier agente económico está en facultad de emitirla; sin embargo, existe una jerarquía de aceptación para dichos instrumentos y los instrumentos que se encuentran en lo más alto en esta escala son los instrumentos emitidos por el Estado.

En este apartado, el objetivo es comprender cómo la política fiscal se integra dentro del marco monetario y cómo en este sentido la dolarización representa una limitante para la aplicación de la política económica en general.

Los análisis muestran que las finanzas públicas presentan dos problemas persistentes, el desequilibrio presupuestario y el endeudamiento público. En la lectura de la teoría monetaria moderna, el déficit fiscal y el endeudamiento son herramientas fundamentales para aumentar los niveles de producción e ingreso en la economía, siempre y cuando se cuente con la capacidad de emitir moneda. En el contexto nacional los déficits fiscales pueden ser perniciosos y no pueden ser usados plenamente para estimular el empleo en la economía.

Si se contara con la capacidad de emitir moneda cabría la posibilidad de analizar formas de coordinar la política fiscal y monetaria para aumentar el empleo sin que esto implicara inestabilidad de precios. Sin embargo, cuando un país no tiene esta facultad, la deuda estará denominada necesariamente en moneda extranjera y los gobiernos deberán encontrar la manera de obtener la moneda en la cual esté contratada la deuda; si por algún motivo los flujos de divisa disminuyen o cesan, la posibilidad de caer en impago es real.

8.2. Introducción

.....

El estudio del sistema monetario salvadoreño que se ha venido desarrollando en este informe ha tenido como objetivo abordar las particularidades que el país posee en este ámbito, a partir de una visión heterodoxa que se enmarca en un entendimiento del dinero como una variable endógena y no neutral, es decir, definida a partir de las necesidades de financiamiento

del propio sistema económico y con capacidad de afectar variables reales como la producción y el empleo.

La noción del dinero endógeno ayuda a comprender los mecanismos mediante los cuales este entra en la economía, develando la facultad de emisión privada de dinero-crédito por la banca comercial, sin ignorar o excluir del análisis la capacidad de emisión soberana de moneda por parte del Estado.

Se suele señalar que uno de los costos de dolarizar una economía es la pérdida de instrumentos de política económica por parte del Gobierno, específicamente aquellos vinculados con la política monetaria y cambiaria. Sin embargo, se acostumbra afirmar que la política fiscal y sus instrumentos de intervención subsisten. Hernández (2004) advierte que la dolarización a la postre dependerá del equilibrio fiscal dado que un déficit podría provocar distorsiones en la estabilidad macroeconómica.

En este sentido, el único eje de la política económica queda supeditado a ser una variable de ajuste tendiente a garantizar la credibilidad y en alguna medida sostenibilidad al sistema monetario. Por cuestionable que pueda ser esta postura en cuanto a la razón de ser de la política fiscal como instrumento para la promoción del desarrollo social, deja entrever un hecho central para el análisis: la política fiscal está integrada dentro del sistema monetario.

En este apartado se discutirán las restricciones que impone un sistema monetario dolarizado a las posibilidades de política fiscal, entendiéndola como un componente del régimen monetario, y por qué al momento de perder la soberanía monetaria las herramientas fiscales también se ven mermadas.

8.3. La visión moderna del dinero

La concepción ortodoxa del dinero narra el surgimiento del mismo como un instrumento para la reducción de los costos de transacción asociados al intercambio de bienes y servicios, resultado de una convención social que le garantiza a su poseedor aceptación general. Bajo esta concepción se da una homogeneización de los que participan en dichas actividades de intercambio.

Una conceptualización alternativa del dinero indica que este más que ser una convención social, refleja una relación social (Foley, 1989). Por su parte, Innes (1913) declara que el dinero es crédito, un activo que esta contrapuesto a un pasivo y un pasivo es una deuda, y la deuda implica desigualdad: para cada deudor debe haber un acreedor, y los deudores se colocan en una posición desigual en relación con el acreedor (Bell y Henry, 2010). Entonces, el dinero no es un dispositivo que surge históricamente para igualar a los participantes de las relaciones de intercambio, pues su naturaleza es intrínseca a complejas prácticas que incluyen la presencia de algún tipo de relación de dominación entre clases (Cruz y Parejo, 2018).

Al reflexionar las ideas recién expuestas es posible afirmar que, si el dinero es una relación social de deuda, cualquier agente dentro de una economía está en capacidad de emitirlo; sin embargo, no todas las deudas son iguales en términos de aceptación por parte de terceros, por lo tanto, no todos los instrumentos de deuda creados por un agente económico pueden llegar a ser utilizados como dinero, es decir, que socialmente se les otorgue todas las funciones que tradicionalmente se le atribuyen al mismo²⁹.

29 Medio de intercambio, reserva de valor, medio de pagos diferidos, unidad de cuenta, medida de riqueza, punto de referencia en la acumulación.

(...) si el dinero es una relación social de deuda, cualquier agente dentro de una economía está en capacidad de emitirlo; sin embargo, no todas las deudas son iguales en términos de aceptación por parte de terceros.

Lo anterior es lo que Minsky (1986) denomina jerarquía del dinero, donde las deudas de los hogares y empresas tienen la menor liquidez, o sea menor posibilidad de ser utilizados como dinero. En segundo lugar están los pasivos de la banca privada y finalmente los que gozan de mayor aceptación son los pasivos del sector público, respaldados por la autoridad monetaria estatal. Esta jerarquía deja al descubierto una distinción relevante entre los distintos emisores de deuda en una economía moderna y es que según Tcherneva (2016, p. 16):

...todas las unidades económicas, excepto el gobierno, tiene que entregar un pagare de un tercero (que se encuentra en un lugar más alto en la jerarquía de aceptación) para liquidar sus deudas. (...) El gobierno es la única unidad económica que liquida sus propias deudas emitiendo más de sus propias obligaciones.

Cuando las familias o empresas pagan sus deudas hacen uso de un cheque que está respaldado por una entidad financiera o bien pagan en efectivo, es decir, usan billetes y monedas emitidas por el banco central. Del mismo modo, los bancos privados cancelan las deudas que surgen entre ellos y ante sus clientes (depósitos) haciendo uso de dinero emitido por la autoridad monetaria y dado que, no existe otra entidad superior en la jerarquía, es el Estado el que responde en última instancia por la liquidez de estas deudas y mientras el resto de agentes considere que este es solvente, ninguno de ellos pedirá hacer efectivos dichos pagarés (billetes y monedas) lo anterior está a la base del funcionamiento estable del dinero de curso legal o fiduciario.

Este comportamiento general de aceptación de los instrumentos de deuda estatales se vincula con la creación endógena de dinero por parte de los bancos privados. La deuda privada emitida por los bancos podría ser aceptada para la liquidación de operaciones, pero es la utilización de la prerrogativa del Estado para declarar que es dinero la motivación por la cual la deuda del banco se convierte en dinero (Cruz y Parejo, 2018).

En la visión ortodoxa esta capacidad exclusiva del Estado para emitir signos monetarios discrecionalmente para solventar sus gastos, se identifica con la creación exógena de dinero; no obstante, el gasto que se hace emitiendo dinero puede considerarse como una creación endógena de dinero análoga a la que tiene lugar en la banca privada, la clave para comprender esto está descrita por Wray (2000), quien señala que el Estado define qué es dinero cuando elige con qué se pagarán los impuestos:

Una vez el Estado impone que un impuesto es pagable con el dinero que el mismo emite, ya no necesita el dinero del público para gastar; es el público [sic] el que necesita el dinero gubernamental para pagar impuestos. Esto significa que el gobierno puede 'comprar' cualquier cosa que este [sic] a la venta en términos [sic] de su dinero con solo proveer ese dinero. (Wray, 2000, p. 14).

La teoría monetaria que sirve como hilo conductor de esta sección, puede parecer atrevida en cuanto a las conclusiones referentes a los límites del endeudamiento y del papel de la recaudación fiscal, por lo cual es importante hacer algunas acotaciones al respecto.

El que los déficits sean una herramienta que puede usarse activamente para estimular la demanda agregada no implica que la deuda puede incrementar indefinidamente. De acuerdo con Wray (2000) el déficit es la norma de los gobiernos en virtud de que las personas normalmente buscarán acumular algo de dinero, el Gobierno normalmente tendrá que gastar más de lo que recauda.

En esa línea, el nivel de déficit no es discrecional y responderá a las decisiones de ahorro del sector privado, pues macroeconómicamente el déficit público constituye el superávit del sector privado y si el Estado ahorra crónicamente el resultado será un déficit de demanda que no será cubierto por otros agentes, esto tendrá un impacto en el empleo (Cruz y Parejo, 2018, p. 15).

En lo referente a la recaudación, la dinámica antes descrita parecería indicar que el Estado gasta antes de recaudar impuestos o de colocar todos sus instrumentos de deuda pública que considera necesarios para financiar su presupuesto (bonos, notas o letras de tesoro) y que son las personas las que deben buscar la manera de hacerse con las cantidades de dinero necesarias para poder solventar su deuda tributaria con el Estado, por medio de la venta de algún bien o servicio. Una vez los agentes privados le regresan al Gobierno su propio dinero al pagar impuestos la deuda queda cancelada³⁰.

Lo anterior no significa que la recaudación de impuestos no sea importante, puesto que la capacidad de imposición es crucial para mantener la aceptación y circulación de la moneda a través de su demanda, que de otro modo no tendría respaldo (*Ibid.* p.14).

8.4. Vinculación entre la política monetaria y fiscal y generalización de la endogeneidad monetaria

El objetivo es comprender cómo la política fiscal se integra dentro del marco monetario y cómo en este sentido la dolarización representa una limitante para la aplicación de la política económica en general. Para esto es útil considerar en el análisis la denominada hipótesis de la consolidación que explica, de manera simplificada, la relación entre la política monetaria y fiscal a partir de los agentes que, en teoría, son responsables de formularla y dirigirla: el Banco Central y Hacienda.

Según la literatura postkeynesiana horizontalista, el Banco Central establece el precio de las reservas por medio de la tasa de interés interbancaria objetivo³¹ y el Banco Central podrá o sacará de circulación reservas para mantenerla³².

El papel de la Hacienda Pública en todo esto es que esta entidad es el oferente neto más importante de reservas no prestadas. Por lo cual, siguiendo a Tymoigne (2016), se puede establecer que:

$$L_1 = A - L_2 \quad (\text{ec. 8.1})$$

30 En este sentido la endogeneidad del dinero queda generalizada incluso cuando el que lo emite es el Gobierno.

31 La tasa de interés interbancaria objetivo no varía en función de la abundancia o escasez de las reservas y tampoco refleja una preferencia por la liquidez por parte de los bancos, la tasa de interés interbancaria es una variable de política no de mercado (Tymoigne, 2016).

32 Si al final del día un banco tiene exceso de reservas, las ofertará en el mercado interbancario con el fin de obtener beneficios financieros, esto hará caer la tasa de interés interbancaria; si el Banco Central está comprometido a mantener la tasa objetivo deberá sacar de circulación dichas reservas (*Ibid.*).

Donde L_1 es la base monetaria, instrumentos monetarios del Banco Central en poder de privados.

A son los activos del banco central, en este caso simplificados como instrumentos de deuda emitidos por Hacienda, finalmente L_2 son los instrumentos monetarios del Banco Central en poder de Hacienda.

El cambio de las tenencias de instrumentos monetarios del Banco Central, por parte de Hacienda, vendrán dados por los impuestos (T), el cambio en las tenencias de instrumentos de deuda por parte del Banco Central y el público en general (ΔB) y el gasto público (G), matemáticamente:

$$\Delta L_2 = T + \Delta B - G \quad (\text{ec. 8.2})$$

El gasto público disminuye las tenencias de dinero de Hacienda, incrementando la base monetaria:

$$\Delta G > 0 \rightarrow \Delta(\Delta L_2) < 0 \rightarrow \Delta L_1 > 0 \quad (\text{ec. 8.3})$$

Caso contrario ocurre con los impuestos que incrementan las cantidades de instrumentos monetarios que posee esta entidad, contrayendo la base monetaria:

$$\Delta T \rightarrow \Delta(\Delta L_2) > 0 \rightarrow \Delta L_1 < 0 \quad (\text{ec. 8.4})$$

Si el gobierno incurre en un déficit fiscal, entonces se puede esperar un aumento neto en la base monetaria. Los superávits fiscales tendrán un efecto contrario. Si hay un cambio positivo neto en las tenencias de instrumentos de deuda de Hacienda también habrá una disminución en la base monetaria³³.

Entonces, cuando existe un superávit fiscal hay una caída en las reservas no prestadas disminuyendo la base monetaria, lo cual genera un exceso de demanda de reservas³⁴ dada la tasa de interés objetivo, haciendo subir la tasa de interés interbancaria de equilibrio por encima de la tasa objetivo. Si el banco central no interviene inyectando una cantidad de reservas no prestadas (asumiendo que las reservas prestadas y no prestadas son sustitutivos perfectos) equivalente a las que fueron removidas por Hacienda, entonces todas las tasas de interés tenderán a subir.

33 El efecto en el sector privado es bastante diferente de los impuestos. La provisión de bonos del tesoro drena reservas excedentes y, por lo tanto, sustituye a dos instrumentos financieros gubernamentales, mientras que los impuestos destruyen las reservas, así como los activos financieros privados (Tymoigne, 2016).

34 La demanda de reservas de parte de los bancos es muy inelástica a cambios en la tasa de interés objetivo, pues lo que importa es contar con las cantidades necesarias para hacer frente a sus compromisos en el mercado interbancario y frente al público. Ante esto cualquier inyección exógena de reservas inducido por el gasto de Hacienda lleva a cero la tasa de interés interbancaria de equilibrio y cualquier remoción exógena de reservas inducida por los impuestos trae un fuerte aumento en la tasa de interés interbancaria de equilibrio (Ibid.).

$$\Delta T > \Delta G > 0 \rightarrow \Delta(\Delta L_2) > 0 \rightarrow \Delta RNP < 0 \rightarrow \Delta L_1 < 0 \rightarrow R^D > R^S \rightarrow TIB^* > TIBO \rightarrow i \quad (\text{ec. 8.4})$$

Hacienda participa activamente en la política monetaria para asegurar que la tasa de interés interbancaria siga en el nivel deseado, y el Banco Central interviene en las operaciones del presupuesto público para evitar sobresaltos en el mercado interbancario (Tymoigne, 2016, citado en Meireles y Martínez, 2018, p. 79).

La lección del proceso antes descrito en opinión de Meireles y Martínez (2018) es que:

El rol del Tesoro en ese juego es que, dada la demanda por reservas de los bancos privados, cualquier medida con relación al volumen y sentido del gasto/ tributación determinados por el Tesoro afecta a la tasa de interés aplicada en el mercado interbancario. Así, hay un canal de comunicación entre la existencia y magnitud del déficit/ superávit público y el movimiento de reservas por parte del Banco Central. (Meireles y Martínez, 2018, p. 80).

Esta visión integradora, tanto de las herramientas como de los agentes responsables de política económica no es del todo aceptada por los diferentes autores identificados con el pensamiento post keynesiano actual. Sin embargo, los críticos a esta teoría monetaria moderna, como Lavoie (2011), consideran que el análisis planteado desde esta perspectiva teórica es esencialmente correcto y uno de sus aciertos fue prever las fallas de uniones monetarias como la eurozona antes de que entrara en crisis en 2010. Por otra parte Palley (2013, p. 2) expresa que el lado positivo que rescata esta postura, es la defensa de la efectividad de las políticas fiscales expansivas en un momento en donde la recomendación de política más común se inclina siempre a recetar austeridad fiscal.

Un tercer elemento destacable de esta teoría y que es de especial interés para economías dolarizadas unilateralmente como El Salvador, es que permite comprender cómo la política fiscal puede considerarse como un elemento constitutivo de un régimen monetario y cómo al renunciar soberanamente a la autonomía monetaria no solo se renuncia a las herramientas monetarias de intervención, sino que también se renuncia a las fiscales.

8.5. Endeudamiento y costo del endeudamiento con y sin soberanía monetaria

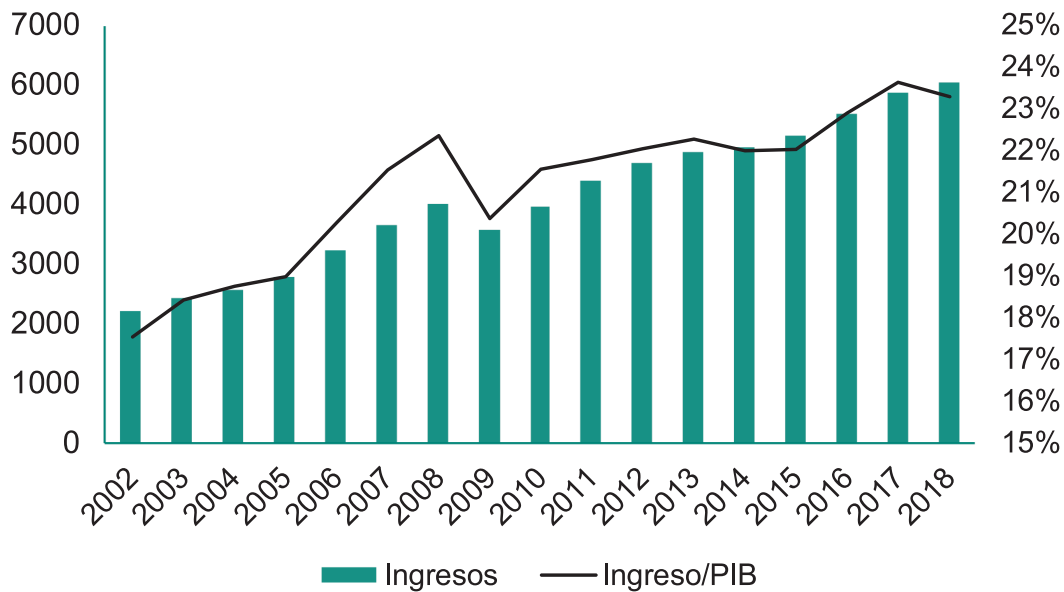
.....

A continuación, se presenta un análisis de algunos indicadores del sector fiscal para ilustrar y evidenciar de manera empírica los argumentos esgrimidos y analizar desde la heterodoxia post keynesiana los efectos de la dolarización sobre un ámbito poco relacionado a esta condición de la economía nacional.

El gráfico 8.1 referente a los ingresos del sector público no financiero permite observar comportamiento al alza entre 2015 y 2017, cuando se los evalúa como porcentaje del Producto Interno Bruto. A lo largo del período, los ingresos tributarios han representado alrededor del 75 % de los ingresos corrientes y las principales fuentes de ingreso son el impuesto sobre la renta que representa un 43.3 % de la recaudación total, mientras que el IVA ha representado un 40 %.

Lo anterior no solo demuestra la alta regresividad del sistema tributario salvadoreño, sino también una alta vulnerabilidad al ser ambos impuestos altamente procíclicos por estar vinculados estrechamente con el desempeño económico del país (ICEFI, 2018).

Gráfico 8.1. Ingresos del sector público no financiero. Millones de USD. 2002-2018

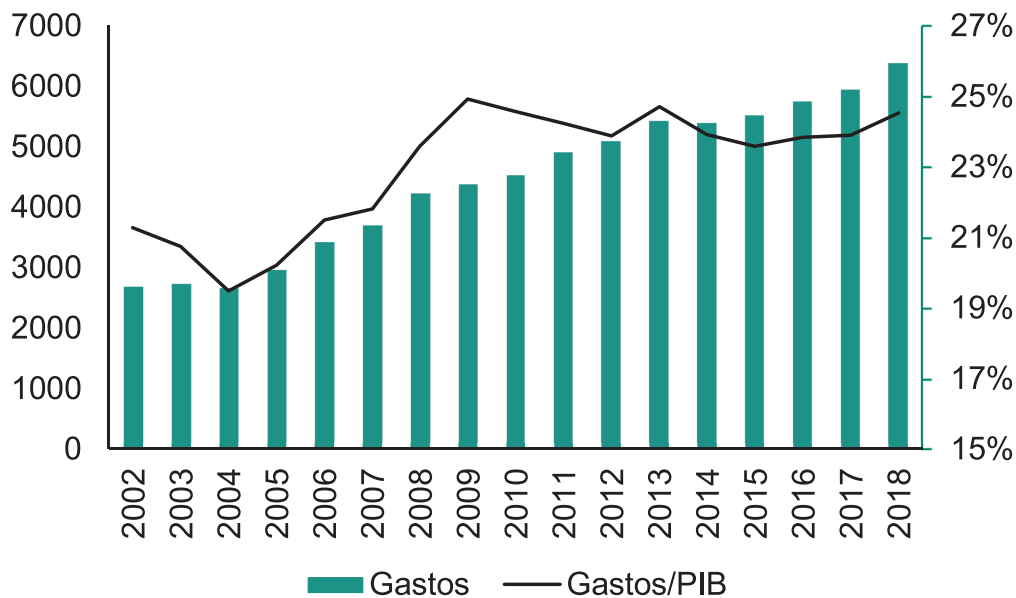


Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva.

Los gastos del sector público no financiero que se muestran en el gráfico 8.2, analizados como porcentaje del PIB, muestran relativa estabilidad a partir de 2014 que se han mantenido en un orden del 23 % del PIB. En términos absolutos en el gasto se ha tenido un incremento constante después de haber decrecido medio punto porcentual en 2014, para 2018 su aumento fue de 7.3 puntos porcentuales.

Los gastos corrientes han representado no menos del 80 % de los gastos totales a lo largo del período. Por su parte los gastos de capital han tenido un comportamiento más fluctuante y no han superado el 15 % en los últimos 5 años.

Gráfico 8.2. Gastos del sector público no financiero. Millones de USD. 2002-2018

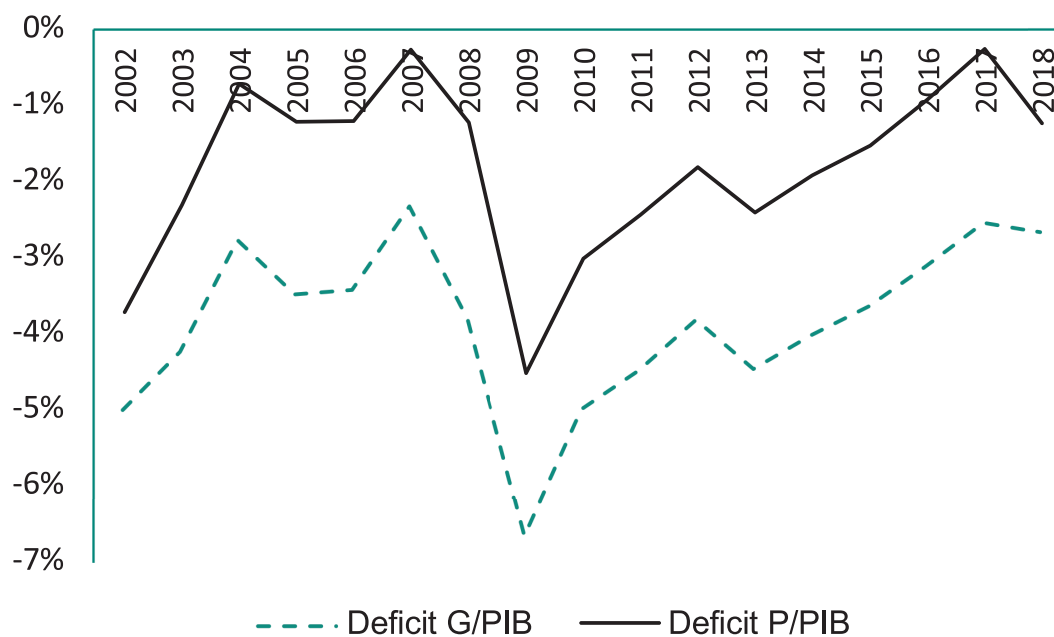


Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva.

A lo largo del período se puede evidenciar que los incrementos más fuertes en los gastos se constatan en años electorales o preelectorales lo cual hace pensar que el ciclo político tiene un gran impacto en el comportamiento de esta variable, y no permite concluir que sea el resultado de un cambio en paradigma en la administración fiscal, especialmente en lo relativo a la política de austeridad (ICEFI, 2018).

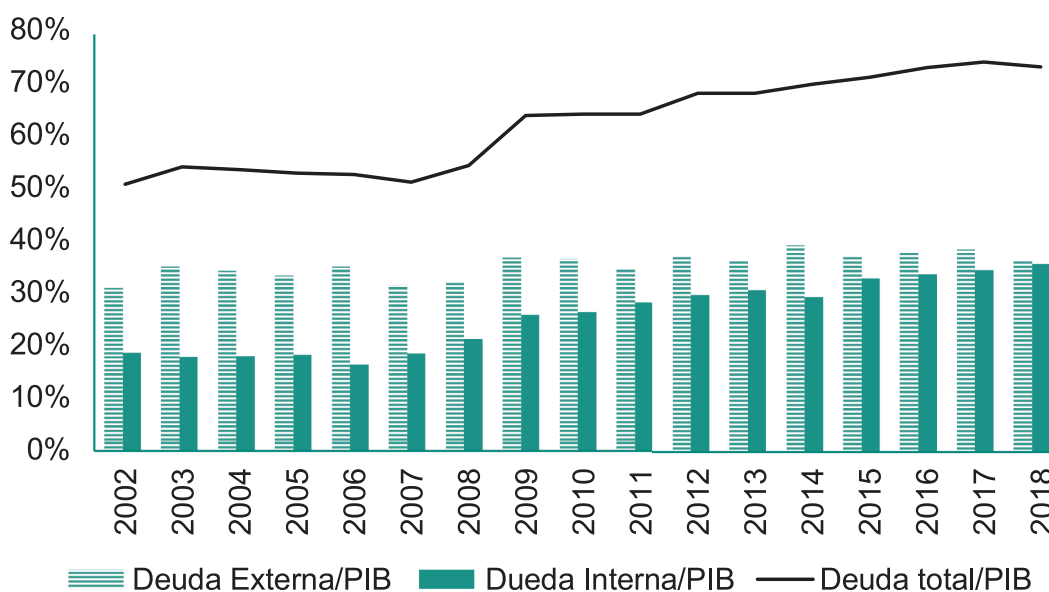
El comportamiento entre los ingresos y los gastos antes descritos han dado como resultado un déficit fiscal crónico tanto global como primario (ver gráfico 8.3). En la crisis del 2009 el déficit global llegó a representar el 6.6 % del PIB, a partir de entonces dicho indicador ha tendido a disminuir llegando a representar en 2017 solo un 2.5 % del PIB.

Gráfico 8.3. Déficit presupuestario primario y global como porcentaje del PIB. 2002-2018



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

Gráfico 8.4. Deuda externa, interna y total como porcentaje del PIB. 2002-2018



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

Un indicador de suma importancia para el análisis y que está vinculado al comportamiento del sector fiscal del país es el financiamiento del déficit por medio del endeudamiento público que en El Salvador asciende a USD 18 974.68 millones para 2018 que representa el 72.8 % del PIB (ver gráfico 8.4). Dicho indicador rebasa los límites de lo recomendado por los organismos internacionales que señalan que no es aconsejable que dicha relación supere el 40 %. Del mismo modo advierten que la deuda total con relación a los ingresos tributarios no debería superar el 250 %, dicho indicador para El Salvador se ha mantenido en un orden superior al 400 % desde 2014, según datos del Banco Central de Reserva.

Ante esta situación el ICEFI (2018) concluye que ambos indicadores muestran la excesiva vulnerabilidad de la dinámica de las finanzas públicas salvadoreñas que, aun cuando han logrado que la situación pueda manejarse año con año, constituyen una camisa de fuerza importante que reduce las posibilidades concretas del Estado de contribuir a mejorar el nivel de vida de los ciudadanos.

En El Salvador el escenario de las finanzas públicas presenta dos problemas persistentes, el desequilibrio presupuestario y el endeudamiento público. En la lectura de la teoría monetaria que se ha venido presentando, el déficit fiscal y el endeudamiento son herramientas fundamentales para aumentar los niveles de producción e ingreso en la economía, siempre y cuando se cuente con la capacidad de emitir moneda. Sin embargo, cuando un país no tiene esta facultad y la deuda estará denominada necesariamente en moneda extranjera y los gobiernos deberán encontrar la manera de obtener la moneda en la cual este contratada la deuda, si por algún motivo los flujos de divisa disminuyen o cesan la posibilidad de caer en impago es real.

(...) el déficit fiscal y el endeudamiento son herramientas fundamentales para aumentar los niveles de producción e ingreso en la economía, siempre y cuando se cuente con la capacidad de emitir moneda.

Para ilustrar lo antes descrito, la tabla 8.1 muestra las correlaciones entre el rendimiento de la deuda pública emitida a 10 años con el ratio deuda pública-PIB tanto en Estados Unidos como en El Salvador³⁵.

Tabla 8.1.
Coeficiente de correlación entre ratio deuda pública-PIB y rendimiento de bonos a 10 años. 2002-2018.

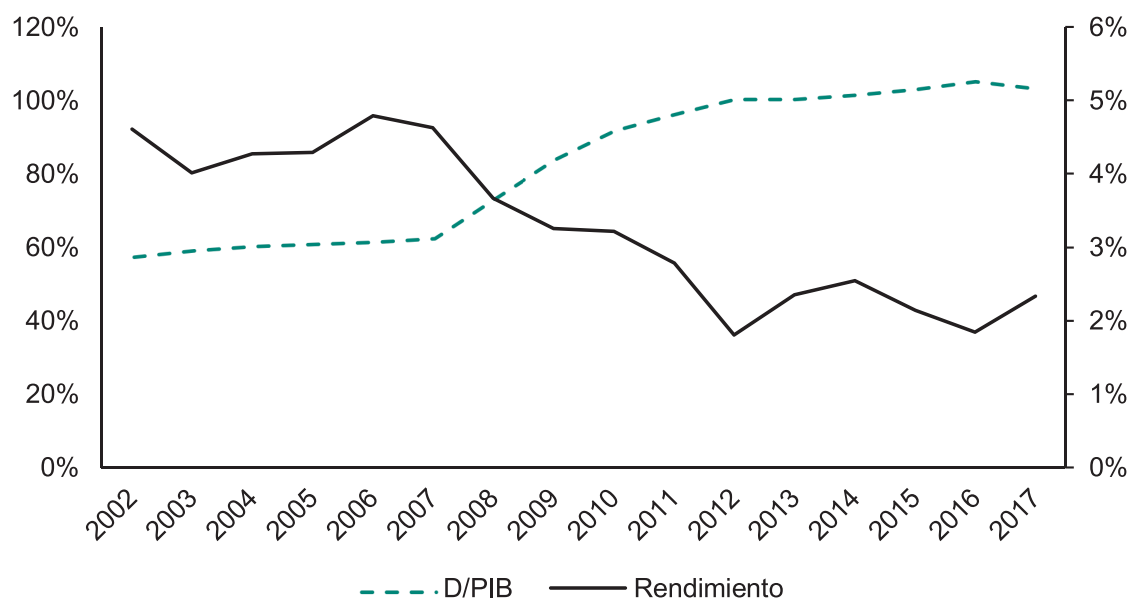
País	Coeficiente de correlación
Estados Unidos	-0.96
El Salvador	0.31

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva, Federal Reserve Bank of St. Louis y Bloomberg.

Según la teoría ortodoxa, un aumento de la deuda debería corresponderse con mayor riesgo de impago. Sin embargo, para países como Estados Unidos se puede observar cómo la relación entre la evolución de la deuda en el tiempo y el riesgo de sus instrumentos de financiamiento es inverso. Lavoie (2011) expresa que esto se observa dado que caer en impago es prácticamente imposible, y esto explica por qué las tasas de interés de los títulos públicos en los Estados Unidos son tan bajas, a pesar de su enorme deuda pública.

En efecto, los niveles de deuda pública respecto del PIB para Estados Unidos han alcanzado niveles del más del 100 % desde 2012, mientras que la tasa de interés de su deuda a diez años no ha superado los 2.5 puntos porcentuales en el mismo periodo (ver gráfico 8.5).

Gráfico 8.5. Deuda pública como porcentaje del PIB y rendimiento de los bonos estadounidenses a 10 años. 2002-2018



Nota: eje izquierdo: D/PIB, eje derecho: rendimiento.

Fuente: elaboración propia con base en datos de Federal Reserve Bank of St. Louis.

35 En El Salvador la primera emisión de Eurobonos desde la dolarización fue en 2001 con vencimiento a 2011 y 2002 con vencimiento 2012, ambas fueron renegociadas a su vencimiento. Posteriormente en 2012 se dio una emisión de deuda a 12 años con vencimiento en 2025 que es la que se está utilizando para completar la serie.

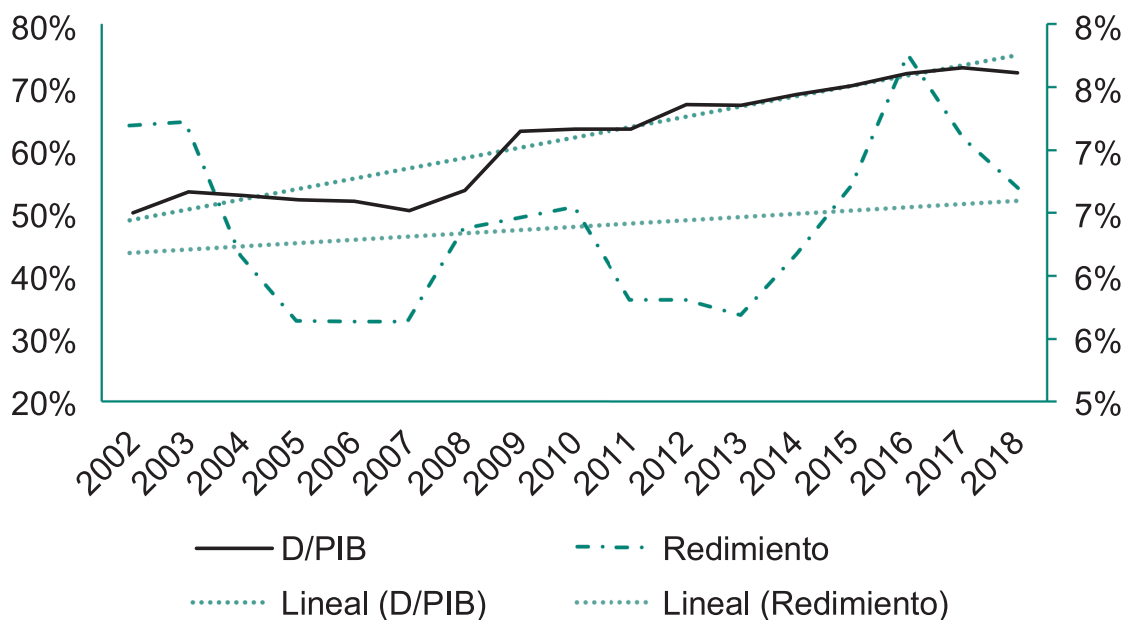
En el caso de El Salvador estos mismos indicadores presentan un comportamiento muy diferente aun y cuando ambas deudas están denominadas en la misma moneda, es posible constatar que el coeficiente de correlación para el país tiene un valor positivo (ver gráfico 8.6).

Los bajos ingresos fiscales, producto de una estructura fiscal regresiva y procíclica junto con gastos fiscales en donde el servicio de la deuda incrementa por el aumento de la tasa de interés, redundan en una necesidad de financiamiento cada vez más oneroso, para El Salvador los déficit fiscales crecientes junto con el pobre desempeño de la economía en términos de crecimiento y productividad, actúan en detrimento de las expectativas positivas en los mercados financieros internacionales que terminar por imponer al gobierno tasas de interés cada vez más altas para la obtención de recursos financieros.

Los bajos ingresos fiscales, producto de una estructura fiscal regresiva y procíclica junto con gastos fiscales en donde el servicio de la deuda incrementa por el aumento de la tasa de interés, redundan en una necesidad de financiamiento cada vez más oneroso.

Este fenómeno de retroalimentación (...) constituye el corazón de las trampas fiscales de los regímenes monetarios no soberanos. Es la soberanía monetaria y la deuda publica denominada en moneda propia lo que viabiliza el uso de la herramienta fiscal (con gasto vía déficit) cuando se necesita estabilizar la demanda agregada en situaciones de recesión económica (Carvajal, 2015).

Gráfico 8.6. Deuda pública como porcentaje del PIB y rendimiento de los bonos salvadoreños a 10 años. 2002-2018



Nota: eje izquierdo: D/PIB, eje derecho: rendimiento.
Fuente: elaboración propia con datos del BCR y Bloomberg.

La dolarización como esquema monetario profundiza la dependencia y deja a los gobiernos a merced de los mercados de capitales. Convencionalmente esta situación se aborda equilibrando el presupuesto y de forma más específica se logra por medio del recorte de gastos. Esta acción en una economía como la salvadoreña puede significar una profundización de la precariedad de la vida de gran parte de la población que depende de la prestación de servicios estatales para solventar necesidades que de otra forma estarían obligados a adquirir por parte de proveedores privados.

La dolarización como esquema monetario profundiza la dependencia y deja a los gobiernos a merced de los mercados de capitales. Convencionalmente esta situación se aborda equilibrando el presupuesto y de forma más específica se logra por medio del recorte de gastos.

La hipótesis que puede formularse a partir de lo anteriormente expuesto es que la dolarización no es coherente con objetivos de mejorar las condiciones de vida de la población por medio del gasto público, y a la postre tampoco lo es con una política de desarrollo de largo plazo.

La política fiscal no es independiente de la política monetaria, pero bajo dolarización y bajo el imperio de una visión ortodoxa de la economía queda totalmente relegada a asegurar las certezas a los capitales internacionales que privilegian los "climas favorables" para colocar sus inversiones, las cuales se consideran como elementos centrales para el funcionamiento del sistema monetario junto con los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones.

"Se sostiene que una política fiscal prudente es indispensable para la estabilidad macroeconómica, y esto requiere una adecuada disciplina fiscal que evite que el gasto público presione por encima de los niveles de recaudación o ingresos ordinarios del estado" (Hernández, 2004).

En respuesta a esta postura Carvajal (2015, p. 112) advierte que

estas recetas principalmente implican austeridad y reducción de la demanda agregada, provocan una espiral descendente de la actividad económica, lo que por obvias razones ahuyentan la inversión en lugar de atraerla. (...) Desempleo, pobreza, violencia, inseguridad, deficientes servicios públicos, deficiente infraestructura pública, entre otros, son muestra de la economía del desastre a la que conducen las políticas de austeridad y restricción de la demanda agregada.

Por su parte Abba Lerner (1951) sostiene que la primera obligación financiera del Gobierno no es mantener el gasto público en el nivel en que es igual a la recaudación de impuestos, sino mantener la tasa total de gasto, para la cual, dada la demanda total del sistema, no se genere ni inflación ni deflación.

8.6. Conclusiones

.....

En absoluto el mensaje aquí es que revertir la dolarización solucionaría todos los problemas de la economía salvadoreña, sino que la ruptura del vínculo entre la política monetaria y fiscal —que este régimen impone— es un fallo institucional, y a un nivel más general, además se trata

de percibir, cómo al revisar y comprender el funcionamiento del dinero moderno y los déficits públicos en la economía queda patente la necesidad de integrarlos en modelos de análisis teórico como en la formulación de políticas públicas para proveer soluciones a problemas urgentes de la población.

El Salvador al dolarizarse renunció a su soberanía monetaria y por extensión a las capacidades inherentes de la política fiscal como un instrumento para la promoción del desarrollo económico y social, en este contexto los déficits fiscales pueden ser perniciosos y no pueden ser usados plenamente para estimular el empleo en la economía.

Si se contara con la capacidad de emitir moneda, la fiscalidad sería la forma en que la autoridad se hace con bienes y servicios del sector privado, y cabría la posibilidad de analizar formas de coordinar la política fiscal y monetaria para aumentar el empleo sin que esto implicara inestabilidad de precios pues estaría en capacidad para establecer directamente los términos de intercambio.

Esto le daría al Estado la posibilidad de hacer diversas formas de gasto directo que simultáneamente le faculte para lograr fines deseados socialmente y cuya puesta en marcha no tiene por qué ajustarse a una rentabilidad estrictamente económica. Entre estos fines se puede listar mejor equidad en la distribución, sostenibilidad ambiental, así como la modificación de las relaciones de género³⁶ y laborales (Cruz y Parejo, 2018, p. 9).

Estas posturas teóricas no deben ser tomadas como soluciones infalibles, más bien deben leerse críticamente para perfeccionarlas y quizás para utilizarlas de manera funcional en la realidad, lo realmente apremiante es buscar alternativas al denominado pensamiento único que tampoco parece ser fiable para alcanzar un mayor bienestar social.

36 Específicamente con soberanía monetaria y una visión moderna del dinero que integra las políticas monetarias y fiscales sería posible ofrecer una renta fija a personas que realizan trabajos del cuidado generalmente no remunerados y que recaen habitualmente en mujeres, la visibilización y valorización de este tipo de empleos podría iniciar un proceso de transformación de las relaciones de género en los hogares y comunidades (Cruz y Parejo, 2018).

9.

La cuestión rural en El Salvador

9.1. El uso y la tenencia de la tierra. Un repaso histórico³⁷

.....

9.2. Resumen

.....

Esta sección tiene como objetivo retomar la olvidada discusión acerca de la tierra agrícola, para lo cual se hace necesario un repaso histórico de su uso, su control y su distribución y cómo esto afecta la vida en los espacios rurales y el impacto que ha tenido en los últimos años en la economía del país.

El estudio de la tierra agrícola, como elemento fundamental del mundo rural o Espacios Rurales, tiene como principal hallazgo, lo poco que el control de la tierra ha cambiado durante casi setenta años a partir de la muy limitada información disponible y las carencias que esto representa. A su vez, se ha determinado cómo la distribución de la tierra en El Salvador, aún está en función de la agroexportación, a pesar de que dicha actividad ya no es la principal fuente generadora de divisas para el país.

9.3. Introducción

.....

Durante las últimas décadas, a partir de la doctrina neoliberal implementada desde finales de los ochenta, los espacios geográficos del país se han ido transformando aceleradamente, en buena medida gracias a la recomposición de la matriz productiva, dejando de ser una economía agroexportadora a una sustentada cada vez más en actividades comerciales y de servicios.

.....
37 Para elaborar este apartado colaboraron en la investigación, las estudiantes de Licenciatura en Economía: Daniela Noemí Ramírez Cornejo y Tania Gabriela Rivera Valencia.

Los Espacios Rurales (ER)³⁸ no han sido ajenos a dichas transformaciones, pese a ser una nación que, durante más de un siglo, dependió de la exportación de los bienes producidos en las zonas rurales. Dichos cambios no han sido fáciles y aún se confrontan con los usos y costumbres campesinos y con las prácticas económicas agroexportadoras y sus derivados.

Comprender la realidad abigarrada de los ER, requiere un abordaje muy amplio, trascendiendo las páginas disponibles en este análisis, por lo cual, esta puesta a discusión se centrará a partir de la evolución del principal recurso en dichas áreas geográficas: la tierra, su uso y la forma de tenencia.

Desde este punto, se advierte que los ER hacen referencia a un entorno geográfico que trasciende la visión tradicional, incluso hasta 'romántica' y/o 'folclórica', vinculadas a las actividades agrícolas y los y las campesinas.

9.4. Marco conceptual

.....

El poner en evidencia la relevancia de la tierra en los ER pasa por observar el comportamiento de la principal actividad económica en dichas áreas, más no la única, a saber, la producción agropecuaria y cómo esta es funcional al sistema económico capitalista, a pesar de la existencia de otras formas de producción no capitalista.

Asimismo, el ajuste de las actividades agrícolas y las distintas formas de extracción de valor (en forma de plusvalía y renta³⁹) determinan el tiempo que requieren los cultivos, dada la rentabilidad que tengan cada uno de ellos; de lo contrario, habrá cambios en el tipo de actividad y por lo tanto se requerirá una mano de obra diferente a la que se demandaba en la agricultura; generando desplazamientos laborales desde el campo hacia las ciudades o intersectorial, esto es, de actividades agrícolas (primarias por naturaleza) a actividades terciarias vinculadas al comercio y los servicios.

En cuanto a la incorporación de la agricultura al capitalismo, Marx (1946) [1894] planteaba

la premisa de que la agricultura ha caído bajo el imperio del régimen capitalista de producción implica que domina todas las esferas de producción (...) y que se dan también, en toda su plenitud, las condiciones que la caracterizan, tales como la libre concurrencia de los capitales, la posibilidad de que éstos se transfieran de una rama de producción a otra, nivel igual de la ganancia media, etc. (p. 573).

Añadiendo, en líneas posteriores, lo siguiente:

(...) así como el régimen capitalista de producción presupone con carácter general la expropiación de los obreros con respecto a sus condiciones de trabajo, en la agricultura presupone la expropiación de los obreros agrícolas con respecto a la tierra y su sujeción a un capitalista que explota la agricultura para obtener de ella una ganancia. (Marx, 1946 [1894], p. 573).

38 Se usará el concepto de Espacios Rurales (ER) planteados en el trabajo de Nogar (2010), y que serán desarrollados en el apartado siguiente.

39 La plusvalía agrícola y la renta rural serán objeto de análisis en futuras entregas del ASES.

Dos elementos claves se desprenden de lo planteado por Marx: en primer lugar, la posibilidad de que los capitales se movilicen de una actividad a otra, es decir, expandir su opción de valorización hacia actividades en donde pueda extraer la mayor cantidad de valor posible. El segundo elemento tiene que ver con el proceso dado en la agricultura, al igual que en los demás sectores de la economía, en donde a través de la expropiación de los campesinos de los medios de producción, se genera el sometimiento de la fuerza laboral agrícola obligándolos a vender su fuerza de trabajo para subsistir y obtener sus medios de vida.

En El Salvador, a partir de lo anterior y las reformas jurídicas de finales del siglo XIX⁴⁰, se logra constituir todo un marco legal que permitió el paulatino acaparamiento de las tierras más fértiles del país en pocas manos. Sobre todo, aquellas tierras con un gran potencial para el cultivo del café; proceso que Marx ya había evidenciado al apuntar que

el monopolio de la propiedad territorial constituye una premisa histórica y se mantiene como base del régimen de producción capitalista y de todos los sistemas de producción anteriores basados bajo una u otra forma en la explotación de las masas. (Marx, 1946 [1867], p. 575).

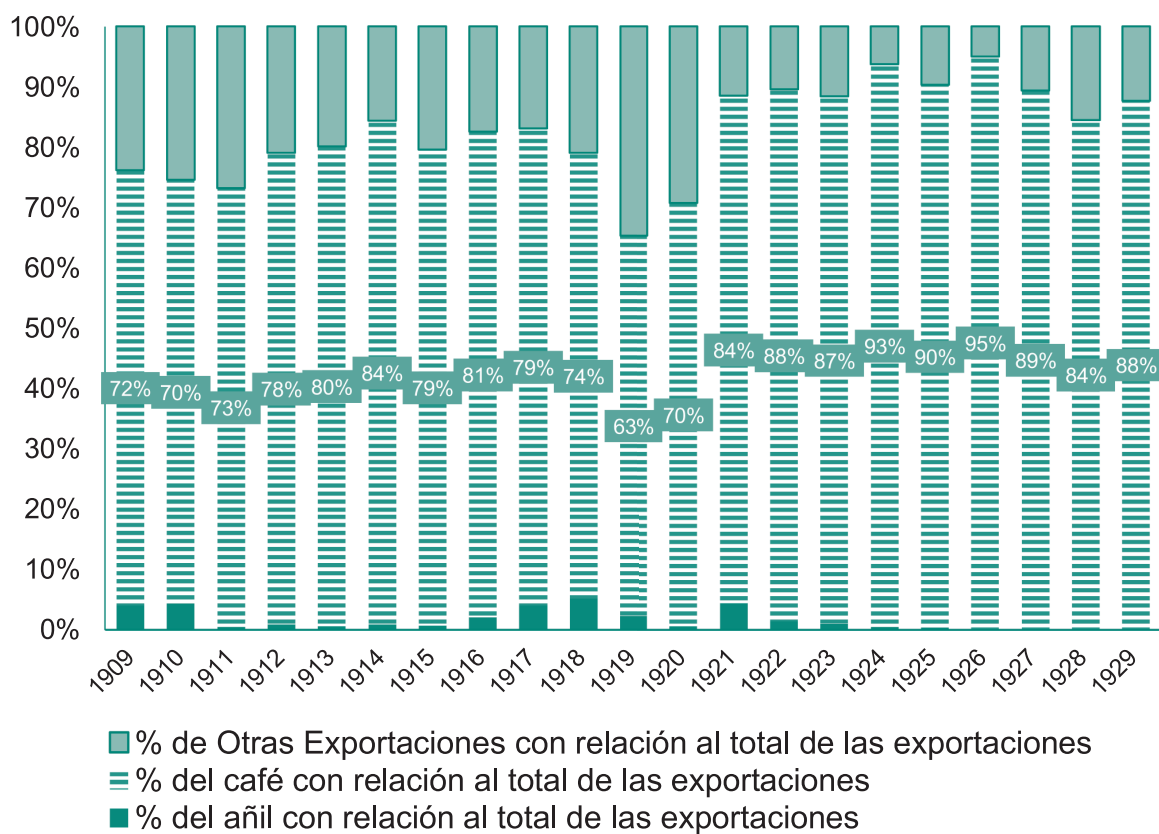
Desde finales del siglo XIX, este proceso fue el que determinó el desarrollo del capitalismo salvadoreño en uno enfocado en la agroexportación, derivando en casi todo el siglo XX en la mono exportación del café, el cual llegó a representar el 87 % del total de las exportaciones en la década de los años veinte del siglo XX (ver gráfico 9.1).

El dejar sin acceso a las mejores tierras a los pueblos originarios del país, es solamente una parte del proceso de explotación intrínseco en el capitalismo, pero es el embrión para la expansión del modelo mono exportador al que estuvo sometido el país durante la mitad del siglo XX, y para la configuración, aún vigente, de la concentración de la tierra.

Del proceso anterior, se configuran de manera más clara los tres grandes agentes involucrados en la nueva forma de tenencia de la tierra: terratenientes, arrendatarios (ya sean estos capitalistas sin tierra o campesinos) y la fuerza laboral campesina (descendientes, inicialmente, de los pueblos originarios del país que quedaron sin sus tierras luego de las reformas decimonónicas arriba descritas). En ese sentido, el terrateniente no saldrá beneficiado si el capitalista arrendatario abandona sus tierras, ya que a pesar de que puede arrendar la tierra a los campesinos estos no tienen la suficiente capacidad o capital para proporcionarle al dueño de la tierra la renta esperada máxime si la tierra no es productiva o ha sido sobreexplotada hasta quedar estéril.

40 En el caso de El Salvador, la penetración del capitalismo al sector agrícola fue posible gracias a las reformas jurídicas decimonónicas que permitieron un proceso de acumulación originaria del capitalismo salvadoreño. Puntualmente, el decreto ley del 24 de febrero de 1881 (Decreto Ley, 1881) y el del 11 de marzo de 1882 (Decreto Ley, 1882), que fueron las leyes que erradicaron dichos tipos de propiedad social (comunal y ejidal), afectando a casi la mitad del territorio nacional (Menjivar, 1980) y facilitando la liberación de la mano de obra – sobre todo rural e indígena – del principal medio de producción: la tierra.

Gráfico 9.1. El Salvador. Contribución de las principales exportaciones entre 1909 y 1929 con respecto al total de las exportaciones (%)



Fuente: elaboración propia con base en Menjivar (1980, p. 75).

Luego del modelo mono exportador y aún en nuestros días, la evolución del capitalismo salvadoreño en el mundo rural está generando desplazamientos al interior de las distintas actividades económicas rurales. Hecho que impacta fuertemente en la matriz productiva y con ello se establecen nuevas formas de valorización del capital en detrimento de la producción primaria, como el cultivo de granos básicos, que no es otra cosa más que la versión más sintética de los alimentos en El Salvador, frente al auge de actividades vinculadas al comercio y servicios. Estas últimas van desde pequeñas tiendas en las comunidades rurales hasta los servicios turísticos y las nuevas lotificaciones para viviendas en antiguos lugares de producción de bienes primarios (como es el caso de las plantaciones de caña de azúcar), dando lugar a lo que se considera como la 'tercerización rural'.

Ahora bien, un elemento clave es determinar el porqué de la relevancia de centrar el estudio en los ER. En ese sentido, los espacios rurales deben ser comprendidos como lugares configurados en función de las formas en cómo el ser humano obtiene de la tierra los medios de vida para vivir, de dicha relación con el suelo se puede determinar qué tan rural o no es un territorio determinado. No es lo mismo el caso de un campesino que el de un obrero urbano: en el primer caso, los medios de vida están directamente conectados con la tierra; en el segundo caso, las relaciones salariales determinan los medios de vida que este pueda adquirir con el pago que reciba.

(...) los espacios rurales deben ser comprendidos como lugares configurados en función de las formas en cómo el ser humano obtiene de la tierra los medios de vida para vivir, de dicha relación con el suelo se puede determinar qué tan rural o no es un territorio determinado.

Como último elemento, se ha destacado la transformación de los espacios rurales (ER), los cuales son hoy por hoy una amalgama de múltiples relaciones sociales, económicas, ambientales, etc., en donde el aporte de Nogar (2010, pp. 29 – 30) resulta importante al plantear que los ER, actualmente, se pueden explicar a partir de cuatro elementos:

1. La **deslocalización de las relaciones**, es decir, la paulatina desruralización de los ER, la pérdida de autonomía de dichos espacios y la cada vez más creciente relación de lo urbano y lo rural, máxime en un territorio como el salvadoreño, en donde sus dimensiones erosionan la frontera entre ambas áreas;
2. La **fragmentación**, la cual genera "(...)la exclusión de actores productivos, (...), marginalidad de tierras, del deterioro de recursos y del desplazamiento de sistemas productivos (...)" (p. 29);
3. Las **nuevas relaciones urbano – rurales** que presionan para nuevos usos de los ER, pero también nuevas asimetrías; y
4. La **imposición del agronegocio**, el cual no es ajeno a los nuevos ER disponibles frente a la caída de las actividades agrícolas tradicionales y los recursos disponibles para éstas. El caso de la expansión del cultivo de la caña de azúcar en El Salvador, es el ejemplo más emblemático⁴¹ (Nogar, 2010, p. 29).

Es un esfuerzo amplio el comprender lo que actualmente se desarrolla en los ER, pero al no tener clara la dimensión de la importancia que estos revisten, estaríamos realizando abordajes y propuestas económicas y sociales desarticuladas.

Hoy por hoy, los ER siguen siendo la fuente primaria de nuestros alimentos, agua y demás recursos naturales, e incluso, son los anclajes socioculturales e identitarios que como nación perdemos rápidamente, pero los cuales no se están abordando desde la importancia que estos merecen.

9.5. Tenencia y uso de la tierra en El Salvador

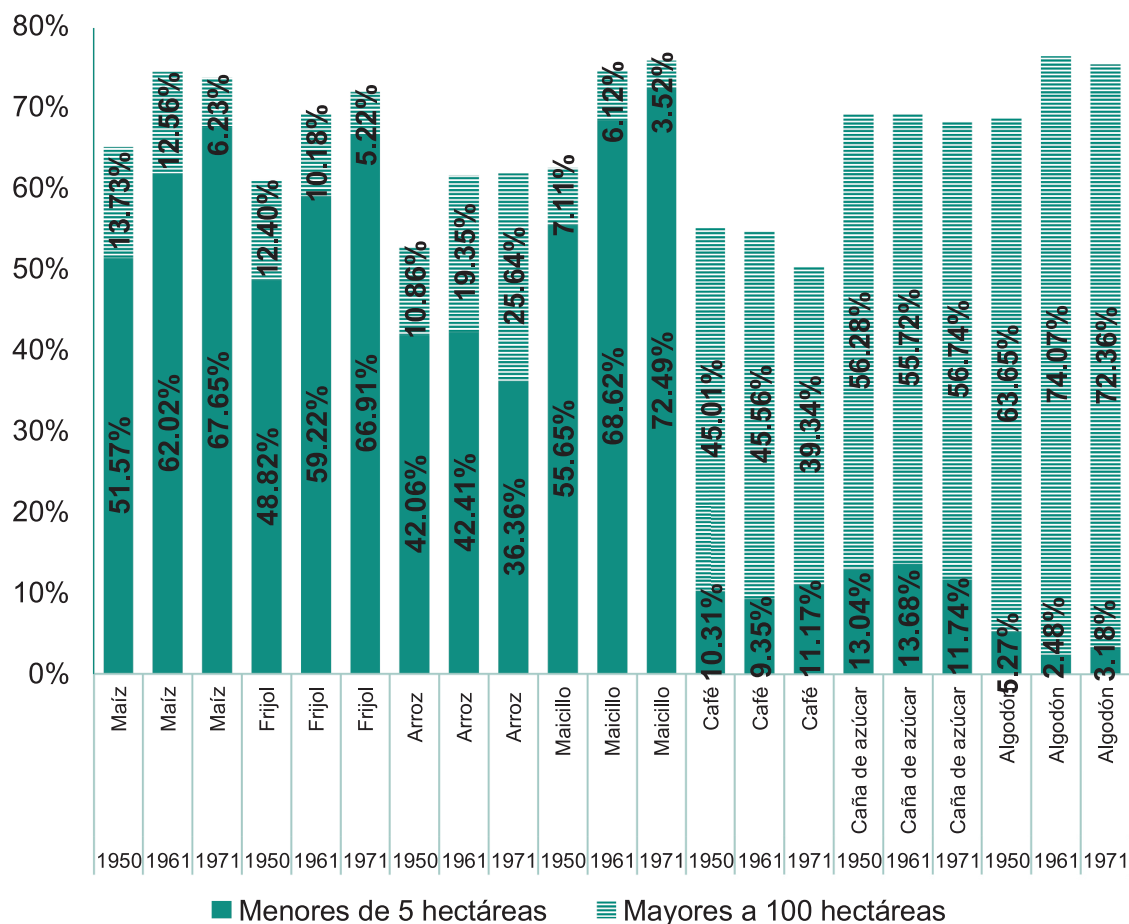
.....

Tal y como se planteó anteriormente, El Salvador ha sustentado su estructura económica alrededor de la producción de bienes derivados del sector agroexportador. Esto cambia hasta finales del siglo XX y desde entonces se han realizados ciertas acciones que modifican la depen-

41 La expansión del cultivo de la caña de azúcar en El Salvador, ha llegado a puntos tan altos en los cuales el límite constitucional de 245 hectáreas para propiedades rústicas, se considera un impedimento para mantener dicha ampliación de la producción azucarera. En ese sentido, en el año 2018, se realizó una propuesta de reforma constitucional (Magaña, 2018) pero que no fue discutida en la Asamblea Legislativa, pero en evidencia la relevancia que el control de la tierra sigue teniendo en el país.

dencia exportadora agropecuaria por una matriz más amplia tendiente a favorecer, por un lado, la manufactura, y por el otro, los servicios financieros y turísticos, por mencionar algunos.

Gráfico 9.2. El Salvador. Participación relativa (%) de la superficie sembrada (hectáreas) con granos básicos y principales cultivos de agroexportación (café, algodón y caña de azúcar) según tamaño de la explotación. Censos Agropecuarios 1950, 1961 y 1971



Fuente: elaboración propia con base en los Censos agropecuarios de 1950, 1961 y 1971.

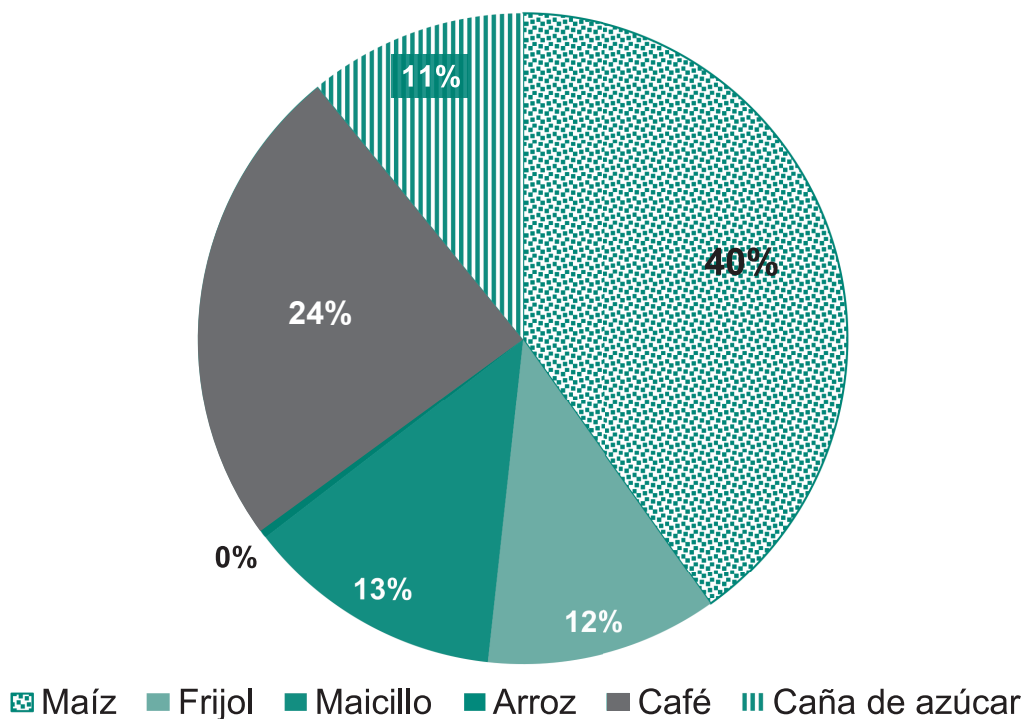
Al observar los datos históricos disponibles (gráfico 9.2), se nota cómo estaba distribuida la tierra agrícola a partir de su uso. Todos los granos básicos (maíz, frijol, arroz y maicillo) fueron cultivados en propiedades menores a las cinco hectáreas entre 1950 y 1971. Como contracara, la producción de productos agrícolas exportables (café, algodón y caña de azúcar), se realizaba, en su mayor parte, en áreas mayores a las cien hectáreas, las cuales, a su vez, dado su nivel de productividad y ubicación (zona costeras o de mediana o gran altura, con abundante acceso a agua), tienden a ser las de mejor calidad, en detrimento de los pequeños espacios de mala calidad (zonas de ladera, de baja productividad y con poco acceso a agua, salvo la proveniente de la lluvia de temporada) destinados a los granos básicos (Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador, MAG, s.f.).

Hacia el año 2007, fecha del último Censo Agropecuario del país, se estimaban cerca de 927 843.40 hectáreas de tierra agrícola (Minec y MAG, 2009). El gráfico 9.3 muestra cómo se encontraba distribuida la tierra a partir del tipo de uso que se le daba. Llama la atención que el 35 % del suelo agrícola se destina al café y la caña de azúcar, a pesar de que los granos básicos superan el 60 % la tierra cultivable. Es decir, aún, la matriz productiva agrícola sigue anclada

en una distribución de tierra con fines agroexportadores a pesar de no ser ya el principal generador de divisas para el país.

(...) la matriz productiva agrícola sigue anclada en una distribución de tierra con fines agroexportadores a pesar de no ser ya el principal generador de divisas para el país.

Gráfico 9.3. El Salvador. Participación relativa de la superficie (hectáreas) de las explotaciones por uso de la tierra dentro del total de la superficie agrícola. Período de mayo de 2006 a abril de 2007. CENAGRO 2007



Fuente: elaboración propia con base en Minec y MAG (2009).

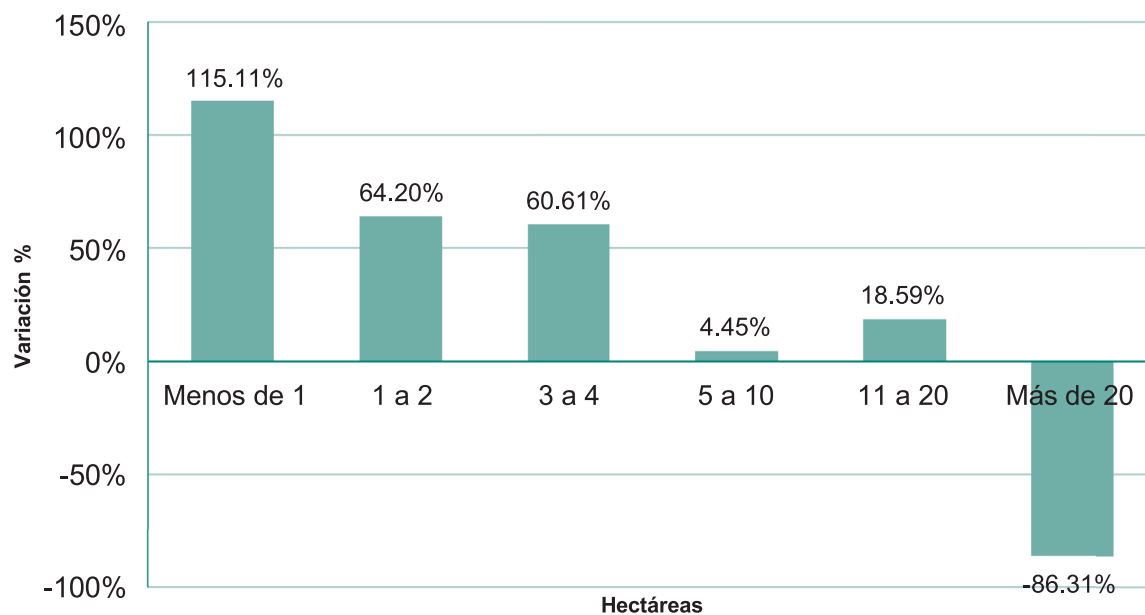
Vale señalar que el 5 de marzo de 1980, después del golpe de Estado del 15 de octubre del año anterior, la Junta Revolucionaria de Gobierno creada para gobernar el país, decretó la Ley de Reforma Agraria (ver recuadro 9.1) para dotar de tierra a los campesinos⁴² e intentar evitar una escalada violenta de mayor envergadura; sin embargo, esto último no se evitó y detonó en la guerra civil de los años ochenta. A pesar de este gran esfuerzo redistributivo, la concentración y uso de la tierra no han cambiado mucho, pero sí la matriz productiva del país que ya no sustenta una buena parte de sus ingresos en la agroexportación.

A partir de los datos de la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples (EHPM), se observa cómo entre el año 2007 (años del último censo agropecuario) y el 2017, los propietarios de terrenos o explotaciones agropecuarias de menos de una hectárea, han ido aumentando considerablemente (gráfico 9.4) en un 115.11 %, frente a una reducción de más del 86 % en los

42 Un estudio realizado por la Agencia de Cooperación de los Estados Unidos de América (USAID, por sus siglas en inglés) determinó que de 1932 a 1979 las distintas agencias gubernamentales encargadas de la repartición de tierras habían adquirido 82 165 hectáreas y de estas, 61 650 habían sido repartidas entre 14 563 beneficiarios (USAID, 1980), sin que esta acción fuera suficiente para solucionar la desigual distribución de la tierra y la riqueza que esta genera.

dueños de terrenos mayores a veinte hectáreas. Estos datos nos están mostrando cómo se ha mantenido el proceso concentrador de tierra: muchas manos en pocas propiedades; y muy pocas en grandes terrenos, tal y como lo plantea Nogar, (2010) al referirse a la 'fragmentación' de los ER.

Gráfico 9.4. Variación porcentual de los propietarios de las explotaciones agrícolas entre 2007 y 2017. El Salvador



Fuente: elaboración propia con base en Minec y Digestyc (varios años).

Ley de Reforma Agraria

Los Decretos # 153 y 154⁴³ dan vida a la "Ley de Reforma Agraria", la cual fue la base para realizar el mayor proceso de repartición de tierras en El Salvador, después del acaecido en la década de los ochenta del siglo XIX. Dicha transformación agraria se daría a través de tres fases, según el tipo de tierra a afectar, el tamaño de la misma y el destinatario.

Fase I

La ejecución de la Reforma Agraria logró intervenir el cien por ciento de las propiedades de la Fase I que debían expropiarse en tan solo un día (06 de marzo de 1980). En un mensaje dirigido a todo el país, el coronel Majano afirmó "se están expropiando 376 latifundios que pertenecían a 244 expropiarios con una extensión total de 244 083 hectáreas, equivalentes a 320 439 manzanas con el objeto de adjudicarlas a organizaciones campesinas" (Fragmento del discurso del jefe de Junta Revolucionaria de Gobierno, en Velis Polío, 2012, p. 114).

De manera más amplia, se puede añadir que con la Fase I de la Reforma Agraria se esperaba afectar todas las propiedades arriba de 500 hectáreas, pero dejaba el derecho de reserva a los propietarios de hasta 150 hectáreas, conllevando a que el total de la tierra a entregar fuera menor a la inicialmente esperada. Para este caso se esperaba afectar 480 propiedades que equivalían a 227 543 hectáreas y con esto beneficiar a 317 085 personas.

Fase II

La Fase II esperaba afectar a las propiedades entre las 100 – 150 hasta las 500 hectáreas. Estas propiedades incluían a la mayor parte de los cultivos dedicados a la agroexportación (café, caña de azúcar y algodón), representando un total de 1 739 propiedades (con un promedio de 197 hectáreas por explotación) equivalentes a 342 877 hectáreas (18.5 % del total del área agrícola del país) (Checchi and Company, 1981, p. 16), es decir, un considerable impacto al sector agrícola para la exportación, sopesando, también, que dichas propiedades estaban ubicadas en las mejores tierras.

A pesar de la relevancia inherente de la Fase II, esta no se llevó a cabo debido a múltiples retrasos, y menos aun cuando en 1983 con la nueva Constitución de la República, se decretó el tamaño máximo que una persona, natural o jurídica, podía tener de propiedad, a saber, 245 hectáreas, dejando solo disponible los excedentes de dicha extensión para repartir. Con esto, al final, solo se podía afectar a 55 propiedades con una extensión total de 7 385 hectáreas y beneficiar a unas 9 210 personas.

Adicionalmente, los propietarios tenían el derecho de escoger qué tipo de tierra cederían, lo cual se podía traducir en quedarse con la mejor tierra y entregar la de peor calidad. En ese sentido, existía suficiente área para ser otorgada sin que esto implicara perder las tierras de mejor calidad y dedicadas a los cultivos de agroexportación (Seminario Permanente sobre la Economía Nacional del Departamento de Economía, UCA, 1984).

Fase III

Para la Fase III, la cantidad de propiedades a afectar serían 4 560, sumando una extensión de 65 355 hectáreas para un total de 257 040 beneficiarios, a partir de lo emanado del Decreto 207 de 1980 o dar "Tierra para quien la trabaja".

Con esta fase, se permitió reclamar la tierra para aquellos campesinos que arrendaban tierras para trabajarlas, siempre y cuando dicha propiedad solicitada no excediera las 7 hectáreas, y era la extinta Financiera Nacional de Tierras Agrícolas (FINATA), la institución a cargo de financiar y coordinar dicho proceso, ya que, en ese momento, el Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria (ISTA) estaba sobrepasado en sus capacidades por la Fase I.

A partir de las cifras oficiales disponibles, y luego de treinta y nueve años de vigencia, la Reforma Agraria (tabla R. 1) superó la cantidad de propiedades a entregar (898 adicionales), pero quedó pendiente con la cobertura a lograr, ya que aún faltarían 45 731 hectáreas por entregar y a su vez siguen pendientes de sus tierras más de medio millón de personas (666 844)

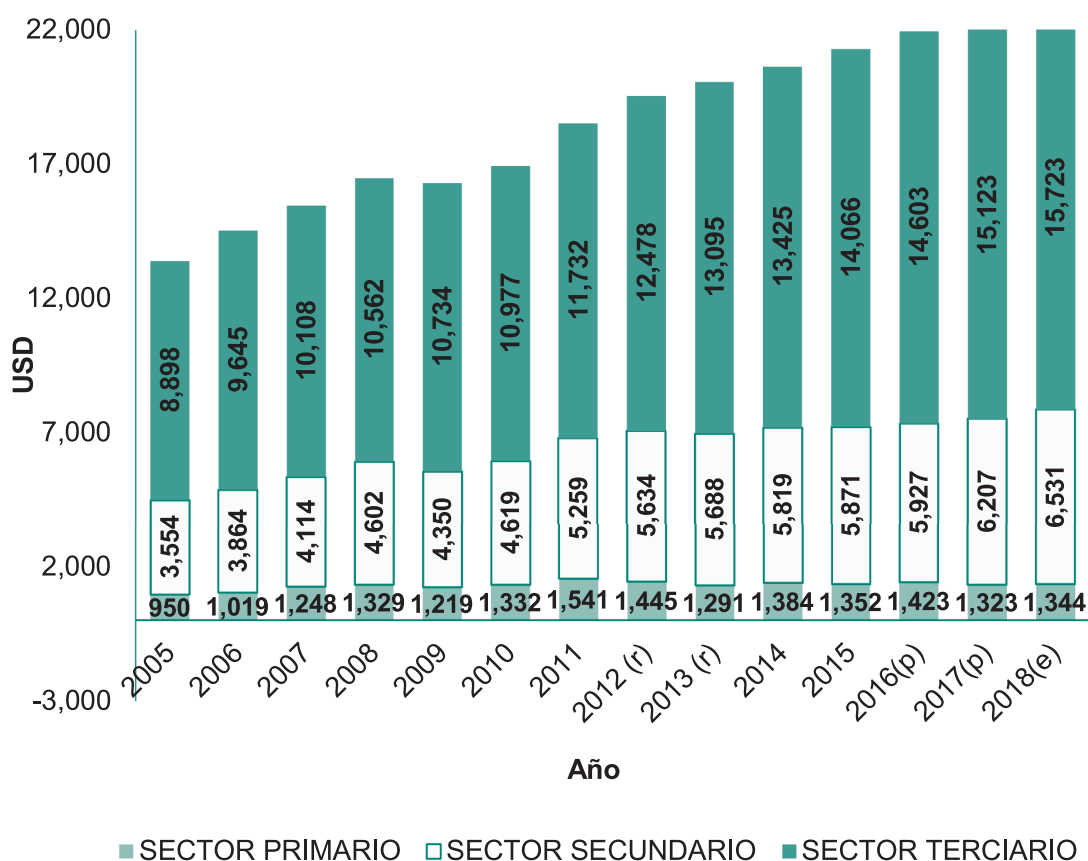
Tabla R. 1.
Universo original de propiedades a afectar por la Reforma Agraria y sus beneficiarios y resultados obtenidos (2005). El Salvador.

Categoría	Propiedades originales/ repartidas	Área (Hectáreas)	Beneficiarios
Reforma agraria original	8 687	465 189	936 230
Resultados de la repartición de tierras ^{a/}	9 585	419 458.35	269 386

Nota: ^{a/} Incluye las propiedades repartidas a través del Programa de Transferencia de Tierras (PTT), que resultó de los Acuerdos de Paz de 1992, entre la guerrilla del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) y el Gobierno de El Salvador (GOES).
Fuente: elaboración propia con base en Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria (ISTA). (2005).

43 "Ley básica de la reforma agraria", decreto 153, Diario Oficial del 05 de marzo de 1980, tomo 266, #46. Vale señalar que esta ley sigue vigente.

Gráfico 9.5. El Salvador. PIB sectorial 2005 - 2018 (NSCN)

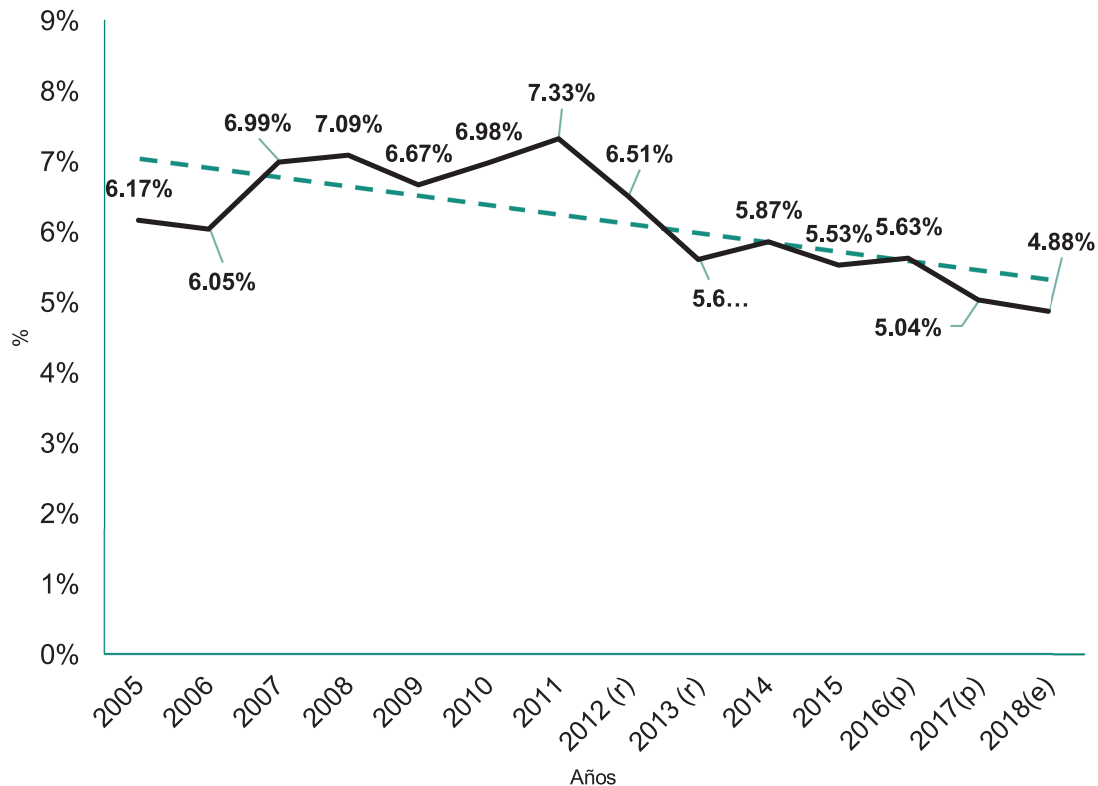


Nota: (e) Cifras Estimadas; (p) Cifras Preliminares; (r) Cifras Revisadas
Fuente: elaboración propia con base en Banco Central de Reserva de El Salvador.

A nivel de actividad económica, el comportamiento del sector primario ha sido bastante débil, casi estático. En el periodo de 2005 a 2018 (gráfico 9.5) su punto más alto lo logró en el año 2011 con un monto de USD 1 541.21 millones, y, durante todos los años observados, promedió los USD 1 300.09 millones, muy diferente a la participación del sector secundario con un monto de USD 5 145.53 y lejano al desempeño del sector de comercio y servicios, el cual llegó a los USD 12 226.27 en el rango de tiempo analizado.

En cuanto al sector agropecuario, su aporte al PIB en el rango de años del 2005 al 2018 (gráfico 9.6), ha promediado el 6.17 %. Sin embargo, su tendencia es más bien a la baja, y frente a procesos de concentración de tierra, arriba descritos, la matriz productiva de dicho sector se está concentrando en, por un lado, producción de granos básicos en pequeñas parcelas o productos de agroexportación, como el azúcar, pero por otro lado, limitando año con año, la capacidad de producción en el sector agropecuario.

Gráfico 9.6. Participación (%) en el PIB de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, 2005 - 2018 (NSCN). El Salvador



Nota: (e) Cifras Estimadas; (p) Cifras Preliminares; (r) Cifras Revisadas
Fuente: elaboración propia con base en Banco Central de Reserva de El Salvador.

9.6. Conclusiones

El Salvador se enfrenta a un proceso de transformación en las zonas rurales al que no se le ha prestado la atención que merece y lejos de esto, se está apoyando, desde las mismas instancias gubernamentales, el aprovechamiento de áreas tradicionalmente agrícolas como nuevos espacios de valorización del capital, como la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE) propuestas por el Gobierno de El Salvador en el 2018, dejando a la producción de alimentos y lo conservación de los recursos naturales al margen de toda acción pública.

Por su parte, el terrateniente y el capitalista se plantean nuevos escenarios para mantener sus márgenes de ganancia y/o renta, por lo que dedican las zonas agropecuarias a otras actividades distintas a estas, lo cual genera desplazamientos de la mano de obra intersectorial; hecho que está provocando un paulatino abandono de las personas más jóvenes de las actividades vinculadas a la producción primaria de alimentos requeridos por el país. Paralelamente, la población económicamente activa está envejeciendo, situación que ocasiona más presión en las pocas personas trabajadoras del campo tanto para alimentar a las zonas rurales como las urbanas.

Finalmente, pero no menos importante, el abandono histórico del sector agrícola frente al agroexportador y las nuevas actividades económicas en los ER, desde finales del siglo XX,

ha puesto en riesgo la producción de alimentos en el país. La dependencia con el mercado externo de alimentos y el nulo apoyo al sector agropecuario nacional, atenta contra la soberanía alimentaria del país y deja desprotegido al país frente a los vaivenes internacionales en los precios de los alimentos. En definitiva, una dependencia casi total en el tema alimenticio cuyo panorama, a corto plazo, no es alentador, y ahí la relevancia de desempolvar propuestas como la Reforma Agraria, que aún es ley vigente.

CONCLUSIONES

Aunque los estudios del entorno mundial muestran posibilidades de financiamiento y cooperación externa, nuestro país igualmente requiere que se realicen procesos de redistribución de recursos e ingresos para resolver los problemas del desarrollo.

A este respecto, las medidas de políticas redistributivas del excedente bruto de explotación (o plusvalía), partiendo del entendimiento de la importancia productiva del trabajo doméstico y del cuidado, se encuentran absolutamente justificadas, al menos, en un monto equivalente al 20 % del PIB.

Una redistribución como esta, evidentemente, subirá la eficiencia y elevará el PIB y su crecimiento, toda vez que sea invertida, por una parte, en socializar el trabajo doméstico y del cuidado; y, por otra, en proyectos consistentes en una mayor cobertura del trabajo del cuidado y doméstico en el hogar. Además de otras acciones como equiparar los salarios de hombres y mujeres, impulsar las iniciativas empresariales de las mujeres e incorporar a más mujeres en el mercado laboral bajo condiciones dignas y equitativas, asegurando una corresponsabilidad social y una corresponsabilidad en el hogar, incluyendo en ambos casos el trabajo doméstico y del cuidado.

En esa línea, la política redistributiva debe equilibrar más las condiciones de los territorios simultáneamente con la mayor cobertura del valor del trabajo doméstico y del cuidado. Tiene que ser de este modo, dado que la incapacidad de absorción del mercado de trabajo moderno de toda la población trabajadora, se traslapa con las desigualdades en los territorios, no se puede resolver un problema sin el otro.

Por otra parte, las remesas (resultados de las iniciativas de sobrevivencia económica de la población trabajadora) muestran una importante oportunidad de impulsar proyectos de inversión productiva en el mercado interno que debe ser realizada principalmente por los empresarios, pero que no debe descartar la participación estatal en la economía.

Paralelo a lo anterior, el Estado debe recolectar progresivamente una mayor cantidad de tributos para realizar este proceso redistributivo, también progresivo; pues debido a la dolarización, su política fiscal se encuentra muy restringida, sin aumentar sus ingresos, para aplicar medidas de inversión social que aumenten el crecimiento y el desarrollo.

Así pues, la estrategia de desarrollo que el Departamento de Economía propone, basada en el modelo de tres sectores, muestra que la tasa de crecimiento potencial se puede elevar hasta el 8.7 % mediante una política redistributiva que eleve las capacidades humanas, especialmente de aquella población trabajadora menos favorecida que en la actualidad la constituyen las mujeres, niñas y adolescentes.

Este esfuerzo implica generar bienestar en los espacios rurales, en los cuales también se ubica una cantidad considerable de los sectores menos favorecidos, lo que requiere volver al problema de la tenencia y uso del suelo, es decir, enfrentar la necesidad de la distribución de la tierra y de retomar y reestructurar los procesos de la Reforma Agraria.

REFERENCIAS

- Acevedo, C. (2017). Economía de la paz: de la expansión inicial a largo período de bajo crecimiento [diapositivas de PowerPoint]. Foro "¿Cómo salir del bajo crecimiento?", Fudeco.
- Álvarez, I. (2018). *Corresponsabilidad social en los cuidados. Conceptos básicos y legislación vigente en El Salvador*. San Salvador: Fundación Friedrich Ebert El Salvador.
- Alvarez, Iliana. (2018). *Reconocimiento de los cuidados en El Salvador. Avances y tareas pendientes*. Análisis. San Salvador: Fundación Friedrich Ebert El Salvador.
- Amiti, M., Redding, S., y Weinstein, D. (2019). *The Impact of the 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare*. Londres: Center for Economic Policy Research.
- Aquino, L., Arévalo, J., y Colorado, M. (2015). *Análisis de Sostenibilidad de la Deuda Pública con Remesas Familiares*. San Salvador: Banco Central de Reserva, Documentos Ocasionales 2015-01.
- AUSJAL. (2017). *Informe de la Red de Desigualdad y Pobreza AUSJAL: Los Mercados Laborales, Pobreza y Desigualdad desde un enfoque de Derechos Humanos*. Guatemala: AUSJAL.
- Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR). (2018). *Base de Datos Económica*. Recuperado de <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/?cat=1000&lang=es>
- Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR). (2019). [Base de datos] *Base de Datos Económica*. Obtenido de Índice de Precios al consumidor (IPC) Base dic. 2019 e Inflación. Recuperado de <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/?cdr=123&lang=es>
- Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR). (2018). SCNES. Recuperado de http://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_content&view=article&id=401&Itemid=454
- Barrera, S. y Castro, D. (22 de septiembre 2015). Análisis: Salarios de fome na América Central? *O ISTMO*. Recuperado de <https://oistmo.com/2015/09/22/analise-salarios-de-fome-na-america-central/>
- Barro, R and Sala i Marti, X. (1990). Economic growth and convergence across the United States. *NBER Working Paper Series*. N.º 3419.
- Barro, R and Sala i Marti, X. (1992). Regional Growth and Migration: A Japan-U.S. Comparison. *NBER Working Paper Series*. N.º 4038.
- Baumol, W.J. (1986). Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show. *American Economic Review* 76(5), 1072-1085.

- Bell, S. y Henry, J. (2010). Hospitality versus Exchange: the Limits of Monetary Economies. *Review of Social Economy*, pp. 203-226.
- Burns, T. (2007). Politizando la pobreza: hacia una Economía solidaria del cuidado. Instituto de investigación, Capacitación y desarrollo de la Mujer (IMU).
- Campos, R.; Chávez, E. y Esquivel, G. (2015). *A New Approach for Top Income Shares: Mexico Since the 1990's*. [Trabajo en proceso]. Recuperado de https://lacer.lacea.org/bitstream/handle/123456789/64354/lacea2015_top_income_shares.pdf?sequence=1
- Carballo, J., Dueñas, L., Rodríguez, G., y Vásquez, O. (2017). *Análisis del impacto macro y socioeconómico de las remesas sobre el crecimiento, pobreza y la desigualdad en El Salvador* (tesis de pregrado). Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, El Salvador.
- Carvajal M., S. (2015). ¿Es la dolarización compatible con el crecimiento y bienestar de largo plazo? un análisis post keynesiano. *Revista Fiscalidad* (10), 91-114.
- CEPAL. (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Santiago: CEPAL.
- CEPAL (2019). De beneficiarias a ciudadanas. Acceso y tratamiento de las mujeres en los sistemas de pensiones de América Latina.
- Céspedes, C. y Robles, C. (2016). *Niñas y adolescentes en América Latina y el Caribe, deudas de igualdad*. Serie de Asuntos de Género N.º 133. Santiago: Naciones Unidas, CEPAL y UNICEF.
- Checchi and Co. Consulting, Inc. (CCCI). (1981, Diciembre). *Agrarian reform in El Salvador*. Recuperado de https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNAAJ866.pdf
- Cobham A. y Summers A. (2013). *Is It All About the Tails? The Palma Measure of Income Inequality*. Center for Global Development. [Working Paper 343]. Recuperado de <https://www.cgdev.org/sites/default/files/it-all-about-tails-palma-measure-income-inequality.pdf>
- Cruz, E. y Parejo, F. La concepción del «dinero moderno» y su contribución a un nuevo marco político monetario-fiscal. *Revista de Estudios Políticos* 181, 167-186.
- Cummings, A.; Aguilar, M.; Cartagena, R.; García, M.; González, A.; Sánchez, C. (2018). "Aplicación de los Sistemas de Información Geográfica en la identificación de los territorios funcionales rural-urbanos de El Salvador". Documento de trabajo presentado al *VIII Congreso de Ingeniería y Arquitectura, CONIA*. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas: San Salvador.
- Dadayán, V. (1980). *Modelos macroeconómicos*. Moscú: Progreso.
- Damianovi, N., Valenzuela, R. y Vera, S. (2007). *Dinámicas de la desigualdad en El Salvador: hogares y pobreza en cifras en el período 1992 / 2007*. Documento de Trabajo N.º 52. Programa Dinámicas Territoriales Rurales. Santiago: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP). Recuperado de http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/13720767171366374679N52_2009_DamianovicValenzuelaVera_DinamicasdesigualdadElSalvadorhogarespobreza.pdf
- Damianovi, N., Valenzuela, R. y Vera, S. (2009). *Heterogeneidad espacial del desarrollo económico en El Salvador: radiografía a los cambios en bienestar en el período 1992 / 2007, por estimaciones en áreas pequeñas*. Santiago: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP) y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- De la Fuente, A. (1996). Convergencia y otras historias: economía regional desde una perspectiva neoclásica. *Revista de Economía Aplicada* 10(10), Primavera 1996, 5-64.
- De la Fuente, A. (1996a). Inversión pública y redistribución regional: El caso de España en la década de los ochenta. *Instituto de Análisis económico. Departamento de Economía y de Historia*. CSIC. PT.50.96, España.
- De la Fuente, A. (1997). Desigualdad en Productividad entre regiones españolas: fuentes, evolución y perspectivas de convergencia. *Instituto de Análisis económico*. Departamento de Economía y de Historia. CSIC. PT.54.97, España.
- De la Fuente, A. (1998). "Algunas técnicas para el análisis de convergencia con una aplicación a las regiones españolas". *Instituto de Análisis económico*. Departamento de Economía y de Historia. CSIC. PT.62.98, España.
- De la Fuente, A. (2004). Educación y crecimiento. *Instituto de Análisis económico*. CSIC. Fundación la Caixa.
- Decreto de Ley. (1881, febrero 26). *Los terrenos comunales serán divididos*. Diario Oficial, 10(49), 197. San Salvador, El Salvador: Diario Oficial. Recuperado de http://www.diariooficial.gob.sv/diarios/1881/1881_Parte6.pdf
- Decreto de Ley. (1980, marzo 05). *Ley básica de la reforma agraria*. Diario Oficial, 266(46), 4 - 7. San Salvador, San Salvador, El Salvador. Recuperado de http://www.diariooficial.gob.sv/diarios/do-1980/03-marzo/marzo-1980_Parte5.pdf
- Decreto de Ley. (1882, marzo 14). *Quedan extinguida en El Salvador la institución de los ejidos*. Diario Oficial, 12(62), 257. San Salvador, El Salvador. Recuperado de https://www.diariooficial.gob.sv/diarios/1882/1882_Parte8.pdf
- Departamento de Economía UCA. (2016). *Análisis Socioeconómico de El Salvador, enero – agosto de 2016*. San Salvador, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Departamento de Economía UCA. (2018). *Análisis socioeconómico de El Salvador. Un enfoque estructural 1974-primer trimestre 2018*. El Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Departamento de Economía UCA. (2017a). *Análisis Socioeconómico de El Salvador, segundo semestre de 2016*. San Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Departamento de Economía UCA. (2018a). *Análisis Socioeconómico de El Salvador año 2017*. Antiguo Cuscatlán: UCA Editores.
- Dirección General de Estadística y Censos de El Salvador (Digestyc). (2011). *Resultados de la Encuesta de Uso de Tiempo en El Salvador*, aplicado como un módulo de la EHPM 2010. Ciudad Delgado, San Salvador: Digestyc.
- Dirección General de Estadísticas y Censos (Digestyc). (4 de Abril de 2019). *Índice de Precios al Consumidor (IPC)*. Obtenido de Canasta Básica Alimentaria Urbana (2017-2019). Recuperado de <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/servicios/en-linea/canasta-basica-alimentaria.html>
- Dumenil, G y Levy, D. (2007). *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberal*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Esteban, J. y Ray, D. (1994). On the measuring of polarization. *Econometrica* 62(4). Recuperado de <https://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Courses/Readings/Esteban%20Ray94.pdf>
- Federici, S. (2010). *Calibán y la bruja. Mujeres, Cuerpo y acumulación originaria*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Federici, S. (2013). *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Federici, S. (2018). *El Patriarcado del salario. Críticas feministas al marxismo*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Fisher, G. (1992). The development and history of poverty thresholds. *Social Security Bulletin* 55(4) 3-14. Recuperado de <https://www.ssa.gov/policy/docs/ssb/v55n4/v55n4p3.pdf>
- Foley, D. (1989). Money in Economic Activity. In M. M. Eatwell J., *Money* (pp. 248-262). London: The New Palgrave. Palgrave Macmillan.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2014). *Manual de estadísticas de finanzas públicas*.
- Franzoni, J. (2016). *Política de corresponsabilidad social de los cuidados en El Salvador*. Documento en construcción y versión no publicada de la Secretaría Técnica y de Planificación de la Presidencia de El Salvador (SETEPLAN), San Salvador.
- FUNDAUNGO. (2018). Estudio sobre el impacto social y económico de los cambios en la estructura por edad de la población y sus consecuencias para el logro de los ODS en El Salvador.
- García-Milà, T. y Marimón R. (1996). Integración Regional e Inversión Pública en España. En: Marimón R. (Ed.), *La Economía Española: Una Visión Diferente* (197-253). Barcelona: Antoni Bosch.
- Glytsos, y N. (1993). Measuring the Income Effects of Migrant Remittances: A Methodological. *JSTOR*, 131-168.
- Gobierno de El Salvador. (2000). *Código Tributario*.
- Hernández, J. (2004). El rol de la política fiscal en economías dolarizadas. *Boletín económico*, 20-27.
- Hernández, J. (s/f). *Aspectos metodológicos sobre la determinación de la dieta básica promedio -DBP- y la Canasta Básica Alimentaria -CBA-*. Recuperado de <https://docplayer.es/13423679-Aspectos-metodologicos-sobre-la-determinacion-de-la-dieta-basica-promedio-dbp-y-la-canasta-basica-alimentaria-cba-1.html>
- ICEFI. (2018). El Salvador: La tentación del desborde financiero producto del ciclo electoral. *Perfiles macrofiscales de Centroamérica*, 49-59.
- Innes, A. T. (1913). Que es el dinero? *The Banking Law Journal*, 377-408.
- Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria. (2005). *Reforma Agraria y Desarrollo Rural en El Salvador*. ISTA. San Salvador: ISTA.
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS). (3 de abril de 2019). *Portal de Transparencia*. Obtenido de Estadísticas. Recuperado de <https://www.transparencia.gob.sv/institutions/iss/documentos/estadisticas>

- Jurado, V. (20 de agosto de 2018). Gobierno de El Salvador rompe con Taiwán y abre relaciones con China. *El Diario de Hoy*. Recuperado de <https://www.elsalvador.com/noticias/nacional/511168/gobierno-de-el-salvador-rompe-con-taiwan-y-abre-relaciones-con-china/>
- Krugman, P., Obstfeld, M., y Melitz, M. (2012). *Economía internacional: teoría y política*. Madrid: Pearson.
- Krugman, P. (17 de junio de 2018). Thinking About a Trade War (Very Wonkish). *The New York Times*. Recuperado de <https://www.nytimes.com/2018/06/17/opinion/thinking-about-a-trade-war-very-wonkish.html>
- Lavoie, M. (2011, Octubre). *The monetary and fiscal nexus of neo-chartalism: A friendly critical look*. Recuperado de https://www.boeckler.de/pdf/v_2011_10_27_lavoie.pdf
- Lazo J. (1987) *La estructura y elasticidad tributaria (1971-1984) y el programa de estabilización y reactivación económica de 1986*. Cuaderno de Trabajo N.º 10. México: Centro de Investigación y Acción Social- CINAS.
- Lazo J. (2017) *Transformación de la matriz productiva: de la agroexportación y sustitución de importaciones al neoliberalismo: Alternativa para reducir la dependencia y altos niveles de pobreza y desigualdad social?: Caso El Salvador*. San Salvador: Fundación Friedrich Ebert, sede El Salvador. Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/13582.pdf>
- Lerner, A. (1951). *Economía del pleno empleo*. Madrid: Aguilar S.A.
- López, J. (4 de diciembre de 2018). China en Centroamérica: ¿movimiento comercial o político? *Nómada*. Recuperado de <https://nomada.gt/blogs/china-en-centroamerica-movimiento-comercial-o-geopolitico/>
- Magaña, Y. (19 de abril de 2018). Piden eliminar límite de posesión de tierras. *El Mundo*. Recuperado de <https://elmundo.sv/piden-eliminar-limite-de-posesion-de-tierras/>
- Marx, C. (1946) [1894]. *El Capital. Crítica de la economía política* (segunda y quinta reimpression ed., Vol. III). (W. Roces, trad.) México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (2008) [1867], *El Capital*, Tomo I. México: Fondo de Cultura Económica.
- Meireles, M., y Martínez, O. (2018). Dolarización, política monetaria y fiscal: vacilaciones del correísmo en Ecuador. En *El Gran Fraude (76-87)*. Ecuador.
- Menchú, M. y Méndez, H. (2011) *Análisis de la situación alimentaria en El Salvador*. Guatemala: Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá, Incap. Recuperado de <http://www.sdgsfund.org/es/an%C3%A1lisis-de-la-situaci%C3%B3n-alimentaria-en-el-salvador-consumo-de-alimentos-acceso-alimentos-calidad-de>
- Menjívar, R. (1980). *Acumulación originaria y desarrollo del capitalismo en El Salvador*. San José, Costa Rica: Editorial Universitaria Centroamericana - EDUCA.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador. (s.f.). Mapas de suelos. Recuperado de <http://www.mag.gob.sv/direccion-general-de-economia-agropecuaria/estadisticas-agropecuarias/mapas-tematicos-sobre-frutales-granos-basicos-hortalizas-pecuarios-y-suelos/#>

- Ministerio de Economía. (2009). IV Censo Agropecuario 2007 - 2008 (Vol. I). Ciudad Delgado, San Salvador: Dirección General de Estadísticas y Censos. Recuperado de http://www.censos.gob.sv/cenagro/descargas/CENAGRO_Resultados.pdf
- Minec y Digestyc. (varios años). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM)*. Ciudad Delgado, El Salvador: Gobierno de la República de El Salvador.
- Ministerio de Hacienda. *Liquidaciones anuales del presupuesto, 1990 a 2017*. Gobierno de El Salvador.
- Minsky, H. (1986). *Stabilizing an unstable economy*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Montesino Castro, M. (2017). *Economía y desarrollo: Racionalidad reproductiva y valor de la fuerza de trabajo en la gestión del desarrollo* (2da edición). Antiguo Cuscatlán. UCA editores.
- Montesino, M. (2017). *Economía y desarrollo: Racionalidad reproductiva y valor de la fuerza de trabajo en la gestión del desarrollo*. El Salvador: UCA Editores.
- Montoya, A. (1998). *Economía crítica*. San Salvador: UCA editores.
- Nobre, M. (2015). Economía solidaria y Economía feminista: Elementos para una agenda. En: SOF Sempreviva Organização Feminist. Las mujeres en la construcción de la economía solidaria y la agroecología. Sao Paulo. Textos para la acción feminista.
- Nogar, A. (2010). Los espacios rurales en transformación. Cambios y escenarios. Un abordaje teórico. En A. G. Nogar, G. P. Jacinto, y L. Materi (Ed.), *Los espacios rurales*. Aproximaciones teóricas y procesos de intervención en turismo rural (13 - 34). Buenos Aires, Argentina: La Colmena.
- OIT (2019). El trabajo de cuidados y los trabajadores del cuidado para un futuro con trabajo decente.
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (17 de septiembre de 2001). *Concluyen con Éxito en la OMC las negociaciones para la adhesión de China*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr243_s.htm
- Pérez, A. (s.f.). Cadenas globales de cuidados: preguntas para una crisis. *Revista Diálogos, Miradas Norte*.
- Proaño A. (2019). *La región necesita que más mujeres trabajen, pero, ¿Qué necesitan ellas?* Blog BID mejorando Vidas, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Quah, D. (1993). Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis. W.P. Department of Economics L.S.E. (1993); *Scandinavian Journal of Economics*, Diciembre 1993.
- Quah, D. (1997). Empirics for Growth and Convergence: Stratification, Polarization, and Convergence Clubs. *Journal of Economic Growth* 2(1), 27-60.
- Raymond, J.L. y García, B. (1994). Las Disparidades en el PIB per cápita entre las Comunidades Autónomas y la Hipótesis de Convergencia. *Papeles de Economía Española* (59). Madrid.
- Sala i Martí, X (1994, 2000). *Apuntes de crecimiento económico*, (primera y segunda edición 1994, 2000). Barcelona: Antoni Bosch.

- Sala i Marti, X (1994a). La riqueza de las regiones. Evidencia y teorías sobre crecimiento regional y convergencia. *Moneda y Crédito* (198), 13-80. España.
- Sala i Marti, X. (2002). The World Distribution of income (estimated from individual country distributions. *NBER, Working Paper Series*. N.º 8933.
- Salvador, S. y De los Santos, D. (2016). Economía de cuidado, relaciones de trabajo y normas internacionales. *Análisis* (2)2016. Fundación Friedrich Ebert.
- Sánchez, C. (2016). La polarización distinguida de la desigualdad de ingreso. El Salvador 2000-2014. En *Análisis Socioeconómico de El Salvador enero-agosto de 2016*. San Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- SECONAN. (1983). *Diagnóstico Alimentario Nutricional de El Salvador. Informe Final. Volumen II y III*. San Salvador: Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social.
- Seminario Permanente sobre la Economía Nacional del Departamento de Economía de la UCA. (1984, Enero - Febrero). La fase II de la Reforma Agraria y el artículo 105 de la Constitución Política: mito y realidad. (D. d. Economía, Ed.) Boletín de Ciencias Económicas y Sociales, VII(1), 27-40. Recuperado de http://www.uca.edu.sv/boletines/upload_wfile/boletines/4faab87c99cdela faseii.pdf
- Siget. (varios años). Boletín Estadístico de Electricidad. Superintendencia General de Electricidad y Comunicaciones. Varios años. San Salvador. Recuperado de <https://www.siget.gob.sv/estadisticas/>
- Simoes, A. (2018). *The Observatory of Economic Complexity*. Recuperado de <https://atlas.media.mit.edu/en/>
- Swanson, A., y Bradsher, K. (3 de marzo de 2019). U.S. and China Near a Trade Deal to Drop Tariffs. *The New York Times*. Recuperado de <https://www.nytimes.com/2019/03/03/business/us-china-trade-deal-trump.html>
- Tcherneva, P. (2016). Money, Power, and Monetary Regimes. *Levy Economics Institute of Bard College*. Working Paper N.º 861.
- Tymoigne, E. (2016). Government monetary and fiscal operations: generalising the endogenous money approach. *Cambridge Journal of Economics*, 1-16.
- United States Agency for International Development (USAID). Mission to El Salvador. (1980, Julio 21). *Development Experience Clearinghouse*. (USAID, Ed.) Recuperado de https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pdaaj756.pdf
- Velis, R. (2012). La Reforma Agraria de 1980 en El Salvador: lucha política, diseño y ejecución. *Revista de Humanidades y Ciencias Sociales* (3) Julio - Diciembre, 95 - 120. Recuperado de http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/2500/1/revista_de_humanidades_y_ciencias_sociales_No%203%20julio-diciembre%202012.96-121.pdf
- Wallace, A. (22 de agosto de 2018). *¿Diplomacia de chequera? Por qué quedan países en Centroamérica que no rompen relaciones con Taiwán a favor de China*. *BBC Mundo*. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-40264113>
- Wolfson, M. (1994). When Inequalities Diverge. *The American Economic Review* 84(2), 353-358.

- World Integrated Trade Solution (WITS). (2019). *El Salvador Product exports and imports from China*. Recuperado de <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/SLV/Year/2017/TradeFlow/EXPIMP/Partner/CHN/Product/all-groups#>
- Wray, R. (2000). Modern Money. En J. Smithin (ed.), *What is money?* (42-77). New York: Routledge.
- Zhang, D. y Kanbur, R. (2001). What difference do polarisation measure make? An application to China. *Journal of Development studies* 37(3), February, 85-98. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/b4f8/b1b07e7092ce5b6916bd2574d6afb32d5795.pdf>

ANEXOS

Anexo 1

Comparación entre la CBA urbana y rural en El Salvador

Tabla A1.
Comparación entre la CBA urbana y rural en El Salvador

Artículos	Gramos por persona		Relación de requerimientos rural/urbano
	Urbana	Rural	
Pan Francés	49	0	0.00%
Tortillas	223	402	180.27%
Arroz	55	39	70.91%
Carnes	60	14	23.33%
Res			
Cerdo			
Aves			
Grasas	33	14	42.42%
Aceite			
Margarina			
Manteca vegetal			
Huevos	28	30	107.14%
Leche Fluida *	106	31	29.25%
Frutas	157	16	10.19%
Naranja			
Plátano			
Guineo			
Frijoles	79	60	75.95%
Verduras	127	0	0.00%
Papa			
Cebolla			
Chile verde			
Tomate			
Güisquil			
Repollo			
Azúcar	69	65	94.20%

Fuente: elaboración propia con datos de Digestyc.

Anexo 2

Sección 7, distribución de lo reportado como consumo en el destino de la remesa por la EHPM.

Tabla A7.1.
Distribución de lo reportado como consumo en el destino de la remesa por la EHPM

Número	Descripción	Gasto mensual de la población de acuerdo a EHPM	Clasificación en MIP	Participación	Monto consumido por remesa anual
1	Tortilla	7913916	23	4.1%	152.750183
2	Pan	6740712	19	3.5%	130.105626
3	Pan	4189132	19	2.2%	80.8563902
4	Arroz	1374565.6	47	0.7%	26.5311316
5	Arroz	2580042.4	47	1.3%	49.7986015
6	Maíz	104436.72	47	0.1%	2.01578183
7	Maíz	6608712	47	3.4%	127.557832
8	Frijoles	2229725.6	47	1.2%	43.0369736
9	Frijoles	4670948	47	2.4%	90.1561455
10	Frijoles	503007.2	47	0.3%	9.70877653
11	Café	1510420.4	23	0.8%	29.1533285
12	Café	2795119.6	23	1.5%	53.9499068
13	Leche	1115560	17	0.6%	21.5319438
14	Leche	9318756	17	0.0%	1.79865655
15	Leche	42907.16	17	0.0%	0.8281711
16	Leche	11158.068	17	0.0%	0.21536707
17	Crema	1341410	17	0.7%	25.8911799
18	Crema	906551.6	17	0.5%	17.4977752
19	Quesillo	121845.16	17	0.1%	2.35179025
20	Quesillo	209856.36	17	0.1%	4.05053546
21	Queso	2291212	17	1.2%	44.2237512
22	Queso	3267300.8	17	1.7%	63.0636963
23	Queso	724164	17	0.4%	13.9774271
24	Frutas	4141620	6	2.2%	79.9393389
25	Angelina	959007.2	14	0.5%	18.5102452
26	Carne	392930.24	14	0.2%	7.58412979
27	Carne	661744.8	14	0.3%	12.772645
28	Costilla	163405.72	14	0.1%	3.15397
29	Lomo	192122.84	14	0.1%	3.70825252
30	Lomo	179948.68	14	0.1%	3.47327338
31	Posta	397206.84	14	0.2%	7.66667444
32	Solomo	228464.24	14	0.1%	4.40969483
33	Pollo	6389240	14	3.3%	123.321701
34	Pescado	2258402	15	1.2%	43.5904701
35	Aceite	4940256	16	2.6%	95.3541848
36	Aceite	52189.08	16	0.0%	1.00732577
37	Gaseosas	1979999.2	26	1.0%	38.2168879
38	Jugos	514909.2	26	0.3%	9.93850258
39	Sal	361564.88	23	0.2%	6.97873235
40	Azúcar	4089460	21	2.1%	78.9325744

Continúa...

Continuación...

Número	Descripción	Gasto mensual de la población de acuerdo a EHPM	Clasificación en MIP	Participación	Monto consumido por remesa anual
41	Huevos	6161072	8	3.2%	118.917724
42	Té	6435736	23	0.0%	1.24219142
43	Mantequilla	8398.524	17	0.0%	0.16210383
44	Margarina	261869.88	16	0.1%	5.05447267
45	Fruta	26100.924	6	0.0%	0.50378611
46	Vegetales	4248116	47	2.2%	81.9948679
47	Cultivos de raíces	4536296	47	2.4%	87.5571644
48	Salsas	1804178.4	23	0.9%	34.8232886
49	Frijol negro	74318.28	4	0.0%	1.43445178
50	Pan de caja	78019.4	19	0.0%	1.50588882
51	Haria de maíz	96323.32	4	0.1%	1.85918132
52	Leche en polvo	3419335.6	17	1.8%	65.9981909
60	Desayuno	3568151.2	47	1.9%	68.8705502
61	Almuerzo	4894788	47	2.6%	94.4765857
62	Cena	4558020	47	2.4%	87.9764695
63	Higiene personal	16400000	33 34 41 63 68	8.5%	316.544048
64	Lavandería	11700000	33	6.1%	225.827156
65	Aseo hogar	1186203	33	0.6%	22.8954572
66	Cine, estadio	282077.8	65	0.1%	5.44451515
67	Peluquería	5642334	68	2.9%	108.90532
68	Lavado de ropa	370306.2	68	0.2%	7.14745264
69	Combustible	5557923	32	2.9%	107.276064
70	Transporte público	1672220	45	0.9%	32.276298
71	Renta (no)	3069417	ya asignado		0
72	Guardería	248305	69	0.1%	4.79265059
73	Adultos mayores	211946.7	69	0.1%	4.09088209
74	Gasto por comida mascotas	1042357	24	0.5%	20.1190185
75	Libros	277308.6	31	0.1%	5.3524626
76	Artículos bebés	1322130	41	0.7%	25.5190477
77	Prendas de vestir	8066666.67	27	4.2%	155.698495
78	Calzado	6616666.67	27	3.4%	127.711369
79	Muebles	2416666.67	40	1.3%	46.6452103
80	Electrodomésticos	2783333.33	39	1.5%	53.7224146
81	Reparación vivienda	120871.667	43	0.1%	2.3330004
82	Reparación vivienda	3066666.67	43	1.6%	59.1911634
83	Reparación vehículos	4400000	44	2.3%	84.9264518
84	Compra de vehículo	3083333.33	44	1.6%	59.5128545
85	Lavado de vehículo	18131.0833	44	0.0%	0.34995649
86	Tejidos para el hogar	401070.333	27	0.2%	7.74124553
87	Equipo de cocina	537869	39	0.3%	10.3816604
88	Gasto salud	2583333.33	ya asignado		0
89	Transporte	325503.167	45	0.2%	6.28268841
90	Trasporte	212868.5	45	0.1%	4.10867418
91	Joyería	855681	41	0.4%	16.515898

Fuente: elaboración propia con base en EHPM 2014.

Notas: (1) Se distribuyó el 89.5% de las remesas equivalente a USD 3703.30 millones reportados por el BCR, (2) algunos rubros se repiten porque presentan alguna variación dentro de la EHPM, (3) dado que la EHPM presenta el consumo de los hogares de toda la economía, algunas asignaciones ya se habían clasificado como salud y educación en la tabla 7.1, por lo que no se les dio participación en los USD 3703.30

Anexo 3.

.....

Productos de la MIP

1) Café, 2) Fibras vegetales, 3) Caña de azúcar, 4) Cereales, legumbres y oleaginosas, 5) Hortalizas, raíces y tubérculos, 6) Frutas, 7) Otros productos agrícolas N.C.P., 8) Animales vivos y productos de origen animal, 9) Productos de la silvicultura y extracción de madera, 10) Productos de la pesca y acuicultura, 11) Piedra, arena y arcilla, 12) Minerales metalíferos, 13) Otros minerales, 14) Carne y productos de carne, 15) Pescado preparado o en conserva, 16) Aceites y grasas animales y vegetales, 17) Productos lácteos, 18) Productos de molinería, almidones y productos derivados, 19) Productos de panadería, 20) Macarrones, fideos y productos farináceos análogos, 21) Azúcar, 22) Legumbres y frutas preparadas o en conserva; jugos de frutas y de legumbres, 23) Productos alimenticios N.C.P., 24) Preparados utilizados para la alimentación de animales, 25) Bebidas alcohólicas y tabaco, 26) Bebidas no alcohólicas; aguas minerales embotelladas, 27) Fibras textiles, productos textiles y prendas de vestir, 28) Cuero y productos de cuero; calzado, 29) Madera y productos de madera, excepto muebles; artículos de corcho, paja y materiales trenzables, 30) Pasta de papel, papel y productos de papel, 31) Productos de la impresión, 32) Productos de horno de coque y productos de petróleo refinado y materiales radioactivos, 33) Productos químicos, 34) Productos farmacéuticos, botánicos y sustancias químicas conexas, 35) Productos de caucho y productos plásticos, 36) Cemento, cal y yeso, 37) Otros productos minerales no metálicos, 38) Metales comunes, 39) Productos metálicos elaborados, y maquinaria y equipo, 40) Muebles, 41) Otros artículos manufacturados, 42) Electricidad y agua, 43) Construcción y servicios de construcción, 44) Servicios de comercio, de reparación y mantenimiento de vehículos automotores y motocicletas, 45) Servicio de transporte, almacenamiento y servicios postales, 46) Servicios de distribución de electricidad, gas, agua por tubería y alcantarillado, 47) Alojamiento; servicios de suministro de comidas y bebidas, 48) Servicios de telecomunicaciones, noticias y servicios editoriales y de publicación, 49) Servicios financieros y servicios relacionados, 50) Servicios inmobiliarios, 51) Servicios jurídicos y contables, 52) Servicios investigación, desarrollo y asesoramiento a las empresas, 53) Servicios de publicidad, 54) Servicios de alquiler y arrendamiento, 55) Servicios de apoyo a las empresas, 56) Servicios de reserva, operadores de viajes y servicios relacionados, 57) Servicios de agencias de seguridad y otros servicios de apoyo a las empresas, 58) Servicios agropecuarios, de explotación minera, de distribución de agua, gas y energía por comisión o por contrato; excepto silvicultura y pesca, 59) Servicios de mantenimiento, reparación e instalación de maquinaria y equipo, 60) Servicios de manufactura e insumos físicos que son propiedad de otros, 61) Servicios de administración pública, otros servicios a la comunidad y de afiliación obligatoria 62) Servicios de educación, 63) Servicios de salud humana y servicios sociales de asistencia, 64) Servicios de tratamiento, eliminación y disposición de desperdicios; servicios de saneamiento, 65) Servicios de esparcimiento y diversión, 66) Otros servicios comunitarios, sociales y personales, 67) Servicios de mantenimiento y reparación de enseres de uso personal, doméstico y computadoras, 68) Otros servicios personales, 69) Servicios domésticos y 70) Compras directas en el exterior y en el mercado interno.



Impreso en
Talleres Gráficos UCA,
en septiembre del 2019
La edición consta de 1,000 ejemplares
San Salvador, El Salvador, C. A.