



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

FACULTAD DE ECONOMÍA

APERTURA COMERCIAL EN EL SALVADOR: IMPACTOS  
EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO FORMAL  
Y SALARIOS PROMEDIOS REALES.

TESIS

QUE PARA OBTAR POR EL GRADO:

**MAESTRO (A) EN ECONOMÍA**

CAMPO DE CONOCIMIENTO:

ECONOMÍA POLÍTICA

PRESENTA:

**CLAUDIA MELISSA SALGADO RODRÍGUEZ**

DIRECTOR DE LA TESIS:

**DR. IGNACIO PERROTINI HERNÁNDEZ**

MÉXICO, D.F.  
2009





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **Agradecimientos**

*En memoria a Humberto Salgado  
“mi Abuelito Beto”*

*La presente investigación se llevó a cabo gracias al valioso apoyo de la Fundación Heinrich Böll y el Instituto Internacional de Educación-Fundación Ford, entidades que otorgaron su respaldo, no solo financiero, para mi estancia en México; sino, también, su confianza en mi proyecto académico. Asimismo, agradezco el apoyo del posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México y reitero mi enorme orgullo de haber estudiado en la mejor Universidad de Iberoamérica.*

*Agradezco a mi familia, Hugo, Blanqui, Hugo y Estefannie, por su apoyo incondicional en todo momento, por la inspiración y la motivación a seguir adelante. A mi familia en general y amigos de infancia.*

*A todos mis amigos y amigas que me ayudaron a aclarar ideas y a debatir aspectos de la realidad salvadoreña en el proceso de esta tesis.*

*A los amigos y amigas que conocí de todos los países de América Latina y que me han hecho reconocer que estamos dentro de una sola patria...*

*A Vinicio por el amor y la espera.*

# Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo I.....</b>	<b>4</b>
<b>1.1 El comercio exterior.....</b>	<b>4</b>
1.1.1 El comercio exterior como generador de demanda.....	4
1.1.2 Característica de la estructura productiva de los bloques de países.....	5
1.1.3 El deterioro de los términos de intercambio .....	6
<b>1.2 Nivel de ocupación.....</b>	<b>8</b>
1.2.1 ¿Impacta el libre comercio al nivel de ocupación? .....	8
1.2.2 Causas de los movimientos del nivel de ocupación.....	9
<b>1.3 Productividad y salarios.....</b>	<b>12</b>
1.3.1 Productividad.....	12
1.3.2 ¿El comercio internacional afecta la distribución del ingreso?....	13
<b>Capítulo II.....</b>	<b>18</b>
<b>2.1 Contexto histórico de la estructura productiva de El Salvador .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2 El sector externo de la economía salvadoreña .....</b>	<b>23</b>
<b>2.3 El sector interno de la economía salvadoreña.....</b>	<b>32</b>
2.3.1 Empleo .....	35
2.3.2 Salarios.....	41
<b>Capítulo III .....</b>	<b>49</b>
<b>3.1Análisis econométrico del nivel de ocupación .....</b>	<b>49</b>
<b>3.2Análisis econométrico de los salarios reales .....</b>	<b>56</b>
<b>Conclusiones .....</b>	<b>64</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>68</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>72</b>

## Índice de cuadros, gráficas y diagramas

<b>Gráfica No. 1: Grado de apertura comercial .....</b>	<b>24</b>
<b>Gráfica No. 2: Exportaciones FOB.....</b>	<b>25</b>
<b>Gráfica No. 3: Importaciones CIF .....</b>	<b>26</b>
<b>Gráfica No. 4: Balanza comercial:.....</b>	<b>27</b>
<b>Gráfica No. 5: Precios de intercambio de bienes y servicios.....</b>	<b>28</b>
<b>Gráfica No. 6: Índice de precios al consumidor .....</b>	<b>29</b>
<b>Gráfica No. 7: Tipo de cambio real .....</b>	<b>30</b>
<b>Gráfica No. 8: Remesas como porcentaje del PIB .....</b>	<b>31</b>
<b>Gráfica No. 9: Tasas de crecimiento del PIB.....</b>	<b>33</b>
<b>Gráfica No. 10: Participación de los sectores económicos en el valor agregado .....</b>	<b>34</b>
<b>Gráfica No. 11: Inversiones brutas en porcentaje del PIB.....</b>	<b>35</b>
<b>Gráfica No. 12: Población ocupada .....</b>	<b>37</b>
<b>Gráfica No. 13: Participación del nivel de ocupación de acuerdo con el sector económico.....</b>	<b>38</b>
<b>Gráficas No.14: Cotizantes por sector económico .....</b>	<b>39</b>
<b>Gráfica No. 15: Nivel de ocupación de maquila .....</b>	<b>41</b>
<b>Gráfica No. 16: Ocupados y salarios, según escolaridad.....</b>	<b>43</b>
<b>Gráfica No. 17: Salarios mínimos reales y productividad.....</b>	<b>44</b>
<b>Gráfica No. 18: Salarios mínimos nominales.....</b>	<b>46</b>
<b>Diagrama No.1: Estructura del mercado laboral: .....</b>	<b>36</b>
<b>Cuadro No. 1: Trabajadores cotizantes, según actividad económica .....</b>	<b>4040</b>
<b>Cuadro No. 2: Distribución del ingreso por decil .....</b>	<b>42</b>
<b>Cuadro No. 3: Salarios reales promedios por sector económico .....</b>	<b>455</b>

## **Introducción**

A partir de 1989, con la llegada de Alfredo Cristiani a la presidencia, en El Salvador inicia el proceso de implementación del modelo de desarrollo económico basado en la liberalización, en el que las exportaciones de los bienes transables jugarían el papel principal como generadoras de divisas. Con ello, se reconocía el papel fundamental que debería desempeñar la demanda internacional de los bienes comerciables del país.

Sin embargo, es hasta la firma de los acuerdos de paz, en 1992, que dicho proceso de liberalización económica inicia, ubicando a El Salvador como uno de los últimos países de América Latina (junto con Guatemala y Nicaragua) en aplicar el modelo.

Este hecho provocó que la puesta en marcha de la liberalización económica se implementara de forma amplia y con un ritmo acelerado. Entre 1992 y 1994 (para dar un ejemplo de la velocidad del proceso) se dio una reducción arancelaria de la gama de 0-290 por ciento a la gama del 5-20 por ciento; para el año 1995, el grado de apertura de la economía representó el 75% del PIB, tendencia que se mantiene en la actualidad.

Pero dicha apertura se explicó en su mayoría por el drástico incremento en las importaciones, en contraste con un lento crecimiento en las exportaciones, lo que ha resultado en una tasa de crecimiento promedio anual del 9.3% del déficit comercial desde 1992 hasta la fecha.

Es así que el andamiaje del modelo productivo se instala en el impulso de dicho sector externo (promoviendo exportaciones no tradicionales, maquila y zonas francas), teniendo como resultado que El Salvador se haya convertido en uno de los países con mayor registro de “libertades económicas” de América Latina.

El actual modelo de desarrollo presupone la existencia de ventajas comparativas y establece que el intercambio comercial entre países ha especializado su producción de acuerdo con su dotación de recursos productivos, permitiendo de esta manera reducir o eliminar la desigual distribución del ingreso entre ellos; entonces no hay posibilidad de deterioro en los términos de intercambio provisto por la división internacional del trabajo.

Con esto último, el modelo de desarrollo no identifica las disparidades de estructura productiva entre los países que establecen relaciones comerciales, lo que conlleva a las enormes asimetrías en términos de comercio exterior.

Ante este contexto, la hipótesis en la cual se basa este trabajo se sustenta en la premisa de que la estructura productiva de El Salvador se caracteriza por una mano de obra poco calificada, bajo nivel de productividad, poco incentivo en la acumulación de capital y en la aplicación de tecnología, entre otros aspectos. La dinámica del sistema productivo, en términos generales, ha traído como consecuencia que la competitividad nacional se base en una configuración laboral bastante restrictiva en la generación de empleo formal -por ello el aumento en el subempleo- y en un nivel de salario por debajo de la capacidad de la reproducción de la mano de obra. De manera específica, la tesis trata de demostrar que los impactos de la apertura comercial determinan una dinámica contractiva en la generación de empleo formal y en los salarios en el corto plazo que no se corrige en el largo plazo. El objetivo del trabajo de tesis es, entonces, evidenciar que el modelo de liberalización económica, medido por la apertura comercial y los aranceles, ha impactado la generación de empleo formal y los salarios reales en El Salvador tanto en el corto como en el largo plazo. Esta postulación es contraria a la establecida por la teoría convencional del comercio exterior que señala que los impactos en generación de empleo y remuneración de los factores productivos son exclusivamente de corto plazo.

En la metodología instrumental, el análisis cuantitativo para demostrar empíricamente el objetivo de la tesis se llevará a cabo a través de la aplicación de un modelo Mecanismo Corrector de Error (MCE) para determinar si los impactos de la liberación comercial en el nivel de empleo formal y salarios son de corto y largo plazo.

El presente trabajo se encuentra dividido en tres capítulos. El primero, de carácter teórico, se enfoca en las principales posturas respecto a los impactos de la liberalización económica en el nivel de ocupación y en la distribución salarial, retomando categorías teóricas que brinden herramientas para analizar la pertinencia de un modelo de desarrollo basado en la liberalización económica en un país como El Salvador. Se presentan los aportes teóricos más importantes al tema, realizados por autores reconocidos en el debate académico.

El segundo capítulo esboza un breve contexto histórico de la estructura productiva de El Salvador, haciendo énfasis en las raíces de sus principales problemas estructurales. Además, se realiza un análisis descriptivo de la manera en que han ido

operando el sector externo y la economía interna durante la vigencia del modelo de liberalización económica, enfatizando la situación del empleo y la distribución salarial.

El último capítulo presenta la evidencia empírica del impacto de la liberalización económica, en el corto y largo plazo, en la generación de empleo formal y salarios reales. Para ello se procede a la aplicación de un modelo MCE.

Por último se presentan las conclusiones, en las que se detalla si se ha logrado demostrar la hipótesis de la tesis, así como los principales hallazgos encontrados a lo largo de la investigación y las principales contribuciones de la tesis para explicar el problema planteado.



## **Capítulo I** **Marco teórico**

“Si el excedente se dedicara intensamente a la acumulación reproductiva,  
se trataría de un capitalismo austero donde los propietarios  
de los medios de producción [...] utilizarían a fondo el potencial de acumulación que  
tienen en sus manos”

Raúl Prebisch, *Capitalismo periférico: crisis y transformación*

El presente capítulo tiene como objetivo brindar un marco teórico analítico que destaque las principales posturas respecto a los impactos de la liberalización económica en el mercado laboral y en la distribución salarial. Para ello se presentarán los aportes teóricos de los autores más reconocidos en el debate académico sobre el tema, como Wolfgang Stolper y Paul Samuelson, Paul Krugman, Robert Feenstra, Anthony Thirlwall y Raúl Prebisch.

Asimismo, el capítulo pretende poner en discusión la pertinencia de un modelo económico basado en la liberalización económica y su implicación en la configuración laboral y salarial en un país como El Salvador, caracterizado por una economía pequeña, un pasado cercano de conflicto bélico, un proceso de industrialización incipiente y un prominente proceso de tercerización de su economía.

El capítulo se divide en cuatro secciones: la primera hace referencia al comercio exterior; la segunda, al nivel de ocupación; la tercera, a la productividad y al salario; por último se presenta como conclusiones el cuerpo analítico que ayude a explicar la situación actual de El Salvador.

### 1. El comercio exterior

#### 1.1.1 El comercio exterior como generador de demanda

Según Anthony Thirlwall, los modelos de crecimiento deben considerar las exportaciones, pues juegan un papel fundamental en la demanda agregada de un país al ser generadoras de divisas: “primero, las exportaciones son el único componente verdadero de la demanda autónoma en un sistema económico, en el sentido de que la demanda proviene de fuera del sistema [...]. Segundo, las exportaciones son el único componente de la demanda que puede financiar los requerimientos de importaciones

para el crecimiento [...] el tercer aspecto importante de las exportaciones es que las importaciones (facilitadas por aquellas) pueden ser más productivas que los recursos nacionales debido a que ciertos bienes básicos necesarios para el desarrollo (como los bienes de capital) no son producidos internamente” (Thirlwall, 2003: 85). Es, por tanto, el componente más importante en la demanda autónoma en una economía abierta.

En este sentido, el comercio exterior es de suma importancia para el crecimiento y el desarrollo económico por representar la demanda agregada del exterior: “dos condiciones esenciales tienen que cumplirse para impulsar el desarrollo. Por un lado, la acumulación de capital en bienes físicos y formación humana [...] Por otro lado, el intercambio de bienes [...] el intercambio es condición esencial porque el desarrollo exige importar bienes que un país periférico no puede producir por carencia o limitación de recursos naturales, o por su inferior capacidad técnica y económica” (Prebisch, 1981: 184). De este modo, el comercio exterior se convierte en un propulsor del crecimiento económico, siempre y cuando permita la importación de aquellos bienes intermedios y/o de capital que se requieran para su impulso.

Ante la enorme importancia del comercio exterior en el desarrollo económico de los países, Prebisch afirma: “Cuanto más activo sea el comercio exterior de la América Latina, tanto mayores serán las posibilidades de aumentar la productividad de su trabajo mediante la intensa formación de capitales. La solución no está en crecer a expensas del comercio exterior, sino en saber extraer, de un comercio exterior cada vez más grande, los elementos propulsores del desarrollo económico” (Prebisch, 1949: 101). Por ello, el comercio exterior puede facilitar los elementos necesarios para que se incremente el desarrollo de las fuerzas productivas propias de una nación.

### 1.1.2 Característica de la estructura productiva de los bloques de países.

En el entendido de la mera existencia de dos bloques de países, el primero conformado por los países centro caracterizados económicamente por representar los grandes conglomerados industriales y, el segundo, por los países periféricos caracterizados por poseer una economía predominantemente agrícola y en vías de industrialización, Anthony Thirlwall explica que no es posible entender las divisiones en la economía mundial y los llamados modelos de crecimiento y desarrollo de centro y periferia. Según este autor, es necesario distinguir entre las actividades sujetas a rendimientos crecientes por un lado y aquellas sujetas a rendimientos decrecientes por

otro: “Los rendimientos crecientes significan una creciente productividad del trabajo y del ingreso per cápita y la ausencia de límites al empleo del factor trabajo establecidos por el salario (de subsistencia), mientras que los rendimientos decrecientes implican lo opuesto” (Thirlwall, 2003: 42).

La industria, en general, es una actividad con rendimientos crecientes, y las actividades basadas en el uso de la tierra, como la agricultura y la minería, son actividades con rendimientos decrecientes. Por lo tanto, los países industrializados con los mejores índices de desarrollo fundamentan su sistema productivo en actividades con rendimientos crecientes, caso contrario al de los países en vías de desarrollo, lo que marca las asimetrías económicas presentes entre los bloques de países industrializados y en vía de industrialización.

A su vez, la disparidad del crecimiento económico entre los países industrializados y los países en vías de industrialización por su estructura productiva lleva consigo la determinación de la elasticidad ingreso al que se enfrenta cada bloque de países. En palabras de Thirlwall: “en los modelos de crecimiento y desarrollo de centro-periferia, las diferencias entre las características de la elasticidad-ingreso de las exportaciones e importaciones se hallan en el núcleo del problema de la periferia y en el corazón del éxito del centro” (Thirlwall, 2003: 87). Hallazgo que también Prebisch destaca: “las importaciones de productos primarios en los centros industriales tienden a crecer con menor intensidad que el ingreso real; en otros términos, la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones primarias de los centros tiende a ser menor que la unidad” (Prebisch, 1951: 23).

Por lo que “la única solución segura y de largo plazo para aumentar la tasa de crecimiento de los países consistente con el equilibrio en cuenta corriente de la balanza de pagos es el cambio estructural que incremente  $\varepsilon$  [elasticidad del ingreso de las exportaciones] y reduzca  $\pi$  [elasticidad del ingreso de las importaciones]” (Thirlwall, 2003: 105).

### 1.1.3 El deterioro de los términos de intercambio

La teoría del comercio internacional basada en el principio de las ventajas comparativas supone que el intercambio comercial entre países que han especializado su producción de acuerdo con su dotación de recursos productivos permitirá reducir, o eliminar, la desigual distribución del ingreso entre ellos. Se parte, pues, de la premisa

que el intercambio de bienes conlleva a una distribución equitativa de ingreso vía la igualación de precios de los factores productivos involucrados en el comercio: “De acuerdo con [...] Ohlin [...] Un país exportará aquellos bienes que produce con sus factores de producción más abundantes, e importará aquellos en cuya producción utiliza sus factores escasos. Como resultado, en el sesgo hacia el aumento de producción de aquellos bienes en los que predominan los factores abundantes, existirá una tendencia - necesariamente incompleta - hacia una igualación de los precios de los factores entre dos o más países comerciantes” (Stolper y Samuelson, 1941: 58- 59). En este sentido, la teoría convencional internacional no da la posibilidad de deterioro de los términos de intercambio.

Según esta concepción, los ingresos de aquellos países tenderían a equipararse de modo que la división internacional del trabajo entre ellos sería no sólo la más eficiente desde el punto de vista de la asignación de los recursos, sino también la más equitativa en cuanto a la distribución de los ingresos generados por el conjunto del sistema. Sin embargo, Prebisch afirma: “es cierto que el razonamiento acerca de las ventajas económicas de la división internacional del trabajo es de una validez teórica inobjetable, pero suele olvidarse que se basa sobre una premisa terminantemente contradicha por los hechos. Según esta premisa, el fruto del progreso técnico tiende a repartirse parejamente entre toda la colectividad, ya sea por la baja de los precios o por el alza equivalente de los ingresos. Mediante el intercambio internacional, los países de producción primaria obtienen su parte de aquel fruto. No necesitan, pues, industrializarse. Antes bien, su menor eficiencia les haría perder irremisiblemente las ventajas clásicas del intercambio. Si por colectividad sólo se entiende el conjunto de los grandes países industriales, es bien cierto que el fruto del progreso técnico se distribuye gradualmente entre todos los grupos y clases sociales. Pero si el concepto de colectividad también se extiende a la periferia de la economía mundial, aquella generalización lleva en sí un grave error” (Prebisch, 1949: 99).

Este autor, entonces, introduce la noción del deterioro de los términos de intercambio provisto por la división internacional del trabajo, comprendido a partir del bloque de países industrializados y no industrializados (preponderantemente agrícolas): “la explicación del deterioro está en la insuficiencia dinámica del desarrollo, que no facilita la absorción de la mano de obra no requerida por el lento crecimiento de la demanda y el aumento de la productividad en las actividades primarias. Esta insuficiencia dinámica impide que los salarios de estas últimas suban paralelamente al

aumento de productividad y, en la medida en que ello no ocurra, la producción primaria pierde, en todo o en parte, el fruto de su progreso técnico” (Prebisch, 1971: 96).

En concordancia con Prebisch, Anthony Thirlwall destaca los efectos contraproducentes del comercio exterior cuando una economía no se encuentra en condiciones macroeconómicas estables: “si bien la liberalización comercial puede mejorar el desempeño de las exportaciones, también puede conducir a un crecimiento rápido de las importaciones que empeore la balanza de pagos. [A su vez] la liberalización de la cuenta de capitales de la balanza de pagos también está llena de problemas sin estabilidad macroeconómica. Las tasas de interés internas, que son demasiado altas, conducirán a flujos de capital y sobrevaluación monetaria, lo que perjudica al sector de bienes comerciables” (Thirlwall, 2003: 103).

Por otra parte, un punto de gran interés expresado por Prebisch consiste en que los problemas estructurales propios de los países se manifiestan en el ámbito internacional a través del comercio exterior: “las tendencias dispares de la demanda internacional y sus consecuencias sobre las exportaciones y sus precios relativos [y] las mismas razones que explican la disparidad con que crece la demanda interna de productos primarios en nuestros países, comparada con la de los productos manufacturados y servicios calificados [...] se manifiestan en el ámbito internacional” (Prebisch, 1971: 82).

## 1.2 Nivel de ocupación

### 1.2.1 ¿Impacta el libre comercio al nivel de ocupación?

Tanto Stolper como Samuelson concuerdan que, en determinadas circunstancias (poca calificación de los trabajadores, pequeñas unidades de producción y sectores económicos altamente protegidos), el comercio exterior puede impactar el nivel de ocupación: “se ha reconocido ampliamente que pequeñas unidades productivas especializadas en la producción de un bien protegido, podrían ser perjudicadas por la supresión de aranceles. Esto ha recibido una especial atención en relación con el problema de los grupos no competitivos en el mercado de trabajo. Ciertos subgrupos de la clase trabajadora, es decir, trabajadores altamente especializados, pueden beneficiarse, mientras otros se ven perjudicados”. (Stolper y Samuelson, 1941: 60).

Por otra parte, Robert Feenstra enfatiza el impacto del libre comercio en el nivel de ocupación en dos niveles. El primero, y más general, es el que hace referencia a que el comercio exterior *per se* no explica los cambios en el nivel de empleo, ya que el

aumento en la demanda relativa de los trabajadores calificados ocurre dentro de las industrias manufactureras y no por movimientos entre las industrias. Esta afirmación se basa en los resultados obtenidos por Bernan, Bound, y Griliches (1994), por lo que considera que la generación de empleo es una cuestión endógena y no exógena del modelo productivo. Con ello, el libre comercio no puede explicar los movimientos del nivel de ocupación (Feenstra, 2004: 103).

El segundo nivel de análisis reconoce que el libre comercio puede tener un impacto en la estructura de la producción y demanda de trabajo *dentro* de las empresas. Este caso corresponde cuando se introduce el comercio de los bienes intermedios, por lo que éste puede afectar la demanda de trabajo dentro de la industria. Evidencia preliminar –de acuerdo con Robert Feenstra- sugiere que el comercio altera la composición de la actividad productiva dentro de la industria (Bernard y Jensen 1997: 3-32). Estos autores demuestran que el comercio exterior ha podido impactar sobre la demanda del factor laboral y salarios a través del impacto en la demanda del trabajo dentro de la industria (Feenstra, 2004: 106).

En contraste con los planteamientos anteriores, Paul Krugman afirma que los movimientos en el nivel de ocupación –para el caso específico de los trabajadores calificados en el sector industria- no se deben a la dinámica del libre comercio, sino a la dinámica interna de la demanda que genera el sistema productivo: “el aumento de la demanda de trabajadores cualificados fue claramente causado por cambios en la demanda dentro de cada sector industrial, no por un cambio en la composición de la producción industrial de los Estados Unidos debido al comercio internacional (Krugman, 1997: 48).

### 1.2.2 Causas de los movimientos del nivel de ocupación

Robert Feenstra se cuestiona sobre los factores de la economía que podrían impulsar el cambio en la demanda relativa del sector laboral calificado, destacando que “la producción de los sectores intensivos en trabajadores calificados tienen un incremento relativo respecto a los sectores económicos con trabajadores no calificados, esto incrementa la demanda relativa del sector laboral calificado” (Feenstra, 2004: 106). Es decir, se trata del incremento de la demanda de bienes con uso intensivo en mano de obra calificada lo que en buena medida explica el movimiento del nivel de ocupación a favor del sector laboral con mayor grado de calificación.

En cuanto al movimiento de la mano de obra en los países en vías de desarrollo, Prebisch aclara: “conforme se desciende en la escala de calificaciones, la oferta se va ampliando con relación a la demanda y disminuye la aptitud de comportamiento hasta ser insignificante en los estratos inferiores” (Prebisch, 1981: 55). Con ello, el autor señala el desequilibrio en el mercado laboral que se explica por la poca calificación en la oferta de trabajo en los países no industrializados.

Por su parte, Paul Krugman no atribuye que la disminución del empleo – haciendo referencia al empleo industrial- se deba al libre comercio, sino a su automatización. En términos marxistas, hace referencia al incremento de la composición orgánica de capital: “el empleo industrial se reduce porque las empresas están sustituyendo a trabajadores por maquinas y están utilizando de forma más eficiente aquellas que ya poseían” (Krugman 1997: 49).

Prebisch recalca, a su vez, la importancia de la acumulación de capital para la absorción de mano de obra: “la clave del desarrollo está en la propagación de la técnica productiva de los centros mediante la acumulación de capital [en el sentido que] las capas técnicas superiores van absorbiendo, con mayor o menor intensidad, la fuerza de trabajo que estaba empleada en las capas técnicas precedentes. Sin embargo, las remuneraciones de la fuerza de trabajo que se desplaza de este modo no se elevan correlativamente al aumento de su productividad. En efecto aparecen grandes diferencias” (Prebisch, 1981: 55).

Este autor denota también una de las peculiaridades que distingue el nivel de desarrollo de los países no industrializados: “el desarrollo [...] se caracteriza por una incesante superposición de capas técnicas de creciente productividad y eficacia a capas técnicas precedentes de inferior productividad y eficacia” (Prebisch, 1981: 58). Dicho fenómeno, Prebisch lo reconoce como heterogeneidad estructural; es decir, la coexistencia de regiones, sectores económicos y grupos sociales con distintos niveles de productividad e ingresos en un mismo sector económico: uno caracterizado por su alta productividad, alto nivel de cualificación en los trabajadores, utilización de alta tecnología, y el otro sector, caracterizado por poseer todo lo contrario.

Este hecho se refleja, a su vez, en la distribución del ingreso: “la insuficiencia absorbente del sistema se manifiesta en el deterioro relativo de la relación de ingresos de los estratos inferiores de la estructura social en relación con los de más arriba” (Prebisch, 1981: 64)

Por lo tanto, para superar el problema de la heterogeneidad estructural, se requiere de un desplazamiento de la fuerza de trabajo hacia sectores económicos con mayor acumulación de capital, uso de tecnología, entre otros aspectos: “[la] persistencia de los estratos inferiores ocupados con muy baja productividad [...] se debe a que la acumulación no es suficiente para cumplir, en la medida de lo posible, su papel de absorber la fuerza de trabajo de tales estratos en capas técnicas de creciente productividad.” (Prebisch, 1981: 59).

Asimismo, este último autor destaca que la demanda agregada es la que precisa en cuáles sectores económicos se acumulan el capital y los desplazamientos de trabajadores y en cuáles no, por lo que marca la tendencia de la distribución del ingreso: “tales cambios en la ocupación dependen de las modificaciones que ocurren en la demanda de bienes y servicios conforme se acrecienta el ingreso por habitante y se desenvuelven las disparidades distributivas” (Prebisch, 1981: 62).

No obstante, el estímulo en la demanda agregada trae en sí mismo un problema: al mismo tiempo que incrementa la acumulación de capital y la productividad, gradualmente va requiriendo menor uso de mano de obra: “[el] aumento [del ritmo de la productividad] representa una menor absorción de fuerza de trabajo por unidad de capital, o sea que, al elevarse ese ritmo, se debilita el papel absorbente” (Prebisch, 1981: 59).

En este último punto, tanto Krugman y Prebisch coinciden con la paradoja de la productividad laboral, generada por un mayor nivel de acumulación de capital que, al mismo tiempo, absorbe cada vez menos cantidad de empleo.

Sin embargo, Prebisch enfatiza que los rendimientos decrecientes de la productividad laboral se pueden corregir: “si el aumento del excedente debido al mayor ritmo de productividad se dedicara a elevar el ritmo de acumulación de capital productivo, la absorción de fuerza podría no sólo compensar su debilidad, sino contrarrestarla.” (Prebisch, 1981: 60).



## 1.3 Productividad y salarios

### 1.3.1 Productividad

Si bien el nivel de salarios de los trabajadores depende de la productividad, tal como lo plantean Stolper y Samuelson: “Cuanto mayor sea la productividad en la industria, mayor será el nivel general de salarios” (Stolper y Samuelson, 1941: 59).

Se debe iniciar por destacar qué es lo que se entiende por productividad, compartiendo la definición realizada por Prebisch: “el concepto de productividad concierne al esfuerzo humano, cada vez menor, que se requiere para producir una misma cuantía de bienes y servicios gracias al aumento del capital en bienes físicos en los que se concentran las innovaciones tecnológicas, así como del capital, que se invierten en formación humana” (Prebisch, 1981: 65). En otras palabras del mismo autor: “la productividad depende de la acumulación en capital físico así como en formación humana” (Prebisch, 1981: 57). En este sentido, la productividad se encuentra condicionada tanto por la acumulación de capital, innovaciones tecnológicas y nivel de calificación de los trabajadores y son, pues, estos elementos los que determinan el nivel de salarios.

Sin embargo, el énfasis en la productividad de una específica actividad económica se establece, a su vez, por el nivel de demanda tanto externa como interna: “Cuanto mayor sea la desigualdad distributiva, tanto más intensa será esa preferencia en quienes están favorecidos por aquélla; y allí está precisamente la grave incongruencia del capitalismo periférico, pues para producir bienes cada vez más avanzados se requiere mayor capital por unidad” (Prebisch, 1981: 66). Es decir que la demanda, en sentido general, se orienta por determinados bienes y servicios que requieren de mayor capital, mayor productividad y calificación en la mano de obra, y deja a un lado el resto de bienes, condicionando de esta forma la persistencia de la heterogeneidad estructural.

En palabras de Prebisch, la persistencia de la heterogeneidad estructural condicionada por la demanda se manifiesta de la siguiente manera: “la demanda de esos bienes [...] provenientes de nuevas capas técnicas, tiende a eliminar la de los bienes de capas técnicas inferiores que requieren menos capital y que, con frecuencia, absorben más fuerza de trabajo; esta eliminación a veces se acentúa por la competencia de precios” (Prebisch, 1981: 67). El comercio internacional, entonces, puede marcar la dinámica de la heterogeneidad estructural a través de la demanda que genera.

En concordancia con el planteamiento de Raúl Prebisch, Stolper y Samuelson comparten la idea de que la demanda tiene una relación directa con la productividad. Dichos autores fundamentan este aporte teórico en la noción de que si el precio de un bien aumenta, aumentará también el precio de los factores de producción de uso intensivo en la producción de dichos bienes.

De este modo es, precisamente, el comercio internacional la mejor manera de llevar este proceso a cabo debido a la demanda que genera. A través del libre comercio, y presuponiendo la existencia de ventajas comparativas en determinados bienes, incrementarían la demanda por éstos, lo que permitiría a su vez que aumenten su precio: “el valor de la productividad marginal del trabajo en su conjunto puede ser considerado como dependiente del tipo de media ponderada de las demandas efectivas respecto de los distintos bienes producidos. Es ésta la esencia del argumento de la sección anterior que el comercio internacional, de acuerdo con el principio de la ventaja comparativa, desvía la producción y las demandas efectivas derivadas hasta producir el efecto Heckscher-Ohlin” (Stolper y Samuelson, 1941: 60)

No obstante, se destaca la paradoja de la productividad, señalada por Prebisch: “el incremento de productividad logrado en una determinada inversión de capital reproductivo significa, desde luego, una menor absorción de fuerza de trabajo” (Prebisch, 1981: 69). Por lo que el mismo modelo productivo logra, simultáneamente, que aumente la productividad y disminuya el nivel de empleo, con su respectiva remuneración.

### 1.3.2 ¿El comercio internacional afecta la distribución del ingreso?

Para Stolper y Samuelson, el comercio internacional sí puede afectar la distribución de los ingresos en una nación: “la intención de este artículo es demostrar que dichas afirmaciones [que el comercio internacional afecta la distribución salarial] son posibles respecto a los efectos del comercio internacional sobre las remuneraciones relativas de las operaciones productivas y más importantes sobre sus rentas reales absolutas” (Stolper y Samuelson 1941: 58).

El abordaje teórico por el cual estos dos autores afirman que el comercio internacional sí puede incidir en la distribución salarial se sustenta en la premisa del cumplimiento del teorema de Heckscher-Ohlin – manteniendo fijas las cantidades totales de los factores- la introducción del comercio debe reducir la participación relativa en la renta nacional real o monetaria cuando se tiende a los factores de

producción escasos. En otras palabras: “si la mano de obra es el factor relativamente escaso en la economía [...] parecería que el comercio reduciría necesariamente la posición relativa de la clase trabajadora en comparación con los poseedores de otros factores de producción” (Stolper y Samuelson, 1941: 58).

En términos generales, en contexto de libre comercio, Stolper y Samuelson destacan: “[...] grupos de trabajadores especializados y sin movilidad, de la misma manera que los poseedores de factores materiales específicos, pueden sufrir fuertes reducciones de renta cuando, por una u otra razón, se enfrentan con una competencia exterior más intensa”. (Stolper y Samuelson, 1941: 60-61).

En correspondencia con el nivel de productividad y el nivel de salario en este mismo contexto de libre comercio, Stolper y Samuelson enfatizan: “podemos inferir el salario real de los trabajadores en términos de un determinado bien, de la productividad marginal física de aquellos trabajadores que lo producen. Por lo tanto, está claro que el salario real, en términos del bien de exportación que utiliza poco trabajo [es decir, el bien escaso] se ve necesariamente perjudicado por la introducción del comercio”. (Stolper y Samuelson, 1941: 70).

Por otro lado, Robert Feenstra establece una distinción en los impactos del comercio internacional *entre* y *dentro* de las empresas. En este sentido, el libre comercio *entre* las empresas no puede explicar sustancialmente el incremento en los salarios relativos pero puede tener un impacto en la estructura de la producción y demanda de trabajo *dentro* de las empresas (Feenstra, 2004: 105). En otras palabras, ha sido más importante el impacto de la estructuración interna de la empresa tanto en el nivel de ocupación como en el nivel de obtención de salarios que la liberalización económica como tal.

Según Feenstra, el comercio internacional no puede ser la explicación dominante de los cambios en el salario y en el empleo porque estos impactos *entre* las industrias son menores que los movimientos *dentro* de las industrias. Sin embargo, el comercio puede tener un importante impacto en la estructura de la producción y la demanda de trabajo dentro de la industria (Feenstra, 2004: 106). Esto último se aplica con la introducción del comercio internacional en los insumos intermedios, por lo que se puede afirmar que el comercio puede afectar la demanda laboral dentro de la industria.

A su vez, este autor especifica el grado del impacto del libre comercio de acuerdo con el nivel de calificación de los trabajadores, en el sentido que ha sido este factor el gran detonante de los impactos en las brechas salariales: “desde principios de

los años ochenta se ha marcado un cambio en el patrón del pago de salarios en Estados Unidos: el salario de los trabajadores calificados en relación con los trabajadores no calificados ha experimentado un sustancial incremento que se ha mantenido a través de los noventa. El mismo patrón se ha observado en otros países.” (Feenstra, 2004: 99).

Este mismo autor encuentra una explicación consistente ante el aumento de los salarios relativos entre los trabajadores no productivos y productivos, y es que, a partir de mediados de los años ochenta, se ha dado un incremento en la demanda externa de los trabajadores más calificados, hecho que ha significado el incremento en el salario relativo y en el empleo (Feenstra, 2004: 102). El autor afirma que el libre comercio afecta las remuneraciones relativas –medidas a partir de la relación de los trabajadores calificados y no calificados-, no así las absolutas.

Por otra parte, Paul Krugman afirma que por ninguna vía el libre comercio puede afectar la distribución salarial, ni en términos relativos ni absolutos: “el crecimiento de la renta real se ha frenado casi por completo por razones internas. Análisis recientes indican que el creciente comercio internacional no tiene responsabilidad significativa ni siquiera en la reducción de los salarios reales de los trabajadores menos preparados de los Estados Unidos” (Krugman, 1997: 40).

Krugman atribuye la disminución de las remuneraciones en términos absolutos a la baja en la productividad, y la baja de las remuneraciones relativas a la menor demanda de los trabajadores menos calificados: “los salarios se han estancado porque la tasa de crecimiento global de la productividad de la economía se ha frenado y los trabajadores menos cualificados están sufriendo en particular porque una economía de alta tecnología requiere cada vez menos de sus servicios. Nuestro comercio con el resto del mundo juega en cada caso, como mucho, un pequeño papel” (Krugman, 1997: 49).

En conclusión, en este capítulo se ha destacado, de manera teórica, la importancia del comercio exterior como generador de demanda externa, la cual determina en buena medida el proceder de una economía en el contexto de la aplicación de modelos de desarrollo basados en la liberalización económica.

Todos los autores propuestos en el capítulo coinciden en la importancia de la demanda agregada (tanto interna como externa), ya que establece tanto la dirección de la acumulación de capital, la productividad, la aplicación de innovaciones tecnológicas y el nivel de ocupación.

Existe, entonces, un reconocimiento teórico de que el libre comercio sí impacta el nivel de ocupación, en determinadas circunstancias (Stolper y Samuelson, Prebisch y

Feenstra). A pesar de diferir en el aspecto que debe ser enfatizado en el movimiento de la ocupación, ya sea el grado de acumulación del capital y/o la productividad, los autores concuerdan en que la demanda de bienes ocasiona movimiento en la ocupación si ésta representa el factor productivo con mayor uso intensivo en la producción de dichos bienes.

En El Salvador, el factor de producción más abundante es la mano de obra no calificada, que representa la base de las ventajas comparativas de toda aquella parte del aparato productivo que hace uso intensivo de este factor y que asumiría las mayores ventajas en el comercio internacional en el corto plazo. En el largo plazo, por la igualación del precio de los factores, esta situación se vería compensada en los factores productivos escasos. La presente tesis trata de identificar si dicha postulación se ha cumplido en el mercado laboral salvadoreño en el marco de la liberalización comercial imperante desde 1992.

No obstante, de acuerdo con lo establecido por Prebisch, en países en vías de desarrollo esta demanda agregada que proviene del libre comercio impulsa el desarrollo de determinados sectores económicos en los que se focalizará una mayor acumulación de capital, productividad y nivel de ocupación, todo esto en detrimento de otros sectores. Es así que el comercio internacional contribuye a la consolidación de la heterogeneidad estructural, expresada en el nivel de ocupación y en el nivel de ingresos de los trabajadores.

Por otra parte, es importante resaltar la afirmación de este mismo autor, según la cual los problemas estructurales internos de un país se expresan a su vez en el comercio internacional: “las mismas razones que explican la disparidad con que crece la demanda interna de productos primarios en nuestros países comparada con la de los productos manufacturados y servicios calificados, conforme aumenta el ingreso por habitante, se manifiestan en el ámbito internacional” (Prebisch, 1971: 82). Además, al exponer las problemáticas que trae consigo la demanda externa, invita a reflexionar sobre la pertinencia de tomar como base de desarrollo la liberalización de la economía de un país como El Salvador, caracterizado por poseer una economía pequeña, un pasado cercano de conflicto armado, un proceso de industrialización incipiente en su momento, mano de obra poco calificada y un prominente proceso de tercerización de su economía de muy baja productividad.

En resumen, ante el reconocimiento de la demanda externa como propulsora de acumulación de capital y productividad, la apertura comercial en buena medida

representa el saldo de la dinámica de la demanda externa, indicando posibilidades de impacto en determinados aspectos de la economía real, en el caso de estudio se trata de empleo formal y su respectivo salario.

Con esto último, la tesis trata de evidenciar si los impactos adversos del libre comercio en el corto plazo, por el proceso de igualación de precios que establece la ventaja comparativa, son corregidos en el largo plazo según lo establece la teoría. Ante este cuestionamiento, la parte empírica de la tesis presenta un Modelo Corrector de Errores (MCE) que establece un análisis tanto de corto como de largo plazo entre el nivel de empleo formal, los salarios y la apertura comercial.

## **Capítulo II**

### **Contexto de la economía de El Salvador**

El presente capítulo pretende abordar las principales transformaciones ocurridas en la economía de El Salvador durante las últimas décadas del siglo XX y los primeros años del siglo XXI, enfatizando los distintos modelos productivos y sus respectivas esferas institucionales –en el plano de las políticas económicas- durante el período de 1970 a 2006, que en buena medida explican la situación actual del empleo y de los salarios en el marco del último modelo de producción basado en la liberalización económica.

Asimismo, este apartado pretende vincular el primer capítulo de la tesis con el tercero, resaltando la pertinencia del análisis de la configuración del empleo y de los salarios ante la apertura comercial, en el acuerdo que El Salvador es reconocido como uno de los países con mayor “libertad económica” en América Latina. Por lo tanto, resulta de enorme importancia resaltar cómo han sido valorados los salarios, principal fuente de ingresos de la población, dentro de la política económica.

El presente capítulo se divide en cuatro secciones. En la primera se esboza un breve contexto histórico de la estructura productiva de El Salvador, realzando las raíces de los principales problemas estructurales de su economía; en la segunda sección se presenta la manera en que ha estado operando la economía en el sector externo; y la tercera contiene un análisis de la economía interna, enfatizando la situación del empleo y el salario. Para finalizar se exponen las conclusiones.

#### 2.1 Contexto histórico de la estructura productiva de El Salvador

El Salvador, históricamente, se ha caracterizado por su enorme desigualdad en la distribución de los ingresos, fenómeno cuyos orígenes se remontan al proceso de acumulación originaria de capital que se concentró en el cultivo del café a, finales del siglo XIX y principios del XX. Durante este proceso de producción del café a gran escala, una élite del sector poblacional asumió el control de al menos un 40% de la superficie total del país, mientras miles de pequeños agricultores fueron desplazados de las tierras que habían cultivado durante años (Acevedo, 1999: 42).

Alrededor del proceso de expansión del café se delinearon los trazos generales del sistema económico y se anudaron los rasgos de sus relaciones fundamentales. Las

modificaciones en la forma de propiedad, la estructura de la tenencia de la tierra, las formas de explotación agrícola y el carácter del empleo adquirieron los elementos centrales de su configuración alrededor del cultivo cafetalero (Gordon, 1989:17).

En este sentido, la gran propiedad cafetalera explica en parte la importancia social y política que han conservado los sectores agrarios de la clase social dominante, sin que éstos hayan propuesto un proyecto político y social que aglutine a otras clases y sectores de clase de la sociedad (Gordon, 1989:29). Este hecho marcó la historia de la desigualdad en el nivel de ingresos que ha caracterizado por larga data a El Salvador.

Paralelo a esta nueva configuración de la economía en torno al café, ante el acaparamiento de tierras por parte de los latifundios, en 1932 se llevó a cabo un fuerte levantamiento indígena-campesino exigiendo zonas donde cultivar. La violencia con que el gobierno de entonces reprimió la insurrección tuvo como resultado una masacre sin precedentes en el país, en donde más 30,000 indígenas- campesinos perdieron la vida en un corto periodo de tiempo y representó a su vez el inicio de una dictadura militar que marcaría los siguientes 44 años de historia política de El Salvador.

En común acuerdo, la oligarquía cafetalera depositó su respaldo en la dictadura militar, bajo la condición que el marco institucional de los militares cuidara de los intereses propios del modo de acumulación de la época.

Con el estallido de la segunda guerra mundial se da una evolución de los precios de los granos básicos, logrando que El Salvador diversificara sus exportaciones agrícolas con la introducción de la caña de azúcar y el algodón. Este hecho profundizó la concentración de tierras: “en los años sesenta, el coeficiente de Gini de concentración de la tierra había llegado a 0.83, el más alto de América Central [...] y uno de los cinco más altos del mundo” (Acevedo, 1999: 44).

Durante los primeros cincuenta años del siglo XX, es decir, desde el proceso originario de acumulación de capital hasta la diversificación de los cultivos, se enfatiza el tipo de modelo productivo que caracterizó a todo este periodo: “el modelo de crecimiento económico combinó el desarrollo del sector agroexportador con el subdesarrollo del sector subsistencia. Ambos sectores estaban conectados por un sistema de contratación gestacional” (Acevedo, 1999: 46). En este sentido, el modelo de producción presentó un dualismo en la dinámica de la demanda de trabajo: por un lado, requería de una fuerza de trabajo temporal dependiente de las estaciones de los cultivos y, por el otro, obligaba a esta misma mano de obra a desarrollarse en un sector de



subsistencia, auto empleándose en los periodos del año en que el modelo productivo no necesitara fuerza laboral.

Posteriormente, durante los años cincuenta, se inició un proceso de industrialización con el propósito de sustituir las importaciones con productos nacionales. Con pleno respaldo del Estado, este nuevo modelo de industrialización orientado a la sustitución de importaciones –el modelo productivo ISI-, adoptó una política intensamente proteccionista, con exenciones fiscales y aplicación discrecional de aranceles, así como inversiones cuantiosas en obras de infraestructura para reducir los gastos del sector industrial.

A pesar de estos incentivos, en las primeras etapas del proceso de desarrollo industrial surgió un obstáculo importante: la gran limitación al crecimiento del mercado nacional impuesta por la distribución desigual de los ingresos y la estructura salarial asociada al modelo de agroexportación, por lo que la mayor parte de la población carecía del poder adquisitivo necesario para generar una demanda suficiente de productos industriales (Acevedo, 1999: 48). Sin embargo, dicho problema se resolvió en un primer momento con la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA).

La importancia del MCCA para el país residió en el hecho de representar un mayor mercado para sus bienes manufactureros, permitiendo incluso que el país obtuviera superávit comerciales en la región centroamericana: “los puntos centrales del Tratado General estipulaban la libre circulación de bienes, personas y capitales; implantaban un arancel uniforme con respecto a los países ajenos al área centroamericana y abatían las barreras aduanales en el interior de la región” (Gordon, 1989: 39). Pero este fértil nicho de mercado para El Salvador se vio finalizado en 1969 con la llamada “guerra de las 100 horas” en contra de Honduras, en donde, a pesar de su victoria en el campo militar, El Salvador sufrió una grave derrota económica.

Hacia 1973-1974, el primer impacto del choque petrolero significó una inflación que superó el 10% y afectó fuertemente al sector industrial pero que resultó favorable al agroexportador, beneficiado con el aumento de los precios internacionales. Este hecho, sin embargo, trajo como consecuencia la intensificación de la presión sobre la tierra y condujo a una disminución de la agricultura de subsistencia per-capita y a una distribución más regresiva de los ingresos agrarios (Acevedo, 1999: 51-52).

Entre 1960 y 1978, la economía salvadoreña creció a una tasa anual del 5.4% en promedio. La producción agropecuaria bruta aumentó el 4.1% al año durante el mismo periodo, convirtiéndose en una de las tasas de crecimiento del sector más dinámicas de

América Latina (Acevedo, 1999: 51). Pero, a pesar del crecimiento vigoroso que pudieran sugerir las cifras, las disparidades socioeconómicas exacerbaban las tensiones políticas.

Otro aspecto importante durante este periodo del modelo productivo ISI es la formación de una clase media urbana asociada a la industrialización que, ante los fraudes electorales de 1972 y 1977, socavó la legitimidad del sistema político militar y condujo a una mayor radicalización en su postura política. Como respuesta a este panorama, el Estado respondió con una oleada de represión a través de la Ley de Protección y Garantía del Orden Público (Acevedo, 1999: 53).

Como consecuencia de la represión institucionalizada del estado y la radicalización política de diversos sectores sociales (clase media, maestros, estudiantes, campesinos, entre otros), inicia la guerra civil en El Salvador, hecho que marcaría los siguientes 12 años de historia del país: “la ofensiva militar lanzada por el FMLN el 10 de enero de 1981 marcó el comienzo oficial del conflicto armado. [...] Sin embargo, era simplemente la culminación de las grandes presiones socioeconómicas y políticas que se venían acumulando desde hacia varias décadas en la sociedad salvadoreña y que los sucesivos gobiernos militares fueron incapaces de disipar” (Acevedo 1989: 53)

A lo largo de los años ochenta, la economía salvadoreña se vio inmersa en la crisis económica, política y social más profunda de su historia. El conflicto significó la pérdida de más 75,000 vidas, destrucción de obras de infraestructura, disminución de fuentes de empleo y poca o nula inversión. A ello se le sumó la crisis económica mundial conocida como “la década perdida”, lo cual dio un impulso externo a la situación tan adversa que vivía el país.

Otra consecuencia de la década del conflicto armado fue el deterioro de las finanzas públicas, resultado del enorme gasto en defensa y la escasa capacidad de recaudación de ingresos del estado. Este hecho tuvo una lectura equivocada de parte de las organizaciones internacionales al momento de aplicar los programas de ajuste y de estabilización económica a principios de los años noventa, de manera que éstos “[...] recomendaron la aplicación de estas medidas económicas con miras a reducir la demanda agregada nominal y la absorción por medio de la austeridad monetaria y fiscal” (Segovia, 1999: 71).

Pese a de que las bases del nuevo modelo económico basado en la liberalización de la economía estaban fijadas desde 1989, a través del plan de gobierno del partido en el poder, Alianza Republicana Nacionalista (ARENA), es hasta la firma de los acuerdos

de paz, el 16 de enero de 1992, que se logra su implementación y la transfiguración de la estructura económica e institucional del país a través de tres aspectos principales: 1) las privatizaciones de casi todas las empresas estatales (a excepción del agua, el sistema de salud, acceso a redes viales y la lotería); 2) las reformas tributarias (entre las más importantes fueron la eliminación del impuesto al patrimonio y de los techos escalonados del impuesto sobre la renta y la implementación del impuesto sobre el valor agregado IVA); y 3) la liberalización de la economía, que se basó sobre todo en la desregulación de precios (principalmente en granos básicos y petróleo), liberalización del tipo de cambio y la eliminación abrupta de aranceles en los primeros dos periodos de gobernación. En los últimos años, esta liberalización ha avanzado con la firma de una serie de Tratados de Libre Comercio, dentro de los que destacan -por las enormes asimetrías socioeconómicas- el realizado con Estados Unidos y, en proceso de negociación, con la Unión Europea, (Lazo, 2005: 11).

Las políticas económicas implementadas por ARENA se hicieron bajo la lógica del desarrollo económico a través del comercio exterior, en la que la nueva transformación económica fortalecería al sector productor de los bienes transables (específicamente la manufactura), que absorbería la mayor cantidad de mano de obra y, por consiguiente, representaría el pivote dinamizador del resto de la economía salvadoreña. Todo ello se vería enmarcado en el fomento de la competencia y productividad que trae consigo el comercio exterior: “ARENA anunció en julio [de 1989] la puesta en vigor de un nuevo programa económico destinado a sentar las bases para una nueva modalidad de crecimiento económico, fundamentado en las exportaciones, al estilo de los países del sudeste asiático” (Proceso 412: 24).

Por otro lado, en el plano del empleo y dentro de los cambios institucionales, se flexibilizó el mercado de trabajo como parte de las modificaciones que se aplicaron para desarrollar y alentar la oferta productiva, modificando de esta forma el mercado laboral en términos de contratación, condiciones de prestaciones sociales, duración de la jornada de trabajo, vacaciones, entre otros (Montesino, 1998: 13).

No obstante, la realidad económica y social salvadoreña tras el conflicto bélico no dio muestras de la incorporación al dinamismo internacional a través del sector secundario marcado por el comercio exterior, sino todo lo contrario: ha sido el sector terciario y los bienes no transables los que más han presentado crecimiento económico, como se observará en la siguiente sección.

Con todo lo expresado anteriormente, se destaca que, en los últimos cuarenta años de historia de El Salvador, han sido tres los modelos productivos aplicados: la agroexportación, la industrialización por sustitución de importaciones y la liberalización de la economía.

Dichos modelos de producción se han visto amparados por procesos de institucionalización distintos. Al primero y segundo les correspondió un régimen de dictadura militar con una fuerte intervención del estado en la economía hasta desembocar en la guerra civil. El último modelo productivo –vigente en la actualidad– es el que se basa en la apertura comercial, bajo el marco institucional de la democracia procedimental y bajo el régimen del mercado como distribuidor de recursos.

## 2.2 El sector externo de la economía salvadoreña

En esta sección se analizará la situación del sector externo durante el período de estudio, con el propósito de observar la manera en que se ha ido desarrollando el proceso de la apertura comercial en El Salvador.

Desde 1995 hasta el año 2006, El Salvador ha sido catalogado dentro de los primeros cinco países de América Latina con mayor “libertad económica”. Esta clasificación responde a un índice de libertad económica realizada por The Foundation Heritage y The Wall Street Journal<sup>1</sup>. En los años de 1999 y 2000, El Salvador fue clasificado como el primer país con mayor libertad económica en Latinoamérica, superando inclusive a Chile.

Para denotar el grado de importancia del comercio internacional con respecto a la producción, se presenta el grado de apertura comercial<sup>2</sup> del país en la siguiente gráfica:

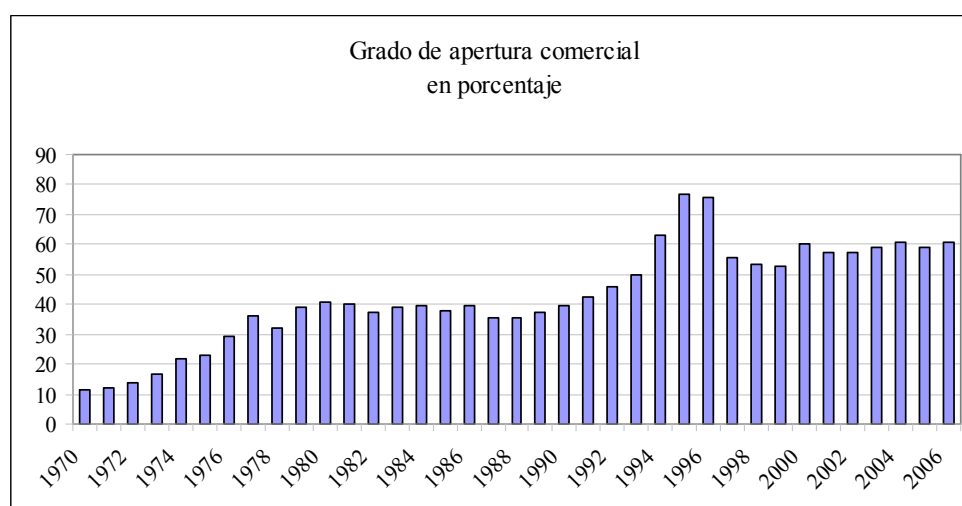
---

<sup>1</sup> El Índice de Libertad Económica abarca 162 países en 10 libertades específicas, como la libertad de comercio, libertad de empresa, libertad de inversión, y los derechos de propiedad.

<http://www.heritage.org/>

<sup>2</sup> Por apertura comercial se entiende la sumatoria de exportaciones e importaciones en relación con la producción.

Gráfica No. 1



Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

En términos generales, entre 1970 y 2006 se observa una tendencia hacia el incremento de la apertura comercial.

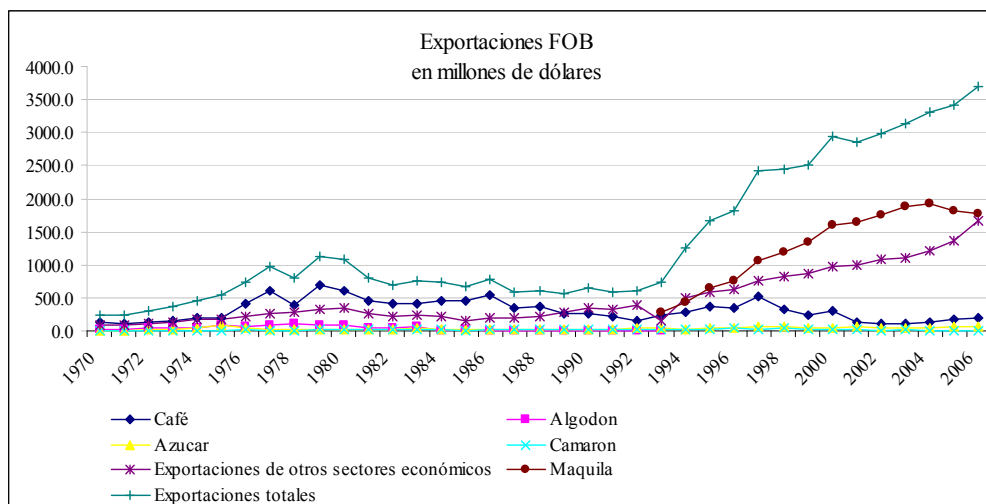
Entre 1975 y 1982 se destaca que el comercio internacional representaba, en promedio, un 40% del PIB, que se explica en un primer momento por la dinámica del modelo ISI que exportaba bienes manufactureros a la región centroamericana e importaba bienes intermedios y de capital; en un segundo momento, durante los primeros años de la guerra civil, las importaciones se concentraron en armamento.

En los años posteriores se observa una ligera tendencia a la disminución de la apertura comercial, que representa el periodo más cruento de la guerra civil.

Sin embargo, a partir de 1989 – inicio del modelo productivo con base en la liberalización económica-, se llevó a cabo la reforma arancelaria con el claro propósito de insertar a El Salvador en la dinámica del comercio internacional: “Se procuraba bajar los aranceles de la gama de 0-290 por ciento a la gama del 5-20 por ciento. Las reducciones arancelarias se concretaron en poco menos de dos años [...] y se eliminaron los controles de precios de aproximadamente 200 productos” (Segovia, 1999: 86). Estas medidas tuvieron como resultado un incremento en el grado de apertura de la economía, hasta representar más del 70% del PIB en el año 1995. En los años subsiguientes, hasta 2006, la dinámica de la apertura comercial promedia el 60% de la producción nacional.

Por otro lado, las exportaciones, uno de los elementos de la apertura comercial, que representan la demanda externa hacia los productos nacionales, se detallan en la siguiente gráfica:

Gráfica No. 2



Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Tal como se observa en la gráfica, entre los años de 1970-1990, el rubro denominado “exportaciones de otros sectores económicos” -en los que se encuentran bienes manufacturados tales como productos químicos y textiles- manifestó una incapacidad de convertirse en la fuente principal de divisas, siendo ello una de las principales fallas del modelo productivo de industrialización y por lo que nunca pudo superar en términos de exportación al café antes de 1990.

Es a partir de 1991 que las exportaciones de los bienes no tradicionales superan al café y, en 1993, despunta la maquila como el principal rubro económico exportador. No obstante, se debe enfatizar que las exportaciones, en términos generales, partieron de una base productiva muy baja y no fueron capaces de mantenerse al mismo ritmo de crecimiento que las importaciones, como se observará posteriormente.

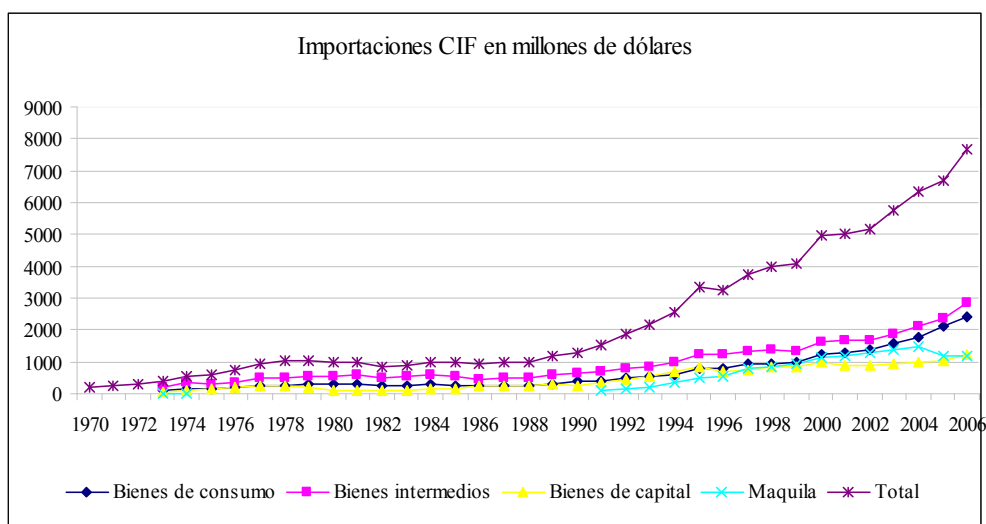
A lo largo de la década de los noventa se dio un auge en las exportaciones de la maquila. Sin embargo, uno de los problemas que ha presentado este rubro económico es que su valor agregado es muy pequeño con respecto a otros rubros económicos: “el valor agregado nacional [de la maquila] constituye solo alrededor del 25 por ciento del valor de las exportaciones. En cambio, el valor nacional de las exportaciones tradicionales es del 60 por ciento, aproximadamente” (Paus, 1999: 313).

A su vez, el crecimiento de la maquila está asociado con un limitado proceso de transferencia de tecnología. Este rubro económico utiliza un alto porcentaje de insumos importados, por lo que no genera cadenas productivas nacionales: “los encadenamientos hacia atrás son limitados y su ventaja comparativa temporaria se basa en sueldos bajos” (Paus, 1999: 346).

Por otra parte, a partir de 2004, se observa la desaceleración del crecimiento del sector maquila, que en buena medida se explica por los impactos de la incorporación de los países emergentes (China e India principalmente) en la dinámica del comercio internacional.

En contraste a las exportaciones, se detalla en la siguiente gráfica el comportamiento de las importaciones en la dinámica del comercio internacional:

Gráfica No. 3



Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

En el rango de tiempo contemplado en el análisis, los bienes intermedios siempre han sido los productos principalmente importados por el país; sin embargo, cabe destacar que, dentro de esta clasificación, son el petróleo crudo y aceites de petróleo (bienes no duraderos) los mayormente demandados y no bienes intermedios necesarios para la producción.

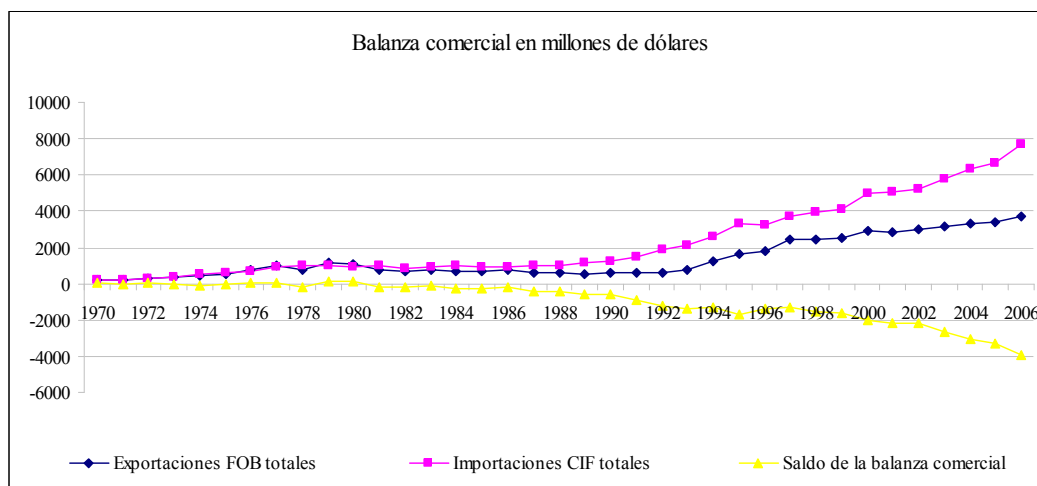
En cuanto a los bienes de capital, su posición de prioridad entre los bienes importados ha ido oscilando, siendo los segundos más importante en el modelo de industrialización de 1973 a 1979. Durante la guerra civil, estos bienes ocuparon el tercer lugar en importancia y, posteriormente, volvieron a ocupar el segundo lugar años antes

de la implementación del modelo de liberalización de 1987 a 1990. En los años subsiguientes, hasta el año 2006, los bienes de capital han ido perdiendo importancia en la dinámica del comercio internacional del país.

Por otra parte, cabe destacar que, a partir de la implementación del modelo basado en la liberalización económica, uno de los grandes impactos de la reforma arancelaria y la liberalización de precios ha sido el rápido crecimiento de las importaciones, en su mayoría de bienes no duraderos.

Con relación al comportamiento de las exportaciones y las importaciones a lo largo de los modelos productivos aplicados en El Salvador, se ilustra a continuación la balanza comercial en la siguiente gráfica:

Gráfica No. 4



Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Tal como se contempla, el saldo de la balanza comercial en la década de los setenta, con el modelo de industrialización, no representó un problema, ya que en reiterados años durante el periodo la economía salvadoreña alcanzó superávit comercial. Posteriormente, aun con el inicio y desarrollo de la guerra civil, la situación de la balanza comercial no presentaba un déficit tan amplio. Sin embargo, a partir del modelo de liberalización económica y su plena aplicación en el año 1992, se contempla una tendencia decreciente explosiva que va incrementando año con año, de 1992 a 2006, con una tasa promedio anual de 9.3%.

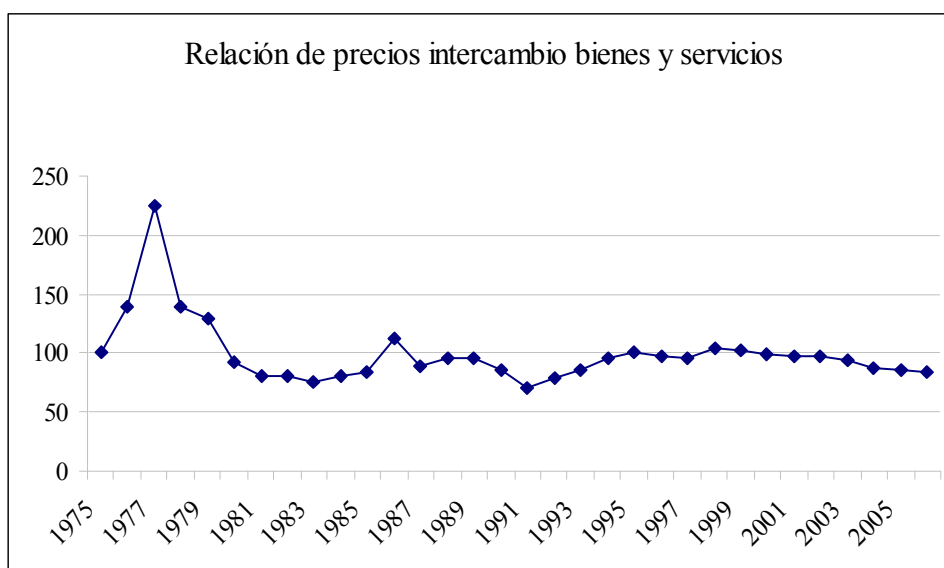
Se destaca con ello que el impacto inmediato de las reformas arancelarias fue un drástico incremento en las importaciones y un lento crecimiento en las exportaciones.



Esto contrasta con el discurso oficial, que aseguraba que, mientras el proceso de apertura comercial se iba implementando en el país, el sector exportador adquiriría mayor productividad y competitividad.

Por otra parte, es importante enfatizar la situación de los términos de intercambio durante el periodo:

Gráfica No. 5

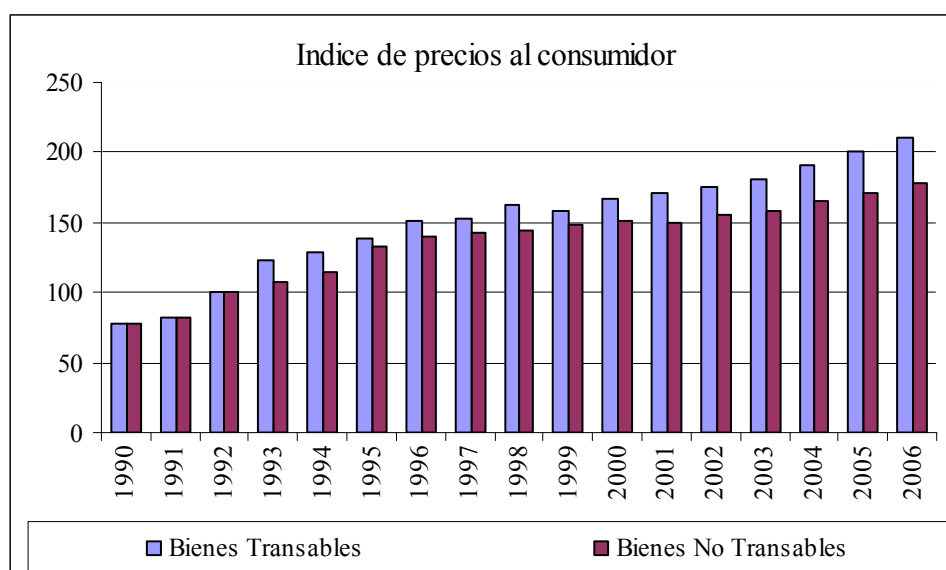


Fuente: elaboración propia basada en la Base de Datos y Estadísticas de la Comisión Económica para América Latina (CEPALSTAT)

De acuerdo con la gráfica 5, el valor de los bienes exportados en el país ha ido decreciendo con respecto al valor de los bienes importados y, por ello, se observa la disminución en la tendencia del índice, a tal punto que, desde los años ochenta hasta el año 2006, no se han podido recuperar los términos de intercambio que prevalecían a finales de los años setenta. Este deterioro en los términos de intercambio en buena medida explica la situación actual de la balanza comercial en El Salvador.

De manera más detallada, se precisa en la siguiente ilustración el comportamiento de los precios al consumidor de los bienes transables y no transables en el período de la liberalización comercial:

Gráfica No. 6



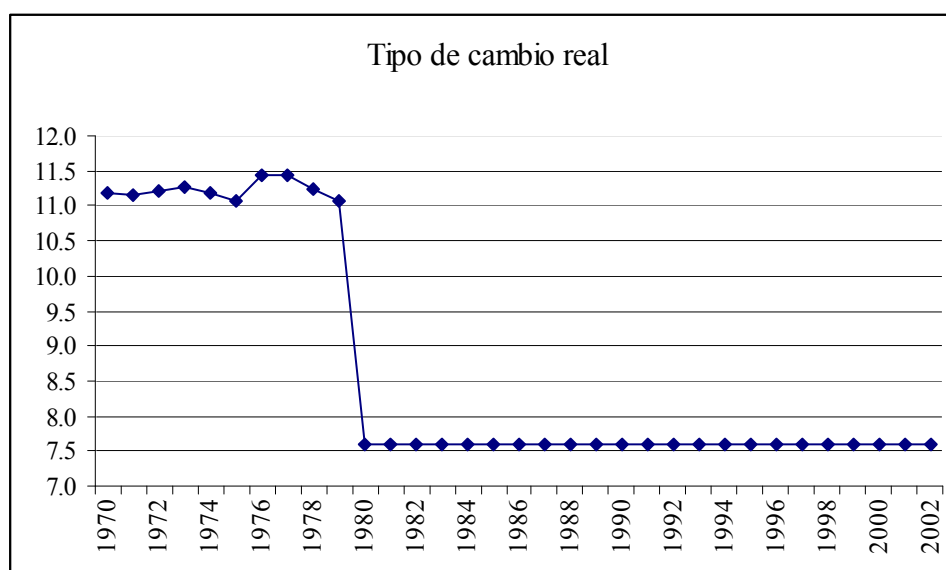
Fuente: elaboración propia con base en CEPALSTAT

Como se destaca en la gráfica no. 6, a partir del año 1993 se realiza el incremento del índice de precios al consumidor de los bienes transables en relación con el de los bienes no transables. Este hecho puede interpretarse de la siguiente manera: los bienes transables han sido los menos desarrollados en este último modelo productivo basado en la liberalización comercial, contrario a los bienes no transables; existe, por lo tanto, una menor oferta de los primeros, lo que implica que exista una presión por el incremento en su precio. En cambio, los bienes no transables (servicios y comercio) son los más beneficiados por el modelo productivo y poseen una oferta más abundante, lo que hace que sus precios sean menores.

Si los bienes transables (bienes manufactureros e incluso primarios) representan la demanda externa mediante las exportaciones y los bienes no-transables, la producción nacional, el comportamiento de estos índices de precios al consumidor entre estos bienes explican el deterioro en los términos de intercambio.

Por otro lado, dentro del marco del sector externo, es de enorme relevancia especificar el comportamiento del tipo de cambio real:

Gráfica No. 7



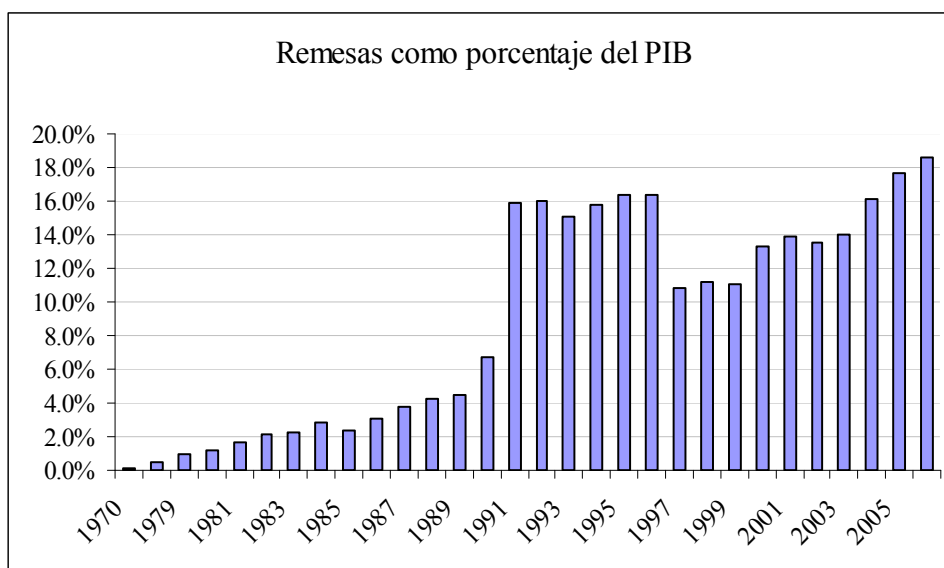
Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Durante la década de los setenta, como se detalla en la gráfica, la política comercial del modelo de industrialización se basó en la depreciación de la moneda nacional con el objetivo de impulsar las exportaciones, cuyos resultados se observan en el saldo de la balanza comercial, que en reiterados años de la década registró superávit.

Asimismo, se observa que en la década de los ochenta se da una enorme apreciación de la moneda nacional, que se explica por la enorme entrada de divisas de “ayuda externa” de Estados Unidos por el conflicto armado y por la aparición de las remesas en la economía del país. A su vez, se enfatiza que la apreciación de la moneda nacional, que resta impulso al sector exportador, no fue corregida para la aplicación del modelo de liberalización económica, pese que el nuevo eje de acumulación es el sector externo. La apreciación del tipo de cambio real quedó establecida de manera constante, lo cual se convierte en una enorme contradicción entre el mismo modelo productivo.

Por otra parte, es de enorme relevancia destacar el comportamiento de la principal fuente de divisas de El Salvador, las remesas:

Gráfica No. 8



Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

La gráfica no. 8 muestra cómo las remesas han ido ganando importancia con respecto a la producción nacional durante las tres décadas de estudio. Desde representar un equivalente al 1% del PIB a principios de los años setenta hasta un 19% del PIB para el año 2006, las remesas se han convertido en la principal fuente de divisas de la nación.

Por su parte, es notable que la importancia fundamental de las remesas en la sociedad salvadoreña consista en proveer ingresos a la población, volviéndose así un canal de distribución de recursos, no sólo de consumo, sino también de educación, vivienda y acceso a servicios públicos, principalmente. Aspectos todos esenciales para la vida que el Estado no ha sido capaz de suministrar.

Por otra parte, las remesas contribuyen a saldar el enorme déficit en la balanza comercial: “las remesas permiten al país en conjunto gastar más de lo que tiene, importando más de lo que exporta y posponiendo la necesidad de corregir el déficit comercial de la economía” (Segovia, 1999: 85).

Tal como se observa en la gráfica no. 8, la tendencia más alcista de las remesas se concentró entre los años de 1991 a 1996, lo que permitió una mejor asimilación del nuevo modelo productivo con base en el sector externo: “las remesas han sido el factor fundamental que impidió que el ajuste de los años noventa llevara a una recesión, ya que las inversiones internas y el consumo nacional se han financiado con ahorros externos” (Segovia, 1999: 85).

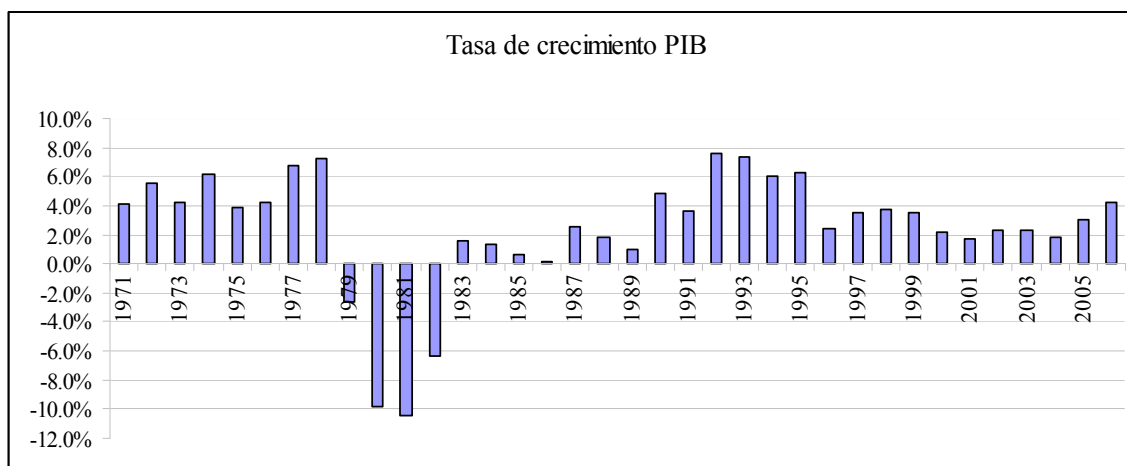
No obstante, detrás de las remesas familiares se encuentra la migración, un fenómeno social persistente en El Salvador desde inicios del conflicto armado y cuyo auge se dio en la década de los noventa. Una de las lecturas de este fenómeno es que la economía del país no es capaz de ofrecer medios de subsistencia a la mayoría de la población, por lo que ésta opta migrar: “la población de centroamericanos que residían en Estados Unidos casi se duplicó entre 1990 y 2000, al aumentar de 1 millón 266 mil 314 a 2 millones 517 mil 465 personas. Del total de centroamericanos residentes en Estados Unidos en 2000, el 44% eran salvadoreños [...] resulta que la población salvadoreña en Estados Unidos en 2000 era ya prácticamente el doble de la que había en 1990” (PNUD, 2005: 27).

### 2.3 El sector interno de la economía salvadoreña

En esta sección se presentará la situación de la economía interna, enfatizando el comportamiento del empleo formal y los salarios en el marco del modelo productivo con base en la apertura comercial.

Es preciso destacar el comportamiento de la tasa de crecimiento de la producción nacional, que se presenta en la gráfica siguiente:

Gráfica No. 9



Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

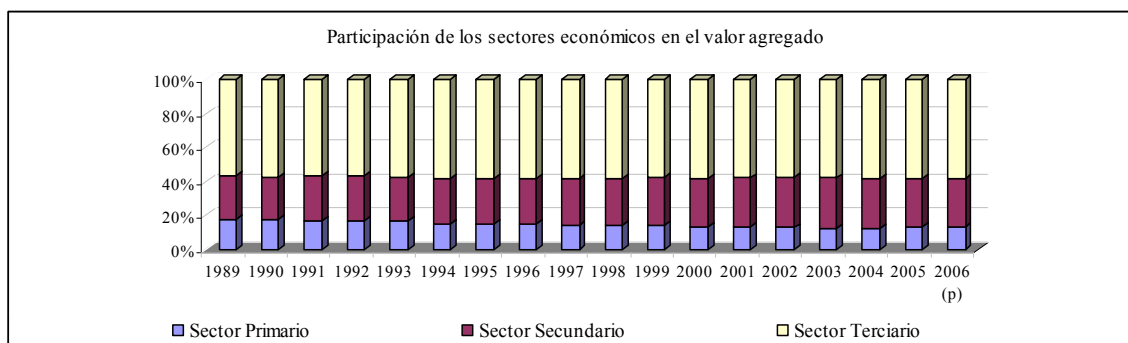
Como se ha destacado a lo largo del capítulo, las altas tasas de crecimiento en la década de los setenta responden al modelo productivo de industrialización, en el que había una fuerte intervención del estado en la economía en materia de inversión en grandes obras de infraestructura, con el claro propósito de abaratar los costos del sector industrial. Asimismo, existían programas estatales de créditos destinados a los sectores exportadores y políticas económicas que facilitaban el proceder económico.

Posteriormente se da el inicio del conflicto armado, aunado a la crisis internacional del petróleo, en cuyos primeros años se observaron precipitadas caídas en la tasa de crecimiento del PIB superiores al 10%. Con la ayuda externa de Estados Unidos y las remesas familiares se recuperó de cierta manera la producción nacional durante la década de los ochenta. A partir de 1990, inicia un boom de la economía que coincide con el momento de transición de modelo productivo, el fin de la guerra, el restablecimiento de la alianza entre el gobierno y el sector privado, y el extraordinario financiamiento externo de las remesas.

En 1995, la economía experimentó un punto de inflexión que fue la expresión de la pérdida de la energía del crecimiento económico del primer quinquenio de la década. Desde entonces, la economía ha transitado por un proceso de debilitamiento de la actividad productiva, que aún continúa marcando la pauta de la evolución en los distintos ámbitos del campo económico.

La estructura de la producción nacional por los sectores económicos que lo conforman se presenta en la gráfica 10:

Gráfica No. 10



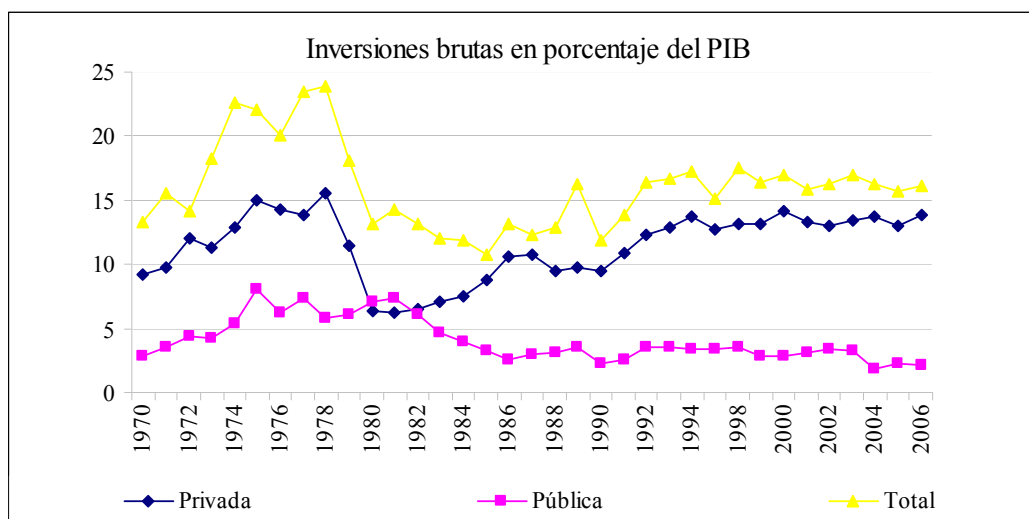
Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

En el periodo del modelo de crecimiento exportador se destaca una disminución en el nivel de participación del sector primario del 17.51% a un 13.24% para 1989 y 2006, respectivamente. Se observa de igual manera un leve aumento en la participación del sector secundario del 25.88% a un 28.24%, y en el sector terciario – sector de bienes no transables- del 56.88% a un 58.52%. De esta manera, este último sector económico se convirtió en el más importante en términos de participación en el PIB.

Se enfatiza que el modelo productivo no dio el impulso esperado en los sectores de los bienes transables. De hecho, los sectores primario y secundario vieron reducida su participación.

A continuación se presenta la evolución de la inversión que expresa la capacidad de ahorro y de ubicación de capital tanto del estado como del sector privado:

Gráfica No. 11



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

Tal como lo demuestra la tendencia, la inversión tanto pública como privada decayó con la crisis política a finales de la década de los setenta, lo cual demuestra que la estabilidad política y social representa una condición necesaria para la inversión. La caída de la inversión pública durante los ochenta se explica por el desplazamiento en gastos militares.

Es importante notar que el financiamiento de las inversiones cambió drásticamente entre las décadas de los sesenta y ochentas: “en los años setenta, las inversiones se financiaron principalmente de ahorro nacional, durante los años ochenta la principal fuente de financiamiento provenía del ahorro externo” (Segovia, 1999: 146).

A partir de los años ochenta hasta la actualidad, el nivel de inversión nacional con respecto al PIB no ha vuelto a recuperar el dinamismo de los años setenta, manteniéndose en un 15% con respecto al PIB.

### 2.3.1 Empleo

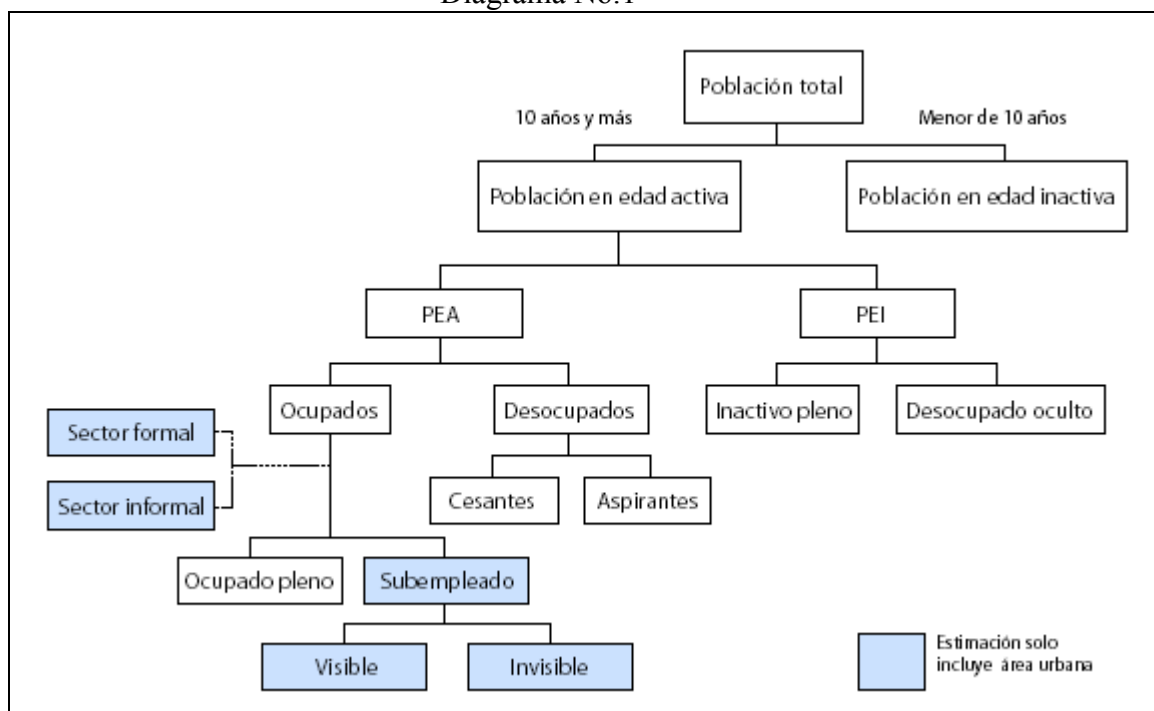
De acuerdo con la clasificación de la Dirección General de Estadísticas y Censos de El Salvador (DIGESTYC), la población en edad de trabajar (PET) o población en edad activa, está integrada por las personas de diez o más años. La PET se subdivide en Población Económica Activa (PEA) y en Población Económicamente Inactiva (PEI).

La PEA es el grupo poblacional constituido por las personas que, en edad de trabajar, forman parte de la fuerza de trabajo al mantenerse en una ocupación



(ocupados) o están buscando una ocupación de manera activa (en el caso de los desempleados o lo que se conoce como desempleo abierto).

Diagrama No.1

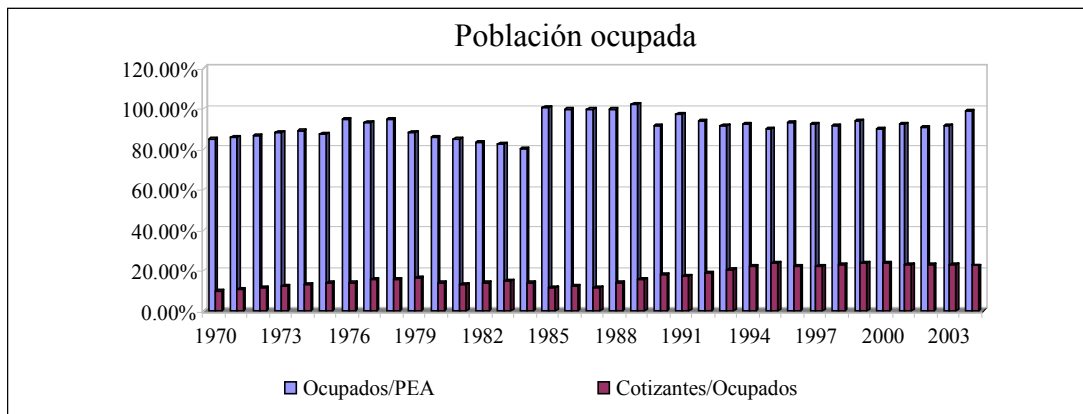


Fuente: tomado del informe sobre desarrollo humano El Salvador 2007-2008

Con base en la categorización que determina DIGESTYC, la presente tesis estudiará el caso del sector poblacional *ocupado*, correspondiente a los trabajadores que cuentan con prestaciones sociales, ya que esta clasificación otorga el valor más aproximado de la situación del empleo formal en El Salvador

De acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008, “el empleo es la más fundamental de todas las oportunidades económicas, por cuanto brinda a la gente un ingreso que le posibilita controlar diversos bienes y servicios necesarios para asegurar un nivel de vida decoroso” (PNUD, 2007-2008: 51). En este sentido, es preciso analizar la situación del empleo formal en el país:

Gráfica No. 12



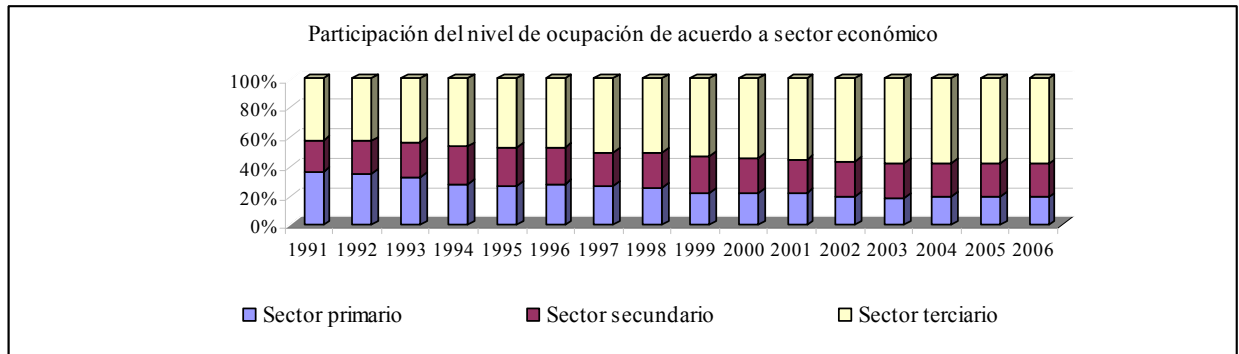
Fuente: elaboración propia, PEA Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) y planilla mensual de cotizantes del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS).

De acuerdo con la gráfica, el nivel de ocupación con respecto a la PEA a lo largo del periodo analizado es cercano, en promedio, al 90%. Esto indica que el desempleo abierto no representa un problema en el mercado laboral salvadoreño. Sin embargo, el número de trabajadores categorizados en el sector formal en rigor, medido por el acceso a seguridad social, apenas representa un poco más del 20% de los ocupados para el año 2006. Este hecho apunta a que el mercado laboral del país se encuentra inmerso en el subempleo o en actividades laborales de baja productividad.

Se resalta también que este problema de bajo número de trabajadores con acceso a seguridad social es persistente a lo largo de la evolución de los tres modelos productivos analizados (agroexportación, ISI y liberalización económica).

La gráfica 13 muestra el nivel de ocupación de la población económicamente activa en relación con los sectores económicos:

Gráfica No. 13



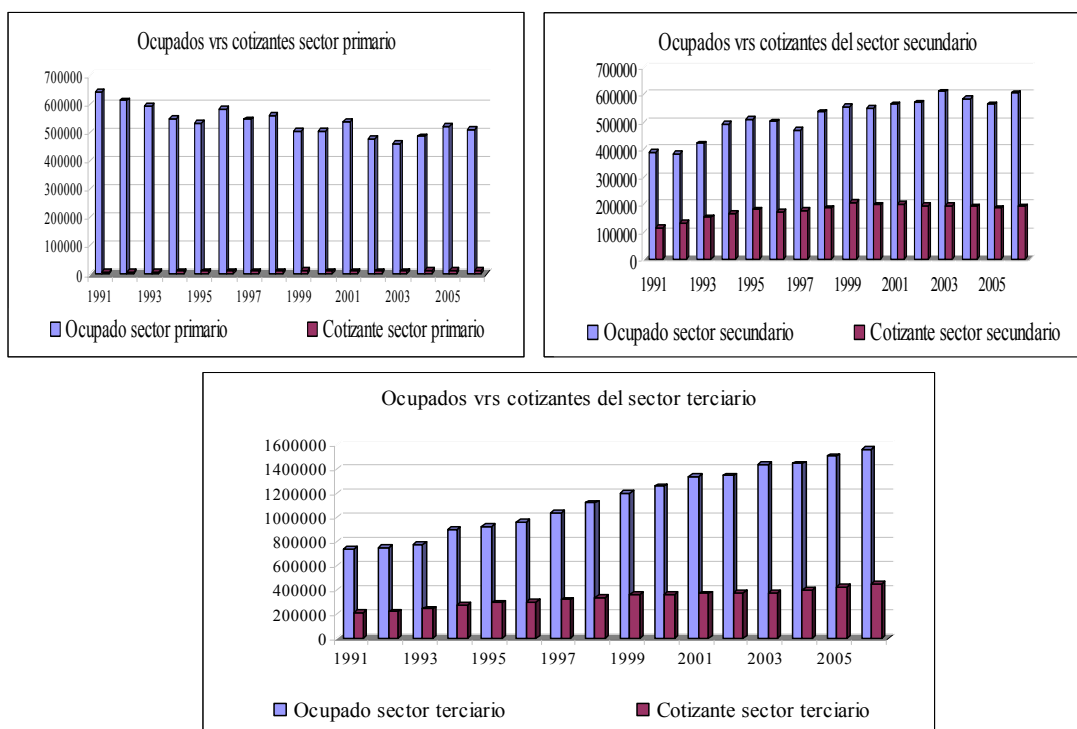
Fuente elaboración propia basada en datos del Dirección General de Estadísticas y Censos.

En términos generales se destaca una correspondencia bastante *ad hoc* entre la ocupación y la estructura productiva (ver gráfica No.10), aunque se debe enfatizar que, para el caso del sector primario, el nivel de ocupación disminuyó en un 17.21%. En el sector secundario apenas aumentó un 0.57% y, en el caso del sector terciario, aumentó en un 16.64% en el tiempo especificado.

Un aspecto notable es que, durante el proceso de apertura comercial, los sectores económicos relacionados con los bienes transables, es decir, agricultura y manufactura, han visto efectos adversos en la generación y creación de nuevos puestos de empleo. El grueso de los nuevos empleos se concentra en servicios y comercios, es decir, en el sector terciario de la economía, que corresponde a la clasificación de los bienes no transables y no a lo establecido en teoría por el modelo productivo, que serían los sectores económicos de bienes transables.

Por otra parte, es importante observar el comportamiento de los trabajadores cotizantes con respecto al nivel de ocupados en los sectores económicos analizados:

Gráficas No.14



Fuente: Elaboración propia basada en la planilla mensual de cotizaciones del Instituto Salvadoreño del Seguro Social ISSS.

A nivel global se observa la enorme desproporción que existe entre el nivel de ocupación y el nivel de de cotizantes del seguro social, lo cual evidencia que el mercado laboral salvadoreño se encuentra desprotegido de las prestaciones sociales. Asimismo, el remanente de trabajadores no cotizantes puede representar, en buena medida, al sector laboral subempleado o que realiza actividades de baja productividad. Esto implica graves repercusiones en la calidad de vida y nivel de ingreso de los trabajadores: “el problema de los salarios depende de la productividad. Cuanto mayor sea la productividad [...], mayor será el nivel general de salarios” (Stolper y Samuelson 1941: 59).

Llama la atención que el sector económico terciario es el más dinámico, en comparación al resto de sectores, en términos de producción y generación de empleo pero, a su vez, es el que menos prestaciones sociales genera y el que más subempleo reproduce.

Por otro lado se señala la ubicación laboral por sector económico de los trabajadores del sector formal:

Cuadro No. 1

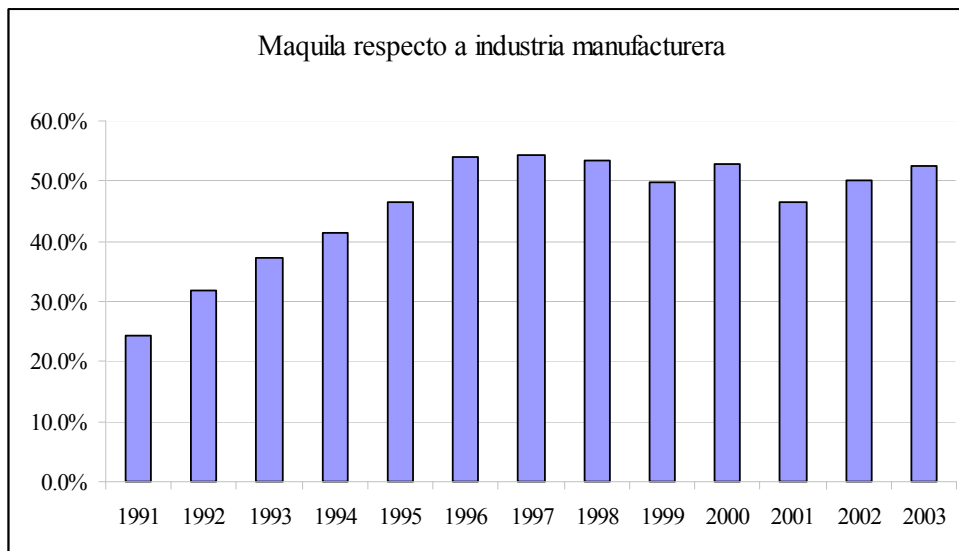
<b>Trabajadores cotizantes, según actividad económica</b>				
<b>Actividades</b>	<b>1998</b>	<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>
Total	529,193	581,249	599,619	650,968
Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	9,062	9,927	10,734	12,017
Explotación de Minas y Canteras.	692	540	587	600
Industrias Manufactureras	151,018	174,701	165,596	159,900
Electricidad, Gas y Agua.	5,723	3,022	2,832	3,240
Construcción	35,467	26,820	27,255	31,636
Comercio por mayor y menor, Restaurantes y Hoteles.	84,064	95,535	107,795	120,467
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones.	18,197	19,229	17,595	21,109
Establecimientos Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas.	60,102	73,488	87,791	104,344
Servicios Comunales, Sociales y Personales.	71,436	60,241	68,546	76,552
Estatales y Municipales	93,432	117,746	110,888	121,103

Fuente: Planilla mensual de cotizantes

El sector económico que más empleo formal registra es la industria manufacturera; en segundo lugar se encuentran los empleos del sector público; y en tercero, el comercio, restaurantes y hoteles. Sin embargo, como se verá más adelante, el ingreso salarial que le corresponde a estos sectores (a excepción de los empleos del sector público) se encuentra por debajo del promedio salarial.

Dentro de la industria manufacturera, la rama económica que más registro presenta, en términos de absorción de mano de obra, es la maquila, como lo muestra la gráfica siguiente:

Gráfica No. 15



Fuente: tomado de Góchez Sevilla, 2006.

La gráfica no. 15 ilustra la enorme importancia de la maquila, que representa en promedio el 45.8% de la generación del empleo en la industria manufacturera, lo que ubica a esta rama como la principal fuente de demanda laboral.

No obstante, las relaciones laborales que se conforman en la rama de la maquila se caracterizan por la precariedad, principalmente en dos sentidos. Primero: existe una alta rotación de la fuerza de trabajo; es decir, poca estabilidad laboral que en buena medida responde a lo prescindible de la mano de obra poco calificada que requiere esta actividad. Segundo: en muchos casos, los ingresos salariales son menores a los salarios mínimos establecidos, lo que no garantiza las condiciones materiales necesarias para este sector laboral (Funkhouser y Pérez Sainz, 1998, Paus, 1999, Fernández, 2001, Góchez Sevilla, 2006, entre muchos otros).

### 2.3. 2 Salarios

En esta sección se describen las principales características de la mano de obra en materia de calificación y productividad así como su correspondencia con la distribución salarial.

Un panorama general de la distribución del ingreso por deciles en El Salvador se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 2

<b>Distribución del ingreso por decil</b>							
<b>Ingresos a nivel nacional</b>	<b>Finales años 70's</b>	<b>1992</b>	<b>1995</b>	<b>1997</b>	<b>1999</b>	<b>2001</b>	<b>2004</b>
% del ingreso que corresponde al 20% más pobre	4	3.2	3.41	3.67	2.92	2.85	3.44
% del ingreso que corresponde al 20% más rico	51	54.5	55.1	55.63	55.71	56.35	53.52

Fuente: CEPALSTAT

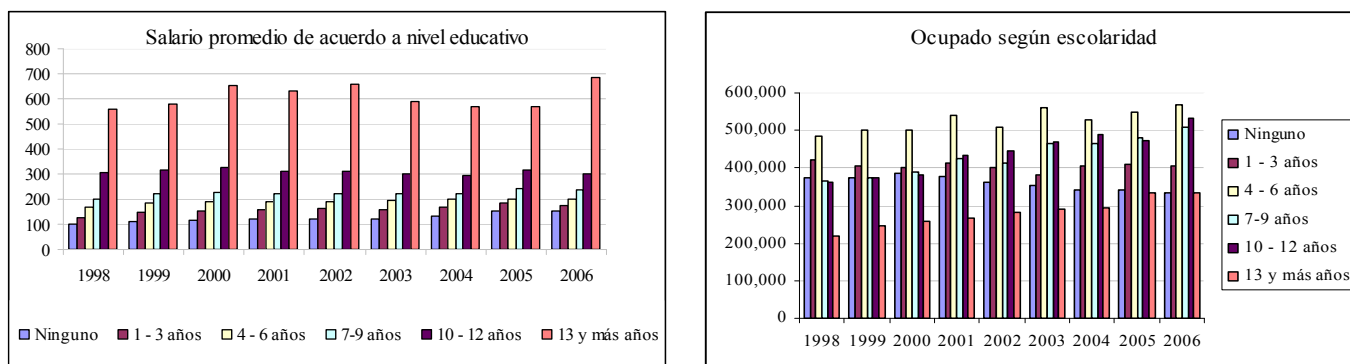
En los últimos 25 años se ha presenciado una mayor concentración de la riqueza. Se destaca que, desde 1992, el 20% más pobre cuenta con un promedio de 3.24% del ingreso nacional, mientras que el 20% más rico con un promedio de 55.13%.

La concentración de la riqueza en el modelo de desarrollo con base en la liberalización económica es mayor que la presenciada hacia finales de los años setenta. En ese sentido, se sostiene e incrementa uno de los principales problemas estructurales de la economía salvadoreña.

Por otra parte, partiendo del supuesto que el nivel de escolaridad aproxima el nivel de calificación de la mano de obra, se puede determinar este último a través de los registros de la Encuesta de Hogares para Propósitos Múltiples (EHPM). Según esta fuente, la población nacional cuenta con un promedio de escolaridad, para el año 2006, de 5.8 años de estudio, 7 años para la zona urbana y 3.9 años para la rural. Dado que el nivel de escolaridad promedio en El Salvador no sobrepasa los 6 años, podemos dar por sentada la poca calificación de la fuerza de trabajo del país.

El Salario correspondiente al nivel de escolaridad se presenta en la siguiente gráfica:

Gráfica No. 16



Fuente: elaboración propia basada en datos de la EHPM.

Es notorio que el nivel de salario va en clara correspondencia con el nivel de escolaridad del trabajador. Del mismo modo, la gráfica 16 resalta la enorme brecha que existe entre los trabajadores de 13 años o más de escolaridad con respecto al resto. Sin embargo, la demanda laboral se centra sobre todo en los trabajadores en el rango de 4-6 años, seguido por los trabajadores de 10-12 años de escolaridad<sup>3</sup>. Con ello se muestra que la mayor parte de la demanda laboral está acorde al nivel de escolaridad promedio de la oferta de mano de obra.

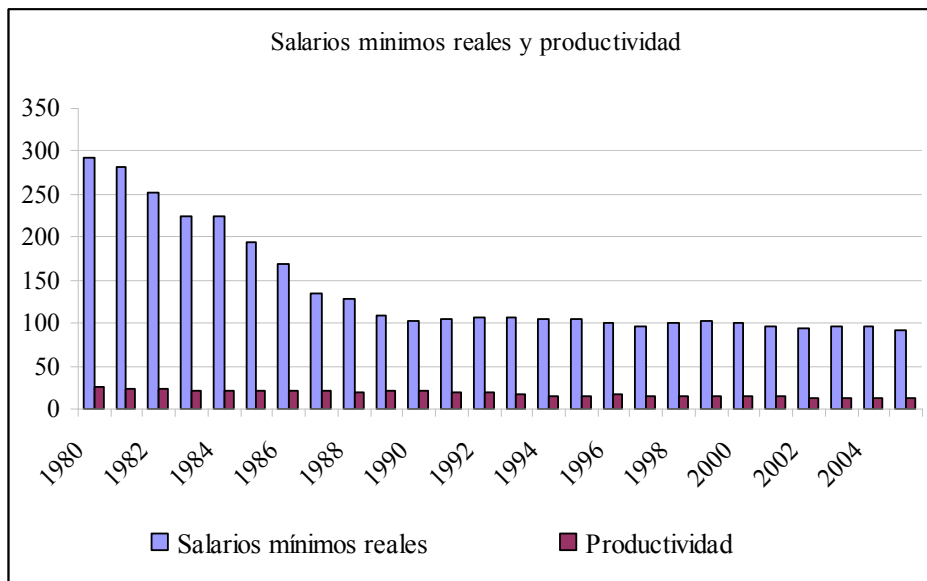
Dado que el mercado laboral salvadoreño es intensivo en mano de obra no calificada, el mejor indicador del ingreso correspondiente a los trabajadores son los salarios mínimos: “el salario mínimo puede ser un indicador más genérico, asumiendo que la mayoría de los trabajos, "intensivos" en mano de obra no calificada, pagan el salario mínimo cuando se laboran bajo esquemas formales” (Delgado y Parada, 2004: 76).

En la gráfica siguiente se especifican los salarios mínimos reales y la productividad para mostrar tanto la capacidad de compra de los ingresos salariales de la mayoría de los trabajadores y su productividad:

<sup>3</sup> Se destaca que los trabajadores de 13 a más años de estudio son los menos demandados en el mercado laboral.



Gráfica No. 17



Fuente: elaboración propia basada en datos de la CEPALSTAT.

Como muestra la gráfica no. 17, los salarios mínimos reales en El Salvador han experimentado una caída abrupta desde el año 1980, hecho que apunta a la poca capacidad de compra que posee el salario mínimo. De igual manera, la gráfica establece que el nivel de salario mínimo responde a la baja productividad del sector laboral formal.

Por otra parte, la enorme contracción en los salarios mínimos es lo que provee de competitividad a las empresas salvadoreñas a nivel internacional: “la caída del salario real ha permitido a las empresas mantener la competitividad pero ha contribuido a un declive del nivel de vida de gran parte de la población” (Paus, 1999: 326).

El problema de mantener una competitividad con base en salarios bajos es que ésta tiene un carácter temporario con respecto a los países desarrollados, que exponen un comercio basado en productos con un gran valor agregado en tecnología y conocimiento, manteniéndose así las asimetrías económicas: “la interdependencia creciente y los rápidos cambios tecnológicos han intensificado la competencia hasta tal punto que las reducciones salariales no podrán garantizar la competitividad, salvo tal vez en un corto plazo” (Paus, 1999: 342).

Por su parte, se detallan los salarios reales promedios de los trabajadores cotizantes por rama económica:

Cuadro No. 3

<b>Salarios reales promedios por sector económico</b>						
<b>Actividad económica</b>	<b>1991</b>	<b>1994</b>	<b>1998</b>	<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>
Promedio General	168.72	237.49	329.36	350.80	314.24	335.63
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	149.45	227.36	298.97	302.54	265.76	280
Explotación de minas y canteras	112.40	180.60	253.60	285.30	257.95	275.83
Industrias manufactureras	169.07	224.87	278.16	284.03	262.69	278.26
Electricidad, gas y agua	226.84	336.95	550.68	609.00	514.13	506.96
Construcción	136.92	200.05	277.96	293.66	279.17	288.1
Comercio por mayor y menor, restaurantes y hoteles	155.34	221.67	285.93	302.05	268.11	282.93
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	176.47	268.02	401.88	423.85	348.21	351.9
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	204.74	279.27	348.80	342.06	299.45	310.26
Servicios comunales, servicios sociales y personales	146.55	224.04	303.91	342.61	321.24	326.89
Salarios Sector Público, estatales y municipales	178.41	263.04	441.12	497.85	446.65	501.91

Fuente: Elaboración propia basada en la planilla mensual de cotizaciones del Instituto Salvadoreño del Seguro Social ISSS.

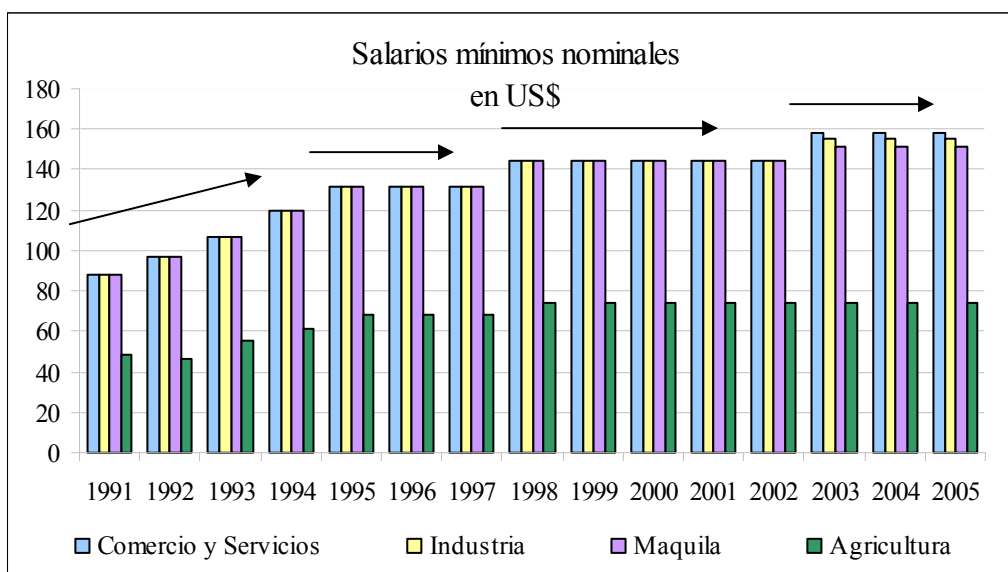
Los salarios reales promedios más altos corresponden, en primer lugar, al rubro económico de suministro de electricidad, gas y agua; en segundo lugar, a los salarios del sector público tanto estatal como municipal; y, en tercer lugar, al transporte, almacenamiento y comunicaciones. Las tres actividades económicas tienen como factor común pertenecer al sector terciario de la economía y requerir de un alto grado de calificación por parte de los trabajadores para el acceso a este tipo de empleo.

Tanto el primer como el tercer rubro económico están estrechamente vinculados a las privatizaciones realizadas a lo largo del período de la liberalización. En este sentido, llama la atención que el sector público se encuentre entre los mejores remunerados a pesar de la fuerte reducción del nivel de ocupación durante el periodo analizado.

Por otro lado, dentro de las actividades peor remuneradas se encuentran la explotación de minas y canteras, la agricultura, caza, silvicultura, pesca, y las industrias manufactureras. Los primeros sectores pertenecen al sector primario y el último al sector secundario.

En la siguiente gráfica se muestra la política salarial imperante durante la liberalización económica en los años noventa:

Gráfica No. 18



Fuente: elaboración propia tomado de Lara y Rubio, 2006:39.

Los salarios mínimos nominales son establecidos por decretos legislativos, destacándose que “a inicios de los noventa (1990-1995) se adoptó una política de salarios mínimos dinámica con incrementos anuales, pero entre 1996-2004 los salarios mínimos tendieron a mantenerse constantes” (Lara y Rubio, 2006:38).

Paradójicamente, a partir de 1994, todos los incrementos en los salarios mínimos responden a una dinámica de carácter político; por ello sus movimientos son en bloque y corresponden a los años de administración de cada gobierno, coincidiendo con fechas de elecciones, saliéndose dicha disposición de fijación del salario mínimo de toda lógica económica y de la deferencia que se merece la principal fuente de ingresos de la población.

En conclusión, podemos decir que El Salvador no contaba con las condiciones estructurales para un tipo de modelo productivo cuyo patrón de crecimiento y desarrollo económico estuviera cimentado en la liberalización de la economía. La aplicación de las políticas económicas que dieron pie a ello, es decir, los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y los Programas de Estabilización Económica (PEE), no reconocían los problemas -políticos, sociales, institucionales y económicos- estructurales propios y el contexto de guerra civil por el que cruzaba la nación.

En este sentido, podemos decir, como Alexander Segovia que “aunque El Salvador tiene problemas estructurales similares a los de muchos otros países con un grado de desarrollo similar, hay una diferencia importante en una transición posbélica:

el país debe llevar a cabo un proceso de estabilización y reforma económica al mismo tiempo que intenta la doble transición de la guerra a la paz y de un régimen autoritario a un sistema democrático” (Segovia, 1999: 75).

Dadas las condiciones en las que se encontraba El Salvador, es cuestionable el apresuramiento con el que se aplicó el modelo económico con base en la liberalización económica, hecho incluso anunciado por instituciones como la CEPAL: “Tal vez sea necesario [...]prorrogar un poco el plazo para [...] proceder en forma menos enérgica con la liberalización comercial. La adopción de metas cuantitativas más flexibles para el programa de estabilización, dentro de ciertos límites, podría ser un sacrificio aceptable, ya que ayudaría a alcanzar la meta más imperiosa de garantizar la gobernabilidad de una sociedad que, durante años, ha estado sumido en una guerra civil desastrosa” (Boyce, 1999: 182).

Es así que el modelo de desarrollo económico implementado en El Salvador con base en el fomento del comercio exterior de los bienes transables no ha dado el impulso esperado para el sector secundario y ha sido insuficiente para que éste sea el sector económico dinamizador del resto de actividades. Por el contrario, ha sido el sector terciario -sector productor de bienes no transables- el que más dinamismo ha presentado en términos de producción y generación de empleo.

Si bien es cierto que el comportamiento del comercio externo en el país ha sido coherente con las políticas económicas implementadas, pues es el sector secundario el que más bienes exporta (la maquila) y los bienes intermedios los mayormente demandados por la economía salvadoreña, persiste y se ha potenciado el déficit de la balanza comercial, situación que en el periodo de liberalización presenta una tendencia creciente que se agudiza con el transcurso de los años.

De igual manera, la demanda de bienes de capital sigue siendo muy marginal, lo que indica que las importaciones no están cumpliendo la función de formación bruta de capital, transferencia de tecnología e inversión, entre otros aspectos.

En términos generales, el nivel de ocupación en El Salvador se destaca por poseer una mano de obra con poca calificación y productividad, siendo el factor productivo más abundante en el mercado laboral.

De manera detallada, el sector terciario es el que más empleo ha generado en el periodo de liberalización pero, a su vez, es el sector que menos cotizantes de prestaciones sociales –en términos proporcionales al empleo – produce. Incluso para el año 2006 hay menos cotizantes en este sector que al principio de la década de los

noventa. Ello sugiere que este sector, tan importante para la economía salvadoreña en términos de producción y empleo, es también el mayor generador de subempleo o empleos de baja productividad.

Con respecto a la situación de la distribución salarial, cabe notar que las mayores remuneraciones están en el sector terciario, que requiere un alto grado de calificación, y se concentran en actividades económicas que formaron parte de las empresas estatales y que ahora se encuentran bajo propiedad de empresas de carácter multinacional, como sucedió con la energía eléctrica y las comunicaciones.

De igual modo, llama la atención que los salarios del sector público se encuentran entre las mejores remuneraciones, pese a la fuerte reducción del aparato estatal en la etapa de las privatizaciones. Por otro lado, los sectores económicos peor remunerados se concentran en su totalidad en el sector primario y el sector manufacturero, sobre todo la maquila, que representa en su mayoría al sector secundario.

La terciarización de la economía representa en sí misma un ejemplo de heterogeneidad estructural, en el que coexisten una parte del sector dinámico caracterizado por su alta productividad y una parte rezagada con niveles muy bajos de productividad, resultando en el mismo sector económico una segmentación de la formalidad- informalidad.

## Capítulo III

### Análisis Empírico

En este capítulo se presenta evidencia empírica sobre la influencia que ha tenido la liberalización de la economía – medida a partir de la apertura comercial y los aranceles- en el nivel de población ocupados y en los salarios reales, entre los años 1970 y 2006. Para ello se procede a la aplicación de un modelo de Mecanismo de Corrección de Error (MCE) y a la prueba de causalidad de Granger, con el propósito de determinar una relación tanto de corto como de largo plazo entre las variables propuestas, así como evaluar la existencia de causalidad entre las mismas.

La hipótesis de esta parte empírica es que la liberalización económica ha impactado negativamente en la generación del empleo formal y los salarios reales tanto en el corto como en el largo plazo, de ahí la pertinencia de utilizar el modelo MCE.

El capítulo se divide en tres partes. La primera está destinada al análisis del nivel de ocupación y, para ello, se realizará un análisis econométrico propuesto por Jüger Weller en el que establece la relación del nivel de ocupación formal con la liberalización económica. La segunda parte corresponde al análisis econométrico de los salarios reales con base en la propuesta teórica de Stolper y Samuelson y, por último, se presentan las conclusiones del capítulo de acuerdo con los resultados obtenidos en las simulaciones econométricas.

#### 3.1 Nivel de ocupación

##### *Análisis econométrico del nivel de ocupación*

El modelo econométrico a desarrollarse en esta sección fue propuesto por Jüger Weller (2000), quien establece, entre otras cosas, que la apertura comercial desfavorece las actividades que compiten con las importaciones y que las políticas de reforma del Estado tienden a limitar el crecimiento del sector público. Ambos factores tienen un impacto negativo de corto plazo en el empleo de los sectores correspondientes cuyo alcance depende de la velocidad con que se tomen las medidas.

De acuerdo con Weller, es tan sólo en una segunda fase cuando el funcionamiento del nuevo modelo económico se estabiliza y las inversiones y el

producto crecen más rápidamente, momento en el que se dinamiza la generación de empleo, tanto en actividades transables como no transables.

Dicha postura empírica concuerda con lo establecido por Stolper y Samuelson, quienes establecen que los impactos de la liberalización económica en el nivel de empleo son de corto plazo. No obstante, en el largo plazo, dichos impactos se corregirían por el incremento en la demanda de los sectores laborales más productivos: “nunca se ha negado que los trabajadores empleados en una industria liberalizada por la disminución del arancel de sus productos puedan ser perjudicados en el corto plazo pero, en concordancia con la teoría neoclásica tradicional, en el largo plazo se dará un incremento en la demanda por aquellos bienes en la cual el país tengan ventaja comparativa, es decir, donde el sector laboral sea más productivo” (Stolper-Samuelson, 1941: 59).

Sin embargo, la hipótesis que sustenta este escrito sostiene que la apertura comercial ha tenido un impacto negativo en la generación del empleo formal en el corto plazo pero que ha persistido en el largo plazo. Para verificar dicha hipótesis, la metodología instrumental utilizada es un Mecanismo de Corrección de Error, que conjuga la dinámica de corto plazo con la relación de equilibrio a largo plazo, provisto por el vector de cointegración.

La función del nivel de ocupados queda expresada de la siguiente forma\*:

$$L=f(Yr Sr FBK Ap Ara)$$

El nivel de ocupados -en este caso, del sector formal- (L) está en función del ingreso real (Yr), el salario real del sector formal (Sr), la Formación Bruta de Capital (FBK) -que representa las inversiones en las unidades productivas-, la apertura comercial (AP) -medida a partir de la suma de las exportaciones más las importaciones con respecto al PIB-, y los aranceles (Ara).

La incorporación de los aranceles en el modelo econométrico propuesto atiende a la postura de Stolper-Samuelson, en el acuerdo de que sí es posible que la eliminación de aranceles afecte el nivel de ocupación en determinados sectores económicos con bajo

---

\*Nota: con el propósito de homogenizar las series, toda la información estadística con la que se trabaja está expresada en términos reales, con año base de 1970; por tanto, los resultados son leídos en propensiones.

El criterio por el cual se utilizó esta metodología fue la dificultad de contar con tasas de crecimiento negativas para el caso de los salarios reales, lo que imposibilita el uso de logaritmos.

nivel de productividad que no sean capaces de responder (por la poca demanda generada) a la productividad de la competencia internacional.

Para facilitar la comparación y el grado de influencia entre las variables propuestas y el nivel de ocupación, se muestra la matriz de correlación.

Cuadro No.1

	L	YR	SR	AP	FBK	ARA
L	1	0.93465116	0.64013079	0.84493332	0.92982976	0.94813209
YR	0.93465116	1	0.76472921	0.70653597	0.9997716	0.93947753
SR	0.64013079	0.76472921	1	0.32319944	0.76368495	0.80886448
AP	0.84493332	0.70653597	0.32319944	1	0.70658747	0.69989891
FBK	0.92982976	0.9997716	0.76368495	0.70658747	1	0.93410108
ARA	0.94813209	0.93947753	0.80886448	0.69989891	0.93410108	1

Como se detalla en el cuadro no. 1, todas las variables, a excepción del salario real, tienen un coeficiente de correlación alto y cercano a uno, lo que indica que el nivel de ocupación (L) tiene una relación directa de dependencia con las variables propuestas. En cuanto al salario real, éste presenta una correlación positiva con respecto a (L) aunque en menor proporción que el resto de las variables. Ello se puede explicar en el sentido que los trabajadores determinan su nivel de ocupación en mayor concordancia al salario nominal que al real: “[refiriéndose a los trabajadores] opondrán cierta resistencia a una reducción de los salarios nominales, sin importar lo pequeña que sea; pero como ninguno pensará en declarar una huelga cada vez que aumente el costo de la vida [...]” (Keynes, 2006: 47).

A continuación se presentan las pruebas de raíces unitarias de las variables independientes para determinar el orden de integración:

Cuadro No. 2

Prueba Dickey Fuller Aumentada									
Variable	Modelo	t-Statistic	5%	Prob	Variable	Modelo	t-Statistic	5%	Prob
<b>DL</b>	Constante	-6.227871	-2.948404	0	<b>DAP</b>	Constante	-4.374488	-2.954021	0.0015
	C y T	-6.134026	-3.544284	0.0001		C y T	-4.358135	-3.552973	0.0079
	None	-1.049379	-1.951687	0.259		None	-4.257891	-1.951332	0.0001
<b>DYr</b>	Constante	-10.14576	-2.948404	0	<b>DFBK</b>	Constante	-5.581697	-2.948404	0
	C y T	-6.916626	-3.54849	0		C y T	-5.557319	-3.544284	0.0003
	None	-10.09404	-1.950687	0		None	-2.297507	-1.951332	0.0229
<b>DSr</b>	Constante	-4.544887	-2.967767	0.0012	<b>DARA</b>	Constante	-10.1592	-2.948404	0
	C y T	-4.463698	-3.574244	0.007		C y T	-6.923277	-3.54849	0
	None	-4.646729	-1.95291	0		None	-10.13656	-1.950687	0

Como se detalla en el cuadro no. 2, todas las variables pasan las pruebas de raíces unitarias en primera diferencia, lo cual establece que poseen un orden de integración I(1) y se cumple uno de los requisitos para la cointegración.



Para observar el comportamiento de los residuos se procede al análisis de regresión lineal a través del método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y se obtiene la siguiente regresión:

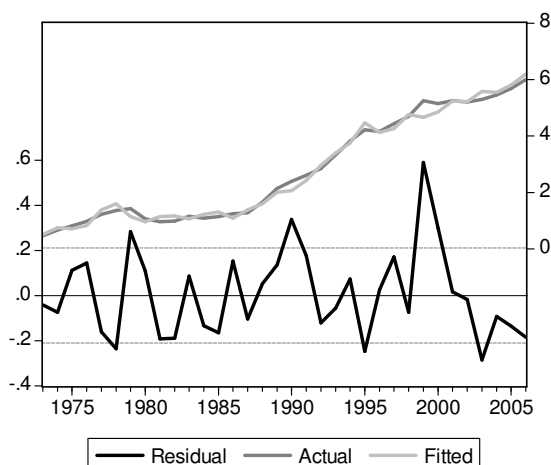
Cuadro No. 3

Dependent Variable: L				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 1973 2006				
Included observations: 34 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
YR	21.4984	3.885544	5.532919	0
SR	0.233231	0.032849	7.100093	0
D(AP)	-0.163789	0.088158	-1.857913	0.0737
FBK	0.678408	0.05452	12.44321	0
ARA	-22.42328	4.121266	-5.440872	0
@TREND(1992)	-0.010705	0.005892	-1.81699	0.0799
R-squared	0.989222	Mean dependent var		2.807217
Adjusted R-squared	0.987298	S.D. dependent var		1.867679
S.E. of regression	0.210497	Akaike info criterion		-0.119907
Sum squared resid	1.24065	Schwarz criterion		0.149451
Log likelihood	8.038421	Durbin-Watson stat		1.614945

Tanto el ingreso real, el salario real, la Formación Bruta de Capital y los aranceles presentan un nivel de significancia al 5%, mientras la apertura y la tendencia al año 1992<sup>4</sup>, poseen un nivel de significancia al 10%.

De la regresión se deriva el comportamiento de los residuos; éstos, de forma gráfica, se expresan:

Gráfica No. 2



Por otra parte se realizan las pruebas de raíces unitarias a los residuos para determinar el grado de integración en el siguiente cuadro:

<sup>4</sup>Esta tendencia para el año 1992 se justifica por ser el año de la firma de los acuerdos de paz, hecho que marca el nuevo proceder de la economía salvadoreña.

Cuadro No. 4

Prueba Dickey Füller Aumentada				
Variable	Modelo	t-Statistic	5%	Prob
<b>U</b>	Constante	-5.271455	-2.945842	0.0001
	C y T	-5.543672	-3.540328	0.0003
	None	-5.348529	-1.950394	0

Como se puede observar, los residuos en niveles pasan las pruebas de raíces unitarias, lo que determina que los residuos sean de orden de integración  $I(0)$ , asimismo, sugiere que el modelo propuesto cointegra.<sup>5</sup>

Las pruebas de los residuos o residual test, se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 5

Prueba	Supuesto	Estadístico	Probabilidad
Jarque-bera	Normalidad	1.235264	0.53922
Lm Test	No autocorrelación	0.478178	0.401562
White (nct)	Homocedasticidad	0.447497	0.39025

Tal como lo detalla el cuadro no. 5, los residuos pasan las pruebas de diagnóstico al presentar un nivel de significancia mayor al 5%.

Una vez demostrado que el modelo cointegra, se procede a identificar la existencia del vector de cointegración que mida la relación de largo plazo, según el enfoque de vectores autoregresivos de Johansen, que se presentan en el cuadro:

<sup>5</sup> El t-Statistic de los residuos sin constante y sin tendencia presenta un valor de -5.348529, al 5% de significancia, con el valor crítico de -4.7000 propuesto por Engel y Granger, señala que la serie de los errores es estacionaria y por lo tanto las variables del modelo cointegran.

Cuadro No. 6

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.832898	173.9468	95.75366	0
At most 1 *	0.784629	118.4831	69.81889	0
At most 2 *	0.627253	70.88588	47.85613	0.0001
At most 3 *	0.53108	40.29338	29.79707	0.0022
At most 4 *	0.370218	16.81638	15.49471	0.0315
At most 5	0.076959	2.482529	3.841466	0.1151

Trace test indicates 5 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level  
 \* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level  
 \*\*MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.832898	55.46374	40.07757	0.0005
At most 1 *	0.784629	47.59717	33.87687	0.0007
At most 2 *	0.627253	30.5925	27.58434	0.0199
At most 3 *	0.53108	23.477	21.13162	0.023
At most 4 *	0.370218	14.33385	14.2646	0.0487
At most 5	0.076959	2.482529	3.841466	0.1151

Max-eigenvalue test indicates 5 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level  
 \* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level  
 \*\*MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

En el cuadro 6 se reportan las pruebas de cointegración, basadas en Johansen. De acuerdo con las pruebas de traza y Eigen-valores, existen cinco vectores de cointegración al 5% de significancia y con 2 rezagos.

Seleccionando el primer vector de cointegración, se obtiene:

Cuadro No. 7

Vector de cointegración					
L	YR	SR	AP	FBK	ARA
1.000000	-22.61057	-0.258106	2.013472	-0.966197	24.20794
	(7.34728)	(0.07548)	(0.32797)	(0.07611)	(8.07274)

Dichos resultados del vector de cointegración sugieren que, en el largo plazo, el nivel de ocupación guarda una relación positiva con el ingreso real, salario real y formación bruta de capital, y una relación negativa o inversa con la apertura comercial y los aranceles.

Para demostrar que el vector de cointegración conjuga la dinámica del corto plazo y el largo plazo, se procede a la aplicación del mecanismo corrector de errores (MCE), con el propósito de verificar los impactos negativos de la liberalización comercial en la generación de empleo formal tanto en el corto como en el largo plazo.

Para ello, se especifica el modelo en diferencia y los residuos generados en el vector de cointegración con rezago. Además se incorpora la tendencia al año 1992, por ser el periodo de guerra identificado como una variable altamente significativa.

Cuadro No. 8

Dependent Variable: DL				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 1975 2006				
Included observations: 32 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DYR	22.94195	5.839632	3.928664	0.0007
DAP	-0.132627	0.05759	-2.302946	0.0307
DAP(-1)	0.675351	0.154739	4.36444	0.0002
DAP(-2)	-0.195702	0.054223	-3.609237	0.0015
DFBK	0.359973	0.059909	6.008693	0
DFBK(-2)	0.145709	0.060991	2.389025	0.0255
DARA	-24.09025	6.096707	-3.951354	0.0006
@TREND(1992)	-0.014165	0.003429	-4.131351	0.0004
V(-1)	-0.36296	0.082821	-4.38246	0.0002
R-squared	0.710103	Mean dependent var		0.166683
Adjusted R-squared	0.60927	S.D. dependent var		0.20423
S.E. of regression	0.127661	Akaike info criterion		-1.046616
Sum squared resid	0.37484	Schwarz criterion		-0.634378
Log likelihood	25.74585	Durbin-Watson stat		1.554126

Tal como demuestran los resultados del cuadro no. 8, la ecuación estimada como el vector de cointegración cumple satisfactoriamente al presentar un coeficiente entre -1 y 0. De igual manera, el vector posee un grado de significancia al 5%, lo cual demuestra la existencia de una relación de largo plazo entre el nivel de ocupados y las variables independientes propuestas.

A continuación se presentan las pruebas de los residuos del MCE:

Cuadro No. 9

Prueba	Supuesto	Estadístico	Probabilidad
Jarque-bera	Normalidad	2.013627	0.365381
Lm Test	No autocorrelación	0.197552	0.106411
White (nct)	Homocedasticidad	0.821954	0.669541

Los residuos pasan las pruebas de diagnóstico de normalidad, autocorrelación y homocedasticidad, al presentar un grado de significancia mayor al 5%, lo que describe la correcta especificación del mecanismo corrector de errores.

Dada la existencia de cointegración en el modelo, que revela una asociación de largo plazo entre las variables, a continuación se presenta la prueba de causalidad de Granger, que busca determinar estadísticamente si el pasado de las variables independientes

contiene información que explique el comportamiento de la variable dependiente, en este caso el nivel de ocupación (L):

Cuadro No. 10

VEC Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests			
Sample: 1970 2006			
Included observations: 32			
Dependent variable: D(L)			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(YR)	4.954439	2	0.0840
D(SR)	10.52273	2	0.0052
D(AP)	6.305178	2	0.0427
D(FBK)	20.73936	2	0.0000
D(ARA)	4.870371	2	0.0876
All	35.27327	10	0.0001

Como se puede observar en los resultados del cuadro 10, todas las variables independientes propuestas en el modelo contienen información en su trayectoria pasada que explica el comportamiento del nivel de ocupación. La diferencia estriba en que, tanto el salario real como la formación bruta de capital y la apertura comercial, lo hacen a un nivel de significancia del 5% y el ingreso real y los aranceles a un 10%. El modelo completo presenta un grado de significancia del 5%.

Por lo tanto, para el caso de El Salvador, en las condiciones actuales de la liberalización de la economía desde el año 1992, el nivel de ocupación guarda una relación directa de largo plazo con el ingreso, salario real, y la formación bruta de capital, y una relación inversa con la apertura comercial y los aranceles. Esto último sugiere que, tal como están dadas las condiciones estructurales de la economía, entre mayor apertura y disminución de aranceles, menor es el nivel de ocupados en el sector formal en El Salvador.

### 3. 2 Salarios reales

#### *Análisis econométrico de los salarios reales*

El modelo econométrico de esta sección pretende demostrar si el planteamiento teórico de Stolper y Samuelson es aplicable a El Salvador, visto a partir de dos niveles: el primero relacionado con la productividad y el segundo, con la liberalización económica.

Para estos autores, el comportamiento de los salarios se explica por la productividad propia de un determinado sector: “la cuestión de los salarios es en el fondo una cuestión de productividad. Cuanto mayor sea la productividad en una industria en general, más elevado será el nivel general de los salarios” (Stolper y Samuelson, 1941: 59).

Asimismo, existe un reconocimiento por parte de estos autores que la liberalización económica afecta el nivel de ingreso salarial de acuerdo con los grados de calificación de la fuerza de trabajo. De ahí la importancia de analizar los impactos de la liberalización económica en los salarios de una población con niveles de calificación promedio bajos, como El Salvador: “algunos sub-grupos de la clase trabajadora, trabajadores con altos nivel de calificación, por ejemplo, pueden beneficiarse, mientras otros son perjudicados [...] es posible que, en ciertas circunstancias, el libre comercio reduzca el nivel de vida de la clase trabajadora manufacturera [...] En el corto plazo, grupos de trabajadores especializados y sin libertad de movimiento pueden sufrir una fuerte reducción en sus ingresos cuando, por alguna u otra razón, se enfrentan con una mayor intensidad de competencia extranjera” (Stolper y Samuelson, 1941: 60-61).

Con todo lo anterior expuesto, la función del salario real se expresará de la siguiente forma:

$$w = f(\pi, ap, ara)$$

Donde  $w$ = el salario real,  $\pi$ = productividad.

La liberalización económica se representará por:

$Ap$ = apertura comercial, medida como la suma de exportaciones e importaciones con respecto al PIB.

$Ara$ = aranceles.

La base de datos del salario real ( $Sr$ ), productividad ( $Pro$ ), apertura comercial ( $Ap$ ) y aranceles ( $Ara$ ) se encuentra en logaritmos, por lo que los resultados del modelo econométrico están en términos de elasticidades.

A continuación se presentan las pruebas de raíces unitarias de las variables propuestas, en diferencias.

Cuadro No.11

Prueba Dickey Fuller Aumentada									
Variable	Modelo	t-Statistic	5%	Prob	Variable	Modelo	t-Statistic	5%	Prob
<b>Dsr</b>	Constante	-6.403953	-2.948404	0	<b>Dap</b>	Constante	-4.311717	-2.948404	0.0017
	C y T	-6.793585	-3.544284	0		C y T	-4.715934	-3.544284	0.003
	None	-6.264111	-1.950687	0		None	-3.924137	-1.950687	0.0003
<b>Dpro</b>	Constante	-6.251711	-2.948404	0	<b>Dara</b>	Constante	-7.429976	-2.948404	0
	C y T	-6.151836	-3.544284	0.0001		C y T	-7.335857	-3.544284	0
	None	-6.001059	-1.950687	0		None	-5.431158	-1.950687	0

Tal como lo detalla el cuadro, todas las variables pasan las pruebas de raíces unitarias por lo que el orden de integración de cada una de ellas es  $I(1)$ . Con ello se cumple uno de los requisitos para que el modelo cointegre.

A continuación se realiza una regresión de Mínimos cuadrados ordinarios (MCO) para observar el comportamiento de los errores:

Cuadro No. 12

Dependent Variable: SR				
Method: Least Squares				
Date: 10/05/08 Time: 20:12				
Sample: 1970 2006				
Included observations: 37				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-10.122	2.789279	-3.628895	0.001
PRO	1.572529	0.235523	6.676757	0
AP	1.094768	0.122481	8.938301	0
ARA	0.575811	0.23028	2.500482	0.0175
R-squared	0.902206	Mean dependent var		4.896568
Adjusted R-squared	0.893316	S.D. dependent var		0.482214
S.E. of regression	0.157503	Akaike info criterion		-0.756936
Sum squared resid	0.818639	Schwarz criterion		-0.582783
Log likelihood	18.00332	F-statistic		101.4819
Durbin-Watson stat	1.303138	Prob(F-statistic)		0

Tanto la productividad como la apertura comercial y los aranceles son variables significativas por presentar una probabilidad menor al 5%. Esto señala que las variables independientes propuestas contienen información que explica a la variable dependiente, que en este caso representa los salarios reales.

La prueba de raíces unitarias de los errores en niveles, resultantes de la regresión de MCO se obtienen:

Cuadro No. 13

Prueba Dickey Fuller Aumentada				
Variable	Modelo	t-Statistic	5%	Prob
<b>U</b>	Constante	-4.06265	-2.945842	0.0032
	C y T	-4.03254	-3.540328	0.0163
	None	-4.12173	-1.950394	0.0001

Los errores no presentan raíces unitarias, considerando las tres opciones de la prueba de Dickey Fuller aumentada, por lo que el orden de integración de los errores en niveles es  $I(0)$ <sup>6</sup>.

Al cumplirse los requerimientos del modelo planteado para la cointegración, es decir las variables analizadas  $I(1)$  y los errores  $I(0)$ , se procede a la estimación del vector autoregresivo de Johansen.

Las pruebas de los residuales del VAR se detallan a continuación:

Cuadro No. 14

Prueba	Supuesto	Estadístico	Probabilidad
Jarque-bera	Normalidad	11.94386	0.1537
Lm Test	No autocorrelación	15.71705	0.4729
White (nct)	Homocedasticidad	183.64	0.0971

Como se puede observar, los residuales pasan las pruebas tanto de normalidad, autocorrelación y de heterocedasticidad por presentar una probabilidad mayor al 5%.

Aplicando la prueba de cointegración de Johansen se obtiene la siguiente información:

<sup>6</sup> El t-Statistic de los residuos sin constante y sin tendencia presenta un valor de -4.12173, al 5% de significancia, con el valor crítico de -3.915 propuesto por Engel y Granger, señala que la serie de los errores es estacionaria y por lo tanto las variables del modelo cointegran.



Cuadro No. 15

Sample (adjusted): 1973 2006				
Included observations: 34 after adjustments				
Trend assumption: Linear deterministic trend				
Series: SR PRO AP ARA				
Lags interval (in first differences): 1 to 2				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized		Trace		0.05
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.526698	50.44608	47.85613	0.028
At most 1	0.354733	25.01332	29.79707	0.161
At most 2	0.255573	10.11823	15.49471	0.2718
At most 3	0.002451	0.083449	3.841466	0.7727
Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level				
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level				
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized		Max-Eigen		0.05
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None	0.526698	25.43275	27.58434	0.0919
At most 1	0.354733	14.89509	21.13162	0.2963
At most 2	0.255573	10.03478	14.2646	0.2096
At most 3	0.002451	0.083449	3.841466	0.7727
Max-eigenvalue test indicates no cointegration at the 0.05 level				
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level				
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				

Considerando dos rezagos en el modelo, los resultados especificados en el cuadro no. 15 denotan la existencia de un vector de cointegración.

El vector de cointegración es:

Cuadro No. 16

Vector de cointegración			
SR	PRO	AP	ARA
1.00000	-12.97578	2.784433	-12.04166
	-2.77308	-1.20252	-2.42329

El cuadro no. 16 especifica la relación de largo plazo entre las variables propuestas, indicando que tanto la productividad como los aranceles guardan una relación directa con el nivel de salarios, caso contrario se presenta en la relación entre la apertura comercial y los salarios.

Para comprobar si este vector de cointegración cumple con su función de explicar la relación de largo plazo entre las variables, se procede a la estimación del mecanismo corrector de error (MCE), en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 17

Dependent Variable: DSR				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 1977 2006				
Included observations: 30 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DSR(-4)	0.262181	0.115147	2.276926	0.0316
DPRO	1.071406	0.239841	4.467158	0.0001
DAP	0.710174	0.209872	3.383851	0.0024
DARA(-6)	-1.914168	0.397391	-4.816838	0.0001
V(-1)	-0.000471	0.000169	-2.791166	0.0099
R-squared	0.672421	Mean dependent var		0.025285
Adjusted R-squared	0.620008	S.D. dependent var		0.195072
S.E. of regression	0.120249	Akaike info criterion		-1.247492
Sum squared resid	0.361496	Schwarz criterion		-1.01396
Log likelihood	23.71239	Durbin-Watson stat		2.113529

Tal como lo demuestra la información del cuadro 17, la especificación del modelo en diferencia y el vector de cointegración con rezago muestran que este último cumple de manera satisfactoria la condición de tener un coeficiente entre -1 y 0, y un nivel de significancia al tener una probabilidad menor al 5%. De todo esto se concluye que el vector de cointegración propuesto explica la dinámica de la relación de largo plazo entre el salario real, la productividad, la apertura comercial y los aranceles.

A continuación se presentan las pruebas de los residuales del MCE, para comprobar la correcta estimación del modelo.

Cuadro No.18

Prueba	Supuesto	Estadístico	Probabilidad
Jarque-bera	Normalidad	1.213358	0.545158
Lm Test	No autocorrelación	1.092155	0.352269
White (nct)	Homocedasticidad	18.17498	0.052083

El modelo propuesto pasa las pruebas de los residuales al presentar una probabilidad mayor al 5%, lo cual muestra que el modelo no posee problemas de no normalidad, autocorrelación y de heterocedasticidad.

Asimismo, se realiza la prueba de causalidad de Granger para detectar si existen relaciones de causalidad entre las variables propuestas:

Cuadro No. 19

VEC Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests			
Date: 10/05/08 Time: 23:15			
Sample: 1970 2006			
Included observations: 35			
Dependent variable: D(SR)			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(PRO)	0.59576	1	0.4402
D(AP)	2.930356	1	0.0869
D(ARA)	0.548103	1	0.4591
All	6.002111	3	0.1115

A partir de los resultados de la prueba de Granger, se concluye que ninguna de las variables independientes – productividad, apertura comercial y aranceles- guarda una relación de causalidad con los salarios reales, lo cual implica que el pasado de las variables no contiene información que preceda el comportamiento de la variable independiente o los salarios reales.

En términos generales, se señala que el nivel de salario real tiene una relación positiva con la productividad y los aranceles. A mayor nivel de productividad que presente el sector económico, mayor será el salario correspondiente al trabajador. Lo mismo con los aranceles: a mayores aranceles, mayor nivel de salarios reales. Por otro lado, la apertura comercial guarda una relación inversa con los salarios reales: entre más apertura comercial, menores serán los salarios reales. Con ello se puede resaltar que, dadas las condiciones de la estructura económica de El Salvador, la liberalización económica del país va en claro detrimento del salario real.

Stolper-Samuelson y Weller establecen que el impacto negativo de la liberalización económica en la generación de empleo es de corto plazo, dado que, a la larga, por las ventajas comparativas, el libre comercio incrementa la demanda en aquellos bienes cuyos sectores laborales son los más productivos, lo que compensa el comportamiento contractivo del corto plazo.

Sin embargo, a través de la simulación econométrica, se demostró que el impacto negativo de la liberalización económica en el nivel de empleo formal es tanto de corto como de largo plazo. Es decir, la dinámica contractiva en la generación de empleo formal de la liberalización económica en el corto plazo no se ha corregido en el largo plazo.

Con ello, el nivel de ocupación en El Salvador guarda una relación negativa con los indicadores de la liberalización económica (apertura comercial y aranceles). Este hecho sugiere que la dinámica del comercio exterior presiona a una no generación de

empleo formal en el mercado laboral, que muy probablemente se explique por la poca acumulación de capital, productividad y la poca atracción de IED, entre otros aspectos de carácter estructural que caracterizan a la economía salvadoreña.

Para los salarios reales, se retoma la propuesta teórica de Stolper y Samuelson, en la que se establece que los salarios dependen de la productividad y que la liberalización comercial impacta a determinados sectores laborales. En este sentido, en concordancia con lo establecido por la teoría, la simulación econométrica demostró que los salarios reales guardan una relación positiva con ésta. Es decir, el ingreso salarial es un reflejo de la productividad laboral. No obstante, por ser la estructura del mercado laboral formal muy baja en productividad, su remuneración real es baja también, lo que resulta en un perjuicio para el sector laboral formal en términos del nivel de ingreso que obtiene.

Sobre la liberalización económica, el modelo econométrico demostró que, entre mayor nivel de aranceles, mayores serán los salarios reales. En cuanto a la apertura comercial, entre mayor sea esta última, menores serán los salarios. Con esta información, la simulación econométrica nos indica que entre más participación tenga el comercio internacional en la producción nacional, menores serán los salarios reales.

Este hecho sugiere que la base de la competitividad en El Salvador, con una baja productividad laboral y poca calificación de la fuerza productiva, redundará en la reducción de las remuneraciones reales de la mano de obra formal.

No obstante, el análisis econométrico, en contraste con la teoría de Stolper y Samuelson, demostró que el impacto negativo de la liberalización económica en los salarios reales es tanto de corto como de largo plazo. Se infiere, entonces, que el sector laboral formal es un sector productivo perjudicado por el libre comercio, dada la mayor intensidad de la competencia extranjera a la que se ve sometido por sus bajos niveles de productividad y calificación.

En términos generales la liberalización económica, tal cual se ha desarrollado en El Salvador, va en claro detrimento del nivel de ocupación formal y de los salarios reales.

## Conclusiones

Las políticas económicas que determinaron el cambio al modelo de desarrollo con base en la liberalización económica, a finales de los años ochenta, consideraron a grandes rasgos los siguientes aspectos: la apertura comercial, la liberalización financiera y las privatizaciones de las empresas estatales.

Dichas políticas económicas respondieron a los Programas de Estabilización Económica (PEE) y los Programas de Ajuste Estructural (PAE) impulsados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) y fueron implementadas en El Salvador tras la finalización del conflicto armado.

La aplicación del modelo de desarrollo reconocía la enorme importancia de la demanda externa que, junto con la demanda interna y de acuerdo con los autores estudiados, tiene la facultad de focalizar tanto los procesos de acumulación de capital, nivel de productividad y ocupación en determinados sectores económicos.

En ese sentido, la demanda del exterior, al concentrarse en determinados bienes, hace que los factores productivos intensivos en el uso de dichos bienes sean impactados en la distribución del ingreso vía salarios.

El proceso de apertura comercial en El Salvador fue aplicado a una velocidad considerable, a tal punto que, a tres años de su implementación, se alcanzaron niveles que superaban el 75% del PIB nacional. Sin embargo, esta apertura se explica, en su mayoría, por el comportamiento de las importaciones.

Por otra parte, la apertura comercial se implementó sin el debido reconocimiento de las fallas estructurales que aquejaban y aquejan al sistema productivo nacional: la desigual distribución del ingreso, cuya mayor repercusión se hace notar en el bajo nivel de demanda interna; la poca inversión en capital; la falta de infraestructura para el desarrollo de actividades económicas; la baja calificación de la mano de obra y la poca productividad de la fuerza de trabajo, entre otros aspectos.

Además, el modelo de liberalización económica tuvo como objetivo el fortalecimiento de las actividades laborales relacionadas con el comercio internacional (maquilas y zonas francas), lo cual conllevaría a una mayor generación de empleo en este sector productor de bienes transables.

Sin embargo, la configuración laboral que se ha consolidado ante la aplicación del modelo de desarrollo no se ha reflejado en los sectores de bienes comerciables que

pertenecen tanto al sector primario como al secundario. Por el contrario, ha sido el sector terciario el que más absorción de mano de obra está registrando.

A pesar de que el sector terciario genera el grueso del nivel empleo, éste no corresponde al empleo formal. De hecho, este sector económico es el que más subempleo y trabajos de poca productividad genera.

Con esto último, se destaca que el impacto de la apertura comercial, al no coincidir con el impulso en los sectores económicos de bienes transables, repliega la mano de obra al sector terciario, sobre todo al sector informal, del mercado laboral.

En términos de distribución salarial, el modelo económico ha mantenido la estructura de inequidad en la distribución. En este punto se resalta que los salarios mínimos reales, que en buena medida representan la remuneración del empleo formal, han erosionado en forma drástica su capacidad de compra y no se recuperan a los niveles que se registraban a finales de los años ochenta.

En este sentido, la nueva configuración que trajo la apertura comercial en el mercado laboral ha demostrado un panorama novedoso de la principal fuente de ingresos, concentrándose en ciertos sectores de la economía: una población con características específicas de género y nivel educativo, calificación y tenencia de recursos económicos. Es decir, existe una predeterminación del nivel salarial de acuerdo con el agente social al cual se le otorgue el empleo y según especificaciones establecidas.

Sin embargo, la presente tesis únicamente se concentró en los impactos globales que ha tenido la liberalización económica en el empleo formal y su respectiva remuneración, sin hacer mención de las brechas salariales.

En este sentido, la hipótesis en la que se sustenta la tesis es que el libre comercio ha potenciado los problemas estructurales del sistema productivo nacional y ha obligado a la producción a que fundamente su competitividad en una configuración laboral bastante restrictiva en la generación de empleo formal -por ello el aumento en el subempleo- y en un nivel de salario por debajo de la capacidad de la reproducción de la mano de obra.

El objetivo, entonces, fue demostrar, en primer lugar, que la liberalización económica (apertura comercial y disminución de aranceles) impacta tanto al empleo formal como al salario real; y, en un segundo lugar, que dicho impacto es tanto de corto como de largo plazo. Esto último en el entendido que se trata de un problema de estructura productiva nacional, lo cual no logra corregirse a través del tiempo.

A nivel teórico, de acuerdo con las ventajas comparativas, y en el corto plazo, un país exportará aquellos bienes que produce con sus factores de producción más abundantes e importará aquellos en cuya producción utiliza sus factores escasos. Como resultado, el sesgo hacia el aumento en la producción de aquellos bienes en los que predominan los factores abundantes se corregirá en el largo plazo, y existirá una tendencia hacia la igualación de los precios de los factores entre dos o más países comerciantes.

A nivel empírico, se demostró que en El Salvador, cuyo factor de producción más abundante es la mano de obra no calificada, el estímulo por la demanda externa no ha sido suficiente para responder al nivel de importación. Por lo antes mencionado, el sistema productivo nacional ha sido incapaz de responder a la enorme competitividad que representa el libre comercio, forzando a que la generación de empleo formal sea restrictiva.

En este sentido, en el corto plazo, la mano de obra no calificada (el factor de producción abundante) no se especificó como el factor productivo beneficiado por la liberalización comercial, ya que su remuneración real correspondiente se ha visto contraída, situación que se ha mantenido hasta el presente.

En el largo plazo, por las fallas estructurales del sistema productivo nacional, esta dinámica restrictiva en la generación de empleo formal se sostiene, y por ello la gran mayoría de la oferta de mano de obra se encuentra en el sector informal o en subempleo.

En cuanto a los salarios reales, y a nivel teórico, la distribución salarial tiene una relación directa con el nivel de productividad. El libre comercio, ante determinadas circunstancias, puede afectar la remuneración real del factor de producción.

La evidencia mostrada para el caso de El Salvador establece que los salarios reales guardan una relación positiva con la productividad laboral, indicando que el ingreso salarial responde a la capacidad productiva laboral pero, por ser la estructura del mercado laboral caracterizada por la baja productividad, su remuneración real también lo refleja. De este modo, la mano de obra se convierte en un factor de producción afectado en el contexto de la liberalización económica.

En términos de la liberalización económica, el modelo econométrico demostró que, entre mayor nivel de aranceles, mayores serán los salarios reales. En cuanto a la apertura comercial, entre mayor sea esta última, menores serán los salarios. Con esta

información, la simulación econométrica nos indica que entre más participación tenga el comercio internacional en la producción nacional, menores serán los salarios reales.

Este hecho sugiere que la base de la competitividad en El Salvador, con una baja productividad laboral y poca calificación de la fuerza productiva, redundará en la reducción de las remuneraciones reales de la mano de obra formal y esta tendencia es vigente tanto en el corto como en el largo plazo.

En términos generales, la liberalización económica, tal cual se ha desarrollado en El Salvador, va en claro detrimento del nivel de ocupación formal y de los salarios reales, dado que no reconoce los problemas estructurales propios de la economía salvadoreña.

Con esto último no se quiere menospreciar o descalificar la importancia del comercio exterior, como representante de la demanda externa, sino que, como lo establece Raúl Prebisch, se trata de impulsar los mecanismos propios del comercio exterior para el desarrollo económico.

No se trata de reivindicar el proteccionismo de las economías, sino de establecer la competitividad con base en la igualdad de condiciones estructurales entre los países con libre flujo comercial, tal como lo demostró el mercado común centroamericano a principios de los años sesenta.

Entre los temas sugeridos para investigaciones futuras se proponen los impactos del libre comercio en el mercado laboral en Guatemala y Nicaragua, por ser países con problemas estructurales similares a El Salvador y con pasados de conflicto armado. Asimismo, establecer casos comparativos de análisis con otros países reconocidos por el éxito en los resultados de la aplicación de la liberalización económica. También se sugiere analizar otras perspectivas de los impactos de la liberalización en las brechas salariales, en el subempleo, entre otros temas.



## Bibliografía

- Acevedo, Carlos. 1999. “Antecedentes históricos del conflicto”. En Boyce, James (Coordinador). *Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador*. Plaza y Valdez. Editores –PNUD. México
- Bernard, Andrew B., and J. Bradford Jensen. 1997. “Exporters, Skill upgrading, and the wage gap”. *Journal of International Economics* 42: 3-32.
- Boyce, James. 1999. “Movilización de recursos externos”. En Boyce, James (Coord.). *Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador*. Plaza y Valdez. Editores –PNUD. México
- Delgado, Manuel y Parada, Margarita. 2004. *Determinantes estructurales del salario y salarios de eficiencia: modelo de nutrición, en El Salvador*. Tesis de licenciatura UCA El Salvador
- Feenstra, Robert. 2004. *Advanced International Trade*. Princeton University Press.
- Fernández, Janina. 2001. *Enhebrando el hilo: mujeres trabajadoras de la maquila en América Central*. Organización Internacional del Trabajo (OIT) ISBN 9968-863-02-5
- Fujii Gambero, Gerardo 2001. *Apertura comercial y distribución de la renta en la economía mexicana*. Revista Información Comercial Española (ICE) Noviembre-Diciembre. Número 795. Págs. 37-54.
- Funkhouser, Edward y Pérez Sáinz, Juan Pablo. 1998. *Mercado laboral y pobreza en Centroamérica : ganadores y perdedores del ajuste estructural*. FLACSO San José, Costa Rica.
- Góchez Sevilla, Roberto. 2006. *La Dinámica de la Actividad Maquiladora en El Salvador 1990-2004*. Centro de Estudios y Apoyo Laboral (CEAL)-El Salvador.
- Gordon, Sara. 1989. *Crisis política y guerra en El Salvador*. Siglo XXI. Editores-

Instituto de Investigaciones Sociales UNAM. México

Hernández, Plinio y Salazar, César Armando. 2006. *Efectos de la apertura y la desregulación en la participación de los salarios en la producción de la industria en México 1980-2002*. Revista Nicolaita de Estudios Económicos, vol, 1 No. 1- Diciembre, Págs. 29-50.

Keynes, J. Maynard. 2000. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. FCE. México.

Krugman, Paul. 1997 (1994). “Comercio, empleo y salarios” En Scientific American pp 22-27. *El internacionalismo “moderno” la economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Traducción Vicente Morales (Barcelona: Crítica Grijalbo Mondadori).

Lara López, Edgar y Rubio Jovel, Silvia. 2006. *¿Tenemos buenos empleos? Impacto de las políticas económicas en los buenos empleos de El Salvador*. Fundación Nacional para el Desarrollo FUNDE y Global Policy Network.

Lazo, Francisco. 2005. “Las Principales Transformaciones Económicas Experimentadas en El Salvador 1989-2003” en *Revista Democracia, Análisis político y cultural* 1º de octubre.

Loría, Eduardo. 2007. *Econometría con aplicaciones*. Pearson Educación. México.

Lungo, Irene. 2008. *Castillos de Arena. Hegemonía y proyecto de derecha en El Salvador (1989-2004)*. Tesis de maestría. FLACSO- México.

Montesino, Mario. 1998. *Flexibilización del mercado laboral en El Salvador*. El Salvador: FUNDE y SAPRIN.

Paus, Eva. 1999. “Las exportaciones y la consolidación de la paz”. En Boyce, James (Coord.). *Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador*. Plaza y Valdez. Editores –PNUD. México

Prebisch, Raúl. 1951. *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. (Santiago de Chile: CEPAL).

Prebisch, Raul 1962 (1949) "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas" en Gurrieri, Adolfo (comp.) 1982. *La obra de Prebisch en la CEPAL* (México DF: Fondo de Cultura Económica)

Prebisch, Raúl. 1971. *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. (México DF: Fondo de Cultura Económica).

Prebisch, Raúl. 1981. *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. (México DF: Fondo de Cultura Económica)

Proceso. 1989. No. 412. Diciembre. El Salvador

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 2005. Informe de desarrollo humano. *Una mirada al nuevo nosotros*. PNUD. El Salvador.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 2007-2008. Informe de desarrollo humano. *El empleo en uno de los pueblos más trabajadores del mundo*. PNUD. El Salvador.

Segovia, Alexander. 1999. "La economía de la guerra de los años ochenta". En Boyce, James (Coord.). *Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador*. Plaza y Valdez. Editores –PNUD. México

Segovia, Alexander. 1999. "La Actuación y las políticas macroeconómicas a partir de 1989". En Boyce, James (Coord.). *Ajuste hacia la Paz. La política económica y la reconstrucción de posguerra en El Salvador*. Plaza y Valdez. Editores –PNUD. México

Stolper, Wolfgang y Samuelson, Paul. 1941. *Protection and real wages*. Review of Economics Studies, núm. 9/1, págs. 58-73.

Thirlwall, Anthony P. 2003. *La naturaleza del crecimiento económico: un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*. Fondo de Cultura Económica. México DF.

Weller, Jürgen. 2000. *Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*. CEPAL y FCE. Chile.

### **Fuentes estadísticas**

Cuentas nacionales: Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR)

Comercio internacional: DIGESTYC y BCR.

Empleo y salario de cotizantes: planilla mensual de cotizantes del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), LABORSTA de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Población: Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), Ministerio de Economía (MINEC) y Censos Nacionales de Población 1972 y 1992.

## Anexos

### I. Población Económicamente Activa

AÑO	ANEXO 1. POBLACIÓN OCUPADA, POR CATEGORIA DE OCUPACION									
	Total	Patrono	Cuenta propia	Familiares. no Remunerados	Cooperativista	Asalariados Permanentes	Asalariados Temporales	Servicios Domésticos	Aprendiz	Otros
1991	1,781,582	127,031	446,776	186,470	7,712	586,440	337,365	74,215	14,466	1,107
1992	1,753,147	125,205	521,912	184,406	7,254	583,944	239,959	75,459	10,743	4,265
1993	1,802,586	117,606	457,646	201,406	5,848	574,197	349,096	79,065	13,080	4,642
1994	1,950,998	132,824	552,704	205,576	10,445	600,166	351,487	81,024	12,812	3,960
1995	1,973,017	120,457	550,674	171,473	7,059	610,380	420,244	77,709	13,264	1,757
1996	2,056,450	104,696	570,997	202,940	7,547	621,101	446,594	91,273	9,273	2,029
1997	2,066,523	103,579	605,390	167,055	4,764	630,999	456,078	90,221	6,040	2,397
1998	2,227,471	72,140	605,710	234,961	3,394	828,214	373,576	97,563	9,035	2,878
1999	2,274,728	99,900	603,261	190,659	9,850	825,688	423,270	111,282	8,596	2,222
2000	2,322,697	125,035	684,311	183,466	8,707	840,951	369,291	101,333	5,454	4,149
2001	2,451,317	111,619	673,993	265,375	3,703	847,233	421,233	115,205	5,717	7,239
2002	2,412,785	111,050	727,718	220,401	1,020	853,353	376,945	104,011	6,204	12,083
2003	2,520,060	116,880	705,864	219,053	1,326	931,123	416,548	117,788	6,306	5,172
2004	2,526,363	108,228	707,226	194,126	1,977	931,184	454,814	118,908	4,303	5,597
2005	2,591,076	112,967	750,058	255,089	650	929,880	418,952	111,327	6,128	6,025
2006	2,685,862	115,721	705,618	469	248,426	985,344	483,656	8,099	134,430	4,099

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. EHPM

1/ Conforme CIU revisión 2

2/ Conforme CIU revisión 3

<b>ANEXO 2. POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN GRUPO OCUPACIONAL</b>											
<b>Año</b>	<b>Total</b>	<b>Fuerzas armadas</b>	<b>Directores, funcionarios</b>	<b>Profesionales, científicos e intelectuales.</b>	<b>Técnicos y profesionales de nivel medio</b>	<b>Empleados de oficina</b>	<b>Comerciante y trabajadores de Servicios</b>	<b>Trabajadores agropecuarios y pesqueros</b>	<b>Artesanos y operarios</b>	<b>Operadores de maquinaria</b>	<b>Trabajadores no calificados</b>
<b>1994</b>	1,950,998	1,629	44,433	56,048	105,982	88,503	294,057	238,983	350,430	121,608	649,325
<b>1995</b>	1,973,017	2,069	36,127	50,454	113,699	93,712	321,020	207,618	345,404	131,606	671,308
<b>1996</b>	2,056,450	1,587	36,090	54,313	123,775	96,786	300,811	229,433	370,305	137,410	705,940
<b>1997</b>	2,066,523	3,362	43,706	56,812	127,297	93,969	308,868	211,945	342,992	140,015	737,557
<b>1998</b>	2,227,471	5,609	44,705	62,152	142,428	119,877	367,549	208,958	353,628	166,314	756,251
<b>1999</b>	2,274,728	6,024	43,657	64,149	167,030	118,290	353,795	215,928	347,184	191,306	767,365
<b>2000</b>	2,322,697	6,634	33,531	84,580	166,811	117,453	363,713	225,895	358,782	201,157	764,141
<b>2001</b>	2,451,317	5,743	31,093	73,413	182,499	136,032	409,396	216,312	382,633	192,092	822,104
<b>2002</b>	2,412,785	4,790	25,035	73,606	200,283	124,493	423,628	213,715	382,461	192,618	772,156
<b>2003</b>	2,520,060	5,893	32,868	76,412	205,277	122,819	459,651	189,305	405,266	213,481	809,088
<b>2004</b>	2,526,363	6,176	27,598	71,424	197,285	129,803	454,846	177,661	412,182	218,740	830,648
<b>2005</b>	2,591,076	5,347	40,722	73,451	220,918	120,295	493,030	205,762	412,953	190,057	828,541
<b>2006</b>	2,685,862	5,699	44,134	84,908	205,068	125,734	511,796	175,044	421,412	207,424	904,643

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. EHPM

Rama económica	ANEXO 3. POBLACIÓN OCUPADA, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Total</b>	2,066,523	2,227,471	2,274,728	2,322,697	2,451,317	2,412,785	2,520,060	2,526,363	2,591,076	2,685,862
<b>Agricultura, silvicultura, caza</b>	527,342	539,332	486,490	484,938	520,893	458,432	430,462	465,740	504,300	491,648
<b>Pesca</b>	16,664	18,700	16,759	16,866	13,361	15,975	29,016	17,389	13,716	14,911
<b>Explotación de minas y canteras</b>	1,682	1,914	1,779	1,533	3,037	3,522	2,209	1,827	2,514	2,249
<b>Industrias manufactureras</b>	332,890	415,631	426,609	433,459	431,559	434,017	447,755	423,418	418,875	423,419
<b>Suministros de electricidad, gas y agua</b>	15,070	8,651	8,460	8,781	10,871	10,703	6,247	10,319	7,315	10,347
<b>Construcción</b>	137,531	121,185	130,949	118,833	133,007	136,246	162,659	162,755	146,811	181,282
<b>Comercio hoteles y restaurantes</b>	508,179	555,857	578,513	610,879	667,356	688,483	724,558	739,510	764,873	803,068
<b>Transporte, almacenaje y comunicaciones</b>	95,897	89,975	100,301	109,447	113,429	103,417	113,683	125,805	120,868	120,381
<b>Intermediación financiera</b>	62,644	82,625	84,469	87,781	100,469	98,015	109,589	103,103	122,790	114,937
<b>Administración pública y defensa</b>	91,700	104,746	113,136	123,796	97,451	100,517	103,704	98,395	100,265	105,858
<b>Enseñanza</b>	67,457	65,959	74,574	69,847	88,036	94,517	84,639	86,976	97,231	93,842
<b>Servicios comunales, sociales y de salud</b>	117,549	124,153	140,107	154,933	155,314	155,407	186,718	171,680	180,027	189,466
<b>Hogares privados con servicio doméstico</b>	90,221	96,109	111,282	100,428	115,007	103,151	117,568	118,669	111,491	134,454
<b>Otros</b>	1,697	2,634	1,300	1,176	1,527	10,383	1,253	777	-	-

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. EHPM

a/ La Rama de Actividad Económica es con forme al CIU Revisión 3

<b>AÑO</b>	<b>ANEXO 4. OCUPADOS POR SECTOR INSTITUCIONAL</b>	
	<b>Público</b>	<b>Privado</b>
<b>1991</b>	nd	Nd
<b>1992</b>	153,019	1,753,147
<b>1993</b>	157,398	1,645,188
<b>1994</b>	179,109	1,771,889
<b>1995</b>	172,455	1,800,562
<b>1996</b>	171,763	1,884,687
<b>1997</b>	189,366	1,877,157
<b>1998</b>	199,840	2,027,631
<b>1999</b>	208,429	2,066,299
<b>2000</b>	216,858	2,105,839
<b>2001</b>	208,650	2,242,667
<b>2002</b>	204,214	2,208,571
<b>2003</b>	206,274	2,313,786
<b>2004</b>	255,716	2,270,647
<b>2005</b>	212,160	2,378,916
<b>2006</b>	209,737	2,476,125

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples  
nd: No disponible



<b>ANEXO 5. POBLACIÓN OCUPADA, POR GÉNERO Y NIVEL EDUCATIVO</b>									
	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Total</b>	2,227,471	2,274,728	2,322,697	2,451,317	2,412,785	2,520,060	2,526,363	2,591,076	2,685,862
<b>Ninguno</b>	375,045	375,329	385,397	375,793	362,140	352,734	342,151	341,249	335,351
<b>1 - 3 años</b>	420,196	404,223	403,196	413,289	400,823	381,410	405,293	410,919	406,779
<b>4 - 6 años</b>	485,003	501,921	502,268	541,190	510,384	559,930	528,698	549,123	566,551
<b>7-9 años</b>	367,015	372,594	391,322	423,417	414,465	466,788	466,421	482,611	507,752
<b>10 - 12 años</b>	362,151	372,863	380,325	431,857	444,236	467,886	490,504	471,901	533,691
<b>13 y más años</b>	218,061	247,798	260,189	265,771	280,737	291,312	293,296	335,273	335,738
<b>MASCULINO</b>	1,345,765	1,349,142	1,374,390	1,459,145	1,404,420	1,467,614	1,493,987	1,509,844	1,542,302
<b>Ninguno</b>	233,007	228,557	231,978	230,092	216,124	208,753	201,838	198,091	187,491
<b>1 - 3 años</b>	268,300	253,233	245,392	255,379	242,999	224,868	248,514	246,444	243,765
<b>4 - 6 años</b>	296,088	299,940	303,158	329,740	301,608	337,214	321,926	328,555	345,327
<b>7-9 años</b>	232,675	236,671	244,241	267,945	255,029	288,523	293,997	306,259	303,866
<b>10 - 12 años</b>	197,200	198,238	212,302	236,874	243,495	254,662	276,317	260,054	291,239
<b>13 y más años</b>	118,495	132,503	137,319	139,115	145,165	153,594	151,395	170,441	170,614
<b>FEMENINO</b>	881,706	925,586	948,307	992,172	1,008,365	1,052,446	1,032,376	1,081,232	1,143,560
<b>Ninguno</b>	142,038	146,772	153,419	145,701	146,016	143,981	140,313	143,158	147,860
<b>1 - 3 años</b>	151,896	150,990	157,804	157,910	157,824	156,542	156,779	164,475	163,014
<b>4 - 6 años</b>	188,915	201,981	199,110	211,450	208,776	222,716	206,772	220,568	221,224
<b>7-9 años</b>	134,340	135,923	147,081	155,472	159,436	178,265	172,424	176,352	203,886
<b>10 - 12 años</b>	164,951	174,625	168,023	194,983	200,741	213,224	214,187	211,847	242,452
<b>13 y más años</b>	99,566	115,295	122,870	126,656	135,572	137,718	141,901	164,832	165,124

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. EHPM

**ANEXO 6. RESUMEN ANUAL DE COTIZANTES AL ISSS SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA**

<b>Años</b>	<b>TOTAL Trabajadores Cotizantes</b>	<b>Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca</b>	<b>Explotación de Minas y Canteras</b>	<b>Industria Manufacturera</b>	<b>Electricidad, Gas y Agua</b>	<b>Construcción</b>	<b>Comercio por mayor y menor, Restaurantes y Hoteles</b>	<b>Transportes, Almacenamiento y Comunicaciones</b>	<b>Establecimientos financieros, Seguros, Bienes</b>	<b>Servicios comunales, sociales y personales</b>
1970	92,935	2,832	335	39,371	848	8,532	22,011	6,065		12,941
1971	108,333	2,531	503	47,562	1,867	10,216	24,629	6,428		14,597
1972	124,050	2,400	875	55,440	2,240	12,264	27,251	6,967		16,613
1973	136,191	2,543	897	61,509	2,598	12,795	30,460	6,960		18,429
1974	155,230	2,754	981	68,159	3,218	19,929	32,163	6,876		21,150
1975	168,666	16,125	1,280	56,159	3,322	23,954	30,027	10,053	11,366	16,380
1976	182,794	15,816	1,345	61,421	3,309	27,666	32,138	10,800	12,954	17,345
1977	206,299	5,256	1,197	80,638	3,459	33,412	35,976	11,394	15,540	19,427
1978	219,384	5,704	1,142	85,053	3,810	34,990	39,354	11,351	17,653	20,327
1979	225,449	6,296	1,143	87,323	4,963	30,430	42,018	10,833	20,136	22,307
1980	191,863	5,488	1,176	76,669	4,046	14,073	37,652	10,122	18,850	23,787
1981	182,115	5,754	1,064	70,465	4,575	13,617	34,827	9,280	18,895	23,638
1982	184,576	5,856	701	71,357	4,661	15,280	34,649	8,630	19,252	24,190
1983	200,210	6,547	501	76,102	6,893	16,491	35,560	9,149	20,709	28,258
1984	193,645	5,821	543	72,719	5,377	14,620	36,650	9,216	21,209	27,490
1985	199,135	6,179	399	73,313	6,067	15,002	38,827	9,007	22,673	27,668
1986	208,595	6,890	333	76,604	4,887	15,717	42,010	9,214	25,054	27,886
1987	212,215	5,648	341	78,359	2,812	21,046	42,917	8,635	27,065	25,392
1988	226,202	5,440	342	78,942	1,574	21,624	46,691	8,177	28,520	34,892
1989	222,064	5,265	340	79,030	2,568	21,937	49,073	8,314	28,878	26,659
1990	230,357	5,527	361	82,765	4,544	20,787	53,728	8,092	27,457	27,096
1991	252,789	6,554	409	91,073	4,840	24,195	55,832	9,053	31,480	29,353
1992	283,095	7,381	433	102,714	5,058	29,045	60,878	9,931	34,584	33,071
1993	320,911	7,746	712	119,577	3,806	33,373	68,587	10,490	37,586	39,034
1994	357,071	8,928	833	128,840	5,374	39,022	76,532	11,520	43,055	42,967
1995	385,647	9,452	935	138,956	5,268	41,565	82,981	12,585	46,861	47,044
1996	383,051	9,487	872	135,146	5,358	35,774	82,217	12,813	50,997	50,387
1997	405,814	9,259	812	141,064	5,410	35,852	81,132	13,111	52,764	66,410

<b>1998</b>	435,761	9,062	692	151,018	5,723	35,467	84,064	18,197	60,102	71,436
<b>1999</b>	454,676	10,543	810	169,385	2,663	35,814	92,727	20,011	66,112	56,611
<b>2000</b>	449,537	9,762	553	170,285	2,770	28,505	93,550	19,354	67,485	57,273
<b>2001</b>	462,942	9,920	540	174,590	3,022	26,799	95,422	19,208	73,301	60,140
<b>2002</b>	465,004	9,696	589	168,486	2,892	27,749	97,541	17,762	77,897	62,392
<b>2003</b>	478,026	10,177	621	168,716	2,844	27,386	100,663	17,589	84,693	65,337
<b>2004</b>	488,731	10,734	587	165,596	2,832	27,255	107,795	17,595	87,791	68,546
<b>2005</b>	501,962	11,767	508	161,121	2,929	26,311	115,203	19,652	93,403	71,068
<b>2006</b>	528,865	12,017	600	159,900	3,240	31,636	120,467	21,109	103,344	76,552

Fuente: Planilla Mensual de Cotizaciones 1970-1978. Régimen de salud Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS).

## II. Salarios

ANEXO 1. SALARIO PROMEDIO, POR CATEGORÍA DE OCUPACIÓN									
EN US\$									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Total</b>	<b>225.07</b>	<b>236.94</b>	<b>236.94</b>	<b>240.92</b>	<b>243.69</b>	<b>231.99</b>	<b>234.01</b>	<b>246.66</b>	<b>247.42</b>
<b>Patrono</b>	613.44	698.65	698.65	673.18	700.26	757.87	694.31	656.87	576.46
<b>Cta. propia</b>	180.49	182.82	182.82	198.78	185.59	185.24	206.78	174.09	186.52
<b>Familiares no Remunerados</b>	96.96	108.75	108.75	266.88	137.30	179.13	120.09	340.43	172.16
<b>Asalariados Permanentes</b>	293.38	295.52	295.52	307.83	314.54	283.59	284.03	313.81	323.37
<b>Asalariados Temporales</b>	125.77	126.32	126.32	133.89	139.53	134.56	138.87	168.68	153.33
<b>Servicios Domésticos</b>	55.23	49.71	49.71	42.73	56.46	49.44	47.98	54.28	107.32
<b>Aprendiz</b>	74.71	83.55	83.55	81.84	82.48	89.48	95.16	109.04	125.89
<b>Otros</b>	210.75	139.03	139.03	260.70	172.26	194.48	157.46	183.64	179.05

Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples.  
1/Conforme CIU revisión 3.

<b>ANEXO 2. SALARIO PROMEDIO POR GRUPO OCUPACIONAL</b>									
<b>EN US\$</b>									
	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Total</b>	224.93	225.07	236.94	240.92	243.69	231.99	234.01	246.66	247.42
<b>Fuerzas armadas</b>	353.99	235.14	331.15	265.47	428.09	221.46	410.02	375.81	219.04
<b>Directores, funcionarios</b>	895.60	836.96	1169.23	1141.03	1229.32	1126.83	1,260.32	940.96	990.47
<b>Profesionales, científicos e intelectuales.</b>	572.25	646.26	689.75	756.90	856.20	731.73	710.88	659.76	884.46
<b>Técnicos y profesionales de nivel medio</b>	350.72	377.07	365.55	400.40	379.63	380.17	366.85	399.52	416.06
<b>Empleados de oficina</b>	277.76	290.19	295.24	292.77	285.70	297.33	284.08	309.9	299.57
<b>Comerciante y trabajadores de Servicios</b>	218.37	225.35	233.01	234.49	249.25	230.71	238.47	245.55	247.27
<b>Trabajadores agropecuarios y pesqueros</b>	132.42	149.05	152.63	196.95	173.48	162.49	170.75	174.56	139.26
<b>Artesanos y operarios</b>	198.49	180.24	182.94	197.07	194.66	200.88	209.42	205.42	213.84
<b>Operadores de maquinaria</b>	230.40	231.69	238.77	238.69	227.26	235.38	251.03	251.68	247.16
<b>Trabajadores no calificados</b>	125.23	124.44	129.17	131.20	132.19	128.79	133.36	133.98	144.37

Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples.

1/Conforme CIU revisión 3.

<b>ANEXO 3. SALARIO PROMEDIO, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>									
<b>EN US\$</b>									
<b>Rama económica</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Total</b>	224.93	225.07	236.94	240.92	243.69	231.99	234.01	246.66	247.42
<b>Agricultura, silvicultura, caza</b>	91.51	91.59	93.99	88.09	93.49	92.79	101.97	104.01	122.26
<b>Pesca</b>	155.35	170.34	183.37	234.37	188.86	166.03	188.01	194.12	191.84
<b>Explotación de minas y canteras</b>	178.78	149.93	312.72	171.24	160.85	366.03	216.9	225.01	221.96
<b>Industrias manufactureras</b>	227.81	199.61	204.57	200.05	208.67	209.52	211.34	228.96	235.07
<b>Suministros de electricidad, gas y agua</b>	347.64	390.05	426.98	457.68	394.49	366.31	430.16	392.01	534.49
<b>Construcción</b>	218.09	218.46	233.42	242.86	235.19	230.15	221.09	227.49	227.31
<b>Comercio hoteles y restaurantes</b>	229.17	232.26	245.19	244.48	247.32	232.23	239.71	241.74	251.69
<b>Transporte, almacenaje y comunicaciones</b>	305.89	309.80	349.09	357.00	313.93	349.33	351.89	336.78	322.32
<b>Intermediación financiera</b>	373.44	373.35	352.19	431.95	365.37	334.65	301.45	359.25	382.14
<b>Administración pública y defensa</b>	371.13	385.56	411.55	407.38	399.84	403.19	433.05	429.88	439.23
<b>Enseñanza</b>	346.82	356.79	359.77	377.71	484.59	377.99	376.05	394.78	442.92
<b>Servicios comunales, sociales y de salud</b>	224.38	259.13	242.98	259.37	241.30	244.77	250.78	260.9	312.07
<b>Hogares privados con servicio doméstico</b>	73.34	74.71	83.70	81.91	82.70	89.22	95.18	109.04	126.21
<b>Otros</b>	703.17	424.93	710.67	417.04	484.62	1335.76	332.46	-	-

Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. 1/Conforme CIU revisión 3.

<b>ANEXO 4. SALARIO PROMEDIO, POR GÉNERO Y NIVEL EDUCATIVO</b>									
	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Total</b>	209.59	237.68	252.59	249.64	255.71	246.71	249.79	275.95	276.08
<b>Ninguno</b>	98.56	112.33	116.17	119.76	122.59	121.80	133.75	150.16	153.21
<b>1 - 3 años</b>	125.72	145.52	151.86	156.84	160.94	157.17	167.59	184.27	175.45
<b>4 - 6 años</b>	167.63	183.45	190.10	190.29	188.05	193.41	200.92	199.04	200.87
<b>7-9 años</b>	197.68	218.46	226.88	219.12	218.54	221.99	222.96	241.89	237.12
<b>10 - 12 años</b>	304.45	317.81	325.89	310.41	309.29	301.06	296.64	313.61	298.25
<b>13 y más años</b>	555.28	580.94	650.14	632.74	655.35	591.50	568.72	566.74	686.82
<b>MASCULINO</b>	232.81	248.35	265.96	262.98	274.76	260.77	259.57	297.75	284.82
<b>Ninguno</b>	98.01	106.58	113.23	108.75	109.78	116.26	126.98	158.66	147.68
<b>1 - 3 años</b>	136.84	147.51	149.70	158.92	158.96	159.58	162.86	196.86	172.58
<b>4 - 6 años</b>	188.45	192.82	200.75	203.63	201.27	198.87	210.86	215.63	205.95
<b>7-9 años</b>	217.23	231.97	242.54	241.61	237.19	240.32	234.99	263.65	254.28
<b>10 - 12 años</b>	350.65	346.93	344.27	328.33	335.29	332.12	328.18	333.72	317.57
<b>13 y más años</b>	644.86	675.65	780.38	746.46	822.33	687.78	643.29	644.56	779.55
<b>FEMENINO</b>	180.19	222.37	233.73	230.36	230.00	227.53	235.91	249.25	264.33
<b>Ninguno</b>	99.18	121.08	120.49	136.38	140.67	129.55	143.22	142.22	160.2
<b>1 - 3 años</b>	111.01	142.29	155.04	153.66	163.84	153.95	174.76	169.92	179.58
<b>4 - 6 años</b>	140.27	169.75	174.12	170.28	169.77	185.49	186.23	177.22	193.01
<b>7-9 años</b>	167.39	194.79	201.61	180.39	189.19	191.40	201.9	204.98	210.83
<b>10 - 12 años</b>	251.95	284.26	302.57	287.72	278.14	263.58	255.82	289.18	274.39
<b>13 y más años</b>	452.45	475.96	509.81	506.35	477.99	489.04	492.1	489.72	594.99

Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples.

<b>ANEXO 5. PROMEDIO GENERAL, POR ACTIVIDAD ECONOMICA</b>																
	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Promedio General</b>	168.72	185.14	208.69	237.49	267.62	294.11	312.06	329.36	308.81	355.42	350.80	355.45	311.57	314.24	321.18	335.63
<b>Agricultura, caza, silvicultura y pesca</b>	149.45	166.14	191.55	227.36	255.15	271.41	284.07	298.97	310.42	298.93	302.54	307.61	267.44	265.76	264.28	280
<b>Explotación de minas y canteras</b>	112.40	134.42	205.37	180.60	203.59	217.62	250.58	253.60	270.17	257.36	285.30	318.78	276.56	257.95	258.51	275.83
<b>Industrias manufactureras</b>	169.07	185.57	204.53	224.87	244.28	262.12	272.82	278.16	276.75	292.03	284.03	291.96	258.04	262.69	269.87	278.26
<b>Electricidad, gas y agua</b>	226.84	253.91	306.11	336.95	379.38	430.97	469.52	550.68	585.68	638.31	609.00	605.76	521.13	514.13	506.67	506.96
<b>Construcción</b>	136.92	145.51	169.03	200.05	220.97	242.12	256.80	277.96	237.24	298.95	293.66	312.15	286.26	279.17	274.88	288.1
<b>Comercio por mayor y menor, restaurantes y hoteles</b>	155.34	172.33	199.20	221.67	243.75	261.56	274.00	285.93	292.41	303.03	302.05	304.99	266.55	268.11	273.2	282.93
<b>Transporte, almacenamiento y comunicaciones</b>	176.47	208.62	237.25	268.02	290.85	313.70	340.87	401.88	432.45	429.38	423.85	406.68	354.07	348.21	353.27	351.9
<b>Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas</b>	204.74	224.68	252.19	279.27	300.73	324.17	332.50	348.80	332.82	351.82	342.06	342.01	296.24	299.45	304.13	310.26
<b>Servicios comunales, servicios sociales y personales</b>	146.55	162.46	194.88	224.04	249.11	274.24	331.59	303.91	318.51	335.04	342.61	352.98	321.67	321.24	319.25	326.89
<b>Salarios Sector Público, estatales y municipales. *</b>	178.41	196.70	218.91	263.04	325.57	374.00	382.35	441.12	424.20	495.95	497.85	506.70	442.16	446.65	458.63	501.91

Fuente: Planilla Mensual de Cotizaciones. Régimen de salud Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS).



<b>ANEXO 6. SALARIO REAL PROMEDIO</b>							
<b>1970</b>	49.72	<b>1980</b>	174.06	<b>1990</b>	147.97	<b>2000</b>	177.01
<b>1971</b>	49.40	<b>1981</b>	183.28	<b>1991</b>	158.69	<b>2001</b>	168.91
<b>1972</b>	49.81	<b>1982</b>	181.63	<b>1992</b>	153.44	<b>2002</b>	168.74
<b>1973</b>	53.07	<b>1983</b>	178.36	<b>1993</b>	182.94	<b>2003</b>	166.05
<b>1974</b>	59.24	<b>1984</b>	192.58	<b>1994</b>	206.28	<b>2004</b>	162.46
<b>1975</b>	65.65	<b>1985</b>	203.62	<b>1995</b>	232.18	<b>2005</b>	158.42
<b>1976</b>	73.92	<b>1986</b>	122.13	<b>1996</b>	255.16	<b>2006</b>	157.83
<b>1977</b>	79.94	<b>1987</b>	167.62	<b>1997</b>	167.21		
<b>1978</b>	87.47	<b>1988</b>	180.34	<b>1998</b>	169.77		
<b>1979</b>	98.21	<b>1989</b>	203.30	<b>1999</b>	158.64		

Fuente: Elaboración propia en base a Planilla Mensual de Cotizaciones 1970-1978 y 1980-2006. Régimen de salud Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS).