

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA  
JOSÉ SIMEÓN CAÑAS**



**“LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y LA DINÁMICA  
LABORAL EN EL SALVADOR”**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREPARADO PARA LA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**PARA OPTAR AL GRADO DE  
LICENCIADA EN ECONOMÍA**

**PRESENTADO POR:  
GABRIELA GUADALUPE ALFARO VILLEGAS  
ANA RUTH ESCOTO CASTILLO  
ELSY MARGARITA SÁNCHEZ BARRERA**

**SAN SALVADOR, OCTUBRE DE 2006**

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA  
“JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”**

**RECTOR  
Lic. José María Tojeira Pelayo, S. J.**

**SECRETARIO GENERAL  
Lic. René Alberto Zelaya**

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
EMPRESARIALES  
Mtro. José Manuel Ernesto Rivas Zacatares**

**ASESORA DEL TRABAJO  
Lic. Julia Evelin Martínez Barraza**

**SEGUNDA LECTORA  
Mtra. Beatriz Escobar**

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar, agradecemos a Dios por brindarnos discernimiento, valor, inspiración y perseverancia para llevar a cabo esta investigación.

A la vida y al destino, por habernos encontrado para ser amigas y grandes compañeras de trabajo.

Y especialmente, a nuestros amigos y amigas: Carolina Monterrey, Ivette Orellana, Alex Guevara y Luis Cevallos. Esta tesis es también, de alguna manera, de ellos y ellas.

A nuestros padres y madres y a nuestra familia por su apoyo durante todo este trabajo de investigación, como en el transcurso de nuestra preparación universitaria.

Agradecemos la dedicación y consejos de nuestra directora de trabajo, Julia Evelin Martínez y de nuestra segunda lectora, Beatriz Escobar, a quien también le agradecemos su amable disposición para revisar minuciosamente esta investigación.

Agradecemos el apoyo técnico y logístico de las siguientes personas: Ciro Callejas, Nayelly Loya, Jorge Escoto (hijo), Ana Margarita de Campos, Manuel Santos y Roberto Deras.

**Gaby, Ana y Elsy**

*Siempre que escucho  
economía de servicios  
sólo puedo pensar  
en espigas hechas de pan  
Economía de Servicios-  
Ramón Santana, poeta español*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

---

Introducción .....	7
I Marco Teórico .....	9
1 Revisión Histórica de la Escuela Estructuralista .....	9
1.1 Los inicios del estructuralismo: La CEPAL .....	9
1.2 La Teoría de la Dependencia .....	11
1.3 El Neo-estructuralismo .....	11
2 Heterogeneidad Estructural .....	12
2.1 Evolución del concepto de heterogeneidad estructural. ....	12
3 La relación entre heterogeneidad estructural y dinámica ocupacional en las economías latinoamericanas .....	18
3.1 Aproximación al fenómeno de la terciarización. Clasificación, definiciones y principales tendencias .....	18
3.2 La dinámica laboral y las tendencias a la terciarización .....	24
3.3 El funcionamiento de los centros urbanos, la terciarización y el mercado de trabajo .....	28
4 La heterogeneidad estructural y su vinculación con la dinámica ocupacional en el presente estudio.....	30
II La heterogeneidad estructural en El Salvador .....	33
1 La productividad en El Salvador .....	33
1.1 La Productividad: Panorama Mundial.....	33
1.2 La productividad laboral en El Salvador .....	34
2 Brechas intersectoriales .....	35
2.1 Productividad media .....	37
2.2 Interrelación de los sectores productivos .....	38
2.3 Destino del crédito por sector.....	42
3 Brechas Intrasectoriales .....	44
3.1 El Sector industria .....	45
3.2 Sector Servicios.....	46
3.3 Sector Comercio .....	48
4 Heterogeneidad Geográfica .....	49
4.1 El Sector Industria .....	49
4.2 El Sector Terciario .....	54
El Sector Comercio .....	55
El Sector Servicios.....	59
4.3 Diferencias territoriales a nivel geográfico .....	65
5 La Micro y Pequeña Empresa .....	69
5.1 Características de la Micro y Pequeña Empresa .....	69
5.2 Comportamiento de la Micro y/ó Pequeña Empresa.....	70
6 Brechas de Productividad en género .....	78
6.1 Diferencia en Salarios .....	78
6.2 Mypes y Género .....	80
III Incidencia de la heterogeneidad estructural en la dinámica ocupacional .....	87
1 Las diferencias dentro del Mercado laboral .....	87
1.1 Comportamiento del Desempleo Abierto .....	88
1.2 El Empleo, sub empleo y la informalidad .....	90
1.3 Diferencias laborales intersectoriales.....	93
1.4 Diferencias laborales intrasectoriales.....	97
1.5 Diferencias laborales territoriales y geográficas.....	104
1.6 Diferencias laborales en el Segmento MYPES.....	120
1.7 Empleo, subempleo y género.....	123
2 El funcionamiento de los centros urbanos, la terciarización y el mercado de trabajo en El Salvador.....	132

2.1	El fenómeno ocupacional migratorio en El Salvador.....	132
2.2	Terciarización, Género y la dinámica ocupacional en El Salvador .....	135
2.3	La Atomización de las ciudades. Urbanización y exclusión productiva y laboral .....	139
IV	Conclusiones .....	145
V	Bibliografía.....	149

## ÍNDICE DE TABLAS

---

### Capítulo I

Tabla I-1	Características de Sociedades Preindustrial, Industrial y Post-industrial.....	20
Tabla I-2	Evolución de los puestos de trabajo en el sector terciario en las etapas de Desarrollo Económico .....	23
Tabla I-3	Factores estructurales que influyen en la dinámica del mercado laboral.....	25
Tabla I-4	América Latina: Tasas de crecimiento de la población total, urbana y rural. 1970- 2025 (Por mil) .....	25

### Capítulo II

Tabla II-1	PIB per cápita para 2004. Países Varios. PPA.....	34
Tabla II-2	El Salvador: Productividad Media por Sector, promedio interanual. ....	37
Tabla II-3	Aspectos teóricos sobre la clasificación de los sectores y ramas económicas según los coeficientes SD y PD .....	39
Tabla II-4	Clasificación de los sectores y ramas económicas según los coeficientes SD y PD. 1990 y 2002.....	39
Tabla II-5	Clasificación de las ramas económicas del Sector Primario. 1990 y 2002. ....	40
Tabla II-6.	Clasificación de las ramas económicas del Sector Secundario. 1990 y 2002....	41
Tabla II-7.	Clasificación de las ramas económicas del Sector Terciario. 1990 y 2002.....	42
Tabla II-8	Número de establecimientos en el Sector Industria para 1992 y 1998. ....	53
Tabla II-9	Número de establecimientos en el Sector Comercio para 1992 y 1998.....	58
Tabla II-10	Número de establecimientos en el Sector Servicios para 1992 y 1998. ....	61
Tabla II-11	Distribución de las empresas según zona geográfica y sector de actividad económica para el año 2001. ....	63
Tabla II-12	Distribución de establecimientos no agrícolas según zona geográfica y personal ocupado (%), 2003. ....	64
Tabla II-13	PIB per cápita municipal y su relación con el nivel de PIB pc Nacional, municipios seleccionados.....	66
Tabla II-14	Características de las tres categorías de Microempresa.....	69
Tabla II-15	Características de las MYPEs 2004.....	70
Tabla II-16	Distribución de las microempresas por sector económico.....	73
Tabla II-17	Microempresas por salario promedio de personal asalariado y segmento productivo para el año 2001 (colones) .....	73
Tabla II-18	El Salvador: Brecha en salarios .....	78
Tabla II-19	Distribución de Microempresas por segmento productivo y género del propietario (%) (2001).....	81
Tabla II-20	El Salvador: Salario Promedio de la Microempresa por personal asalariado y género 2001.....	82
Tabla II-21	Presencia de la mujer de hogar en las microempresas.....	84

### Capítulo III

Tabla III-1	El Salvador: Tasa de Desempleo por rama de actividad económica. ....	89
Tabla III-2	El Salvador: Ocupados(as) según Sector Ocupacional, Total País Urbano.....	91
Tabla III-3	El Salvador: Población Subempleada por sector económico 1990-1997. Miles de colones y porcentaje del total .....	93
Tabla III-4	El Salvador: Población Subempleada por sector económico 1998-2004. Miles de colones y porcentaje del total .....	94
Tabla III-5	El Salvador: Indicadores de estabilidad en el empleo por ramas económicas para el año 2004.....	95

Tabla III-6 Distribución de ocupados(as) según sector. 1992 y 2002. (%) .....	98
Tabla III-7 Productividad por rango de establecimientos y participación ocupacional. Promedio .....	100
Tabla III-8 El Salvador: Salario medio según tamaño de empresas.....	103
Tabla III-9 Propuesta operativa de la definición de empleo informal .....	105
Tabla III-10 El Salvador: Porcentaje de Ocupados(as) en Sector Informal 1991-2002 .....	106
Tabla III-11 El Salvador: Indicadores de precariedad en el empleo. Área urbana, (%).....	108
Tabla III-12 El Salvador: Personal ocupado según tamaño de empresa en el Sector Industria (%). .....	110
Tabla III-13 El Salvador: Personal remunerado según sector de ocupación en el Sector Industria (%). .....	111
Tabla III-14 El Salvador: Personal ocupado según tamaño de empresa en el Sector Comercio (%). .....	112
Tabla III-15 El Salvador: Personal remunerado según sector de ocupación en el Sector Comercio (%). .....	114
Tabla III-16 El Salvador: Personal ocupado según tamaño de empresa en el Sector Servicios (%). .....	115
Tabla III-17 El Salvador: Personal remunerado según sector de ocupación en el Sector Servicios (%). .....	116
Tabla III-18 El Salvador: Niveles de ocupación, desocupación, tasa de desempleo y su relación con la tasa nacional de desempleo, municipios seleccionados. 2004. ....	117
Tabla III-20 El Salvador: Subempleados (as) por años de estudio aprobados y por género (%). .....	130
Tabla III-21 El Salvador: Porcentaje de subempleo por rama económica y por sexo .....	131
Tabla III-22 Resultados del Test de Hosmer y Lemeshow .....	136
Tabla III-23 Resultados obtenidos Modelo Logit.....	136
Tabla III-24 Probabilidad de de estar ocupado pleno y no estar ocupado pleno.....	138
Tabla III-25. Interpretación de los coeficientes $\beta$ .....	142

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

### Capítulo II

- Gráfico II-1 Producto por trabajador(a) 1978-2004. Miles de colones 1990..... 35
- Gráfico II-2 Índice de la producción según sectores..... 36
- Gráfico II-3 Estructura productiva por sectores. 1990 y 2004..... 36
- Gráfico II-4 Productividad Media Anual por Sector Económico 1991-2004. Miles de colones 1990/Trabajador(a)..... 38
- Gráfico II-5 Destino del crédito por sectores económicos 1979 -2004 .....
 43 |
- Gráfico II-6 Créditos otorgados por sector económico (a Junio de 2004) .....
 44 |
- Gráfico II-7 Productividad Media por trabajador(a). Tamaño de establecimiento según número de trabajadores(as). Sector Industria. Miles de colones 1990 .....
 46 |
- Gráfico II-8 Productividad Media por trabajador(a). Tamaño de establecimiento según número de trabajadores(as). Sector Servicios. Miles de colones 1990.....
 47 |
- Gráfico II-9 Productividad Media por trabajador(a) Tamaño de establecimiento según número de trabajadores(as). Sector Comercio.....
 48 |
- Gráfico II-10 Productividad Media por trabajador(a) según Zona Geográfica. Sector Industria. Miles de colones 1990.....
 51 |
- Gráfico II-11 Distribución porcentual de establecimientos y empresas del Sector Industria según zona geográfica (1992-2001). .....
 54 |
- Gráfico II-12 Productividad Media por trabajador(a) según Zona Geográfica. Sector Comercio. Miles de colones 1990 .....
 56 |
- Gráfico II-13 Distribución de establecimientos y empresas del Sector Comercio según zona geográfica (%) (1992-2001). .....
 59 |

- Gráfico II-14 Productividad Media por trabajador(a) según Zona Geográfica. Sector Servicios. Miles de colones 1990..... 60
- Gráfico II-15 Distribución porcentual de establecimientos y empresas del Sector Servicios según zona geográfica (1992-2001). ..... 62
- Gráfico II-16 El Salvador: Cantidad de Empresas según segmento MYPEs ..... 71
- Gráfico II-17 El Salvador: Evolución del número de Microempresas por nivel de ventas - utilidades 1998-2004 ..... 72
- Gráfico II-18 Productividad de la Microempresa por segmento productivo 2001 ..... 76
- Gráfico II-19 Productividad de las MYPE según segmento para el año 2004 ..... 76
- Gráfico II-20 Ganancias Promedio por trabajador(a) según segmento para el año 2004 .. 77
- Gráfico II-21 El Salvador: Evolución de salarios promedio de hombres y mujeres (colones 1990). ..... 80
- Gráfico II-22 El Salvador: Razón de inicio por Género del Propietario..... 81
- Gráfico II-23 El Salvador: Ventas promedio por trabajador (a) (2001). ..... 83
- Gráfico II-24 El Salvador: Ventas y Ganancias Promedio por Trabajador (a) 2004 ..... 83



## ACRÓNIMOS Y SIGLAS

---

- **ALC:** América Latina y el Caribe
- **AMSS:** Área Metropolitana del Gran San Salvador
- **BCR:** Banco Central de Reserva
- **BID:** Banco Interamericano de Desarrollo
- **CEPAL:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- **CONAMYPE:** Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
- **DIGESTYC:** Dirección General de Estadística y Censos
- **ECA:** Estudios Centroamericanos
- **EHPM:** Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples
- **FLACSO:** Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
- **FUNDE:** Fundación Nacional para el Desarrollo
- **FUSADES:** Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
- **IDH:** Índice de desarrollo humano
- **IDHES:** Informe sobre Desarrollo Humano de El Salvador
- **IPC:** Índice de precios al consumidor
- **ISDEMU:** Instituto Salvadoreño de Desarrollo de la Mujer
- **ISI:** Industrialización por Sustitución de Importaciones
- **MINEC:** Ministerio de Economía
- **OIT:** Organización Internacional del Trabajo
- **OMC:** Organización Mundial del Comercio
- **ONU:** Organización de las Naciones Unidas
- **PD:** Poder de dispersión
- **PEA:** Población económicamente activa
- **PEI:** Población económicamente inactiva
- **PET:** Población en edad de trabajar
- **PIB:** Producto interno bruto
- **PNUD:** Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
- **PPA:** Paridad del poder adquisitivo
- **PREALC:** Programa Regional para América Latina y el Caribe
- **SD:** Sensibilidad de dispersión
- **UCA:** Universidad Centroamericana José Simeón Cañas
- **UNESCO:** Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura



## INTRODUCCIÓN

---

La heterogeneidad estructural, considerada una de las principales características de los países subdesarrollados de América Latina, fue uno de los conceptos de la teoría estructuralista más influyentes en el análisis de los problemas del desarrollo-subdesarrollo durante la segunda mitad del siglo XX. En términos generales, el fenómeno se definió como la existencia de una estructura productiva caracterizada por la coexistencia de ramas económicas con altos niveles de productividad (incluso similares a los niveles alcanzados por el primer mundo) y un sector no exportador cuya productividad era baja, en algunos casos con niveles comparables a los de la época precolombina.

Actualmente, la heterogeneidad estructural como marco teórico para interpretar la realidad de la mayoría de economías latinoamericanas, sigue teniendo tanta vigencia como en el siglo pasado. Esta vigencia obedece a su capacidad explicativa de las principales características del mercado de trabajo y las formas que asume la población económicamente activa. Sin embargo, las manifestaciones de este fenómeno en la estructura productiva y en el mercado laboral se han modificado a partir de la vigencia del modelo económico adoptado en los países de América Latina a partir de la década de los noventa, y particularmente en El Salvador.

Analizar el fenómeno de la heterogeneidad estructural se vuelve importante justamente por las implicaciones que tiene sobre el mercado laboral. En este sentido la presente investigación sostiene como hipótesis básica que en El Salvador, existe una relación directa entre la heterogeneidad estructural en el aparato productivo y la presencia de heterogeneidad en la dinámica laboral.

Por ello, el objetivo general de este estudio es establecer la relación existente entre el fenómeno de heterogeneidad estructural del aparato productivo salvadoreño y la dinámica laboral, en el período 1989 – 2004 desde el enfoque estructuralista. Para alcanzar este objetivo y verificar la validez de la hipótesis formulada, la investigación se ha dividido en tres capítulos.

En el capítulo I, se construye un marco de referencia desde el enfoque estructuralista para analizar la heterogeneidad estructural y la dinámica laboral.

El capítulo II pretende constatar la existencia del fenómeno de la heterogeneidad de la estructura productiva en El Salvador. Básicamente se compara productividades entre sectores, al interior de los mismos, así como entre zonas geográficas, áreas rural y urbana, y, entre géneros (hombres y mujeres).

El capítulo III está dedicado al mercado laboral y a analizar el impacto de la heterogeneidad estructural sobre éste. Con base al capítulo I (marco teórico) y el capítulo II (constatación de la presencia de brechas productivas), se entrelaza la heterogeneidad estructural con el funcionamiento del mercado laboral salvadoreño, y se ahonda sobre esta vinculación. Finalmente, se presentan las conclusiones generales de la investigación.

Se ha incluido en la sección de anexos, una descripción detallada de la estrategia metodológica diseñada y aplicada a la presente investigación, principalmente para la elaboración de los capítulos II y III.

Una limitación importante que enfrentó la elaboración de la presente investigación ha estado constituida por la deficiencia en el proceso de generación de estadísticas y en la disponibilidad de las mismas. A pesar de ello, se utilizó la información estadística disponible para realizar esta investigación, tales como Censos Económicos, Encuesta Económicas y otras fuentes secundarias de apoyo.

## **I MARCO TEÓRICO**

---

La heterogeneidad estructural tiene sus raíces en la teoría estructuralista nacida en América Latina durante la década de los 50's y 60's. El presente capítulo aborda los principales contenidos teóricos del enfoque estructuralista: la heterogeneidad estructural y su vinculación con la dinámica ocupacional en las economías periféricas y dependientes, como la salvadoreña. Con tales propósitos, el capítulo está dividido en tres partes. En la primera, se hace una breve revisión bibliográfica sobre la escuela estructuralista, sus inicios y conceptos. En la segunda parte, se lleva a cabo una esquematización sobre la evolución del término heterogeneidad estructural así como un análisis de las implicaciones que ha tenido la presencia de brechas productivas en la estructura económica de América Latina. En la tercera parte se hace la conexión entre el fenómeno de la heterogeneidad estructural y la dinámica ocupacional, presentando los fenómenos actuales incidentes a nivel mundial tales como la globalización y la nueva tendencia del mundo subdesarrollado: la terciarización.

### **1 REVISIÓN HISTÓRICA DE LA ESCUELA ESTRUCTURALISTA**

#### **1.1 LOS INICIOS DEL ESTRUCTURALISMO: LA CEPAL.**

En los más de cinco decenios de pensamiento analítico de la CEPAL<sup>1</sup> (Bielschowsky, 2004), es posible identificar cuatro rasgos analíticos que han estado presentes, tales que:

a) Enfoque histórico-estructuralista, enfatizado en las relaciones de dominación centro-periferia. En esencia, consiste en una producción de

---

<sup>1</sup> Durante más de 50 años, la CEPAL ha sido el único centro intelectual en toda la región capaz de generar un enfoque analítico propio para América Latina.

conocimiento basada en una fértil interacción entre el método inductivo y la abstracción teórica iniciada por Raúl Prebisch<sup>2</sup>, que a su vez requiere de una supervisión de los agentes económicos y de las instituciones sociales.

b) El análisis de inserción social está basado en la dialéctica utilizada por el estructuralismo en torno a categorías como el crecimiento, el progreso técnico y el comercio internacional. Tiene dos versiones, explica Bielschowsky. En primer lugar, los beneficios del progreso técnico no podían ser retenidos por los países periféricos por su estructura subdesarrollada. La segunda versión estaba enfocada en el exceso de mano de obra en la agricultura, lo que conducía a un incremento en la oferta de productos primarios y deterioro en los términos de intercambio.

c) El análisis de las condiciones estructurales internas se basó en la identificación de una base económica especializada en pocos productos de exportación, sin diversificación y una estructura productiva desintegrada, heterogénea y no complementaria.

Con variaciones que se adaptan al contexto histórico y a las diversas condiciones de financiamiento internacional, la vulnerabilidad externa es la constante que acompaña a la reflexión cepalina desde su nacimiento. En los años sesenta se denominó "dependencia financiera y tecnológica"; en los setenta habría un enriquecimiento analítico de la "dependencia". En los años ochenta la vulnerabilidad externa equivaldría en la práctica a la "asfixia financiera"<sup>3</sup>. En los noventa, la vulnerabilidad es la especialización productiva y tecnológica con poco dinamismo, y la excesiva exposición al endeudamiento externo.

---

<sup>2</sup> Este economista no llegó a publicar un Manifiesto, sin embargo, en el Manuscrito "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", explica: la declinación de la relación de intercambio mundial; su hipótesis del desequilibrio estructural en el sistema económico internacional y la proyección de un nuevo marco teórico para el desarrollo; su llamamiento a la industrialización y a una combinación de exportaciones. Por lo que se le ha denominado el Padre del Estructuralismo.

<sup>3</sup> Provocada por la Deuda Externa.

d) La CEPAL otorga al Estado la función de promover el desarrollo a través de la programación y planificación, así como la reducción de las deficiencias técnicas presentes en los Gobiernos de la región.

## 1.2 LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA

La dependencia económica es una situación en la que la producción y riqueza de algunos países está condicionada por el desarrollo y condiciones coyunturales de otros países a los cuales quedan sometidas. El análisis de esta teoría tiene dos visiones:

- a. En su versión original, Gunder Frank (1966), hace referencia a que el proceso de industrialización llevado a cabo por América Latina era sólo una nueva modalidad de explotación del imperialismo.
- b. Osvaldo Sunkel (1970) postula que en el mundo existe una sola economía capitalista, en la cual patrones tecnológicos y de consumo están totalmente integrados, sobre todo a través de la expansión mundial de las empresas transnacionales.

## 1.3 EL NEO-ESTRUCTURALISMO

Consiste en una renovación ideológica del estructuralismo liderada por Fernando Fajnzylber (1990)<sup>4</sup>. Esta corriente puede ser llamada un "estructuralismo actualizado", al conservar la visión de desarrollo como resultado de problemas estructurales y no coyunturales, pero amplía su visión al incorporarlos en su análisis. En este sentido, se replantea el papel del Estado en tanto debe gerenciar una Economía Social de Mercado siendo riguroso en el manejo macroeconómico<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Expresado en un informe titulado *Transformación productiva con equidad*.

<sup>5</sup> Debe elevar su capacidad recaudatoria e incrementar la productividad de su gasto, en la inversión social y redistributiva, apoyar la inserción social, incorporar el progreso técnico al proceso productivo y defender el medio ambiente.

## 2 HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL

### 2.1 EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL.

Lewis (1954) estableció el modelo de *economía dual*, donde existen dos sectores: “uno moderno, capitalista y un sector no capitalista o tradicional, con explotación agrícola para el autoconsumo”<sup>6</sup>. Este modelo explicaba cómo la transferencia de mano de obra del segundo sector al primero permitía la expansión del capital, mediante la reinversión de utilidades<sup>7</sup>. Posteriormente, Furtado (1966) retoma este análisis desde la perspectiva de la teoría de la dependencia, con la inclusión un nuevo sector. En este sentido, él reconoce tres sectores: uno *primitivo*; otro *exportador* y un *industrial no exportador*. A pesar de la aparente no-dualidad de este análisis, realmente se sigue manteniendo una estructural dual sobre todo en el mercado laboral, pues explica que la “baja productividad (y bajas remuneraciones) en el primer sector determina las condiciones del crecimiento y el empleo en los otros dos sectores”<sup>8</sup>.

Aníbal Pinto (1973) establece que la “heterogeneidad estructural” de las economías (y las sociedades) de América Latina se refiere a la coexistencia -a nivel nacional y regional- de sistemas o modalidades que corresponden a etapas muy diferentes de desarrollo. “Se trata de una realidad más general y compleja que la del “dualismo”, fenómeno que tiene que ver básicamente con la típica estructura de una economía de “enclave”, en la que sobresalen un “complejo” exportador “modernizado” y un *hinterland* (el resto) relativa o absolutamente separado y ajeno del núcleo dinámico”<sup>9</sup>.

---

<sup>6</sup> Citado en Montoya, Aquiles. Desarrollo Económico. Editores Críticos, San Salvador. 2000. p. 84

<sup>7</sup> Ídem. p. 84-85.

<sup>8</sup> Villanueva, Javier. “Problemas de ocupación en Argentina (1950-1969)”. En Tokman, Victor y Souza, Paulo Renato, “El empleo en América Latina”. Editorial Siglo XXI. 1976, p. 91

<sup>9</sup> Pinto, Aníbal. “Inflación: Raíces estructurales”. Primera Edición. Fondo de Cultura Económica, México D.F. 1973, p. 164.



Históricamente, el sistema dual de las economías primario-exportadoras latinoamericanas se refería esencialmente a los desniveles de productividad y a los nexos entre el sector exportador y el “resto”. En algunas partes, la separación fue casi completa, ya sea desde el punto de vista de las poblaciones involucradas en uno u otro sector o desde el ángulo espacial, es decir, las regiones incorporadas o marginadas del comercio exterior. El desarrollo de la industrialización transforma sensiblemente y en diversos grados el esquema más o menos simple y pronunciado de heterogeneidad estructural. Básicamente, la diversificación “hacia adentro” lleva al surgimiento y fortalecimiento de un sector no exportador “modernizado” y “capitalista”, con niveles de productividad superiores al promedio del sistema y similares a los del complejo exportador. Si bien la industrialización trajo consigo un aumento del empleo, tanto en la manufactura como en otras actividades modernas, fue incapaz de generar empleos de calidad en comparación con el aumento de la oferta laboral.

La estructura productiva de América Latina -considerada muy compleja- puede descomponerse, según Pinto en tres grandes estratos<sup>10</sup>; por un lado, el llamado “primitivo”, cuyos niveles de productividad e ingreso per cápita posiblemente se asemejan a los que primaban en la economía colonial. En segundo lugar, el “intermedio”, que de algún modo, se aproxima más a la productividad media, y finalmente, se encuentra un “polo moderno”, compuesto por actividades de exportación, industriales y de servicios que funcionan con niveles de productividad semejantes a los *promedios* de las economías desarrolladas.

Estos tres grandes estratos se diferencian fundamentalmente por los niveles de productividad, por el grado de absorción del progreso técnico (que determina las brechas de productividad) y el esquema de relaciones sociales predominantes. Cada una de estas áreas económicas posee un componente

---

<sup>10</sup> Ídem. p. 106.

“multisectorial”<sup>11</sup>. Asimismo, las características de la heterogeneidad estructural son territorialmente específicas y se presenta en la dualidad urbano-rural, sobre todo después de la implementación del modelo ISI, donde América Latina experimentó un proceso de urbanización a gran escala<sup>12</sup>, lo anterior no sólo contribuyó a abrir y profundizar las brechas productivas entre lo rural y lo urbano, sino también a la existencia de la heterogeneidad territorial.

Según Octavio Rodríguez (1998), la heterogeneidad estructural puede definirse de acuerdo a las siguientes visiones:

En primer lugar, se dice que la estructura productiva es heterogénea cuando al interior de ella coexisten dos sectores, uno con niveles altos de productividad y otro caracterizado por poseer niveles bajos. La rama económica avanzada en cuanto a productividad se denomina *sector capitalista* (con racionalidad de acumulación) y al sector con baja productividad se le llama *no capitalista* (con racionalidad de subsistencia).

En segundo lugar, los sectores productivos que cuentan con los más altos índices de productividad concentran el empleo (sector formal). Mientras que el subempleo se encuentra en el resto de sectores. Lo anterior produce que la estructura ocupacional sea un espejo de la estructura productiva; esto se expresa en dos dimensiones, la primera se refiere a que en la mayoría de los sectores económicos se generan empleos que presentan brechas de productividad y brechas de ingresos. La segunda, considera una dicotomización de la producción y del mercado de trabajo: por un lado el sector formal y, por el otro, el informal.

---

<sup>11</sup> El área “moderna” incluye segmentos de actividad de la industria, servicios y agrícola, al igual que núcleos que miran al mercado externo o interno.

<sup>12</sup> En el año 2000 la UNESCO declaró que América Latina era la región más urbanizada en el mundo en desarrollo.

Lazarte (2002), resume una visión parecida a la de Rodríguez, retomando tres ejes principales. En primer lugar, propone que el dualismo en la economía se expresa en una dicotomización de la producción y del mercado de trabajo: existiendo por un lado el sector formal, por el otro, el informal. En segundo lugar, plantea que existe un espacio productivo no típicamente capitalista en el sector informal, el cual posee una dinámica propia, con una lógica interna y sus propios mecanismos para la obtención de rentas. Por último expresa que el sector informal es heterogéneo, tanto en sus leyes de funcionamiento, sus patrones de eficiencia, sus formas de reclutamiento de trabajadores(as) y sus niveles de rendimiento.<sup>13</sup>

En todos los conceptos revisados anteriormente se presenta como una constante el hecho de considerar la heterogeneidad estructural como un fenómeno que se manifiesta en dificultad para propagar el progreso técnico a los diversos sectores productivos y regiones geográficas del país y en la exclusión de grupos sociales del progreso y beneficios del sistema. El progreso técnico tiende a concentrarse en las zonas más productivas y avanzadas de la nación, esta situación es reproducida por el mismo mercado al concentrar los flujos de inversión productiva junto con la migración hacia esos sectores geográficos que poseen la mayor rentabilidad económica y oportunidades sociales. Debido a lo anterior, es el sector urbano quien ha contado históricamente con mayor infraestructura, mayor capacidad de capital físico y humano, niveles más altos de calidad del sistema de educación, salud y seguridad social.

Es importante mencionar que el progreso técnico que acompaña a los sectores económicos más productivos, está muy relacionado en los países periféricos con las inversiones realizadas por las empresas transnacionales y grandes nacionales, las cuales gozan con la introducción de nueva tecnología, alta productividad, administración y gerencia empresarial, actividades intensivas en

---

<sup>13</sup> Lazarte, Rolando. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, México DF: IIEc-UNAM, vol. 31, n. 121, abril-junio del 2000, pp. 35-62. [url: <http://www.rebelion.org/libros/lazarte.pdf>, 02 de abril, 2006.

capital, y por ende, escasa demanda del factor trabajo. Por otro lado, está el sector tradicional de baja productividad, compuesto por micro y pequeñas empresas nacionales en el área urbana, y campesinos(as) y comunidades agrícolas en el área rural. Este sector generalmente excluido por las políticas públicas, se caracteriza por la obsolescencia de su aparato productivo, escasa administración y gerencia empresarial (predomina la administración familiar), su producción está orientada al mercado interno a la base de precios bajos. Este sector está orientado a la sobrevivencia, con poca o nula capacidad de generar excedentes económicos para la reinversión y con procesos de producción intensivos en trabajo.

La presencia de dicha heterogeneidad dificulta que las ganancias de productividad de ciertos sectores se transmitan al conjunto del aparato productivo. En consecuencia, se presentan tres tipos de agentes económicos productivos que avanzan a velocidades distintas. Según su inserción legal en la economía pueden ser empresas informales, pequeñas y medianas o grandes empresas (incluidas las extranjeras).

Para Agustín Salvia (2002) la segmentación formalidad-informalidad es “un rasgo producido y reproducido por la estructura económico-social a través de los comportamientos de los agentes económicos -incluidos los hogares y los actores colectivos- a las oportunidades de acumulación y/o supervivencia”<sup>14</sup>. El autor explica que la heterogeneidad estructural se asume y define como un rasgo endógeno al sistema económico social, asimismo señala que la “**segmentación económica**” juega un papel importante para entender la nueva realidad emergente.

---

<sup>14</sup> Salvia, Agustín. “Mercados duales y subdesarrollo en la Argentina: Fragmentación y precarización de la estructura social del Trabajo”. 6º Congreso Nacional De La Asociación Nacional De Especialistas En Estudios Del Trabajo. Agosto, 2003.

Para Guillén, “el Modelo neoliberal ha significado la constitución de un sistema productivo más desarticulado y vulnerable que el que prevaleció durante el Modelo por Sustitución de Importaciones”<sup>15</sup>. Este autor expone que el sector exportador está separado del resto del sistema productivo, por lo que la economía carece de una base endógena de acumulación de capital, lo que resulta en la incapacidad del sistema productivo de absorber el progreso técnico y de irradiarlo al resto del sistema. De esta manera, el modelo neoliberal practicado en la región centroamericana desde la década del noventa ha hecho la estructura productiva más heterogénea y compleja, lo que a su vez ha permitido a la informalidad y la terciarización<sup>16</sup> tomar más fuerza, siendo estas últimas tendencias no solo una herencia del pasado sino, además, un rasgo característico del subdesarrollo que tiende a reproducirse y perpetuarse.

En este sentido, la exclusión social y la dificultad de propagar el progreso técnico, producto de una estructura productiva cada vez más heterogénea explica en gran medida el fenómeno de las migraciones de la población de América Latina hacia el sector urbano de los países, Estados Unidos o Europa. Es importante destacar que el impacto de la migración rural-urbana sobre la estructura productiva de la economía es la terciarización<sup>17</sup>. “Las migraciones en dirección a los grandes centros urbanos, más que productos de la «terciarización», deben ser vistas como su causa, en la medida en que ésta crea condiciones de supervivencia en el medio urbano para quienes no logran integrarse”.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Guillén, Arturo. “La Necesidad de una estrategia alternativa de desarrollo en el pensamiento de Celso Furtado”. Centre Études Internationales et Mondialisation, Université du Québec. Octubre, 2005.

<sup>16</sup> Ver supra.

<sup>17</sup> Ver infra.

<sup>18</sup> Ruiz Vargas, Benedicto. “La pobreza desde la perspectiva de los estudio de migración”. Universidad Iberoamericana-Noreste. Noviembre, 2005.

### **3 LA RELACIÓN ENTRE HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y DINÁMICA OCUPACIONAL EN LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS**

El fenómeno económico de la *terciarización* se caracteriza por la preeminencia en la economía de las actividades que pertenecen al sector terciario. En otras palabras, la terciarización hace referencia a la concentración de la actividad productiva y la fuerza de trabajo en el sector servicios. A continuación se exponen las definiciones y tipologías que diversos autores han propuesto sobre dicho sector. De igual modo, se consideran las dos tendencias principales que aumentan la ocupación en las actividades del sector terciario. Una vez establecidas estas bases se intenta estudiar más detenidamente el funcionamiento de la dinámica laboral, que depende de las estructuras heterogéneas y de procesos de internacionalización tales como la globalización.

#### **3.1 APROXIMACIÓN AL FENÓMENO DE LA TERCIARIZACIÓN. CLASIFICACIÓN, DEFINICIONES Y PRINCIPALES TENDENCIAS**

La concepción del *sector terciario* o *sector servicios* surgió con el propósito de clasificar las actividades económicas a través de un enfoque “residual”, es decir, agrupando rubros ajenos a los sectores primario y secundario. No obstante, la heterogeneidad del conjunto de actividades, agrupadas de esta manera, generó algunas veces confusiones (Weller, 2001: 24). Posteriormente, con la finalidad de tener una mayor precisión del concepto, se intentó identificar al sector terciario alrededor de elementos comunes que lo diferenciarían del resto de sectores económicos. De tal manera que, los servicios –a diferencia de los bienes– presentarían las siguientes características: intangibles; perecederos y no almacenables; intransferibles; la producción y el consumo ocurren simultáneamente; interrelación directa entre productor(a) y consumidor(a) del servicio; elevada intensidad laboral debido a la dificultad de sustituir mano de obra por capital y tecnología (trabajo intensivos) y, finalmente, las posibilidades de

estandarización y división son limitadas (Castells, 1997; Hill 1977; Mattos, 2001; Weller, 2001).

Weller (2001) sostiene que aunque los elementos anteriores ayudan a comprender las diferencias entre actividades del sector servicios y las del sector primario o secundario de la economía, esas características no pueden generalizarse para todas las actividades terciarias. Los desarrollos tecnológicos y la integración de mercados inciden en diversificar aún más las actividades del sector servicios, de modo que las características inicialmente identificadas se van volviendo obsoletas. De ahí la necesidad de diferenciar a este sector en mayor medida, tomando en consideración una perspectiva dinámica.

- PROCESOS DE TERCIARIZACIÓN

Existen dos tendencias principales que aumentan la ocupación en las actividades del sector servicios de la economía (Weller, 2001):

**a)** La primera tendencia se refiere a que en los países industrializados las expansiones del sector terciario de la economía se identifican generalmente con la evolución de la estructura productiva y de la sociedad en su conjunto. Desde el debate sobre la sociedad post industrial<sup>19</sup>, se ha planteado que con el desarrollo de la tecnología y la ciencia, la proporción de trabajadores(as) manuales y no calificados(as) disminuye y gran parte de la fuerza de trabajo se dedica a la producción de bienes intangibles.

---

<sup>19</sup> El concepto de sociedad post-industrial se refiere a los cambios experimentados en la estructura social, a la manera en cómo la economía y la estructura del empleo están siendo transformadas y a las nuevas relaciones entre la ciencia y la tecnología. El término posee cinco componentes: cambio de una economía productora de mercancías a otra productora de servicios; prevalece la clase profesional y técnica; el conocimiento teórico es la fuente de la innovación y de la formulación política de la sociedad; predominan las nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) se llega así a la etapa de la *sociedad de la información* cuyo distintivo es la computadora y, finalmente, creación de una nueva «tecnología intelectual» basada en el hegemonía de la información y la tecnología (Bell, 1976: 30-60).

En este sentido, Colin Clarck (Bell, 1973) realizó una división analítica de la economía en tres sectores: primario, secundario y terciario. Asimismo, estableció que toda economía es una mezcla en proporciones de los tres<sup>20</sup>. El autor expone que la primer característica de las sociedades post-industriales es que la mayor parte de la fuerza de trabajo no se ocupa ya en la agricultura o en las fábricas sino en los servicios, que incluyen, residualmente, el comercio, las finanzas, el transporte, la sanidad, el recreo, la investigación, la educación y el gobierno.<sup>21</sup>

Por otra parte, Daniel Bell (1973) realiza un análisis similar al de Clarck, considerando que el concepto de *sociedad post-industrial* adquiere sentido cuando sus cualidades son comparadas con las de sociedades industriales y preindustriales, tal como aparece en la Tabla I-1.<sup>22</sup>

**Tabla I-1 Características de Sociedades Preindustrial, Industrial y Post-industrial**

TIPO DE SOCIEDAD	CARACTERÍSTICAS
Sociedades Preindustriales	Sociedades agrarias organizadas de acuerdo a las formas tradicionales de la rutina y la autoridad. La fuerza de trabajo es empleada casi exclusivamente en actividades extractivas caracterizadas por baja productividad. Existe una elevada proporción de personas desempleadas que usualmente se distribuyen en los sectores de la agricultura y los servicios domésticos, predominando servicios de tipo familiar o personal.
Sociedades Industriales	Sociedades productoras de bienes en las que prevalece la maquinaria. La productividad se eleva dando como resultado la producción masiva de bienes. En ellas existe coordinación entre seres humanos, materiales y mercados para la producción y distribución de bienes.
Sociedad Post-industrial	Sociedad basada en los servicios. En ellas no cuenta la fuerza bruta o la energía, sino la información. Esta sociedad se define por la calidad de la vida, medida por los servicios y comodidades -salud, educación, diversiones, artes- que ahora son premios deseables y posibles para todos(as).

*Fuente: Elaboración propia en base a Daniel Bell (1976) Págs. 150-154.*

<sup>20</sup> El autor propuso que cuando las naciones se industrializaban, recorrían una trayectoria inevitable por la cual, debido a las diferencias de productividad de los sectores, una amplia proporción de la clase trabajadora pasaría a la industria, y al crecer la renta nacional habría una mayor demanda de servicios y un cambio correspondiente hacia ese sector.

<sup>21</sup> Bell, Daniel. *El Advenimiento de la Sociedad Post-Industrial*. Alianza Editorial, S.A. España, 1976. pp. 30-32

<sup>22</sup> Bell establece que en la transformación de la sociedad industrial a una sociedad post-industrial se distinguen cuatro etapas: Desarrollo de la Industria; Consumo masivo de bienes y desarrollo de la población; Desarrollo del Sector Terciario de servicios personales a medida que la renta nacional crece; Demanda de un mayor numero de servicios relacionados con educación, sanidad y cuestiones ambientales.



Siguiendo a Daniel B., una sociedad post- industrial sería una sociedad en la que predominan las actividades del sector servicios, las cuales se alimentan por la demanda de la población. La calidad de vida de los seres humanos es medida por la cantidad de servicios a las que pueden acceder.

Manuel Castells (1997)<sup>23</sup> realiza un análisis similar al de los autores anteriores. Castells señala que en los países industrializados se presentan cinco tendencias del empleo que guardan relación con la expansión de actividades terciarias: a) Aumento tanto de servicios de producción como de servicios sociales, especialmente de servicios a las empresas y servicios de salud. b) Progresiva diversificación de las actividades de servicios como fuentes de trabajo. c) Rápido ascenso de los cargos ejecutivos, profesionales y técnicos. d) Formación de un proletariado de “cuello blanco” compuesto por oficinistas y vendedores(as). e) Estabilidad relativa de una cuota de empleo considerable en el comercio al por menor.

**b)** La segunda tendencia considera que ciertas actividades terciarias se caracterizan por poseer las barreras de entrada más bajas de todas las ramas de actividad económica, debido a que los requisitos de factores productivos como capital, tierra, tecnología y/o recursos humanos son escasos o nulos; por tal razón, pueden llegar a constituir una fuente de resguardo para algunas personas que no encuentran trabajo en actividades productivas y con mejores remuneraciones. De esta forma, el peso de las actividades informales suele ser significativamente más elevado en el sector terciario que en el sector secundario de la economía.

En América Latina y el Caribe esta tendencia es mucho más marcada que en los países industrializados o desarrollados, por ello, Pinto (1984) y Carneiro (1994) han planteado que la expansión del empleo terciario en la región refleja una *terciarización espuria* frente a una *terciarización genuina*, estimulada por las

---

<sup>23</sup> Citado en: Weller, Jürgen. Proceso de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario. CEPAL. Chile, 2001. p. 28

transformaciones de la sociedad industrial. En la década de los ochenta, este comportamiento se habría reforzado. Se habló así de una *sobreterciarización*<sup>24</sup> en el sentido de un agotamiento de la capacidad de absorción del sector informal de la economía (Verdera, 1994).<sup>25</sup>

Berry (1976) compara la evolución del sector terciario de los países industrializados en relación al de los países de América Latina. Considera que debido al avance técnico, en períodos similares de desarrollo, en América Latina los sectores primario y secundario alcanzaron niveles de productividad más elevados. En consecuencia, la capacidad de absorción laboral en los sectores disminuyó, por lo que una mayor proporción del empleo se concentró en el sector terciario. Por otra parte, Kaztman (1984), desde una perspectiva histórica, plantea que en América Latina, el aumento de los puestos de trabajo en el sector terciario fue resultado de dos fases. La primera se derivó de las presiones de oferta originadas por la migración rural-urbana; mientras que en la segunda, el incremento fue estimulado por el estrecho vínculo entre los procesos de industrialización y la ampliación del acceso a los servicios.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Autoras como Irma Arraigada (2003) consideran que la sobreterciarización no es más que una "terciarización espuria" que reflejaría una desocupación disfrazada.

<sup>25</sup> Según datos de la OIT, en la década de los noventa las tendencias anteriores se mantuvieron, ya que no sólo el 90% de los nuevos puestos de trabajo generados en la región se concentró en el sector servicios, sino un 70% de los empleos se ubicaron en servicios de baja productividad, a este fenómeno se le denominó "*informalización de los servicios*" (Klein y Tokman, 2000: 16). Citado en: Weller, Jürgen. Proceso de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario. CEPAL. Chile, 2001. p. 29

<sup>26</sup> Estos procesos se habrían dado en forma similar que en la mayoría de los países industrializados. (Op.Cit)

**Tabla I-2 Evolución de los puestos de trabajo en el sector terciario en las etapas de Desarrollo Económico**

FASES DEL DESARROLLO ECONÓMICO	EVOLUCIÓN DEL EMPLEO TERCIARIO
1. Durante la fase del desarrollo agroexportador	Pérdida de importancia relativa del empleo en los servicios personales, mientras que los servicios distributivos y sociales la ganan.
2. Durante la primera fase del modelo ISI	Se acelera de forma notable el empleo en los servicios al productor, aumentan los servicios personales en relación con la evolución demográfica.
3. Durante la fase de la consolidación del modelo ISI	Se propaga el empleo en los servicios sociales como consecuencia del crecimiento de la administración pública y de la inversión (pública y privada) en salud y educación.
4. Años de crisis y reestructuración económica (1980-1990)	Aumento relativo de los servicios personales y el comercio en detrimento de los servicios sociales y servicios al productor. Las actividades por cuenta propia se expanden con ritmos más elevados que las asalariadas.

*Fuente: Elaboración propia en base a Weller (2001).*

Desde una perspectiva dinámica, la evolución del empleo en el sector servicios relacionaría el progreso diferenciado de puestos de trabajo en actividades terciarias con las distintas etapas del desarrollo económico. Oliveira y Ariza (1998) realizan un análisis de este tipo, centrándose en el caso de México, sin embargo, se puede generalizar, hasta cierta medida, para la evolución de otras economías latinoamericanas<sup>27</sup>.

En la Tabla I-2, se pretende mostrar que también en América Latina la evolución del empleo terciario estuvo estrechamente ligada al desarrollo económico y social de la región. Pese a que el cuadro no lo considere, Oliveira y Ariza (1998) concluyen que a lo largo del siglo XX, el sector terciario ha mostrado un elevado grado de feminización de la fuerza de trabajo, cuestión que no ha sucedido ni en el sector agropecuario ni en la industria. Las actividades de servicios han conservado su carácter femenino a través de los años, pese a la mayor incursión de la población activa masculina en este sector de actividad.

Weller (2001) sugiere que tanto en los países industrializados como en la región de América Latina y el Caribe (ALC) existen tendencias múltiples en cuanto al peso relativo de actividades terciarias dentro de la economía. Por lo que diferenciar entre la “terciarización genuina” en los países industrializados y la

“terciarización espuria” en ALC es demasiado simplista.<sup>28</sup> Según el autor, en economías subdesarrolladas como las de América Latina, no puede considerarse que sólo exista una de las tendencias de la terciarización, sino que al contrario, dentro de las economías latinoamericanas coexisten en el mercado laboral ambas tendencias. Así, el empleo que generan actividades propias del sector servicios presenta por un lado modernidad y desarrollo, y por el otro, sobrevivencia y exclusión social. Las últimas coinciden con la mayoría de las actividades realizadas dentro del sector informal de la economía y el empleo informal.

### 3.2 LA DINÁMICA LABORAL Y LAS TENDENCIAS A LA TERCIARIZACIÓN

Juan Diego Trejos (2002) explica que “El sector informal es un forma de desempleo para los que no pudieron acceder a empleos formales y tuvieron que seguir estrategias de autoempleo o trabajar en actividades de baja productividad. Es entonces un sector de excluidos del sector moderno y fruto de una economía dual en la tradición de Lewis (1953)”<sup>29</sup>. De esta manera la heterogeneidad estructural es un fenómeno que se mantiene en las sociedades latinoamericanas, pero que está inmerso en el proceso de la terciarización, sobre todo en la segunda tendencia expuesta anteriormente. Trejos explica que este enfoque parte de la premisa que existen factores estructurales que afectan la dinámica del mercado laboral, tanto por el lado de la oferta como de la demanda. Tal como se muestra en la Tabla I-3.

---

<sup>27</sup> Oliveira y Ariza, 1998: 112s, citado en: Weller, Jürguen. Proceso de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario. CEPAL. Chile, 2001.

<sup>28</sup> Se debe señalar que también entre los países de ambos grupos hay importantes divergencias, que se relacionan con sus características específicas.

<sup>29</sup> Trejos, Juan Diego. “El trabajo decente y el sector informal en los países del istmo centroamericano” p.18. 2002

**Tabla I-3 Factores estructurales que influyen en la dinámica del mercado laboral**

Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Población con alto crecimiento</li> <li>• Migración Rural-urbana</li> </ul>
Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura oligopólicas (empresas)</li> <li>• Tecnologías intensivas en capital</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia en base a Trejos, Juan Diego. "El trabajo decente y el sector informal en los países del istmo centroamericano" 2002, p.18.*

#### FACTORES INFLUYENTES EN LA OFERTA LABORAL

América Latina se ha caracterizado por tener amplias tasas de crecimiento poblacional. Si bien estas tasas han tendido a descender, aún así, América Latina posee tasas de crecimiento más aceleradas que las que registran los países desarrollados<sup>30</sup>. Pero más que el crecimiento de la población, se necesita analizar la composición de ese crecimiento. La tasa de crecimiento urbana se mantiene por encima de la rural tanto en América Latina, como en El Salvador.

**Tabla I-4 América Latina: Tasas de crecimiento de la población total, urbana y rural. 1970-2025. Porcentajes**

Países y áreas	1970-	1975-	1980-	1985-	1990-	1995	2000	2005	2010	2015	2020
<b>América Latina</b>											
Total	24.9	23.5	20.9	19.2	17.4	16.0	14.6	13.2	12.0	10.6	9.4
Urbana	38.3	35.7	29.8	27.2	23.8	21.3	19.0	16.8	14.9	13.0	11.4
Rural	5.2	2.4	3.2	0.7	0.7	0.5	0.5	0.6	0.9	1.0	1.1
<b>El Salvador</b>											
Total	27.1	21.5	7.8	13.8	20.7	20.4	18.2	15.8	13.9	13.5	12.0
Urbana	39.2	33.9	20.3	25.5	31.6	30.4	27.4	24.1	21.4	20.2	17.9
Rural	18.9	12.2	-2.6	2.9	9.4	8.6	6.3	3.8	2.0	1.8	0.8

*Fuente: CEPAL, Boletín Demográfico N° 63, Enero 1999*

El fenómeno de la *migración rural-urbana*, tuvo una primera explicación en la época de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en

<sup>30</sup> Según el Banco Mundial (2002), las tasas de crecimiento de la población han comenzado a disminuir en muchos países, pero las cifras seguirán aumentando en términos absolutos en los próximos decenios porque la base demográfica es mayor. El Fondo de Población de las Naciones Unidas calculó que para el quinquenio 1995-2000, la población mundial había crecido a una tasa anual del 1,4%; con una distribución desigual de esa tasa, ya que la población de las regiones más desarrolladas aumentó un 0,3% anual mientras que en los países menos desarrollados la tasa media de crecimiento era del 2,6%.

Latinoamérica ocasionada por la urbanización de la producción industrial nacional. Sin embargo, el fenómeno se sigue repitiendo y acrecentando. En medio de la sociedad post-industrial y el advenimiento de los servicios como eje de crecimiento, durante la década de los ochenta se inició el estudio de la polarización de las grandes ciudades<sup>31</sup>. De Mattos, explica que la dualización pasa a ser considerada como una tendencia básica en la evolución de las grandes ciudades en el ámbito de la globalización. Citando a Borja y Castells (1997) explica que "[...] El aspecto relativamente nuevo es que los procesos de exclusión social más profundos se manifiestan en una **dualidad intrametropolitana**, [...] siendo así que en distintos espacios del mismo sistema metropolitano existen, sin articularse y a veces sin verse, las funciones más valorizadas y las más degradadas, los grupos sociales productores de información y detentadores de riqueza en contraste con los grupos sociales excluidos y las personas en condición de marginación. Dichos procesos existen en casi todas las grandes ciudades, porque **su lógica está inscrita en el nuevo modelo de desarrollo tecnológico**"<sup>32</sup> Luego, De Mattos, revela que para Borja y Castells, los efectos de la informacionalización afectan de igual manera a las economías centrales y periféricas: "La dualización social urbana caracteriza también las ciudades de los países pobres, y tiene igualmente su origen en la segmentación de los mercados de trabajo, especificado por edad, sexo y educación".<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> Carlos De Mattos, señala que fue justo en esta época que empezaron a nacer "nuevas denominaciones tales como *ciudad informacional* (Castells 1989), *ciudad difusa* (Indovina, 1990), *ciudad global* (Sassen, 1991), *metápolis* (Ascher 1995), *ciudad postmoderna* (Amendola, 1997), *metrópolis desbordada* (Geddes, 1997), *ciudad reticular* (Dematteis, 1998), *postmetrópolis* (Soja, 2000), *ciudad dispersa* (Monclus, 1998), para estas grandes ciudades urbanas". De Mattos, Carlos A. *Redes, Nodos y Ciudades: Transformación de La Metrópoli Latinoamericana*. Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Facultad de Arquitectura, Diseño y Estudios Urbanos. Pontificia Universidad Católica de Chile. 2002.

<sup>32</sup> Borja y Castells (1997) citado en De Mattos, Carlos A. *Mercado metropolitano de trabajo y desigualdades sociales en el Gran Santiago: ¿Una ciudad dual?* EURE (Santiago), dic. 2002, vol.28, no.85, p.51-70. El resaltado es del autor original. En el apartado 4, se analiza con más detenimiento el fenómeno de la sociedad post-industrial.

<sup>33</sup> Sin embargo explica que no hay claridad en el enfoque de los autores, pues no hay certeza sobre si la segmentación-dualización tendría idénticos orígenes en uno y otro caso; por otra parte, tampoco explica cuál sería la diferencia entre la desigualdad que ha caracterizado secularmente el desarrollo de las metrópolis

Singer (1985), conecta la migración de los(as) trabajadores(as) con el fenómeno de la terciarización y vincula la marginalidad a su análisis. “Para no perder de vista el significado de las migraciones en el proceso de desarrollo, es necesario evitar el error de considerar la migración como una simple transferencia de personas de sectores no capitalistas rurales y otros sectores no capitalistas urbanos”<sup>34</sup>. De esta manera plantea una hipótesis “Sería importante investigar esos mecanismos de transferencias y su relación con las migraciones. Una hipótesis probable es que la llamada «terciarización» de las grandes ciudades latinoamericanas es la manifestación más obvia de la expansión de esos mecanismos”<sup>35</sup>.

Singer explica que la relación que existe entre las comunidades marginadas y la economía capitalista implica un intercambio de bienes y servicios. De esta manera, expone que “la forma peculiar de expansión del capitalismo en los países no desarrollados podría explicar la aparente paradoja de que los servicios ocupen un lugar prominente en la estructura de consumo tanto de las capas más ricas como de las más pobres de la sociedad”<sup>36</sup>. Para este autor, entonces es este proceso de migración una de las causas de la “terciarización”, ya que “ésta [la terciarización] crea condiciones de supervivencia en el medio urbano para quienes no logran integrarse a la economía capitalista”<sup>37</sup>.

#### FACTORES QUE INCIDEN EN LA DEMANDA DE TRABAJO

Con respecto a la demanda de trabajo, el funcionamiento de las empresas, así como la tecnología que utilizan, está inmerso en la dinámica de la

---

periféricas, y la desigualdad fundada en la segmentación de los mercados de trabajo producida por los avances de la economía informacional (De Mattos, 2002).

<sup>34</sup> Singer, Paul. *Economía Política de la urbanización*. [Trad. Stella Mastrangelo], Siglo XXI Editores, 5ª ed., México, 1981. Publicado en revista “Doctrina”. 2003.

<sup>35</sup> Ídem.

<sup>36</sup> Ídem.

<sup>37</sup> Ídem.

globalización. Al respecto, Arraigada (2003), explica que los procesos propios de la globalización han implicado una reestructuración del papel de los Estados, los mercados y las empresas en los últimos veinte años. En este sentido, la autora parte de que el esquema de desarrollo y las políticas de apertura repercuten negativamente en los salarios y condiciones de empleo, debido a la reducción de costo laboral exigido por la competitividad, posible en una situación donde el Estado ha perdido su capacidad reguladora. La globalización implica que la incorporación de los rápidos cambios tecnológicos en muchos sectores de la economía modifique las formas del empleo y, además, debilite la posición negociadora de los(as) trabajadores(as), en especial, por la introducción de *tecnologías que ahorran mano de obra, intensivas en capital*. Esto implica una demanda de trabajadores y trabajadoras que actúa con poder monosópnico en el mercado de trabajo. En otras palabras, el proceso de globalización acentúa el *poder oligópico de las empresas*

### 3.3 EL FUNCIONAMIENTO DE LOS CENTROS URBANOS, LA TERCIARIZACIÓN Y EL MERCADO DE TRABAJO

Como se mencionó anteriormente, en América Latina a partir del desarrollo del modelo ISI cobraron mayor importancia las grandes ciudades, motivando a los(as) trabajadores(as) a trasladarse a los centros urbanos. En la última década, la región intenta insertarse en el proceso de la globalización (escala mundial). Para lograrlo, ha llevado a cabo una serie de medidas macroeconómicas de corte neoliberal<sup>38</sup>, que han favorecido a que las empresas trasnacionales tengan incentivos para ubicar sus instalaciones dentro del área metropolitana de los países en vías de desarrollo, como puede observarse en la Ilustración I-1.

Este fenómeno, según De Mattos (2002) promueve una mayor dispersión territorial intra-metropolitana, conformándose de esta manera un nuevo tipo de ciudad basada en el sector servicios. Es así como nuevamente el mercado de

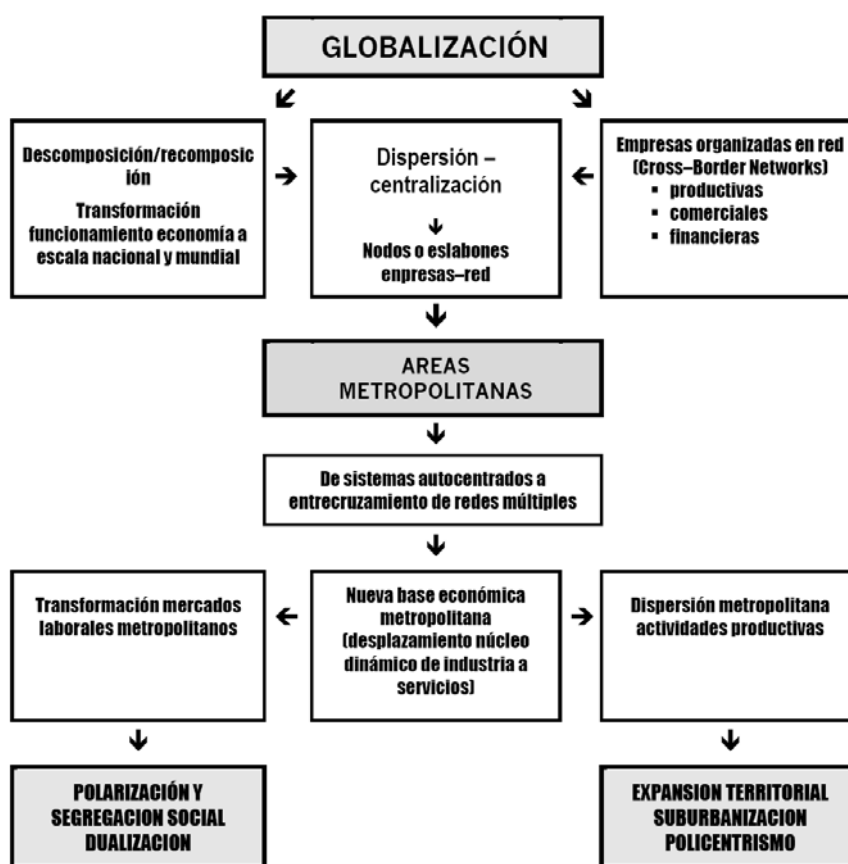
---

<sup>38</sup> Entre las principales medidas puede mencionarse la desregulación [de los precios], privatizaciones, flexibilización del mercado laboral, salud fiscal, etc.



trabajo vuelve a verse en la necesidad de transformarse para poder dar respuesta a la nueva composición de la estructura económica de los países de América Latina inmersos en el proceso de globalización. Las grandes consecuencias son por un lado, una profundización de la dualización socio-económica (polarización y segregación social) y por otro, una expansión territorial de las zonas metropolitanas y los fenómenos del policentrismo, periurbanización<sup>39</sup> y suburbanización.<sup>40</sup>

**Ilustración I-1 Funcionamiento de los centros urbanos, la terciarización y el mercado de trabajo**



*Fuente: De Mattos, Carlos. Redes, Nodos y Ciudades: Transformación de La Metrópoli Latinoamericana. Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Facultad de Arquitectura, Diseño y Estudios Urbanos. Pontificia Universidad Católica de Chile. 2002.*

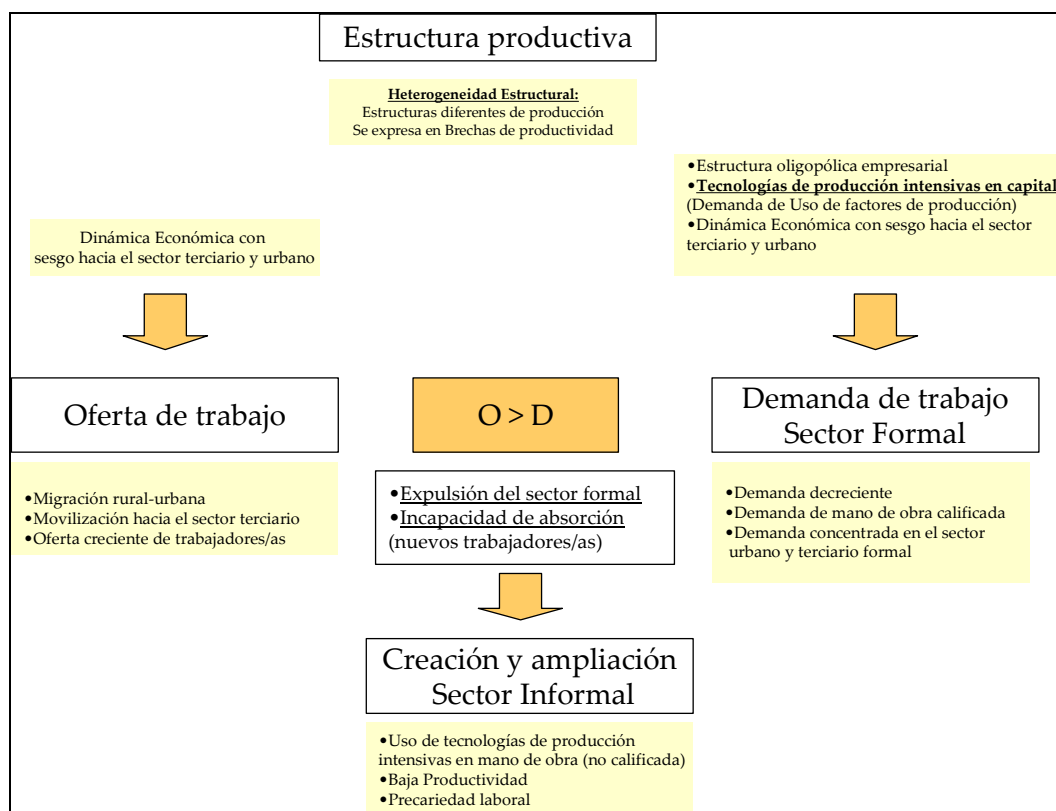
<sup>39</sup> Se refiere al crecimiento de la ciudad desconcentrada, principalmente al hecho que cada vez sea más difícil identificar el límite geográfico donde termina la ciudad y comienza el campo.

<sup>40</sup> Se refiere a la disminución de la población en el sistema metropolitano a consecuencia del deterioro socio-económico de la ciudad central.

#### 4 LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y SU VINCULACIÓN CON LA DINÁMICA OCUPACIONAL EN EL PRESENTE ESTUDIO.

De esta manera, este capítulo ha pretendido sentar las bases teóricas sobre la heterogeneidad estructural, que sustentará el análisis de la dinámica del mercado laboral que se realiza en esta investigación. En tal sentido, la heterogeneidad estructural, a partir del modelo neoliberal, no solo se ha ahondado sino también tiene nuevas formas de manifestación, que se expresan en la profundización de las brechas de productividad en las actividades del sector terciario (comercio y servicios) que a su vez reflejan la tendencia del aparato productivo hacia la terciarización (Ver Ilustración I-2).

Ilustración I-2 Incidencia de la estructura productiva en el mercado laboral



Fuente: Elaboración propia.

Tomando como base lo que anteriormente se ha explicado, y, al mismo tiempo, investigaciones sobre la heterogeneidad estructural que se han realizado en diferentes países latinoamericanos<sup>41</sup>, la presente investigación utilizará las siguientes formas para medir la existencia de brechas:

1. Productividad laboral (PIB por trabajador(a)).
2. Desempeño relativo de las MYPEs y las grandes empresas industriales (productividad relativa y/o empleo de las MYPEs como porcentaje del total).
3. Evolución de la heterogeneidad estructural (comparación de la productividad laboral entre el sector formal e informal, y la nueva tendencia: la terciarización de la economía).
4. Comparación de la participación de las MYPEs y gran empresa en las ventas de cada sector.
5. Grado de heterogeneidad (porcentaje de subempleo sobre el total de ocupación).

---

<sup>41</sup> A nivel internacional las Investigaciones de esta índole las realizan la CEPAL y a nivel nacional CONAMYPE.



## **II LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL EN EL SALVADOR**

---

El presente capítulo tiene como objetivo constatar la existencia del fenómeno de la heterogeneidad estructural en la estructura productiva de El Salvador desde la década pasada hasta el año 2004. De esta manera, el capítulo comprende siete apartados. El primero aborda los principales aspectos metodológicos que fundamentan las variables escogidas para el análisis. Una vez establecido el marco metodológico se hace una breve reseña a cerca del desempeño de la productividad media nacional en los últimos 20 años, como un marco para posteriores secciones. En el tercer apartado, se presentan las brechas a nivel intersectorial, para que posteriormente se establezca que hay brechas económicas al interior de los sectores productivos. En la quinta sección, se examina la heterogeneidad en el ámbito geográfico. En el penúltimo apartado se estudia con más detalle la micro y pequeña empresa, no sólo dimensionando su desempeño en relación a las grandes empresas, sino que considerando las brechas que existen incluso en este sector. Finalmente, se analiza las diferencias económicas que existen entre el sexo masculino y femenino.

### **1 LA PRODUCTIVIDAD EN EL SALVADOR**

#### **1.1 LA PRODUCTIVIDAD: PANORAMA MUNDIAL**

Para situar este estudio es importante poner en consideración la situación de El Salvador frente a la actividad económica mundial. Sin duda, la diferencia entre los países siempre ha sido grande y un eje principal en las teorías de la dependencia que ha estudiado la escuela estructuralista.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> Es una medida aproximada, se toma en cuenta toda la población de los países; lo que subestima la productividad laboral de los países con amplias tasas de desempleo o Población Económicamente Inactiva (PEI).

**Tabla II-1 PIB per cápita para 2004. Países Varios. PPA**

<b>País</b>	<b>PIB pér capita</b>
Luxemburgo	60,187
Noruega	40,568
Estados Unidos	39,732
Irlanda	36,341
Suiza	34,710
Holanda	32,996
Islandia	32,528
Austria	32,520
Australia	32,409
Dinamarca	32,141
Canadá	31,828
Bélgica	31,390
Suecia	31,139
Reino Unido	30,832
Finlandia	29,782
Japón	29,567
Francia	28,992
Alemania	28,813
Italia	27,312
España	25,875
Nueva Zelanda	24,608
Grecia	21,596
Corea	20,644
República Checa	18,643
Portugal	18,098
Hungría	15,948
Eslovenia	13,752
Polonia	12,409
México	10,139
Turquía	7,562
<b>El Salvador</b>	<b>4,986</b>

Fuente: OCDE. Para El Salvador:  
 PNUD- El Salvador

Este panorama da un marco de referencia para el estudio. Se toma el PIB per capita como un aproximado del índice de productividad media de los países. El Cuadro II-1, presenta los principales países que han sido considerados como desarrollados y otros países que se consideran en la senda del desarrollo, como lo es el caso mexicano. Sin duda, las brechas que existen entre los países, es clara. Por ejemplo, Luxemburgo tiene 14 veces la producción por habitante de El Salvador. Un(a) habitante de Noruega o EE.UU. produce 10 veces lo que haría un(a) salvadoreño(a).

Sin embargo, como ya se explicó, este capítulo pretende demostrar que dentro de El Salvador las brechas existen de manera multidimensional. De eso nos ocupamos en los apartados que siguen.

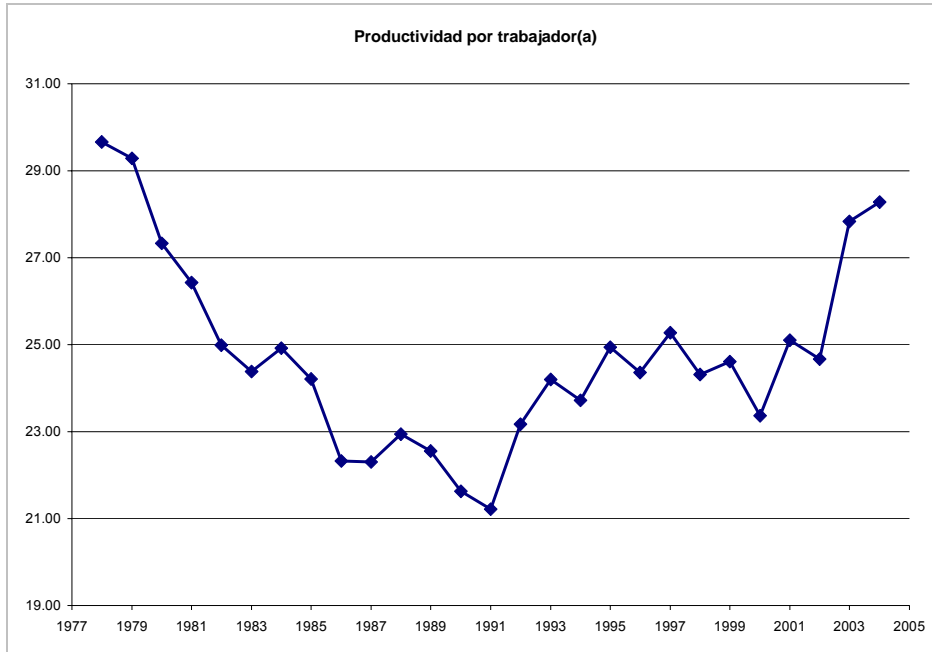
## 1.2 LA PRODUCTIVIDAD LABORAL EN EL SALVADOR

La productividad, medida como la productividad media, no ha alcanzado los niveles que tenía en 1978. A partir de los Acuerdos de Paz, la tendencia hacia la baja repuntó un poco, manteniendo un comportamiento bastante variable en términos de crecimiento. En el Gráfico II-1 se puede observar un crecimiento de alza seguido por una baja, para mantenerse en un promedio de 2,313 colones<sup>43</sup> mensuales de 1990 durante el periodo comprendido entre 1991 hasta 2004. Asimismo, no se ha podido recuperar el nivel de productividad por trabajador(a) que se tenía para el año 1978. En promedio, desde ese año hasta la fecha, la

<sup>43</sup> Términos reales. Cálculos propios en base a datos publicados por el BCR, la EHPM y FUSADES, se calculó en base a doce salarios en un año.

productividad ha tenido una tasa de crecimiento prácticamente nula, manteniéndose en la mayor parte de los años negativa.

**Gráfico II-1 El Salvador: Producto por trabajador(a) 1978-2004. Miles de colones 1990.**



*Fuente: Elaboración propia en base a datos BCR, EHPM y FUSADES*

## **2 BRECHAS INTERSECTORIALES**

La estructura productiva en El Salvador, durante los últimos años se ha transformado. El Salvador dejó de ser una economía cuyo eje se situaba alrededor de la agricultura y el cultivo del café. Hoy en día la estructura productiva está regida por los servicios.

La evolución del comportamiento de los sectores muestra esta tendencia. La agricultura no ha logrado posicionarse nuevamente en los niveles de producción que mantenía en 1978. Mientras, en el otro extremo, los servicios financieros han triplicado su producción.

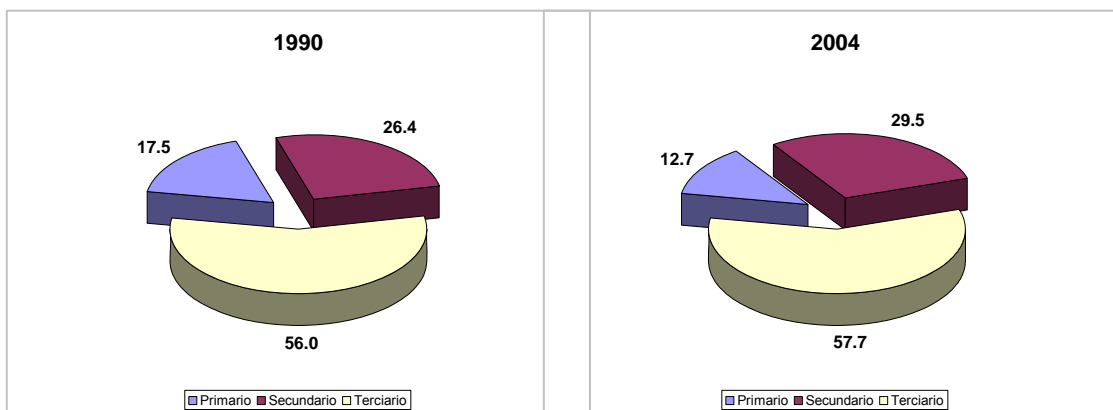
**Gráfico II-2 El Salvador: Índice de la producción según sectores**



Fuente: FUSADES. "¿Cómo está la Economía en El Salvador?" 2004

Por otra parte, la estructura del Producto Interno Bruto se encuentra dominada por el sector servicios (más del 50%). Tendencia que si bien se mantiene desde 1990, también se ha profundizado levemente, además de un descenso de más de 5 puntos porcentuales en la participación del sector primario en la producción nacional. Esto se puede apreciar en el Gráfico II-3.

**Gráfico II-3 El Salvador: Estructura productiva por sectores. 1990 y 2004**



Fuente: Elaboración propia, en base a BCR, Revista Trimestral, varios años<sup>44</sup>.

<sup>44</sup> Se excluyen los servicios bancarios imputados y los Derechos sobre importaciones e IVA



## 2.1 PRODUCTIVIDAD MEDIA<sup>45</sup>

El comportamiento errático de la productividad nos indica que el análisis debe hacerse desde otras perspectivas. Como ya se estableció en el marco teórico las diferencias entre los niveles de productividad entre sectores es un indicador de la existencia de heterogeneidad estructural.

En el caso salvadoreño, las diferencias productivas se ven muy marcadas en detrimento del sector agrario. Por su naturaleza, el sector que posee una mayor relación entre valor agregado y la población empleada en él, es la Minería, sin embargo su participación en el PIB no es significativa, por lo cual se ha obviado del análisis. El sector Energía Eléctrica se sitúa siempre por encima del resto de sectores, del mismo modo el sector Transporte, almacenamiento y comunicaciones. Estas son actividades que requieren una gran inversión en infraestructura y equipo, y que utilizan menos cantidad de empleados(as). Esto se observa con más claridad en la Tabla II-2 y en el Gráfico II-4.

**Tabla II-2 El Salvador: Productividad Media por Sector, promedio interanual.**

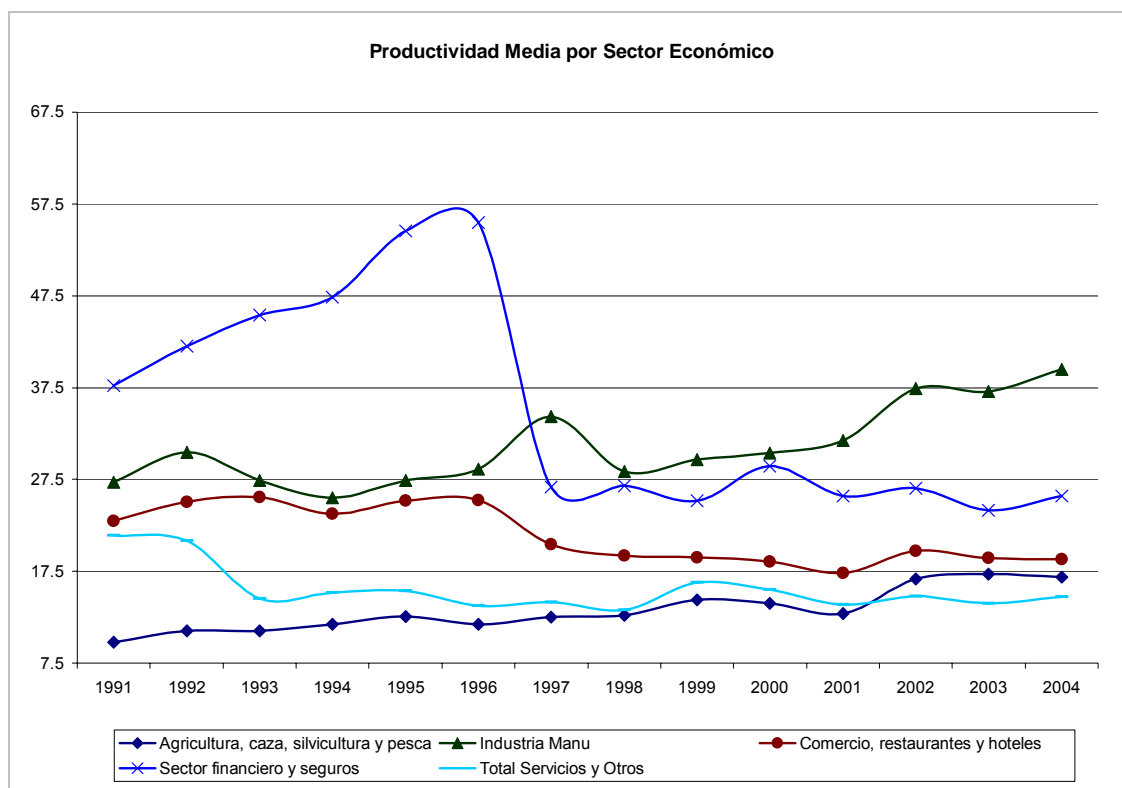
Sector económico	Promedio 1991-2004
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	13.21
Servicios y Otros	15.54
Construcción	16.66
Comercio, restaurantes y hoteles	21.40
Industria Manufacturera	31.08
Sector financiero y seguros	35.16
Electricidad, gas y agua	35.40
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	45.37

*Fuente: Elaboración propia, en base a datos de BCR y EHPM, varios años*

---

<sup>45</sup> Los datos por año y por sector se pueden observar en el apartado de Anexos Estadísticos.

**Gráfico II-4 El Salvador: Productividad Media Anual por Sector Económico 1991-2004. Miles de colones 1990/Trabajador(a)**



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de BCR y EHPM, varios años

## 2.2 INTERRELACIÓN DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS

Cabrera *et al*, en el documento de trabajo “Hechos estilizados en el crecimiento económico de El Salvador”, publicado por el BCR, estudian la estructura productiva salvadoreña a través de las matrices insumo-producto. Utilizan para ello los coeficientes de Sensibilidad de Dispersión (SD) y de Poder de Dispersión (PD)<sup>46</sup>. Los primeros miden el impulso de un sector ante el estímulo de todos los sectores de la economía, mientras que los coeficientes PD miden lo contrario, el impulso que todos los sectores logran a partir del estímulo de un sector en particular.

<sup>46</sup> Ver Anexo Metodológico, apartado 1.3. p.6

Según el valor que tomen estos coeficientes existen cuatro clasificaciones, tal como se muestra en la Tabla II-1.

**Tabla II-3 Aspectos teóricos sobre la clasificación de los sectores y ramas económicas según los coeficientes SD y PD**

SD	PD	Clasificación del sector
Mayor que 1	Mayor que 1	<b>Clave:</b> El impulso sobre otros sectores y el efecto de otros sectores sobre el sector es superior que la media
Mayor que 1	Menor que 1	<b>Estratégicos:</b> El impulso sobre otros sectores es menor que la media, pero el efecto de otros sectores sobre él es superior al promedio
Menor que 1	Mayor que 1	<b>Impulsores:</b> El impulso sobre otros sectores es superior a la media; mientras que el efecto de otros sectores sobre él es menor al promedio.
Menor que 1	Menor que 1	<b>Islas:</b> Tanto el impulso sobre otros sectores como el efecto de otros sectores sobre el mismo sector son inferiores al promedio.

*Fuente: Elaboración propia, en base Cabrera, et al (2005)*

Las matrices insumo-producto se realizan en base a 45 ramas económicas. De éstas, 11 pertenecen al sector primario; 21 al sector secundario y 13 sector terciario. Para 1990, el país se encontraba aún en un conflicto armado que había iniciado desde la década anterior. La guerra impedía el desarrollo de las actividades económicas, por lo que, en comparación con 2002, existen menos ramas económicas consideradas como “isla”, contándose con 25 ramas en esa categoría, 7 menos que en 1990. Por otro lado, de 3 ramas “clave” en 1990, en 2002, se cuenta con 10. Sin embargo, el cambio de ramas económicas no es el mismo para todos los sectores: en el sector primario se siguen contando con 10 ramas productivas que son “isla”; mientras que el sector servicios posee 4 ramas que se convirtieron en “clave” (Ver Tabla II-4).

**Tabla II-4 El Salvador: Clasificación de los sectores y ramas económicas según los coeficientes SD y PD. 1990 y 2002**

Clasificación	Primario		Secundario		Terciario		Total Ramas	
	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002
CLAVE			2	5	1	5	3	10
ESTRATÉGICO	1		4	6	2	2	7	8
IMPULSOR		1			3	1	3	2
ISLA	10	10	15	10	7	5	32	25
<b>Total Ramas</b>		<b>11</b>		<b>21</b>		<b>13</b>		<b>45</b>

*Fuente: Elaboración propia, en base Cabrera, et al (2005)*

En el caso del sector primario, para 1990, la única rama considerada como “estratégica” era la producción de la minería, rama que para 2002 se vuelve isla. La avicultura se convierte en un sector impulsor para 2002. Las demás ramas

siguen siendo “isla” y no han logrado interrelacionarse con el resto del aparato productivo.

**Tabla II-5 El Salvador: Clasificación de las ramas económicas del Sector Primario. 1990 y 2002.**

Ramas	1990	2002
Café Oro	ISLA	ISLA
Algodón	ISLA	ISLA
Granos básicos	ISLA	ISLA
Caña de azúcar	ISLA	ISLA
Otras producciones agrícolas	ISLA	ISLA
Ganadería	ISLA	ISLA
Avicultura	ISLA	IMPULSOR
Silvicultura	ISLA	ISLA
Prod. de la caza y la pesca	ISLA	ISLA
Prod. de la minería	ESTRATÉGICO	ISLA
Carne y sus productos	ISLA	ISLA

*Fuente: Elaboración propia, en base Cabrera, et al (2005)*

En el caso del sector secundario, han existido más cambios positivos. Ninguna de las ramas se ha convertido en “isla”; por el contrario, algunas se convirtieron en sector estratégico; es el caso de la producción de molinería y panadería; de la imprenta y la industria conexas; así como la construcción y la rama concerniente a la producción de caucho y plástico. La rama económica de producción de material de transporte y manufacturas diversas cambió de ser una rama estratégica, a una clave.

**Tabla II-6. El Salvador: Clasificación de las ramas económicas del Sector Secundario. 1990 y 2002**

Ramas	1990	2002
Productos lácteos	ISLA	ISLA
Prod. elaborados de la pesca	ISLA	ISLA
Prod. de molinería y panadería	ISLA	ESTRATÉGICO
Azúcar	ISLA	ISLA
Otros prod. alim. Elaborados	ESTRATÉGICO	ESTRATÉGICO
Bebidas	ISLA	ISLA
Tabaco elaborado	ISLA	ISLA
Textiles y art. confec. de mat. text.	ESTRATÉGICO	ESTRATÉGICO
Prendas de vestir	ISLA	ISLA
Cuero y sus productos	ISLA	ISLA
Madera y sus productos	ISLA	ISLA
Papel, cartón y sus productos	ISLA	ISLA
Prod. de la imprenta y de ind. conex.	ISLA	ESTRATÉGICO
Química de base y elaborados	CLAVE	CLAVE
Prod. de la refinación de petróleo	ESTRATÉGICO	ESTRATÉGICO
Prod. de caucho y plástico	ISLA	ESTRATÉGICO
Prod. minerales no metálicos elab.	ISLA	ISLA
Prod. metálicos de base y elab.	CLAVE	CLAVE
Maquinaria, equipos y suministros	ISLA	CLAVE
Construcción	ISLA	CLAVE
Material de Transp. y manuf. diversas	ESTRATÉGICO	CLAVE

*Fuente: Elaboración propia, en base Cabrera, et al (2005)*

En el caso del sector terciario, el comercio se mantiene como impulsor; mientras que las comunicaciones cambiaron de ser “isla” a ser estratégicas y los alquileres de vivienda han pasado de ser considerados como un sector “impulsor” a ser “clave”. Por otro lado los servicios financieros, pese a su crecimiento, siguen siendo isla; esto quiere decir que su crecimiento no se ha articulado con el resto de la economía. Esto implica, además, que la política orientada hasta este sector bajo el supuesto de un crecimiento económico, no es tal: se le está apostando en términos políticos a un sector que no ejerce un impacto tan significativo en el desempeño del resto de sectores. La privatización de la banca arrancó en 1990, lo que inició una serie de paquetes de políticas a favor del sector que ampliaron la liberalización financiera, incluyendo la dolarización en 2001. Lo que ha significado un aumento sustancial de la actividad financiera y del poder de los grupos ligados a ella. Pero el sector no se ha convertido en estratégico ni impulsor, lo que quiere decir que más de una década de políticas no han resultado en lo esperado –o presentado- por los(as) encargados(as) de las políticas.

**Tabla II-7. El Salvador: Clasificación de las ramas económicas del Sector Terciario. 1990 y 2002.**

Ramas	1990	2002
Electricidad	ISLA	ISLA
Agua y alcantarillados	ISLA	ISLA
Comercio	IMPULSOR	IMPULSOR
Restaurantes y hoteles	ISLA	CLAVE
Transp. y almacenamiento	CLAVE	CLAVE
Comunicaciones	ISLA	ESTRATÉGICO
Bancos, seguros, otras instit. financ.	ISLA	ISLA
Bienes inmuebles y serv. prestados	ESTRATÉGICO	ISLA
Alquileres de vivienda	IMPULSOR	CLAVE
Serv. comunales, sociales y pers.	ESTRATÉGICO	ESTRATÉGICO
Servicios domésticos	ISLA	ISLA
Servicios de gobierno	IMPULSOR	CLAVE
Servicios industriales	ISLA	CLAVE

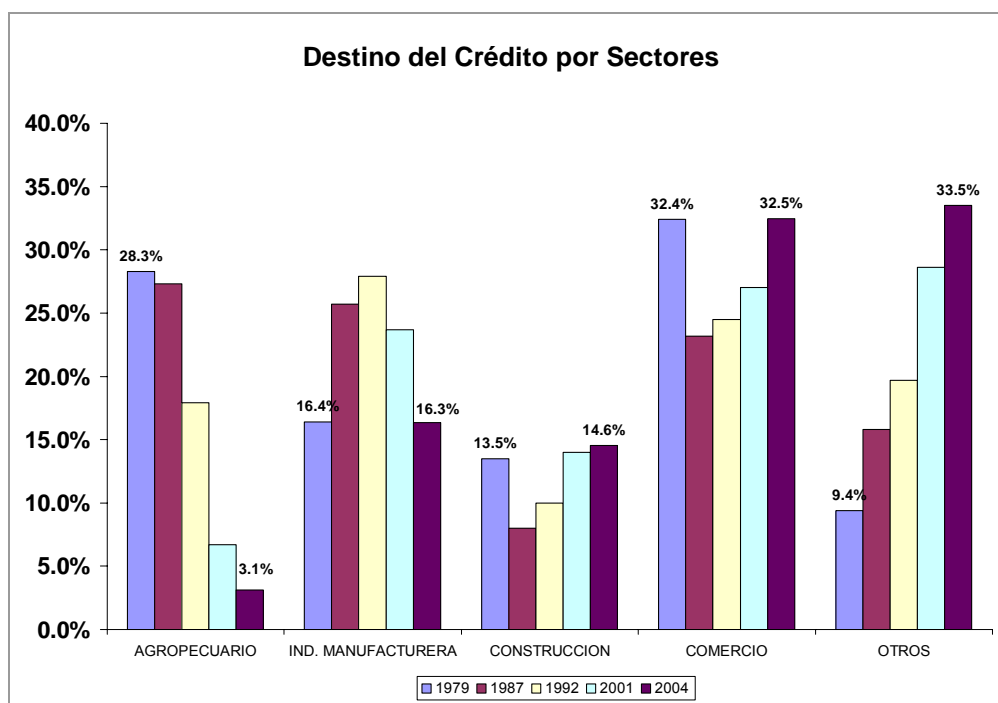
### 2.3 DESTINO DEL CRÉDITO POR SECTOR

El destino de los créditos en una economía en condiciones de competencia sanas, es un dato importante porque permite saber las expectativas (sean positivas o negativas) de los y las agentes económicos que participan en un determinado sector. En el caso de la economía salvadoreña, el sistema financiero opera en condiciones de oligopolio o cártel, de hecho es alrededor de éste que el bloque hegemónico salvadoreño opera<sup>47</sup>. Lo anterior debilita el destino de los créditos como indicador de las expectativas de los agentes económicos; y podría estar reflejando los intereses del sector que controla al Sistema Financiero salvadoreño, y no las expectativas sobre determinados sectores económicos.

---

<sup>47</sup> Para un análisis más amplio del tema ver: Paniagua S., C.R. Chávez H., A.M. "El Bloque Empresarial Hegemónico Salvadoreño". Trabajo de graduación para optar al título de Licenciado (a) en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. Octubre de 2000.

**Gráfico II-5 El Salvador: Destino del crédito por sectores económicos 1979 -2004**

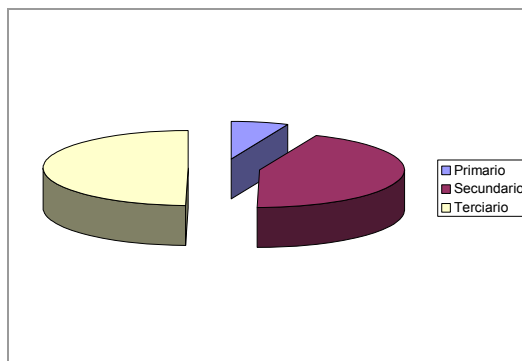


*FUENTE: Para 1979, 1987: CENITEC; La reforma del sistema financieros: ¿Es oportuna la privatización?; Política económica. No 2. Vol. 1, 1990. Para 1992, 2001 y 2004, elaboración propia en base a datos del BCR.*

El Gráfico II-5 podría demostrar cómo a partir de la década de los ochenta los(as) empresarios(as) han tenido expectativas negativas sobre el desenvolvimiento de la agricultura, llevando a una disminución de los créditos otorgados. Caso contrario ocurre con el sector comercio donde el porcentaje de créditos otorgados es igual al obtenido antes de la década de los ochenta, y comienza su recuperación luego de finalizado el conflicto armado (período en el cual la economía salvadoreña fue afectada negativamente, y por ende, es de esperar un clima pesimista para los negocios, a eso se debe la disminución de los créditos otorgados) hasta alcanzar el mismo nivel que obtenía en 1979 (32.5% de los créditos). A partir de este último resultado y retomando, que el Sistema Financiero está controlado por un bloque hegemónico, puede concluirse de

manera indirecta, que el destino de los créditos hacia el comercio responde a los intereses de este pequeño sector.

**Gráfico II-6 El Salvador: Créditos otorgados por sector económico (a Junio de 2004)**



*Fuente: Elaboración propia en base a Boletines estadísticos de Bancos y Seguros Abril – Junio 2004. Superintendencia del Sistema Financiero.*

Los sectores que más perciben créditos son el secundario y el terciario, juntos conforman casi 90% de la cartera de préstamos a Junio de 2004 (ver Gráfico II-6). Sin embargo, es importante mencionar que el consumo absorbe el 19% de la cartera de créditos, superado únicamente por los montos otorgados como crédito para la adquisición de vivienda (23%).

### **3 BRECHAS INTRASECTORIALES<sup>48</sup>**

Las diferencias que existen entre los sectores en cuanto a la producción media por trabajador, nos dan una idea de la heterogeneidad, en tanto que existen sectores que son más dinámicos que el resto. Sin embargo, es al interior de los sectores económicos donde también se encuentran diferencias significativas. Por un lado la existencia de empresas pequeñas y grandes con muy diferentes grados

---

<sup>48</sup> Tanto para este apartado como para el siguiente las categorías con respecto a la cantidad de empleados(as) que se han utilizado corresponden a las presentadas por la DIGESTYC en la Encuesta Económica, la cual divide a los establecimientos de 1-4 empleados(as); 5-9 empleados(as), 10-49 empleados(as); 50-99 empleados(as) y 100 y más empleados(as).



de productividad indica que coexisten dentro del mismo sector diferentes tipos de empresas, pero también infiere que la productividad de la que se habló en el apartado anterior está distribuida de manera desigual al interior de los sectores. A continuación se presenta el comportamiento de la productividad en términos intrasectoriales de la industrial, el comercio y los servicios<sup>49</sup>.

### 3.1 EL SECTOR INDUSTRIA

Para el análisis de la productividad intrasectorial se presenta un índice que recoge el comportamiento de productividad media por trabajador(a) en los diferentes rangos de trabajadores(as) en los establecimientos<sup>50</sup>.

Los establecimientos con más alta productividad son los que se encuentran en el rango de 50-99 empleados(as). Sin duda, las empresas con muchos trabajadores(as) (100 y más) no están teniendo los altos niveles de productividad que se espera, incluso la tendencia en las empresas es a reducir el número de empleados(as), éstas han disminuido el número de trabajadores(as) en los procesos de reingenierías. Este fenómeno también se repite en el sector de comercio.<sup>51</sup> De 1995 al 2002, los establecimientos con este nivel contratación

---

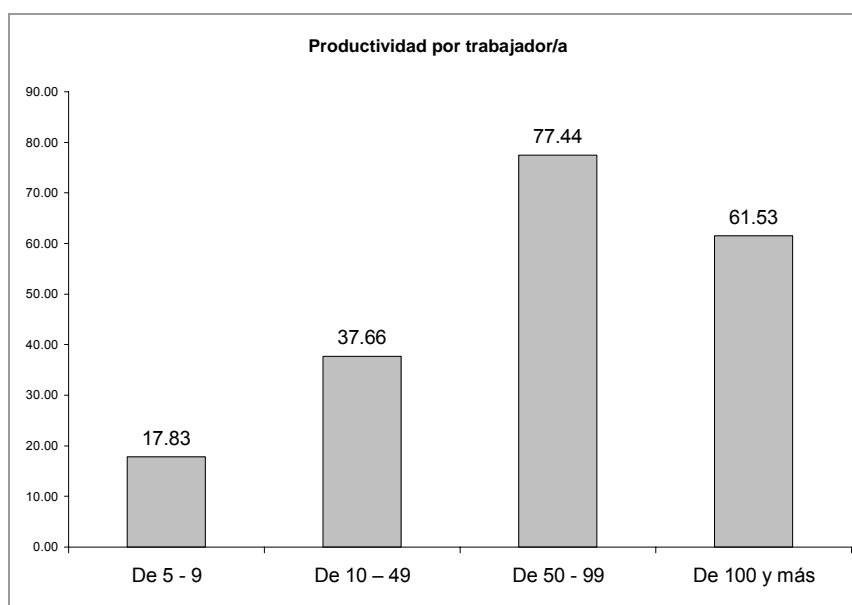
<sup>49</sup>En sentido estricto, los sectores de servicios y comercio no son productivos. No obstante, en estos sectores, sin embargo en un sentido amplio nos regimos por el punto de vista del proceso capitalista de producción, donde es productivo aquel trabajo que valoriza directamente al capital, o que produce plusvalía. Marx, Tomo IV, citado por Bach, Paula. *El sector servicios y la circulación del capital: una hipótesis*. Instituto del Pensamiento Socialista. [http://www.ips.org.ar/article.php3?id\\_article=88](http://www.ips.org.ar/article.php3?id_article=88)

<sup>50</sup>Ver anexo metodológico, apartado 1.2 p.5 Se dejó afuera del análisis el comportamiento de los establecimientos de 1-4 empleados(as) debido a que será retomado en el apartado dedicado a las microempresas. El indicador es un promedio del desempeño de los establecimientos en 1992, 1995, 1996, 1997, 1998 y 2002.

<sup>51</sup> Este fenómeno de reducción de empleados(as) no es ajeno al sector comercio, tal como lo expone Jeremy Rifkin. Este autor plantea en su libro "El Fin del Trabajo" la tesis que los descubrimientos tecnológicos generan mayor productividad en los procesos de producción; y a consecuencia de ello, se crea una creciente masa de desempleados(as) imposibles de ser absorbidos(as) por los nuevos sectores productivos que nacen a partir de la misma tecnología, tal como es la expansión de los servicios y la creación de servicios; en este sentido explica que el desempleo que se genera es de carácter sistémico o estructural. Además presenta

pasaron de 211 a 154, lo que significa un descenso de 57 establecimientos en este rango; mientras que 56 (un número muy parecido) se ha integrado a los establecimientos de 50-99 empleados(as).

**Gráfico II-7. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a). Tamaño de establecimiento según número de trabajadores(as). Sector Industria. Miles de colones 1990**



*Fuente: Elaboración propia en Base a Censo Económico 1992, Encuesta Económica 1995, 1996, 1997, 1998 y 2002.*

Sin embargo la brecha que existe es significativa entre los establecimientos industriales más pequeños y aquellos en el rango de más alta productividad: un establecimiento situado en el rango de 50-99 empleados(as) es, en promedio, cuatro veces más productivo que un establecimiento de 5-9 empleados(as).

### 3.2 SECTOR SERVICIOS

De los tres sectores analizados, el sector servicios es el que posee las brechas más bajas, pero aún bastante significativas. A diferencia del sector industrial, los establecimientos que poseen más altos niveles de contratación son

---

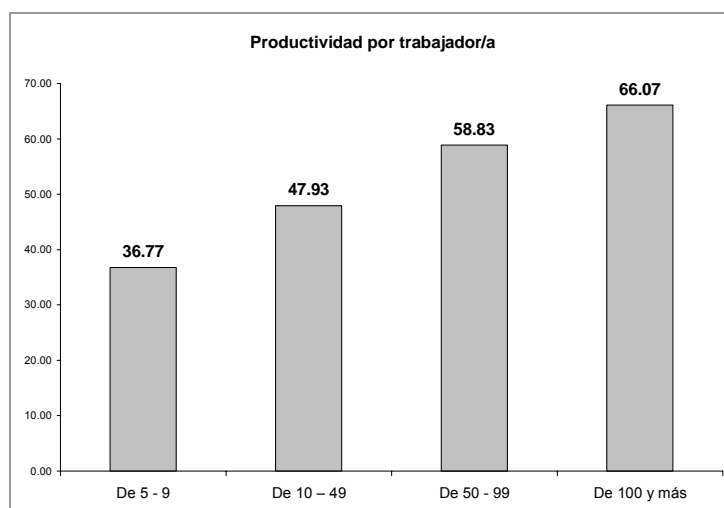
evidencia empírica de que la reducción no sólo se hace a nivel industrial, sino también en los sectores terciarios. Rifkin, Jeremy. "El Fin del trabajo". 1995, Editorial Paidós

los que poseen la mayor productividad. Los establecimientos de 100 y más empleados(as) producen un 80% más por trabajador(a) que los establecimientos de 5 a 9 empleados(as).

Sin embargo, las brechas entre los niveles medios de contratación no es tan amplia con el sector industrial o el sector comercio, el cual se analiza posteriormente.

Los establecimientos han aumentado en los rangos de más alta contratación (debe recordarse que en este sector se incluyen los servicios de hoteles y restaurantes que han tenido un alto crecimiento por el turismo); así, en comparación con 1995, en 2002 existen 11 establecimientos más que tienen ese nivel de contratación. Mientras que se ha aumentado muy significativamente los establecimientos con niveles de contratación de 5-9 empleados(as) y 9-49 empleados(as), aumentando desde 1995 a 2002, 10,047 y 7,769 establecimientos, respectivamente. En total, en este sector se han abierto 19,170 establecimientos, cifra que supera la que registran los otros dos sectores.

**Gráfico II-8 El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) Tamaño de establecimiento según número de trabajadores(as). Sector Servicios. Miles de colones 1990.**



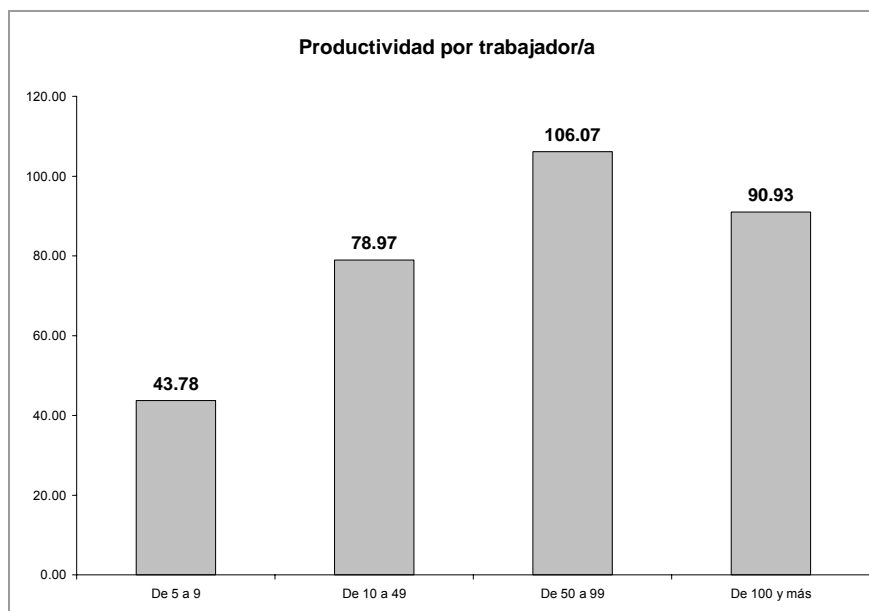
*Fuente: Elaboración propia en Base a Censo Económico 1992, Encuesta Económica 1995, 1996, 1997, 1998 y 2002.*

### 3.3 SECTOR COMERCIO

Al igual que en el sector industrial, los establecimientos más productivos no son los de los niveles más altos de contratación, se sitúan en el nivel de 50 a 99 empleados(as). Así, estos establecimientos son 142% más productivos que los establecimientos de 5-9 empleados(as). Asimismo, este grupo de establecimientos es que posee el más alto nivel de productividad en contra del grupo de establecimientos en el rango de 5-9 empleados(as) del sector industrial, que posee los niveles más bajos.

A pesar de los bajos niveles de productividad de los establecimientos comerciales con 5-9 empleados(as) son los que han tenido mayor expansión de entre todos los tamaños de contratación y todos los sectores, en 1995 existían 2,349 y para 2002 se cuenta con 16,456; lo que significa un aumento de 14,107 en 7 años.

**Gráfico II-9 El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) Tamaño de establecimiento según número de trabajadores(as). Sector Comercio.**



Fuente: Elaboración propia en Base a Censo Económico 1992, Encuesta Económica 1995, 1996, 1997, 1998 y 2002.

## 4 HETEROGENEIDAD GEOGRÁFICA

La presencia de brechas de productividad intra e inter sectoriales puede presentarse no sólo a nivel de un determinado país en su conjunto, sino que a la vez, al interior de las zonas, regiones o espacios que lo integran.

En este apartado se realiza un análisis de la “heterogeneidad geográfica” en el territorio salvadoreño, para ello, se analizan las diferencias de productividad media por trabajador(a) que existen en establecimientos industriales, comerciales y de servicios de acuerdo a la zona geográfica en la que se encuentren localizados, lo que permite determinar en cuál(es) región(es) se concentra (n) el (los) mayor(es) volumen(es) de actividad económica<sup>52</sup>. Además, se considera la cantidad de empresas o establecimientos “no agrícolas” distribuidos en cada una de las zonas geográficas que integran el territorio salvadoreño<sup>53</sup>, a modo de verificar la posible concentración espacial del tejido empresarial. Finalmente, se incluye el análisis del ingreso por habitante (PIB per cápita) para cada uno de los municipios que conforman el territorio salvadoreño, como otro de los indicadores que miden la productividad por trabajador(a), con el fin de constatar la heterogeneidad estructural por región.

### 4.1 EL SECTOR INDUSTRIA

Al comparar los niveles de productividad media real alcanzados por el personal ocupado en establecimientos industriales distribuidos en las tres zonas

---

<sup>52</sup> A estas zonas se les denomina “polos de desarrollo”.

<sup>53</sup> El Salvador está dividido políticamente en catorce departamentos distribuidos en tres zonas geográficas: Zona Occidental (Sonsonate, Santa Ana y Ahuachapán), Zona Central (San Salvador, La Libertad, Cuscatlán, Chalatenango, San Vicente, La Paz y Cabañas) y Zona Oriental (La Unión, Morazán, San Miguel y Usulután)

geográficas de El Salvador, la Zona Occidental alcanzó -en promedio- el mayor índice. Esta situación puede explicarse porque en dicha región se encontraban -y aún se encuentran- ubicadas algunas agroindustrias, ingenios azucareros, beneficios de café, fábricas de productos lácteos, establecimientos dedicados a la refinación del petróleo<sup>54</sup>, entre otras, que sin duda elevaron el promedio de la región. En la mayoría de estas empresas (RASA, por ejemplo) el elemento tecnológico es determinante para alcanzar elevados niveles de productividad. En otras palabras, al incorporar en sus procesos productivos tecnología avanzada logran obtener mayores incrementos en la productividad por trabajador(a).

Por otra parte, la Zona Central del país registró niveles de productividad media inferiores a los de la región de occidente, pero superiores a los de oriente. La industria de la maquila (fabricación de textiles, prendas de vestir) inició a cobrar mayor auge en la década de los noventa y tendió a concentrarse en algunos departamentos de la región central del país tales como San Salvador, La Libertad y La Paz. Este subsector se ha caracterizado por procesos productivos donde el factor trabajo prevalece (trabajo intensivos), de ahí que, los bajos niveles de productividad (en relación a occidente) puedan explicarse porque al inicio de la década se empleaba poca tecnología. Además, en el período de análisis predominaron muchos micro y pequeños establecimientos industriales cuyos niveles de productividad media fueron muy bajos.

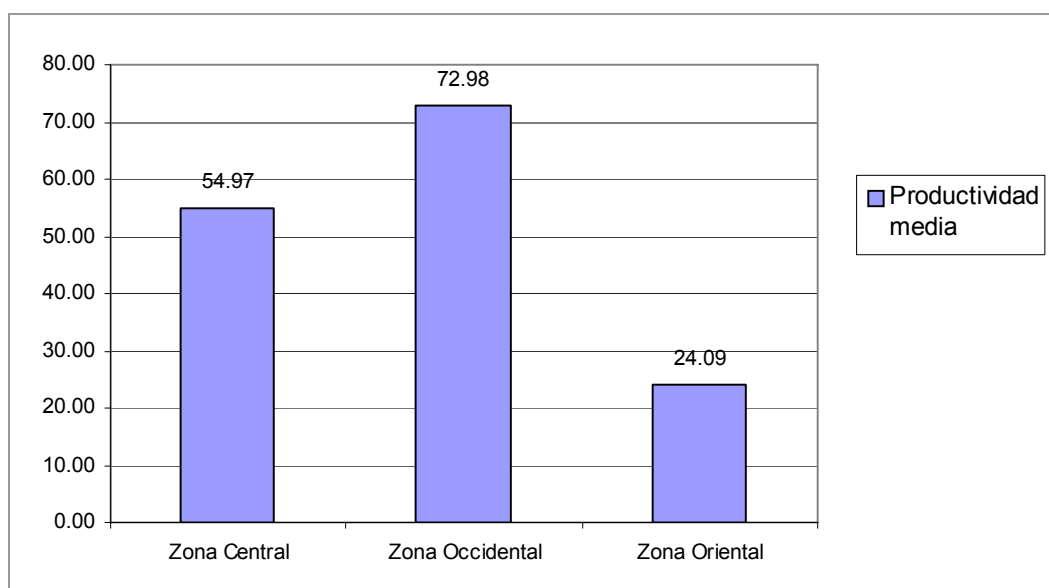
La Zona Oriental presentó los menores niveles de productividad media por trabajador(a) en el sector industria, en dicho territorio las actividades manufactureras se habían desarrollado escasamente y de la gama de actividades

---

<sup>54</sup> En el municipio de Acajutla (Sonsonate) se encuentra ubicado el puerto marítimo más importante del territorio nacional, alrededor de éste se ha establecido una zona industrial -pesquera, química y agroindustrial- que concentra algunas *empresas grandes*, entre las que se encuentran RASA, FERTICA y Concretera Salvadoreña. Es necesario señalar que por aspectos como éste puede haber un “sesgo” en los datos. Otro caso similar se presenta si consideramos que la Zona Central posee siete departamentos en contraste con cuatro de la región oriental y tres de la occidental. Para mayor detalle, consultar el área de Anexos Estadísticos, p.32.

industriales prevalecían las relacionadas con la fabricación de prendas de vestir y elaboración de productos alimenticios. Debe considerarse que la mayor parte de departamentos de esta zona posee muchos municipios donde predominan las áreas rurales, en estos territorios la industria se encuentra escasamente desarrollada.

**Gráfico II-10. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según Zona Geográfica. Sector Industria. Miles de colones 1990**



*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, 1995, 1996, 1997 y 1998.*

Al efectuar una comparación entre el número de establecimientos del sector industria situados en El Salvador en los años 1992 y 1998, se observa que<sup>55</sup>:

- ✓ El número de establecimientos catalogados como MYPEs (micro y pequeñas empresas) predominó al interior de la estructura empresarial de las tres zonas geográficas que integran el territorio salvadoreño. Para 1998 la cantidad de unidades productivas industriales se duplicó (en términos absolutos) en todas las regiones, aproximadamente 8,000 micro y

<sup>55</sup> La clasificación se ha basado en el número de personas que ocupan.

pequeños establecimientos se incorporaron al tejido empresarial industrial. En la Zona Central del territorio se distribuyeron más del 50% de los mismos. Esto significa, que muchas personas se vieron en la necesidad de autoemplearse o recurrir al sector informal. En este sector las barreras de acceso son casi nulas y los niveles de productividad media son realmente bajos.

- ✓ La cantidad de establecimientos industriales de tamaño medio experimentó un crecimiento muy leve en relación al registrado por las MYPEs; en un lapso de cinco años, 465 de éstas pasaron a formar parte del sector manufacturero. Nuevamente, la mayor parte de establecimientos medianos se ubicó en la Zona Central de El Salvador (6.2% del total de establecimientos frente a 0.5% y 0.3% de las regiones occidental y oriental respectivamente). Esto indica que la Zona Central podía considerarse como un atractivo para los habitantes de las otras zonas.
- ✓ Por otra parte, los establecimientos grandes (con niveles de contratación de 100 trabajadores(as) y más) ascendían en 1992 a 183 establecimientos mientras que para 1998 la cantidad de este tipo de establecimientos se había elevado a 254 a nivel país. En otras palabras, se incorporaron 81 grandes establecimientos al sector industrial, que se ubicaron en mayor proporción en la zona central.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> En 1998 habían transcurrido seis años de la finalización del conflicto armado, y en la zona central, además de haber realizado reconstrucciones en la infraestructura física, se había desarrollado en mayor medida las actividades de servicios y comercios, aspecto que pudo llamar la atención de los inversionistas para situarse en la zona central.



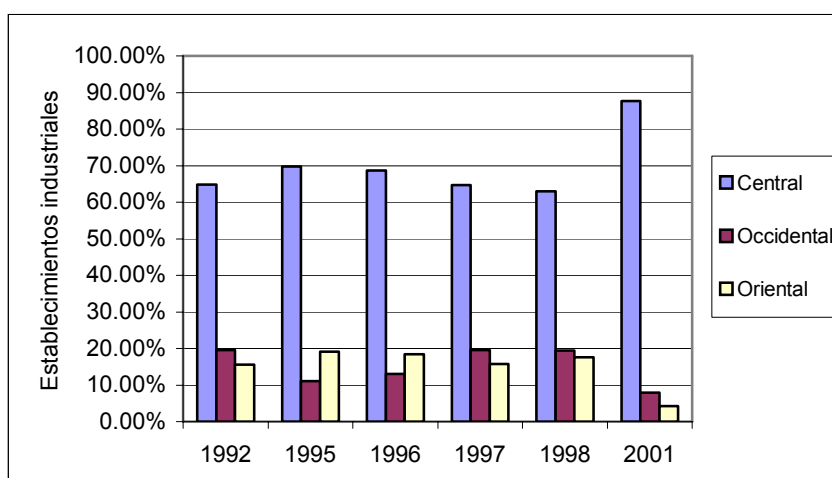
**Tabla II-8 El Salvador: Número de establecimientos en el Sector Industria para 1992 y 1998.**

DIVISIÓN POR ZONAS GEOGRÁFICAS Y TAMAÑO DE PLANTA	SECTOR INDUSTRIA		DIFERENCIA DE NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS
	1,992	1,998	
<b>Zona Central</b>			
4 y menos	61,094	47,344	-13,750
5 a 9	841	1,886	1,045
10 a 49	730	1,133	403
50 a 99	85	152	67
100 y más	42	60	18
<b>Zona Occidental</b>			
4 y menos	19,920	20,944	1,024
5 a 9	194	328	134
10 a 49	104	165	61
50 a 99	4	10	6
100 y más	1	2	1
<b>Zona Oriental</b>			
4 y menos	16,104	16,192	88
5 a 9	188	697	509
10 a 49	61	143	82
50 a 99	2	10	8
100 y más	1	nd	Nd
<b>Total</b>	<b>99,371</b>	<b>89,066</b>	<b>-10,304</b>

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuesta Económica 1999.*

Los establecimientos industriales en el período 1992-2001 tendieron a concentrarse en la Zona Central del territorio salvadoreño (69.8% en promedio), esta pudo ser una de las causas para la creciente migración de la población de lugares menos favorecidos o desarrollados (residentes en el área rural o incluso en la urbana) hacia las áreas urbanas de los departamentos más representativos que se localizan en la región central; en ellos usualmente se ha concentrado gran parte de los recursos productivos del país.

**Gráfico II-11. El Salvador: Distribución porcentual de establecimientos y empresas del Sector Industria según zona geográfica (1992-2001)<sup>57</sup>.**



Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico 1993, Encuestas Económicas años 1995, 1996, 1997 y 1998 y Directorio de Empresas 2001.

#### 4.2 EL SECTOR TERCIARIO

En los últimos veinticinco años, El Salvador ha experimentado profundos cambios en la estrategia de crecimiento, se ha transitado desde un enfoque en el que se fortalecía al sector productivo primario hasta la promoción –en años más recientes- de una economía sustentada en el comercio, servicios y finanzas, es decir, una economía terciarizada. Estos cambios se gestaron bajo un entorno de políticas gubernamentales explícitas (aplicación de programas de ajuste estructural y de estabilización económica) y un entorno mundial que continuamente experimenta cambios que favorecen el desarrollo de algunas actividades económicas en detrimento de otras<sup>58</sup>.

<sup>57</sup> Se hace la diferencia entre “establecimientos” y “empresas” porque para los años 1993, 1995, 1996, 1997 y 1998 se trata de los primeros, varios de ellos pueden conformar una empresa. Para el año 2001 la información que proporciona la DIGESTYC se refiere a “empresas”.

<sup>58</sup> Arteaga de Morales, Hada. *La transición del Modelo de Crecimiento Económico Salvadoreño: un Enfoque Input-Output 1978, 1990 y 2002*. Documentos Ocasionales del BCR, No. 2006-01. p. 2

## EL SECTOR COMERCIO

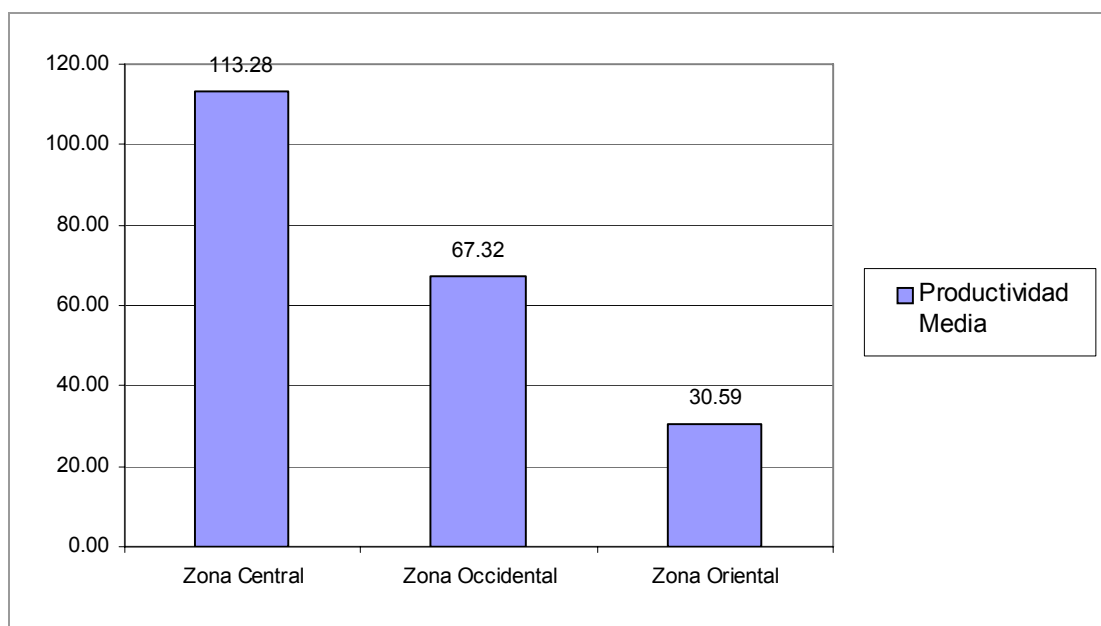
Una de las principales actividades del sector servicios o sector terciario de la economía es el comercio. Al analizar los niveles de productividad media por trabajador(a) que se registraron en este sector en el período 1992-1998, puede observarse que los mayores niveles fueron alcanzados por unidades productivas localizadas en la Zona Central del territorio salvadoreño<sup>59</sup>. Esta situación puede explicarse porque en esta región se concentran muchos de los establecimientos comerciales de tamaño mediano y grande que al poseer altos índices de productividad elevan el promedio de la región. Entre estos se pueden mencionar grandes almacenes, supermercados y estaciones de gasolina, es decir, actividades de comercio por mayor y por menor que, para los años de análisis, se encontraban más desarrolladas en los departamentos más representativos de la zona.

Por otra parte, la Zona Occidental se situó por debajo de los niveles de productividad media alcanzados por la región central del país aunque superó los niveles registrados por la Zona Oriental.

---

<sup>59</sup> Los cálculos corresponden a un promedio simple de la productividad media de los años que se analizan.

**Gráfico II-12. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según Zona Geográfica. Sector Comercio. Miles de colones 1990**



Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas años 1995, 1996, 1997 y 1998.

Al comparar la cantidad de establecimientos del sector comercio ubicados en El Salvador en los años 1992 y 1998, se puede afirmar que:

- ✓ La estructura empresarial del sector comercio estuvo dominada en los años 1992 y 1998 por micro y pequeños establecimientos caracterizados por poseer los niveles de productividad media más bajos respecto al resto<sup>60</sup>. Es importante señalar que el número de micro unidades productivas disminuyó un 8.3% en la zona central (13,750 empresas menos), aspecto que seguramente se explica porque la mayoría de MYPEs se situaban en niveles de subsistencia y no lograron alcanzar siquiera los tres años de vida. Pese a esto, en la zona central siguieron concentrándose la mayor cantidad de ellas.

<sup>60</sup> Esto explica que también a nivel geográfico, las brechas se manifiestan entre sectores de la actividad económica y al interior de ellos.

- ✓ Al considerar a los establecimientos de tamaño mediano, se puede observar que en todas las zonas geográficas del territorio salvadoreño la cantidad de este tipo de unidades productivas experimentó crecimiento. Para 1998 se habían incorporado 627 establecimientos de tamaño medio; la mayor parte de ellos se situaron en la Zona Central del país. Para 1998, la establecimientos comerciales medianos representaban en la región central el 1.44% del total, mientras que sólo 0.2% y 0.1% para las zonas Occidental y Oriental respectivamente.
  
- ✓ Al ver la evolución de los grandes establecimientos comerciales (con mayores niveles de contratación) se puede observar que su cantidad experimentó un crecimiento sumamente leve (sólo 19 se añadieron al tejido empresarial en aproximadamente un quinquenio). Las grandes unidades productivas mostraron los mayores niveles de productividad media del sector y tendieron a concentrarse en los departamentos más importantes de la Zona Central del país (San Salvador y La Libertad). Cabe señalar que en la Zona Oriental no fue posible obtener información sobre empresas de esta índole. Lo anterior puede observarse en la Tabla II-9.

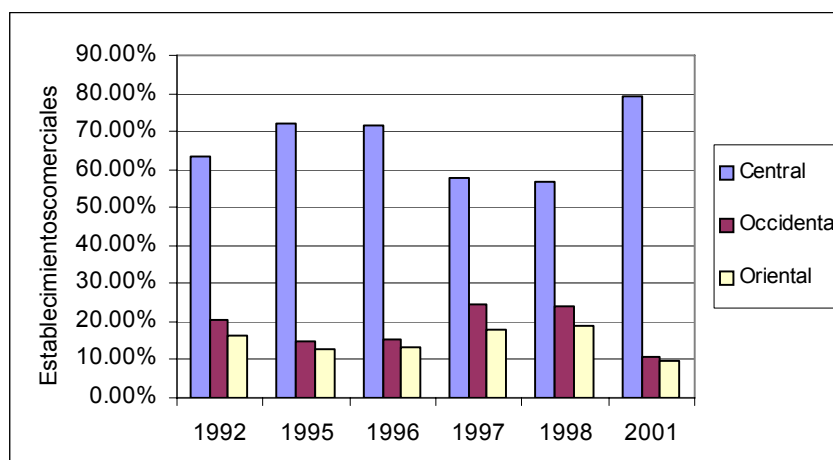
**Tabla II-9 El Salvador: Número de establecimientos en el Sector Comercio para 1992 y 1998.**

DIVISIÓN POR ZONAS GEOGRÁFICAS Y TAMAÑO DE PLANTA	SECTOR COMERCIO		DIFERENCIA DE NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS
	1992	1998	
<b>Zona Central</b>			
4 y menos	61,094	47,344	-13,750
5 a 9	841	1,886	1,045
10 a 49	730	1,133	403
50 a 99	85	152	67
100 y más	42	60	18
<b>Zona Occidental</b>			
4 y menos	19,920	20,944	1,024
5 a 9	194	328	134
10 a 49	104	165	61
50 a 99	4	10	6
100 y más	1	2	1
<b>Zona Oriental</b>			
4 y menos	16,104	16,192	88
5 a 9	188	697	509
10 a 49	61	143	82
50 a 99	2	10	8
100 y más	1	nd	Nd
<b>Total</b>	<b>99,371</b>	<b>89,066</b>	<b>-10,304</b>

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuesta Económica 1999.*

Como se señaló anteriormente, los establecimientos comerciales han tendido a concentrarse en la Zona Central del territorio salvadoreño, lo que indica que la actividad económica comercial (al igual que las actividades industriales o manufactureras) ha tendido a distribuirse y concentrarse desigualmente en el espacio. En promedio, el porcentaje de establecimientos comerciales que se situó en la región central del país fue de 66.8% frente a un 18.34% y 14.87% de la región occidental y oriental respectivamente. En este sentido, muchas personas emigran al interior del país, especialmente hacia la zona central (a los departamentos de San Salvador y La Libertad) pues consideran que ahí encontrarán mejores oportunidades de empleo.

**Gráfico II-13. El Salvador: Distribución porcentual de establecimientos y empresas del Sector Comercio según zona geográfica (1992-2001).**



*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico 1993, Encuestas Económicas años 1995, 1996, 1997 y 1998 y Directorio de Empresas 2001*

## EL SECTOR SERVICIOS

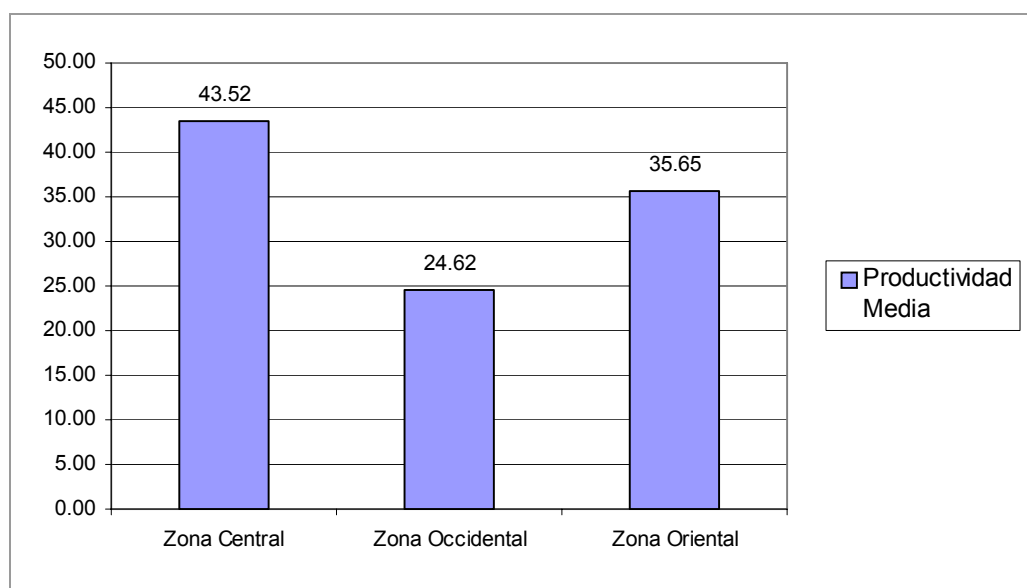
Al analizar los niveles de productividad media obtenidos por las unidades de servicios en cada una de las zonas geográficas, se observa que los mayores niveles correspondieron a la Zona Central del territorio salvadoreño. Precisamente en esta región se ubicaron la mayor cantidad de establecimientos financieros, hoteles y restaurantes con elevados índices de productividad. Dentro de esta región, los establecimientos que presentaron los mayores niveles de productividad media fueron los grandes y medianos, en contraste con los micro y pequeños establecimientos localizados en la región<sup>61</sup>.

La Zona Oriental obtuvo, después de la región central, niveles de productividad media por trabajador(a) superiores a los registrados en la zona occidental. Este comportamiento tiene explicación si se considera que en todos los tipos de establecimientos (micro, pequeño, mediano y grande) la región Oriental alcanzó

<sup>61</sup> Para mayor detalle, puede consultarse la sección de Anexos Estadísticos, p.32

índices de productividad media más elevados respecto a los obtenidos por la región Occidental. Además, en la región occidental se ha experimentado la reducción de algunos establecimientos medianos que registraban elevados niveles de productividad media.

**Gráfico II-14. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según Zona Geográfica. Sector Servicios. Miles de colones 1990.**



*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas años 1995, 1996, 1997 y 1998.*

Al realizar la comparación del número de establecimientos del sector servicios distribuidos en las zonas geográficas del país en los años 1992 y 1998, se observa lo siguiente:

- ✓ Respecto al número de micro establecimientos, no es posible evidenciar la evolución, ya que en el Censo Económico de 1992 no existe información disponible de unidades productivas de servicios que contraten cuatro y menos trabajadores(as). No obstante, al comparar el número de micro unidades de servicios, en casi cinco años se habían incorporado 2,151 establecimientos al tejido empresarial de servicios del territorio nacional.



- ✓ El número de medianos establecimientos del sector servicios mostró crecimiento en dos de las zonas geográficas de El Salvador; para el año 1998 se habían añadido 698 establecimientos de esta índole. Es importante mencionar que en la Zona Occidental la cantidad medianas empresas se redujo a ocho (en 1992 habían 13), situación que explica –en parte- los menores índices de productividad media obtenidos por dicha zona a nivel total país. Para mayor detalle, remitirse a la Tabla II-10.
- ✓ Para el caso de grandes establecimientos, se presenta de nuevo otra limitante, la Encuesta Económica 1999 no presenta información respecto a establecimientos de servicios de 100 y más personas ocupadas, por lo que no es posible realizar la comparación.

**Tabla II-10 El Salvador: Número de establecimientos en el Sector Servicios para 1992 y 1998.**

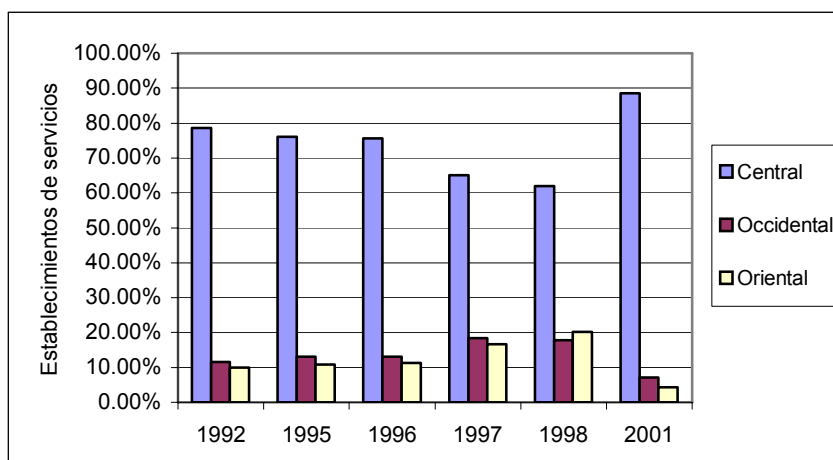
DIVISIÓN POR ZONAS GEOGRÁFICAS Y TAMAÑO DE PLANTA	SECTOR SERVICIOS		DIFERENCIA DE NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS
	1992	1998	
<b>Zona Central</b>			
4 y menos	nd	19,684	nd
5 a 9	1,026	2,583	1,557
10 a 49	834	1,534	700
50 a 99	100	108	8
100 y más	64	nd	nd
<b>Zona Occidental</b>			
4 y menos	nd	6,251	nd
5 a 9	192	441	249
10 a 49	90	208	118
50 a 99	13	8	-5
100 y más	2	nd	nd
<b>Zona Oriental</b>			
4 y menos	nd	7,049	nd
5 a 9	159	504	345
10 a 49	87	208	121
50 a 99	7	10	3
100 y más	3	nd	nd

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuesta Económica 1999.*

La distribución de los establecimientos del sector servicios en el territorio salvadoreño nuevamente tiende a concentrarse en la Zona Central. Este es un fenómeno que, según Ramírez y Zaldaña (2005), se manifiesta desde el modelo agroexportador que fomentó la creación y/o ampliación de las actividades urbanas

de índole comercial, financiera y de servicios, las cuales tendieron a instalarse en los territorios más desarrollados y comunicados con el exterior, en especial, en algunos departamentos que forman la zona central del país. En promedio, la Zona Central concentró cerca del 75% de los establecimientos de servicios, frente a 13% en la Zona Occidental y 12% en la Oriental.

**Gráfico II-15 El Salvador: Distribución porcentual de establecimientos y empresas del Sector Servicios según zona geográfica (1992-2001).**



*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico 1993, Encuestas Económicas 1995, 1996, 1997 y 1998 y Directorio de Empresas 2001*

A fin de completar el análisis anterior, se presenta información del Directorio de Empresas 2001, un documento elaborado por la DIGESTYC que brinda información sobre el tejido empresarial en El Salvador. Este informe presenta una limitante: sólo considera las empresas que se encuentran oficialmente inscritas en el Registro de Comercio, es decir, son empresas que pertenecen al sector formal de la economía.

**Tabla II-11 El Salvador: Distribución de las empresas según zona geográfica y sector de actividad económica para el año 2001.**

ZONA GEOGRÁFICA	SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA <sup>62</sup>		
	Industria	Comercio	Servicios
Zona Central	87.72%	79.48%	88.59%
Zona Occidental	7.97%	10.60%	7.09%
Zona Oriental	4.31%	9.92%	4.32%
Total de empresas	100.00%	100.00%	100.00%

*Fuente: Elaboración propia en base al Directorio de Empresas 2001.*

La tendencia a la concentración del tejido empresarial sigue manifestándose en el año 2001. En la Zona Central de El Salvador se ubicó la mayor proporción de establecimientos del sector industria comercio y servicios (87.72%, 79.48% y 88.59% respectivamente). La distribución de las empresas en la zona se concentra en dos departamentos: San Salvador y La Libertad<sup>63</sup>. Existe una clara tendencia a la concentración de recursos en la región central del territorio salvadoreño, y en menor cuantía en los departamentos más representativos de las zonas Oriental (San Miguel y Usulután) y Occidental (Santa Ana y Sonsonate). De ahí que los desequilibrios territoriales corresponden a la concentración geográfica de los recursos productivos (Ramírez y Zaldaña, 2005).

---

<sup>62</sup> La distribución de empresas según sector de actividad económica, se hizo en base a la "Clasificación Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas" del año 2001, el cual se difunde universalmente bajo las siglas: CIU.

<sup>63</sup> Para mayor detalle, consultar en el apartado de Anexos Estadísticos, p.33.

**Tabla II-12 El Salvador: Distribución porcentual de establecimientos no agrícolas según zona geográfica y personal ocupado, 2003.**

ZONA GEOGRÁFICA	NÚMERO DE EMPRESAS NO AGRÍCOLAS (2003)				
	Tamaño de planta				Total de establecimientos
	4 y menos	5 a 49	50 a 99	100 y más	
Zona Central	79.2%	80.0%	89.0%	89.6%	80.3%
Zona Occidental	10.0%	10.3%	6.1%	7.2%	9.9%
Zona Oriental	10.8%	9.7%	4.9%	3.2%	9.8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

*Fuente: Elaboración propia en base a Ramírez, Claudia y Zaldaña, Sofía. "Desequilibrios territoriales en la economía salvadoreña". Tesis para optar al grado de Licenciada en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador, 2005. Pág. 38*

Según los datos proporcionados por el Directorio de Establecimientos para el 2003, la concentración de las actividades económicas y productivas en el territorio salvadoreño continúa situándose en la Zona Central. Para el 2003 la región concentró el mayor porcentaje de establecimientos no agrícolas. Cabe señalar que el tejido empresarial no se distribuyó en igual proporción en todos los departamentos que integran la región, sino al contrario, tendieron a concentrarse en San Salvador y La Libertad (ambos aglutinaron el 75.6% del total de establecimientos de la región). Por otra parte, en la Zona Occidental la mayor proporción le correspondió al departamento de Santa Ana (6% del 9.9%). En la Zona Oriental, el departamento de San Miguel concentró el 5.6% de los establecimientos localizados en la región.

Puede observarse, a la vez, que en la Zona Central del país tendieron a concentrarse micro, pequeños, medianos y grandes establecimientos (80%). Las regiones oriental y occidental del territorio nacional aglutinaron en conjunto menos de la cuarta parte del total de establecimientos no agrícolas a nivel nacional.

El análisis anterior ha permitido determinar cuál es la región que concentra los mayores volúmenes de actividad económica. La Zona Central del territorio salvadoreño puede considerarse como un "polo de desarrollo", sin embargo, es un polo de crecimiento disímil ya que entre zonas geográficas y al interior de las mismas coexisten actividades económicas con elevados niveles de productividad media por trabajador en contraste con otras cuyos índices son muy bajos. Al

interior de una misma región (caso de zona central) se presentan diferencias significativas de productividad media entre los departamentos menos desarrollados (Chalatenango, Cuscatlán) y los más representativos (San Salvador y La Libertad). En este sentido, las diferencias de productividad geográfica se dan no solo entre regiones o zonas del territorio salvadoreño, sino también al interior de cada zona geográfica. Si se hubiese considerado el área rural y urbana, las diferencias hubiesen sido más marcadas<sup>64</sup>.

#### 4.3 DIFERENCIAS TERRITORIALES A NIVEL GEOGRÁFICO

Sin duda, las actividades económicas no se distribuyen de la misma manera en todo el territorio nacional, tal como se presentó en el apartado anterior. Utilizando el PIB per cápita como una medida aproximada a la productividad, se ha construido un mapa salvadoreño de la distribución de las actividades más productivas, para el año 2004.

Los municipios con productividad más alta son: Antiguo Cuscatlán, Nueva San Salvador (Santa Tecla) y San Salvador. Las productividades más bajas están localizadas en Cinquera y Jutiapa (Cabañas), San Fernando (Chalatenango), Caluco y Cuisnahuat (Sonsonate). Es importante hacer notar que entre el municipio con niveles más bajos y el que posee niveles más altos, existe una brecha de US \$15,522, lo que equivale alrededor de 3 veces la media nacional.

---

<sup>64</sup> Esta división no es posible realizarla porque ni en el Censo Económico ni en las Encuestas Económicas se realiza una separación entre lo rural y lo urbano. Situación que sin duda representa un sesgo en los datos.

**Tabla II-13 El Salvador: PIB per cápita municipal y su relación con el nivel de PIB pc Nacional, municipios seleccionados.**

Posición	Depto	Municipio	PIB pc municipal	PIB pc Nacional	Relación
1	Morazán	TOROLA	1,269	4,986	0.25
2	Cabañas	CINQUERA	1,303	4,986	0.26
3	Cabañas	JUTIAPA	1,317	4,986	0.26
238	Morazán	JOCORO	4,966	4,986	1.00
239	La Libertad	COLÓN	5,005	4,986	1.00
260	San Salvador	SAN SALVADOR	9,230	4,986	1.85
261	La Libertad	NUEVA SAN SALVADOR	10,203	4,986	2.05
262	La Libertad	ANTIGUO CUSCATLÁN	16,491	4,986	3.31

*Fuente: Elaboración propia en Base a "Indicadores de desarrollo humano", PNUD (2005)*

La tabla II-13 reúne los datos de los tres municipios con niveles más bajos de PIB per cápita, contra los tres municipios que poseen los niveles más altos. Así mismo se ha colocado los dos municipios más cercanos al promedio nacional. Estos, sin embargo, se encuentran en las posiciones 238 y 239 dentro de los 262, lo que radica la amplia dispersión entre los datos municipales<sup>65</sup>.

Como puede observarse en la Ilustración II-1, las productividades más altas (pertenecientes a la primera categoría) están localizadas en la AMSS, sus alrededores y las principales ciudades de San Miguel, zonas eminentemente urbanas. Por otro lado, las productividades más bajas se encuentran en algunas regiones altas de Chalatenango, Morazán, La Unión y en Cabañas, las zonas costeras de Ahuachapán y La Libertad. Estos últimos se han caracterizado por poseer un sector rural más amplio.

Las categorías utilizadas son las siguientes<sup>66</sup>:

- De 5,390 a 16,490 dólares
- De 3,829 a 5,390 dólares
- De 3,001 a 3,800 dólares

<sup>65</sup>La desviación estándar de los niveles de PIB per cápita de los 262 municipios es de \$1,560.61, lo que indica una amplia dispersión de los datos. La mediana de los datos se encuentra por debajo del PIB per cápita Nacional con un valor de \$3,014.50 estando entre los valores que toman los municipios de San Buenaventura, en Usulután y El Paisnal, en San Salvador.

<sup>66</sup> Ver anexo metodológico, apartado 1.7, p.9. sobre el establecimiento de estas categorías.

- De 2,330 a 3,010 dólares
- De 1,640 a 2,330 dólares
- De 1,260 a 1,610 dólares

En el mapa, un color más oscuro indica niveles más altos de PIB per cápita, mientras que los más claros son las zonas de más baja productividad.

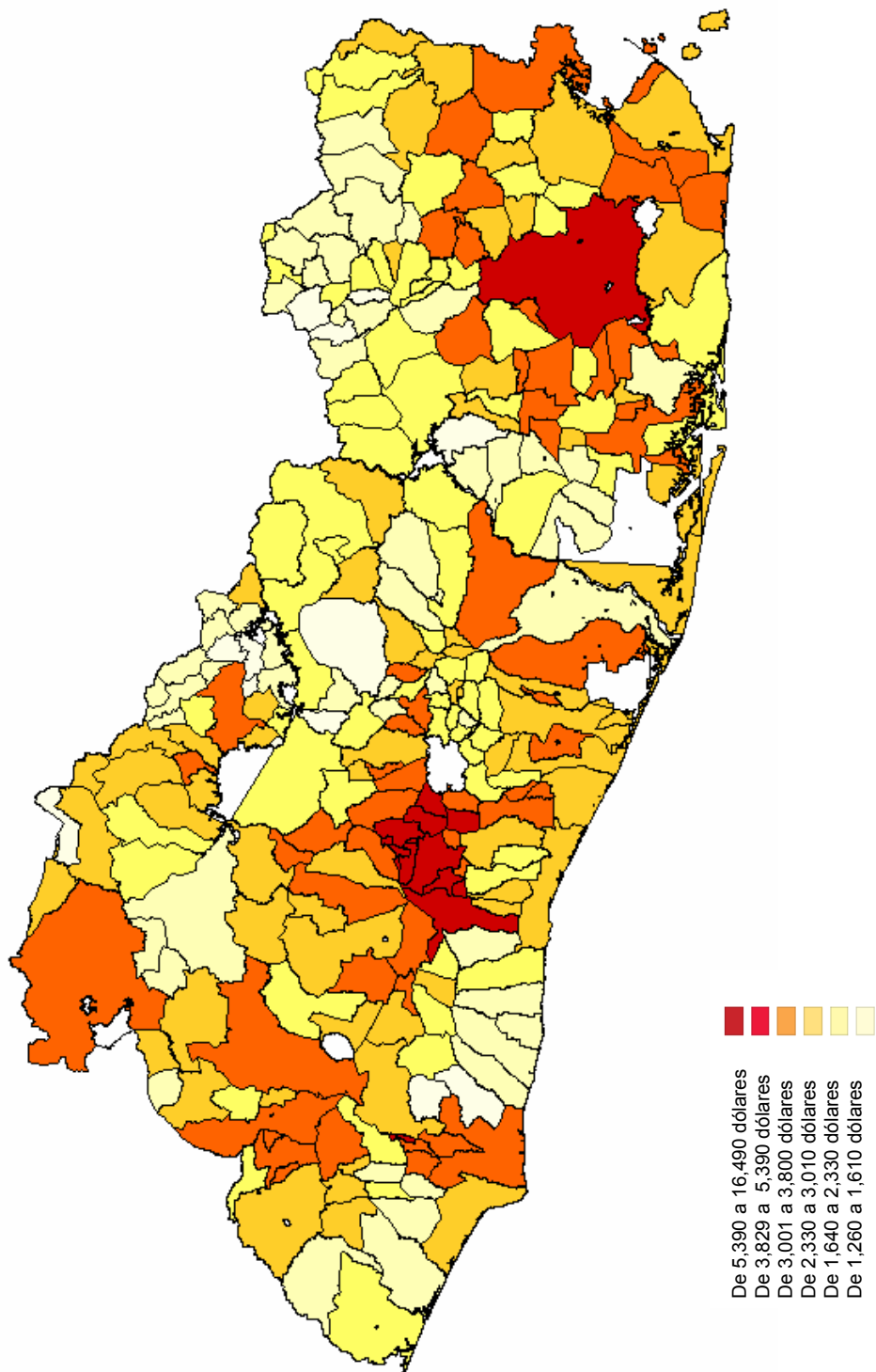
El análisis de la distribución espacial de la productividad mostró una correlación espacial positiva<sup>67</sup>, con índice I de Moran de 0.45, y el índice de 1-Geary<sup>68</sup> de 0.17, esto indica una tendencia a la concentración de municipios con PIB per cápita similares. Es decir que existe distribución heterogénea del PIB per cápita con la presencia de un patrón espacial no debido al azar.

---

<sup>67</sup> Valores relativamente altos (bajos) de la magnitud elegida en una determinada localización vienen acompañados de valores relativamente altos (bajos) de la misma magnitud en las localizaciones vecinas, puede hablarse de la existencia de **autocorrelación positiva**. Si, por el contrario, valores relativamente altos (bajos) van alternándose geográficamente con valores relativamente bajos (altos) de la misma magnitud en localizaciones adyacentes, **la autocorrelación será negativa**. (Torral, 2005). En este caso, localizaciones serían los municipios.

<sup>68</sup> Revisar Anexo metodológico, apartado 1.7, pp 10-11, sobre la construcción de estos índices.

Ilustración II-1 El Salvador: Distribución geográfica-municipal de los niveles de productividad. 2004



Fuente: Elaboración propia en Base a "Indicadores de desarrollo humano", PNUD (2005)



## 5 LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

### 5.1 CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

La microempresa representa un amplio sector dentro de la economía salvadoreña. De acuerdo a CONAMYPE la microempresa puede definirse como “toda unidad económica que tiene hasta 10 ocupados(as) y ventas anuales hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos urbanos. Se excluyen las unidades económicas dedicadas a las actividades del sector agropecuario”<sup>69</sup>.

De acuerdo a CONAMYPE, es posible identificar tres categorías de microempresas: las enfocadas a la “subsistencia” en tanto requieren ingresos en el corto plazo para suplir sus necesidades básicas y las de “acumulación simple” y “ampliada”, que tienen niveles de ingreso y productividad más elevados. En la Tabla II-14 puede observarse las características que originan la clasificación.

**Tabla II-14 El Salvador: Características de las tres categorías de Microempresa**

Características	Microempresas de subsistencia	Microempresas de acumulación simple	Microempresas de acumulación ampliada (micro – tope)
<b>Productividad</b>	Puede catalogarse como baja, debido a que son empresas que poseen escaso capital y equipo	La tendencia es a que aumente, de modo que logre cubrir los costos de producción	En este sector, se caracteriza por ser elevada, de modo que permite generar excedentes
<b>Objetivo</b>	Generar ingresos cuyo destino sea el consumo inmediato	Generar ingresos que posibiliten la inversión y el crecimiento	Generar ingresos para invertir y para crecer
<b>Capital Humano</b>	La mayoría son mujeres con mínima escolaridad y escasa calificación técnica	Los miembros que pertenecen a este sector poseen escolaridad primaria y poca calificación técnica.	Escolaridad primaria o secundaria y formación técnica
<b>Ingresos</b>	Ventas mensuales hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos urbanos ó 142.9 salarios al año.	Ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año.	Ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.2 salarios anuales

*Fuente: Libro Blanco de la Microempresa. Varios autores. Y CONAMYPE*

*([http://www.conamype.gob.sv/phpcom/sector\\_mype/informacion\\_sobre\\_sector\\_mype.htm](http://www.conamype.gob.sv/phpcom/sector_mype/informacion_sobre_sector_mype.htm))*

Según CONAMYPE una empresa puede definirse como pequeña cuando cuente hasta con 50 ocupados(as) y sus ventas sean equivalentes hasta 4,762 salarios mínimos urbanos; pero excluyendo aquellas que tengan 10 o menos

<sup>69</sup> CONAMYPE et al. Libro Blanco de la Microempresa.

*([http://www.conamype.gob.sv/phpcom/sector\\_mype/informacion\\_sobre\\_sector\\_mype.htm](http://www.conamype.gob.sv/phpcom/sector_mype/informacion_sobre_sector_mype.htm))*.

empleados(as) y cuyas ventas sean inferiores a los 476.2 salarios mínimos urbanos.

**Tabla II-15 El Salvador: Características de las MYPEs 2004**

Segmento MYPEs	No. De Estab.	%	Vtas mens medias (\$)	Ocupados(as)	%	Promedio de ocup.	Vtas por trabajador (\$)	Ganancias por empleado	Grado de formalidad <sup>70</sup>
Subsistencia I	275385	54%	215	414,215	41%	1.5	172	\$54	2%
Subsistencia II	188418	37%	729	360,593	36%	1.91	510	\$214	8%
Acumulación Simple	25274	5%	2400	69,770	7%	2.76	1,272	\$364	27%
Acumulación Ampliada	7288	1%	4136	22,086	2%	3.03	1,964	\$574	31%
Pequeña Empresa	15777	3%	13039	138,439	14%	8.77	2,703	\$670	65%
<b>Total</b>	<b>512142</b>	<b>100%</b>		<b>1,005,103</b>	<b>100%</b>				

*Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE "Dinámica de las MYPEs en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004. Marzo 2005.*

En los últimos años este sector ha tomado relevancia. Según el Libro Blanco de la Microempresa la contribución de la microempresa en el Producto Interno Bruto, estimada desde 1992 hasta 1995, se sitúa en un rango que oscila entre el 24% y 36%. Siendo estos porcentajes de lo más altos dentro de la región. De acuerdo a este mismo documento, alrededor de un 60% de este sector se encuentra en el segmento de subsistencia, mientras que un 30% está en el segmento de reproducción simple y sólo un 3% se sitúa en el rango o "tope de microempresa" donde existe reproducción ampliada.

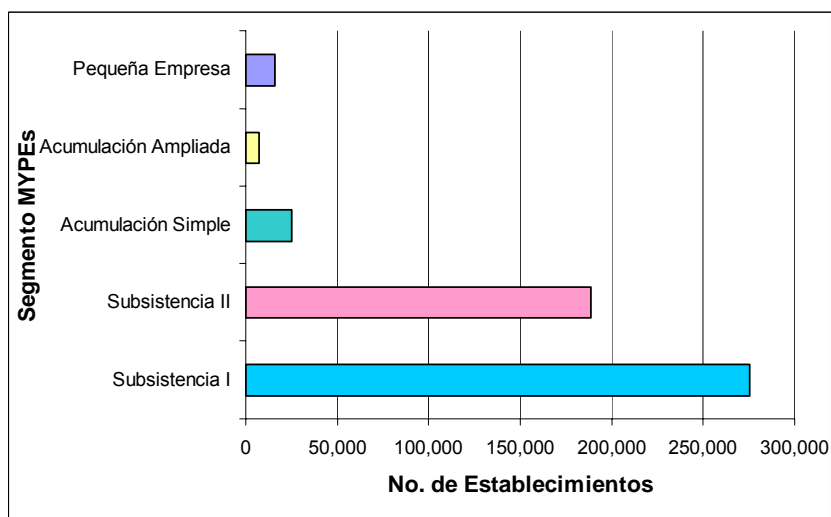
## 5.2 COMPORTAMIENTO DE LA MICRO Y/O PEQUEÑA EMPRESA

Al interior del sector de las micro y/o pequeñas empresas se puede encontrar evidencia de la existencia de brechas de productividad. Esto es posible observarlo a través de las consideraciones siguientes:

<sup>70</sup> Se concibe lo formal en tanto que las empresas tengan registros contables formales y de IVA. Según Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004, CONAMYPE.

- El número de establecimientos de la pequeña empresa representa el 3.40% de la microempresa de subsistencia, y esta última concentra el 91%<sup>71</sup> del total de empresas en el sector.

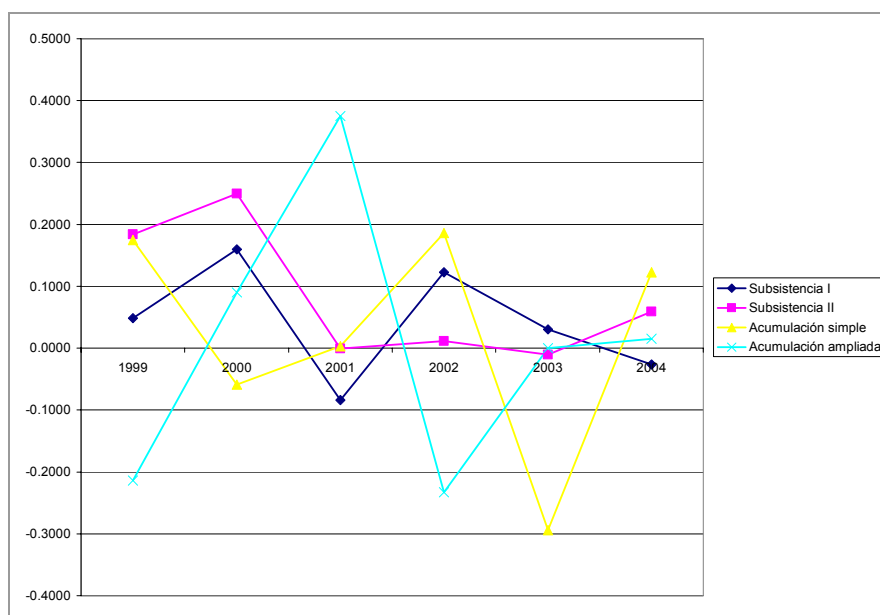
**Gráfico II-16 El Salvador: Cantidad de Empresas según segmento MYPEs**



*Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE "Dinámica de las MYPEs en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004. Marzo 2005.*

<sup>71</sup> 463,803 microempresas de Subsistencia de Nivel 1 y 2.

**Gráfico II-17 El Salvador: Evolución del número de Microempresas por nivel de ventas - utilidades 1998-2004**



Fuente: Elaboración propia en base a FUSADES "Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva". Marzo de 2006.

- El número de microempresas en El Salvador se incrementó a una tasa considerable hasta el 2000, a partir de ese año el número se ha mantenido relativamente estable. Sin embargo si la comparación se hace entre 1998 y 2004, pueden obtenerse datos interesantes; por ejemplo, a manera global el número de microempresas se incrementaron alrededor de un 36%.
- Por el número de trabajadores(as) las microempresas que más incrementaron su número de existencia fueron las unipersonales (incrementaron un 48% entre 1998 y 2004). Por otro lado, las microempresas que cuentan con 3 y con 4-10 trabajadores(as), disminuyeron un 11% y 8% respectivamente.
- El sector de microempresas está compuesto principalmente por empresas de subsistencia (representan el 94% del total para el 2004 y ha incrementado su número de establecimientos un 38% entre 1998 y el 2004).

- Las ventas mensuales medias de las microempresas de subsistencia equivalen al 7.24% de las acumuladas por la pequeña empresa.
- Al interior de cada microempresa de subsistencia existen en promedio 1.71 trabajadores(as) laborando, mientras que en el caso de la pequeña empresa el número promedio de empleados(as) es 8.77. Es importante señalar que más del 90% de las empresas de este sector son unipersonales.

**Tabla II-16 El Salvador: Distribución de las microempresas por sector económico**

Sector	Todas las empresas		Subsistencia I (< salario mínimo)		Subsistencia II (> salario mínimo)		Acumulación Simple		Acumulación Ampliada	
	1998	2004	1998	2004	1998	2004	1998	2004	1998	2004
Comercio	54%	56%	52%	53%	55%	58%	68%	70%	77%	55%
Servicios	19%	22%	18%	23%	22%	21%	16%	19%	7%	27%
Ind. Manufacturera	23%	18%	28%	22%	18%	15%	16%	11%	16%	15%
Otros	3%	4%	2%	2%	6%	6%	0.2%	1%	- -	3%

*Fuente: FUSADES "Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva" con base a la EHPM varios años. Marzo de 2006.*

- Como puede observarse en la Tabla II-16, el sector de la microempresa se concentra en actividades no transables (principalmente en comercio). Es importante hacer notar que la importancia del comercio entre 1998 y el 2004 en el sector se ha mantenido, mientras que los servicios han incrementado su participación de un 19 a un 22%. Por otro lado la industria manufacturera ha disminuido su participación en el sector microempresarial en los años estudiados.

**Tabla II-17 El Salvador: Microempresas por salario promedio de personal asalariado y segmento productivo para el año 2001 (colones)**

Tipo de Personal	Subsistencia (< salario mínimo)	Subsistencia (> Salario mínimo)	Acumulacion simple	Acumulacion ampliada	No determinada
Administrativo	300	1,750	755	n.a.	n.a.
Operarios, obreros y vendedores	730	944	1,088	1,839	711
Aprendices	n.a.	400	n.a.	n.a.	n.a.

*Fuente: CONAMYPE. Estudio de Evolución del Sector Microempresarial Salvadoreño 1999-2001.*

- El salario promedio en el sector de las microempresas es considerablemente bajo, sobre todo al compararlo con el salario promedio total del país equivalente para el año 2001 a 2,108.02 colones. El salario más alto en el sector está presente en la microempresa de subsistencia, el cual tiene una brecha del 17% con respecto al salario promedio total de los(as) salvadoreños(as). Según CONAMYPE, los salarios promedios se incrementan conforme aumenta el potencial de acumulación de la microempresa, así por ejemplo en el caso de los(as) ocupados(as) directamente vinculados al proceso de producción de los bienes o servicios comercializados, el salario promedio va incrementándose hasta alcanzar el 250% en relación a las microempresas de subsistencia con "utilidades" inferiores al mínimo (ver Tabla II-17).
  
- Es importante señalar que en el caso de los(as) trabajadores(as) administrativos no se mantiene la relación anterior, pues el salario promedio alcanza su posición más alta en la microempresas con utilidades superiores al salario mínimo, y luego disminuye considerablemente en las microempresas de acumulación simple (el salario promedio equivale al 43% del promedio de las microempresas de una categoría inferior).
  
- El indicador más importante son las ventas por trabajador(a)<sup>72</sup>, al ser considerado como un indicador de la productividad media, tal como se explicó en el inicio del presente capítulo, permitirá descubrir las brechas productivas al interior del sector MIPYME.
  
- En general, la productividad en el sector es baja. Según CONAMYPE para el 2001<sup>73</sup> las microempresas de subsistencia tienen una productividad que en promedio va de 1.25 - 3.5 salarios mínimos. En el caso de las microempresas

---

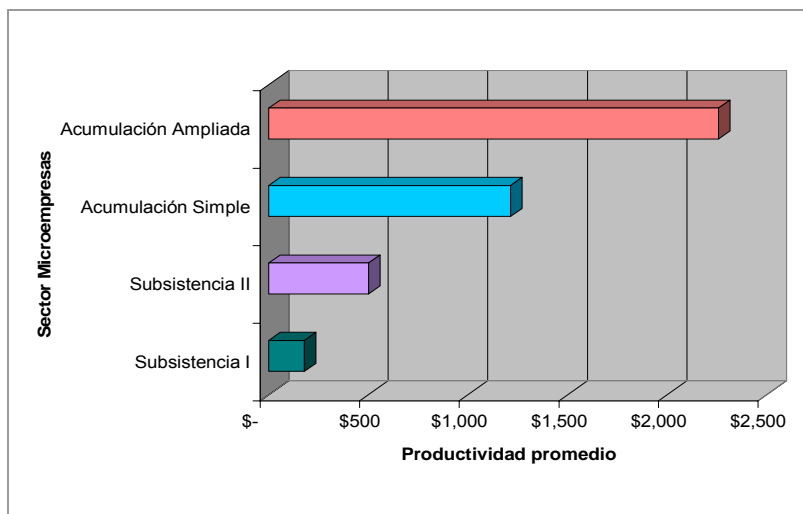
<sup>72</sup>De acuerdo a CONAMYPE, tal indicador se utiliza en el estudio como Proxy de la productividad. (CONAMYPE, 2005)

<sup>73</sup> Para este año los datos de la Pequeña empresa no están disponibles en el presente estudio.

de acumulación simple, la productividad promedio oscila alrededor de 8.4 salarios mínimos y, únicamente en el caso de los micronegocios con potencial de acumulación ampliada, la productividad promedio es superior a los 15 salarios mínimos. Para este mismo año la microempresa de subsistencia vendió \$180 por trabajador(a), mientras que para el caso de la microempresas de acumulación ampliada cada trabajador(a) en promedio vendió \$2,257; lo cual equivale a una brecha productiva del 12%.

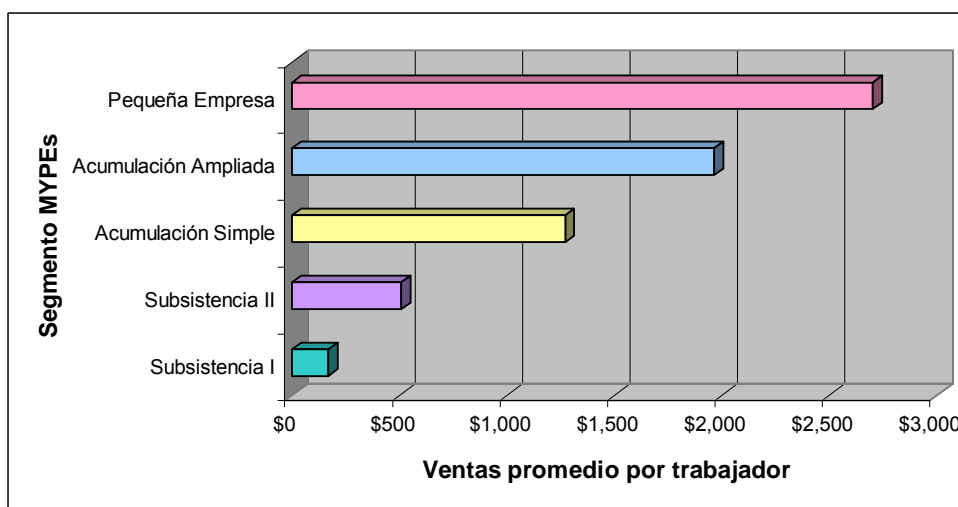
- Según CONAMYPE si se considera la relación de la productividad laboral promedio con los salarios promedios 2001, se observa que en lo que efectivamente fundamentan su acumulación las microempresas de mayor potencial económico es en el gran diferencial existente entre el salario promedio y la productividad laboral promedio.
- Para el año 2004 la pequeña empresa vende \$2,703 por trabajador(a), contra \$682 de ventas promedio por empleado(a) que pertenece a la microempresa de subsistencia. La brecha equivale alrededor del 25%. Al considerar el caso de la acumulación simple se puede observar que este segmento tiene una productividad de \$1,272, mientras que las microempresas capaces de generar un proceso de acumulación ampliada alcanzan \$1,964 de ventas promedio por trabajador(a). Una tendencia similar se presenta en las ganancias promedios por trabajador(a) dentro del sector de las MYPEs, es decir, son las empresas pequeñas las que se apropian de mayores niveles de ganancia media por empleado(a) en contraposición con los beneficios que corresponden a la microempresa de subsistencia.

**Gráfico II-18 El Salvador: Productividad de la Microempresa por segmento productivo 2001**



Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE. Estudio de Evolución del Sector Microempresarial Salvadoreño 1999-2001.

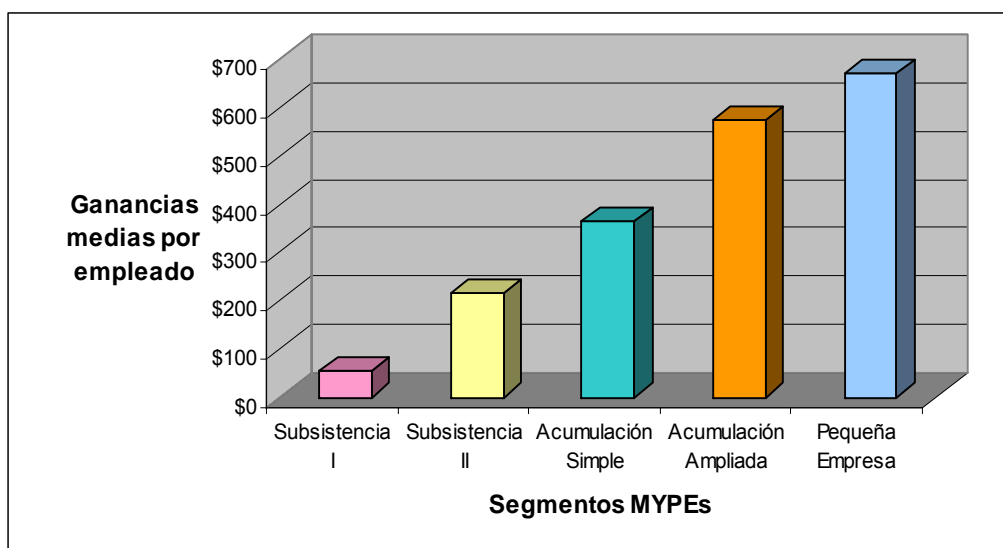
**Gráfico II-19 El Salvador: Productividad de las MYPE según segmento para el año 2004**



Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE "Dinámica de las MYPEs en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004. Marzo 2005.



**Gráfico II-20 El Salvador: Ganancias Promedio por trabajador(a) según segmento para el año 2004**



*Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE "Dinámica de las MYPEs en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004. Marzo 2005.*

- El 82% de las MYPEs están concentradas en el sector informal. El caso más dramático es el de las empresas de subsistencia de Nivel 1, ya que únicamente el 2% de éstas son formales (pero representan al 54% del sector). Dentro de las microempresas, como era de esperarse son las de acumulación ampliada las que poseen mayor grado de formalidad (31%); únicamente superado por las pequeñas empresas (65%).

## 6 BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD EN GÉNERO

El análisis de las brechas productivas en género se concentra en el presente estudio en las brechas salariales y en la productividades de las MYPE's con enfoque de género<sup>74</sup>.

Es importante aclarar que la brecha no proviene de diferencias en la educación<sup>75</sup>, ya que en la economía salvadoreña las diferencias en educación entre hombres y mujeres no son significativas (el 51% de las mujeres mayores de los 15 años cuentan con 13 años y más de estudio, mientras que los hombres el porcentaje es del 49%).

### 6.1 DIFERENCIA EN SALARIOS

Las brechas salariales entre hombres y mujeres es uno de los aspectos más sobresalientes en la desigualdad de género.

**Tabla II-18 El Salvador: Brecha en salario. 1992-2004. Porcentajes**

Brechas de genero en salarios a favor de los hombres											
Años de estudio aprobados	1992	1994	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total	19%	28%	31%	27%	23%	22%	21%	23%	26%	23%	19%
Ninguno	9%	30%	24%	18%	-3%	13%	20%	5%	8%	13%	8%
1-3 años	21%	27%	34%	28%	25%	23%	16%	23%	21%	20%	13%
4-6 años	25%	36%	38%	35%	33%	26%	24%	28%	28%	18%	22%
7-9 años	21%	27%	35%	25%	26%	24%	22%	32%	27%	27%	23%
10-12 años	20%	22%	26%	19%	23%	20%	14%	17%	19%	24%	24%
13 y más	41%	30%	33%	34%	23%	27%	28%	30%	37%	29%	24%

*Fuente: Elaboración propia en base a EHPM varios años. Ministerio de Planificación, Departamento de investigaciones muestrales y Ministerio de economía, DIGESTYC.*

En 1992 los salarios que recibían los hombres eran 19% mayores que en el caso de las mujeres. Doce años después, las brechas en salario no han cambiado significativamente (ver Tabla II-19), la brecha salarial del total de hombres y

<sup>74</sup> Debido a que en las estadísticas nacionales no es posible calcular la productividad por sexos.

<sup>75</sup> Según la CEPAL (2002) la educación es uno de los factores más influyentes en la productividad del trabajo.

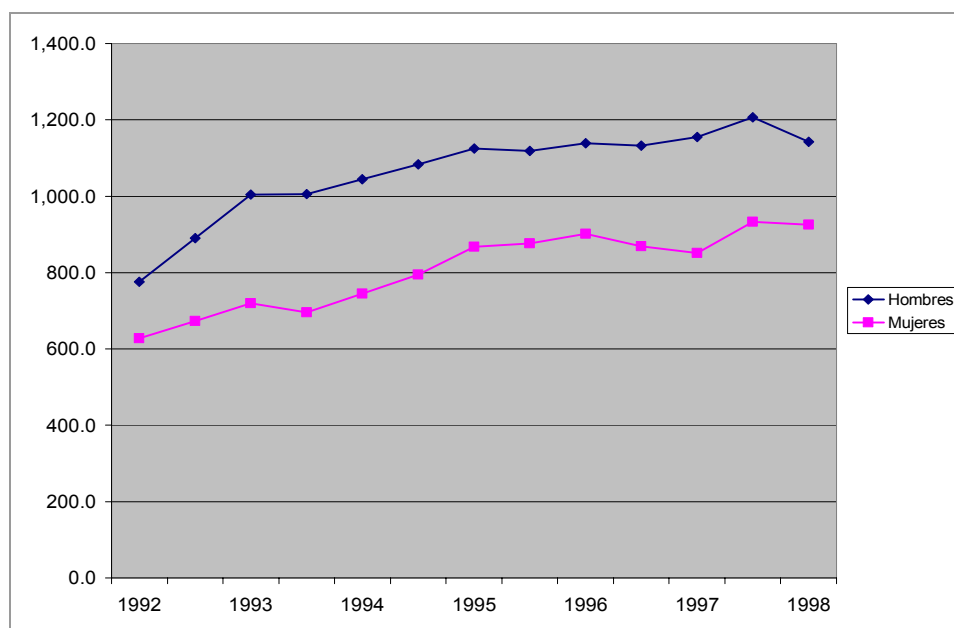
mujeres se mantiene en el mismo 19%. El único caso en el que la brecha ha disminuido considerablemente es en los salvadoreños (as) que cuentan con 13 años y más de estudio, en 1992 la brecha era del 41% a favor del sector masculino mientras que en el 2004 la diferencia en salarios se ha disminuido al 24%.

Es importante destacar el fenómeno que se da en la población salvadoreña con ningún año de educación, la brecha salarial en esta sección de la población es menor que en el resto. De hecho la brecha salarial por género se vuelve a favor de la mujer en un 3% para 1998. La información más actualizada indica que para el 2004 los hombres sin educación percibían en concepto de salario 8% más que las mujeres.

Independientemente de los años de estudio la brecha salarial siempre está a favor de los hombres. Lo anterior pone de manifiesto que las mujeres se encuentran en condiciones más precarias que los hombres.

La evolución a lo largo de la década pasada de los salarios de hombres y mujeres siguieron la misma tendencia (ver Gráfico II-25), pero los salarios del género masculino se encontraron en promedio en los últimos 13 años un 32% arriba que el caso de las mujeres. En 1992 la brecha salarial entre hombres y mujeres era la misma que para el caso del año 2004, en los años intermedios las diferencias salariales fueron mayores, alcanzando en algunos años porcentajes cercanos al 40% (caso 1995 y 1996). En conclusión la brecha salarial entre hombres y mujeres sigue siendo un grave problema que la sociedad salvadoreña no ha logrado resolver ni disminuir.

**Gráfico II-21 El Salvador: Evolución de salarios promedio de hombres y mujeres (colones 1990).**



*Fuente: Elaboración propia en base a EHPM varios años. Ministerio de Planificación, Departamento de investigaciones muestrales y Ministerio de economía, DIGESTYC.*

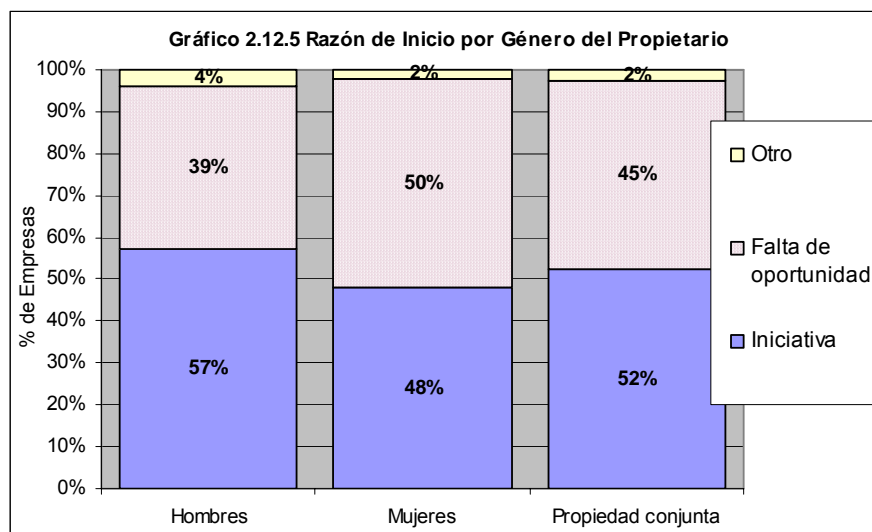
## 6.2 MYPES Y GÉNERO

Las mujeres en el sector micro y pequeña empresa, son quienes predominan en tanto número de establecimientos liderados. Según CONAMYPE el 50% del sector femenino se ha decidido por la creación de una MYPE por las faltas de oportunidades. Para el caso de los hombres dicho porcentaje cae a 39 puntos porcentuales<sup>76</sup>. Es decir, que las micro y pequeñas empresarias perciben un entorno adverso para el desarrollo de su vida laboral en proporciones mayores a lo sentido por el sector masculino.

---

<sup>76</sup> Esto coincide con el hecho que los hombres en condiciones educativas similares sean capaces de percibir un salario superior que al de las mujeres.

**Gráfico II-22 El Salvador: Razón de inicio por Género del Propietario**



Fuente: CONAMYPE "Dinámica de las MYPEs en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004. Marzo 2005

Como ya se señaló en términos generales la mujer predomina en el sector de las microempresas, cerca del 64% son propiedad de mujeres, contra un 36% para el caso de los hombres. Sin embargo la mayor participación femenina se encuentra en las microempresas de subsistencia, mientras que la masculina está en el micro-tope (o de Acumulación ampliada).

**Tabla II-19 El Salvador: Distribución Porcentual de Microempresas por segmento productivo y género del propietario (2001).**

Genero	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulacion Simple	Acumulacion Ampliada	No determinada	Total
Hombre	21.84%	48.61%	48.37%	69.23%	83.66%	36.04%
Mujer	78.16%	51.39%	51.63%	30.77%	16.34%	63.96%

Fuente: CONAMYPE. Estudio de Evolución del Sector Microempresarial Salvadoreño 1999-2001.

**Tabla II-20 El Salvador: Salario Promedio de la Microempresa por personal asalariado y género 2001**

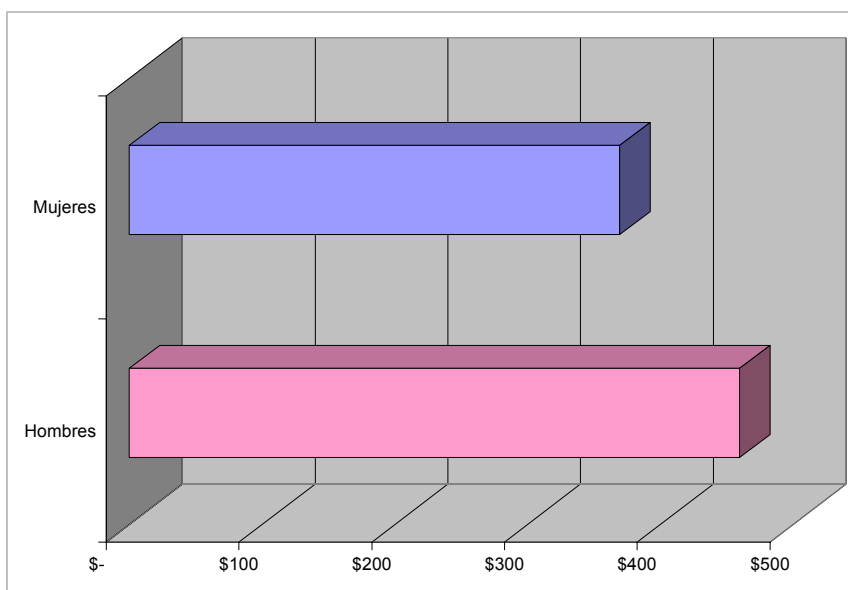
Tipo de personal	Hombres	Mujeres
Administrativo	\$ 200	\$ 55
Operarios, obreros y vendedores	\$ 127	\$ 82
Aprendices	\$ 46	n.a.

*Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE. Estudio de Evolución del Sector Microempresarial Salvadoreño 1999-2001.*

Las mayores diferencias entre hombres y mujeres se reflejan en las brechas salariales; el sector de la microempresa no es la excepción. Para el año 2001 en el sector, los hombres que laboraban en el área administrativa percibían en promedio en concepto de salario tres veces más que las mujeres. El personal administrativo femenino obtiene para ese mismo año un salario no muy diferente al percibido por los hombres aprendices. En el caso del personal catalogado por CONAMYPE como operarios (as), obreros (as) y vendedores (as), la brecha salarial es del 36% a favor de los hombres.

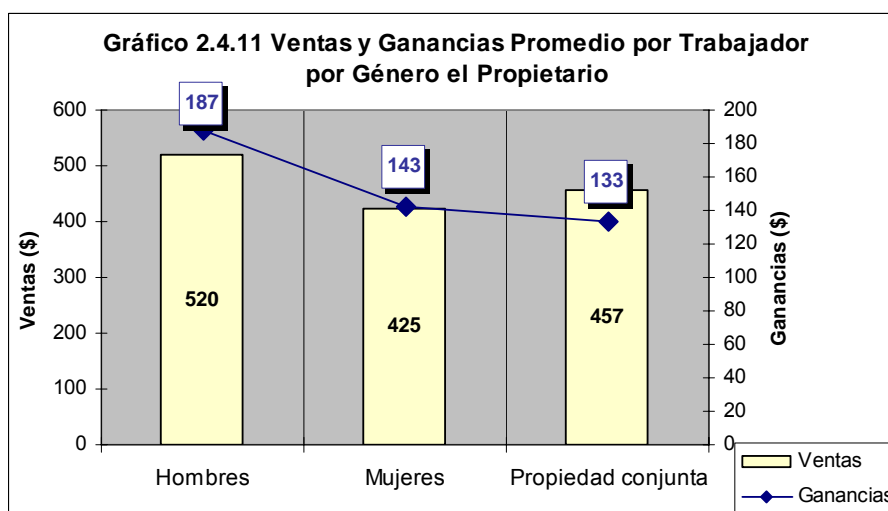
Según CONAMYPE las brechas salariales son un reflejo de la baja productividad que tienen los micronegocios. En este sentido para el 2001 la productividad de los hombres en el sector de la microempresa superaba en 25% a la productividad de las mujeres.

**Gráfico II-23 El Salvador: Ventas promedio por trabajador (a) (2001).**



Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE. Estudio de Evolución del Sector Microempresarial Salvadoreño 1999-2001.

**Gráfico II-24 El Salvador: Ventas<sup>77</sup> y Ganancias Promedio por Trabajador (a) 2004**



Fuente: CONAMYPE "Dinámica de las MYPEs en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004. Marzo 2005

<sup>77</sup> Se utiliza dicha variable como "proxy" de la productividad.

El gráfico II-27 muestra claramente que las MYPEs cuyos propietarios son hombres venden y tienen ganancias por trabajador superiores a los casos donde éstas son lideradas por el sector femenino. La brecha equivale al 24% y 18.3% a favor de los hombres en términos de ganancias y ventas respectivamente. El grado de informalidad de las MYPEs cuyas propietarias son mujeres es del 88%. En otras palabras únicamente el 12% pertenece al sector formal de la economía. Para el caso de los hombres propietarios de micro y pequeñas empresas, el grado de formalidad equivale al 28%, por lo que el 72% opera de manera informal.

Otro dato interesante que demuestra la situación desfavorable en términos relativos de la mujer, es su alta presencia en empresas de subsistencia (ver Tabla II-22); sobre todo en el caso de las que se desarrollan dentro del mismo lugar de habitación. A medida incrementa la productividad de las microempresas, disminuye la participación femenina en el sector; de tal forma que mientras en la empresa de subsistencia la presencia de la mujer es del 75%, para el caso de la microempresas de acumulación ampliada su participación disminuye hasta el 22%. Es importante destacar que los casos en que la mujer microempresaria es jefa de hogar son más frecuentes en las microempresas de productividad baja, nuevamente a medida la productividad de estas se incrementa, el porcentaje de participación de microempresarias que a su vez son jefas de hogar disminuye.

**Tabla II-21 El Salvador: Presencia de la mujer de hogar en las microempresas**

Segmento	Mujer	Jefe(a) de hogar	Mujer y jefa de hogar
Microempresas	64.7	50.9	23.8
Subsistencia	75.4	43.9	26.2
Sin lugar fijo	68.4	48.0	26.2
En la casa	82.3	39.7	25.9
En otro lugar fijo	74.6	44.8	27.0
Subsistencia II	56.2	56.4	22.3
Acumulación simple	42.3	66.8	15.7
Acumulación ampliada	22.8	77.7	12.7
Pequeña	12.9	82.5	5.1

Fuente: FUSADES "Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva". Marzo de 2006.



La estructura productiva es heterogénea tal como se ha querido mostrar en el presente capítulo. Las brechas productivas son evidentes en El Salvador entre los sectores económicos, al interior de cada uno de estos (incluso al interior de la micro y pequeña empresa), entre hombres y mujeres, y a nivel geográfico. En este sentido, se dejan las bases necesarias para ahora analizar y cuantificar el impacto de dicha heterogeneidad estructural en la economía y sociedad salvadoreña, lo cual se desarrollará en el siguiente capítulo.



### **III INCIDENCIA DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL EN LA DINÁMICA OCUPACIONAL**

---

El mercado laboral salvadoreño se caracteriza por la gran participación del sector informal. Lo anterior es producto del subdesarrollo propio de El Salvador que tiene como una de sus características la heterogeneidad estructural.

En el presente capítulo, se pretende establecer el impacto de la heterogeneidad estructural del aparato productivo salvadoreño sobre la dinámica ocupacional. Ante tal objetivo, éste se divide en tres partes. La primera sección se centra en una breve descripción de la metodología utilizada para este capítulo, así como la utilización de algunos indicadores. La segunda parte analiza el funcionamiento del mercado laboral, tratando de establecer las diferencias presentes en varias esferas, tales como entre e intra sectores, a nivel geográfico y a nivel de género. Finalmente, la última parte trata de hacer una aproximación al fenómeno ocupacional y productivo que se concentra en las ciudades.

#### **1 LAS DIFERENCIAS DENTRO DEL MERCADO LABORAL**

En los últimos años, conforme a las estadísticas oficiales, el desempleo abierto ha representado alrededor del 6%, mientras que el porcentaje de la población ocupada que se encuentra en situación de subempleo es aproximadamente del 30%. Los problemas de desempleo y pobreza se encuentran relacionados.

Las personas ocupadas en el sector informal<sup>78</sup> cada vez son más, e incluso, estadísticamente representan cerca de la mitad de la población ocupada. Este sector contribuye significativamente en la reducción del desempleo abierto y la pobreza de los hogares. No obstante, debido a la precariedad laboral, los problemas de pobreza y desempleo no están siendo resueltos, al contrario, se están agudizando, y con este proceso las capacidades productivas de la mano de obra podrían estar siendo deterioradas irreversiblemente

Otro fenómeno importante en la economía salvadoreña es la mayor participación de la mujer en las actividades productivas. Sin embargo, las mujeres tienden a ubicarse en el sector informal o no capitalista y en el segmento de la población que aunque estando ocupada se encuentra subempleada (en cualquiera de las modalidades de subempleo).

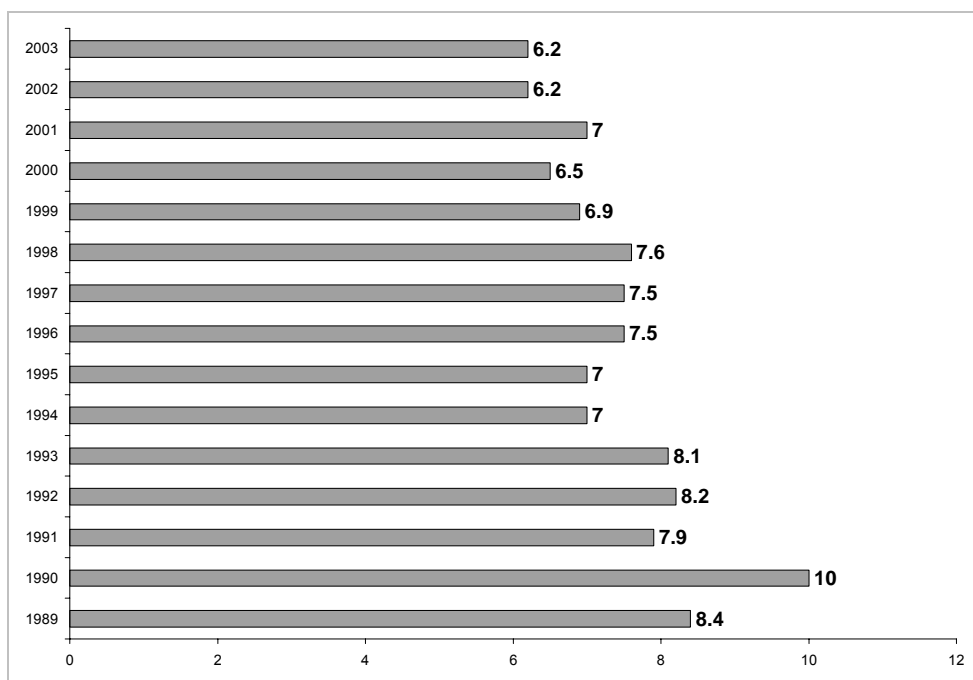
#### 1.1 COMPORTAMIENTO DEL DESEMPLEO ABIERTO

El comportamiento del desempleo abierto, según las cifras oficiales, ha tendido a disminuir, tal como se muestra en el Gráfico III-1. Sin embargo este comportamiento se diferencia según las ramas y según los sectores. Como ya se explicó, una disminución en el desempleo abierto puede incluir un aumento en el subempleo, o bien esta disminución puede no ser distribuida equitativamente entre las regiones y los sectores, respondiendo a la dinámica productiva determinada por la heterogeneidad estructural.

---

78 Entre las características de este sector se encuentran la presencia de baja productividad y bajos niveles salariales. Beatriz Escobar y Carlos Zepeda señalan, por ejemplo, que para 2001, el 47.60% de los(as) trabajadores(as) en el sector formal urbano eran pobres extremos mientras que 77.59% de los(as) trabajadores(as) en el sector informal se encontraba en esta situación.

**Gráfico III-1 El Salvador: Tasa de Desempleo Abierto 1989- 2003**



Fuente: BADEINSO, CEPAL

**Tabla III-1 El Salvador: Tasa de Desempleo por rama de actividad económica.**

Tasa de Desempleo	1999	2001	2002	2003
Total	6.96%	6.96%	6.23%	6.92%
Agricultura, caza, ganadería, silvicultura y pesca	7.41%	6.97%	5.86%	11.01%
Explotación de minas y canteras	13.81%	7.77%	4.71%	7.07%
Industria manufacturera	5.49%	5.94%	5.96%	4.31%
Suministro electricidad, gas y agua	12.85%	3.73%	3.70%	8.13%
Construcción	14.19%	16.36%	17.44%	16.66%
Comercio, hoteles y restaurantes	3.55%	4.12%	2.73%	3.02%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.41%	7.14%	7.72%	5.81%
Intermediación, financieros, inmobiliaria	5.76%	5.76%	5.59%	5.82%
Total Servicios y otros	3.70%	3.56%	3.84%	2.97%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del MTPS, basados en la EHPM, varios años.

De esta manera se observa claramente niveles más altos de desocupación en los sectores como agricultura y construcción, mientras que los niveles más bajos se dan en el comercio y en los servicios. Sin embargo, cabe señalar la cantidad de empleos informales en el sector comercio y servicios.

## 1.2 EL EMPLEO, SUB EMPLEO Y LA INFORMALIDAD

El subempleo y la informalidad son dos fenómenos que co-existen, aunque no siempre coincidan. No toda actividad económica informal implica subempleo, sin embargo el subempleo casi siempre está acompañado por la informalidad, pues no cuenta con el respaldo legal que permita una condición no precaria.

Según estudios realizados por la PREALC<sup>79</sup>, el sector informal ha representado una mayor proporción de los(as) ocupados(as) desde 1950. Inicialmente, la informalidad se exhibió como característica típica del área rural; sin embargo, desde la década de los ochenta, se consideró una particularidad propia, a su vez, del área urbana. Cabe señalar que el incremento de la informalidad estuvo ligado con una mayor participación femenina en el mercado laboral.

Las actividades económicas que predominaban en el sector no capitalista de la economía, para 1980, de acuerdo al estudio, eran el comercio e industria manufacturera debido a que en ellas existían pocas barreras de entrada y mínimos requerimientos para su desempeño. En la década de los noventa, el sector informal presentó una evolución similar a la del sector formal. No obstante, en ese período hubo una tendencia a mayor formalidad en la construcción y el comercio. Si se considera la variable género, las mujeres ocupadas aumentaron tanto en los sectores transables como en los no transables<sup>80</sup>, siendo particularmente fuerte en la industria manufacturera, la construcción y el transporte. La informalidad de las mujeres aumentó en la agricultura y en menor medida en los establecimientos financieros. Los hombres tuvieron mayor participación informal en los transables, por el aumento de la formalidad de la rama agropecuaria.

---

<sup>79</sup> Análisis del Problema del Empleo. PREALC Centroamérica. Panamá, Citado en Dinámica Estructural del Sector Informal En El Salvador.

<sup>80</sup> Los **sectores transables** de la economía son: agricultura, ganadería, caza, pesca, minería e industria. Por otra parte, dentro de los **sectores económicos no transables** se encuentran: electricidad, gas, agua, construcción, comercio, hoteles y restaurantes, transporte y comunicaciones, intermediación financiera e inmobiliaria, servicios y otros. (Segovia, 2002).

Como se señaló en la metodología, este estudio toma como base la clasificación que sobre el sector informal realiza la DIGESTYC. Sin embargo, eso no implica no considerar otras definiciones o clasificaciones. Así, de acuerdo a FUNDE (1996) el sector informal está formado por “las unidades económicas, cuyo nivel de estructuración organizacional se caracteriza por la escasa delimitación de las funciones administrativas respecto de las productivas”. Los criterios que utilizan para caracterizar este sector ocupacional son el tamaño de la empresa (de acuerdo al número de personas empleadas) y la contabilidad del negocio<sup>81</sup>. Además, la noción de informalidad también hace alusión al limitado acceso a los recursos financieros y técnicos con los que cuentan ciertas empresas, sobre todo aquellas de pequeña escala.

La tabla III-2 recoge el comportamiento de la ocupación a nivel urbano de los sectores formal e informal de la economía. Para ello, se ha retomado la definición proporcionada por la DIGESTYC.<sup>82</sup>

**Tabla III-2 El Salvador: Ocupados(as) según Sector Ocupacional, Total País Urbano.**

Años	Sector Ocupacional (Urbano)	
	Formal	Informal
1990	51.40%	48.60%
1991	53.80%	46.20%
1992	53.20%	46.80%
1993	53.37%	46.63%
1994	51.21%	48.79%
1996	52.57%	47.43%
1997	50.49%	49.51%
1998	53.40%	46.60%
1999	53.54%	46.46%
2000	52.31%	47.69%
2001	50.56%	49.44%
2002	50.31%	49.69%

<sup>81</sup> XVa. Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo de 1993, en FUNDE, Libro Blanco de la Microempresa, Pág.3 .

<sup>82</sup> DIGESTYC, Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples, varios años.

Años	Sector Ocupacional (Urbano)	
	Formal	Informal
2003	52.09%	47.91%
2004	50.19%	49.81%
Promedio	52.03%	47.97%

*Fuente: Elaboración propia basada en datos de la EHPM, varios años*

Al observar la Tabla III-2, es posible afirmar que, aunque las proporciones de personas empleadas por los segmentos del mercado de trabajo urbano informal y formal han sido muy similares a lo largo del período 1990-2004, la mayor parte de las y los trabajadores se han concentrado en el sector capitalista de la economía. Del total de ocupados (as), el sector formal ha empleado como promedio el 48.56%, mientras que el informal 44.77%. No obstante, hay muchos años en los que el porcentaje de ocupación tiende a ser casi el mismo para ambos sectores; sobre todo en el 2004 donde la diferencia entre el sector informal y formal equivale al 0.38%. Lo anterior cobra relevancia al considerar que el sector no capitalista de la economía o sector informal se encuentra conformado, sobre todo, por micro y pequeñas empresas que –al igual que el subempleo<sup>83</sup>– representan para muchos(as) un mecanismo de escape frente al estructural problema del desempleo.

Como se mostró en el capítulo anterior, en El Salvador las microempresas - consideradas dentro del sector informal de la economía- se caracterizan por tener un alto grado de heterogeneidad dentro de sus actividades económicas internas, debido a que funcionan bajo distintos niveles de productividad, desarrollo de capital humano, técnicas de producción y ubicación geográfica dentro del territorio

---

<sup>83</sup> La mayoría de las personas que se encuentran sin trabajo deben realizar cualquier actividad para sobrevivir, incluso aunque no sean trabajos a tiempo completo. De este modo, muchos trabajadores(as) de los países en desarrollo, así como en algunas economías de transición, trabajan menos horas de las que desearían (subempleo visible) o ganan salarios inferiores al mínimo aún trabajado más horas de las establecidas (subempleo invisible), utilizan menos sus calificaciones y, de manera general, son menos productivos de lo que podrían y desearían ser (ISDEMU, 2004)



nacional. De modo que, tales elementos reflejan que la heterogeneidad estructural no es ajena a las microempresas.

### 1.3 DIFERENCIAS LABORALES INTERSECTORIALES

La informalidad tiende a aumentar a nivel global, tendencia paralela es el incremento de la tasa de subempleo o grado de heterogeneidad estructural. Según datos de la EHPM la informalidad es aún mayor en la zona rural que la urbana, situándose alrededor de 90% durante la década de los 90's, mientras que alrededor del 70% de la población empleada en la zona urbana se encuentra en el sector informal.

La rama económica del comercio, hoteles y restaurantes ha sido el sector con mayor número de ocupados(as) en condición de subempleo. En los años de estudio este sector absorbió alrededor del 38% de subempleo salvadoreño. La estructura del subempleo en la década de los noventas y en los años recientes ha sido constante, en el sentido que son los mismos sectores que se mantienen en orden de importancia con los mayores índices de subempleo; tal es el caso del sector comercio, hoteles y restaurantes, seguido por la industria manufacturera y por la agricultura, ganadería, pesca caza y silvicultura.

**Tabla III-3 El Salvador: Población Subempleada por sector económico 1990-1997. Miles de colones y porcentaje del total**

Rama Económica	1990		1992		1993		1994		1995		1997	
Agr, Gan, caza, silv	46,226	14.79%	47,793	12.66%	52,222	17.23%	50,588	13.92%	49,180	13.74%	46,607	13.20%
Pesca	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,129	1.17%
Explotación	77	n.d.	205	0.05%	162	0.05%	112	0.03%	127	0.04%	140	0.04%
Industria Manuf	82,426	26.37%	90,177	23.88%	79,203	26.13%	101,899	28.04%	96,579	26.98%	83,156	23.55%
Suminst.Elec	248	0.08%	334	0.09%	91	0.03%	328	0.09%	232	0.06%	666	0.19%
Construcción	23,845	7.63%	25,720	6.81%	19,753	6.52%	24,929	6.86%	23,376	6.53%	26,863	7.61%
<b>Com/hoteles/rest</b>	<b>106,676</b>	<b>34.12%</b>	<b>104,345</b>	<b>27.63%</b>	<b>96,614</b>	<b>31.87%</b>	<b>120,301</b>	<b>33.10%</b>	<b>125,057</b>	<b>34.94%</b>	<b>139,973</b>	<b>39.65%</b>
Transp, Alm, Telec	10,184	3.26%	11,478	3.04%	9,516	3.14%	10,178	2.80%	8,487	2.37%	8,645	2.45%
Interm. Fin	2,941	0.94%	1,362	0.36%	1,331	0.44%	1,372	0.38%	1,821	0.51%	6,644	1.88%
Admón Púb y Def	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3,842	1.09%
Enseñanza	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5,305	1.50%
Servicios	39,967	12.78%	96,216	25.48%	44,214	14.59%	53,735	14.79%	53,099	14.83%	27,095	7.67%
Otros	38	0.01%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>312,628</b>	<b>100.00%</b>	<b>377,630</b>	<b>100.00%</b>	<b>303,106</b>	<b>100.00%</b>	<b>363,442</b>	<b>100.00%</b>	<b>357,958</b>	<b>100.00%</b>	<b>353,065</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a EHPM, varios años.

**Tabla III-4 El Salvador: Población Subempleada por sector económico 1998-2004. Miles de colonos y porcentaje del total**

Rama Economica	1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
Agr, Gan, caza, silv	58,101	14.79%	50,815	12.80%	51,417	13.87%	38,804	9.55%	39,396	9.03%	43,314	7.59%	47,916	8.73%
Pesca	1,583	0.40%	1,873	0.47%	1,292	0.35%	512	0.13%	1,206	0.28%	2,269	0.40%	1,740	0.32%
Explotación	212	0.05%	33	0.01%	0	0.00%	285	0.07%	43	0.01%	340	0.06%	47	0.01%
Industria Manuf	101,882	25.94%	88,218	22.23%	82,495	22.25%	82,825	20.38%	87,764	20.11%	118,669	20.79%	123,473	22.49%
Suminst.Elec	566	0.14%	784	0.20%	0	0.00%	704	0.17%	1,057	0.24%	558	0.10%	1,163	0.21%
Construcción	0	0.00%	24,433	6.16%	19,863	5.36%	24,298	5.98%	24,022	5.51%	39,423	6.91%	37,165	6.77%
<b>Com/hoteles/rest</b>	<b>164,256</b>	<b>41.83%</b>	<b>162,110</b>	<b>40.84%</b>	<b>146,421</b>	<b>39.49%</b>	<b>172,514</b>	<b>42.46%</b>	<b>186,856</b>	<b>42.82%</b>	<b>231,201</b>	<b>40.50%</b>	<b>223,255</b>	<b>40.66%</b>
Transp, Alm, Telec	15,907	4.05%	14,720	3.71%	15,104	4.07%	16,875	4.15%	21,147	4.85%	27,196	4.76%	22,327	4.07%
Interm. Fin	9,878	2.52%	12,345	3.11%	11,257	3.04%	17,733	4.36%	20,085	4.60%	29,281	5.13%	25,064	4.56%
Admón Púb y Def	7,598	1.93%	7,700	1.94%	6,584	1.78%	7,433	1.83%	8,101	1.86%	16,699	2.92%	10,039	1.83%
Enseñanza	5,331	1.36%	6,330	1.59%	5,373	1.45%	8,247	2.03%	11,432	2.62%	10,589	1.85%	9,311	1.70%
Servicios	26,833	6.83%	27,520	6.93%	30,992	8.36%	36,086	8.88%	33,753	7.74%	51,226	8.97%	47,522	8.65%
Otros	566	0.14%	47	0.01%	0	0.00%	0	0.00%	1,476	0.34%	148	0.03%	49	0.01%
<b>TOTAL</b>	<b>392,713</b>	<b>100.00%</b>	<b>396,928</b>	<b>100.00%</b>	<b>370,798</b>	<b>100.00%</b>	<b>406,316</b>	<b>100.00%</b>	<b>436,338</b>	<b>100.00%</b>	<b>570,913</b>	<b>100.00%</b>	<b>549,071</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente: Elaboración propia en base a EHPM, varios años.*

En la Tabla III-4 puede observarse que el sector económico con un mayor número de trabajadores(as) subempleados(as) es el sector de comercio, hoteles y restaurantes; concentrando el 41% del subempleo total para el 2004, a pesar que en dicho año la tasa de subempleo disminuyó en un 3% en este rubro. El segundo sector más importante es la industria manufacturera, cuya participación en el subempleo total equivale al 23%, y ha mantenido tasas de crecimiento positivas desde el año 2000. Otro sector que concentra el subempleo es la agricultura, ganadería, caza y silvicultura, siendo su tasa de subempleo equivalente al 9%; sin embargo dicha participación tiende a disminuir año con año (gracias al estado de crisis de dicha rama productiva). Finalmente, un sector que incrementa su participación en la contratación de subempleados(as) es el sector servicios, de manera que la tasa de subempleo de este sector es del 9% para el año 2004.

Otra forma de medir las diferencias intersectoriales en términos laborales es a través de las comparaciones de la estabilidad en el empleo salvadoreño. “Los buenos empleos son aquellos que se desarrollan en condiciones de equidad, que permiten generar ingresos suficientes para satisfacer las necesidades básicas; así como también garantizan estabilidad, acceso a la seguridad social y el respeto de

las libertades sindicales. La estabilidad es uno de los elementos constitutivos de la definición de buenos empleos<sup>84</sup>.

El índice global de estabilidad en el empleo, explica Rubio, puede tomar valores entre 0 y 1. Cuando el índice tiende a uno, implica que se están creando empleos de una estabilidad mayor. Por otro lado, cuando el índice se aproxima a cero, indica que no se están generando empleos buenos en términos de estabilidad.

En resumen,

$IGE_{\rightarrow 1}$  Empleos con mayor estabilidad.

$IGE_{\rightarrow 0}$  Empleos de menor estabilidad.

**Tabla III-5 El Salvador: Indicadores de estabilidad en el empleo por ramas económicas para el año 2004.**

Indicador	Agric., gan., caza, silvi. Y pesca	Ind. Manuf.	Sum. De elect., agua y gas	Const.	Com., hoteles y rest.	Transp, almac. Y comunicac.	Intern. Financ.	Adm. Pública y defensa	Enseñan.	SS. com., soc. y de salud
Tasa de Ocupación	0.91	0.95	0.98	0.82	0.97	0.94	0.95	0.98	0.98	0.97
Asalariados	0.12	0.57	0.90	0.19	0.31	0.53	0.76	0.94	0.91	0.48
Formalidad en el empleo	0.29	0.58	0.99	0.49	0.28	0.51	0.86	1.00	0.98	0.57
Ocupados por cuenta propia	0.00	0.57	1.00	0.39	0.00	0.60	0.83	1.00	1.00	0.15
Ocupados que han firmado contratos	n.a.	0.35	0.43	0.11	0.23	0.19	0.42	0.20	0.42	0.29

Fuente: Rubio, Silvia. *Estabilidad en el empleo en El Salvador 1994-2004. Alternativas para el Desarrollo, FUNDE. 2005*

El indicador de ocupación es cercano a 1 en todas las ramas económicas, lo cual refleja homogeneidad. Es importante señalar, tal como lo menciona Rubio, que los resultados de este indicador concuerdan con las condiciones de los países latinoamericanos subdesarrollados, en los cuales los(as) empleados(as) no

<sup>84</sup> Rubio, Silvia. *Estabilidad en el empleo en El Salvador 1994-2004. Revista Alternativas para el Desarrollo, No 97. FUNDE, Enero-Marzo de 2006. p. 27*

cuentan con un seguro de desempleo, y esto los(as) obliga a no permanecer mucho tiempo desocupados(as).

El indicador de los(as) asalariados(as) permanentes presenta datos heterogéneos entre los sectores económicos. Rubio logra agruparlos en tres secciones. En el primer caso tendríamos a los sectores con los mejores resultados, que son la administración pública y defensa, la enseñanza, suministro de electricidad, gas y agua; y la intermediación financiera e inmobiliario. Luego estarían los sectores cuyo indicador toma valores cercanos a 0.50, tales como la industria manufacturera, servicios comunales, sociales y de salud; y transporte, almacenaje y comunicaciones. Finalmente, un tercer grupo conformado por la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; construcción y comercio, hoteles y restaurantes. Estos últimos sectores tienen un indicador inferior al 0.50

El indicador de formalidad en el empleo presenta también datos heterogéneos. El sector con menor grado de formalidad es el comercio, restaurantes y hoteles. Mientras que el sector que opera con un nivel máximo de formalidad es la Administración pública y defensa, suministro de electricidad, agua y gas; intermediarios financieros y la enseñanza. Estas ramas económicas serían los que se han definido en el marco teórico como el sector moderno, demandante de mano de obra calificada y de mayor productividad.

El grupo con un indicador que tiende a cero está conformado por la agricultura, ganadería, pesca y silvicultura; y el comercio, restaurantes y hoteles. Esto significa que la informalidad es muy importante en estos sectores. “Estas actividades se caracterizan porque sus <<requisitos de ingreso>>, en términos de capital y educación son bajos, y en las mismas se insertan personas que no han podido ocuparse en otras actividades. Aquí se concentran unidades productivas con un número de ocupados(as) inferior a cinco”<sup>85</sup>.

Es importante señalar que en el indicador de existencia de contratos, para todas las ramas económicas se tienen valores bajos. La firma de contratos sólo es posible en aquellas empresas inscritas ante las autoridades gubernamentales y municipales, con contabilidad formal y un grado de organización y tecnología; lo cual excluye al sector microempresarial de subsistencia I y II.

Como explica Rubio, estos resultados no son más que el espejo de la estructura de la economía salvadoreña, que tiene como consecuencia que las actividades más dinámicas de la economía no logran generar la suficiente cantidad de empleos ni logran establecer encadenamientos con otros sectores económicos.

#### 1.4 DIFERENCIAS LABORALES INTRASECTORIALES

Para el estudio de estas brechas se han tomado los datos disponibles en la Encuesta Económica y el Censo Económico, por lo que únicamente se podrá analizar, dada la información disponible, los sectores de industria, comercio y servicios, tomando como base la distribución del nivel de empleo entre los sectores<sup>86</sup> y la evolución del salario al interior de estos sectores.

En el caso del nivel de ocupación, el comportamiento se recoge en la Tabla III-6. Como se puede observar hay una tendencia global en que los establecimientos pequeños y medianos han mostrado una evolución a capturar niveles más altos de ocupación.

---

<sup>85</sup> Idém. P. 35

<sup>86</sup> Debido a que los niveles de ocupación pueden variar por la introducción de nuevas empresas a la muestra de la Encuesta Económica, se eligió estudiar el peso al interior del sector que poseen las empresas según tamaño en cuanto a la cantidad de empleados que aglutinan. Se hace la salvedad que se ha excluido el peso de las empresas de 1 a 4 empleados (ver apartado 2.1).

**Tabla III-6 El Salvador: Distribución porcentual de ocupados(as) según sector. 1992 y 2002. Porcentajes**

Tamaño establecimiento	Industria		Comercio		Servicios	
	1992	2002	1992	2002	1992	2002
De 5 - 9	5.91%	16.52%	20.02%	69.84%	25.80%	29.56%
De 10 – 49	11.39%	49.88%	21.22%	21.74%	39.64%	55.60%
De 50 - 99	11.39%	4.62%	15.61%	2.92%	12.70%	2.12%
De 100 y más	71.30%	28.99%	43.15%	5.50%	21.86%	12.72%

*Fuente: Elaboración propia en Base a Censo Económico 1992 y Encuesta Económica 2002.*

Por el contrario, las empresas de más altos niveles de ocupación han mostrado una menor participación. Esto se debe a la reingeniería de las empresas, pues las empresas grandes, tal como se mostró en el capítulo II, han disminuido su número y por tanto la participación en la generación del empleo. Sin embargo, si comparamos estos resultados con los arrojados en el capítulo anterior, podemos observar que si bien los niveles de trabajadores y trabajadoras en los sectores de escala ocupacional han aumentado en los establecimientos de menores niveles de contratación, las brechas de productividad se siguen manteniendo.

La productividad, se ha medido como un indicador entre el valor agregado que producen los establecimientos y nivel del empleo. El indicador de productividad, en este sentido puede disminuir (aumentar) si el valor agregado disminuye (aumenta) o si el nivel de ocupación aumenta (disminuye). En este sentido, como se observa, los aumentos de la productividad podrían estar relacionados más bien con disminuciones de la participación de los niveles de ocupación de los establecimientos.

En el capítulo II, se estableció que las empresas que se mostraban con mayores niveles de productividad, en promedio, eran las empresas de 50-99 empleados para el caso de la industria y el comercio; para el caso de los servicios eran las empresas situadas en el rango de 100 y más empleados(as). Si se sigue la evolución de estos tres casos, se nota que la participación en el nivel de

ocupación ha disminuido y eso significa que los niveles de productividad que obtienen responden más bien a la reducción de empleos que a incrementos en el valor agregado<sup>87</sup>.

Asimismo, mirando de cerca el comportamiento de la *industria*, se puede observar que es el sector donde la estructura ha mostrado un mayor cambio. También se puede observar que la participación en el *comercio* de los establecimientos más pequeños ha aumentado significativamente. Sin embargo, se debe hacer la salvedad que esto puede indicar un detrimento en las condiciones laborales. La participación de, por ejemplo, empleados(as) sin remuneración es mucho mayor en los establecimientos pequeños<sup>88</sup>, lo que podría constituirse en un indicador de condiciones de informalidad o desregulación del empleo.

Un elemento importante de análisis, es considerar a los establecimientos en relación a los mayores y peores niveles de productividad, y compararlo con el nivel de participación en el empleo. Esto se resume en la Tabla III-7. A excepción de la industria, los niveles de participación de los establecimientos según su ocupación son mayores en los sectores de menor productividad que en los de mayor productividad. Otro elemento que vuelve a validar la idea que la productividad de los establecimientos se debe a cambios en la población empleada.

---

<sup>87</sup> Esto confirma lo dicho en el capítulo II, donde se establece que la reingeniería de las empresas ha hecho que las empresas de mayor contratación hayan disminuido en número y que por tanto, en el caso de la industria y los servicios, las empresas medianas tengan mayor productividad.

<sup>88</sup> Para 2002, la relación de remunerados sobre el total de empleados era de un 81.2% en los establecimientos de 5 a 9 empleados, frente a un 99.5% en las empresas de 100 y más, para el sector comercios. Datos según la Encuesta Económica 2002.

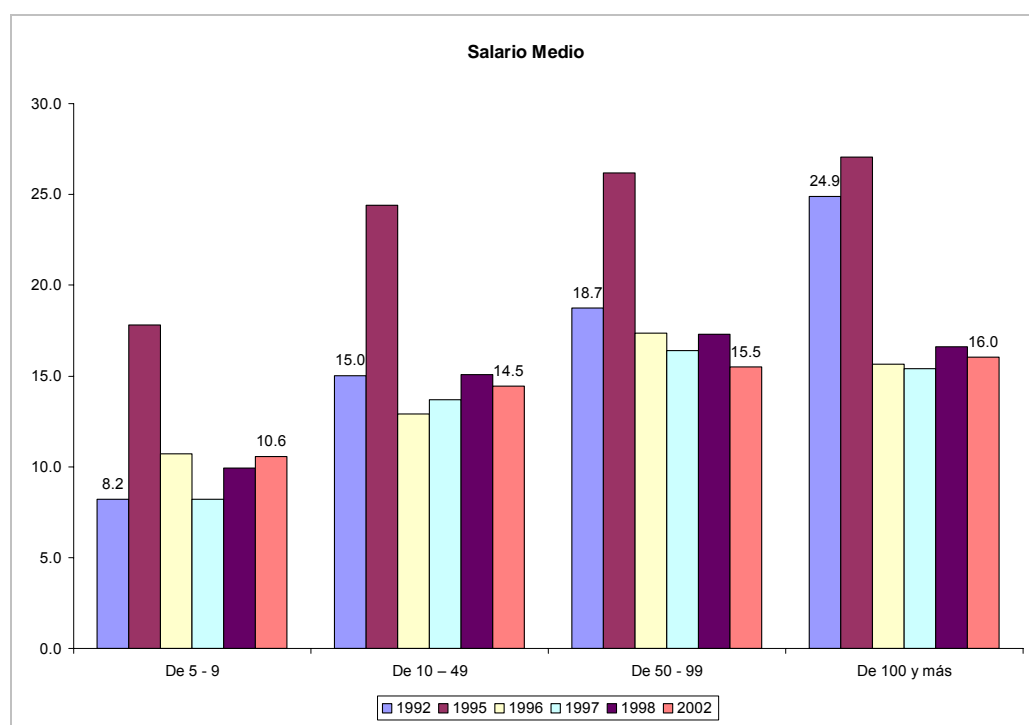
**Tabla III-7 . El Salvador: Productividad por rango de establecimientos y participación ocupacional. Promedio**

Sector	Rango de establecimientos con mayor productividad	Participación promedio de ocupación	Rango de establecimientos con menor productividad	Participación promedio de ocupación
Industria	De 50 – 99 empleados(as)	8.24%	De 5 – 9 empleados(as)	7.72%
Comercio	De 50 – 99 empleados(as)	12.33%	De 5 - 9 empleados(as)	30.03%
Servicios	De 100 y más empleados(as)	21.86%	De 5 – 9 empleados(as)	25.80%

Fuente: Elaboración propia en Base a Capítulo II y Censo Económico 1992, Encuesta Económica 1995, 1996, 1997, 1998 y 2002.

Un elemento importante dentro de la dinámica laboral es la evolución de los salarios. A continuación se trata de hacer un breve análisis sobre el comportamiento de éstos a nivel intrasectorial.

**Gráfico III-2 El Salvador: Evolución del Salario Medio anual. Miles de colones 1990 Varios años. Sector Industria.**

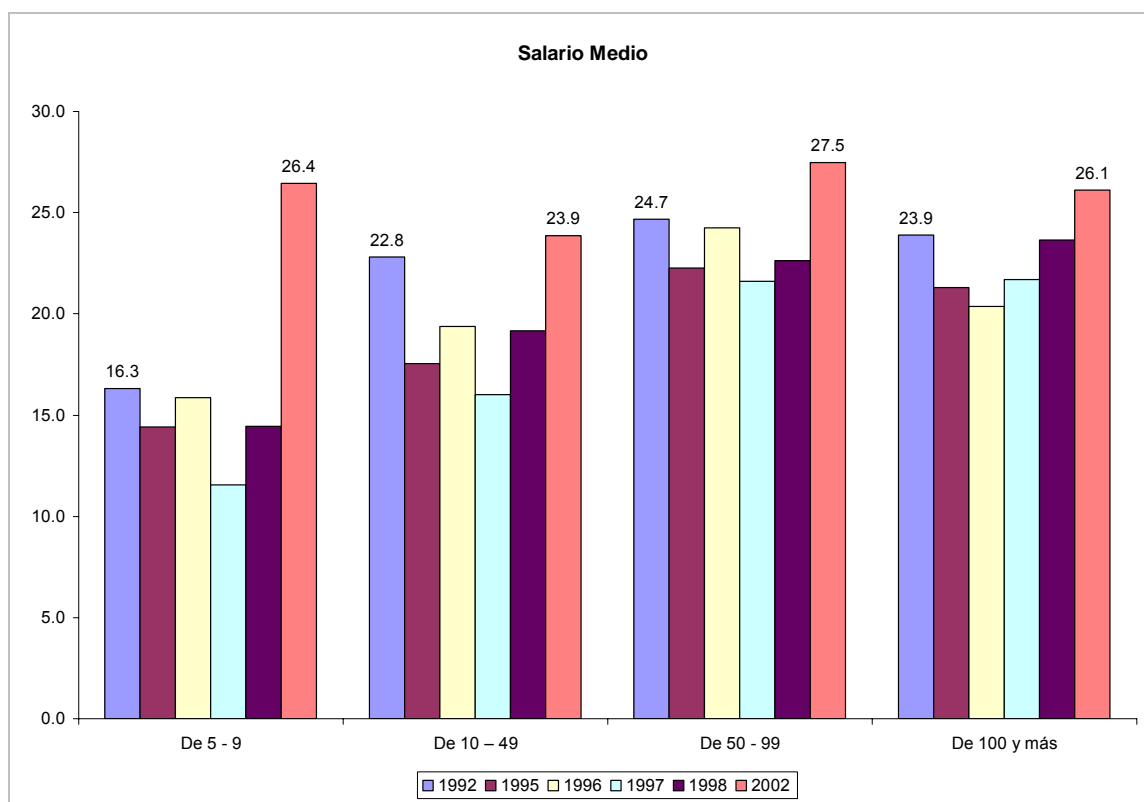


Fuente: Elaboración propia en Base a Censo Económico 1992, Encuesta Económica 1995, 1996, 1997, 1998 y 2002. .



En el caso de la industria, los salarios medios<sup>89</sup> en términos reales han disminuido en casi todos los rangos de establecimientos, a excepción de aquellos con niveles de ocupación de 5-9 empleados(as). Sin embargo, la proporción de personal remunerado respecto al total, se obtiene que, para 1992, en los establecimientos con 5-9 trabajadores(as), el porcentaje fue de 77.03%, mientras que para el 2002 aumentó a 83.9%. Esto puede indicar que la evolución positiva de los salarios en los establecimientos pequeños puede estar influida por la integración de empleados y empleadas no remuneradas.

**Gráfico III-3 El Salvador: Evolución del Salario Medio anual. Miles de colones 1990. Varios años. Sector Comercio.**

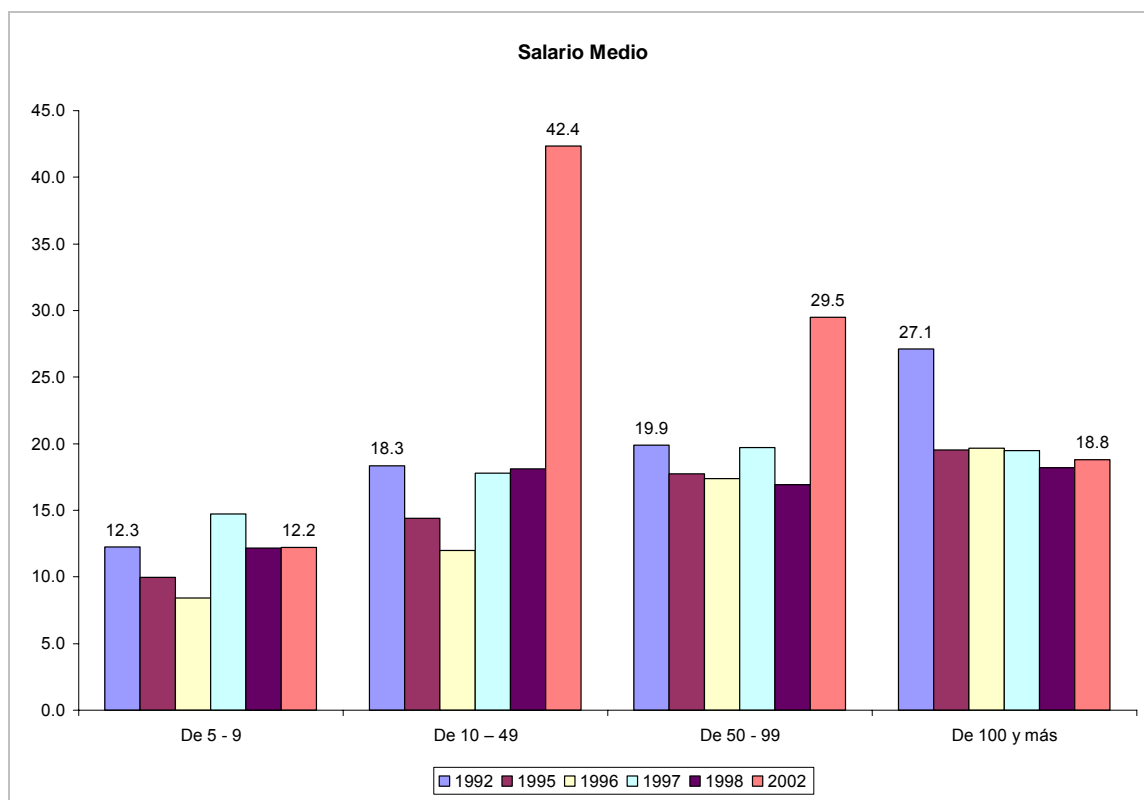


Fuente: Elaboración propia en Base a Censo Económico 1992, Encuesta Económica 1995, 1996, 1997, 1998 y 2002.

<sup>89</sup> Estos se calcularon en base al monto de sueldos y salarios y la población empleada remunerada. Es decir, se dejó por fuera a los empleados no remunerados.

Por otro lado, para el sector comercio la situación parece tener un comportamiento positivo. Los salarios medios han aumentado en todos los rangos de establecimientos. La evolución más débil se observa en el rango de establecimientos que contratan de 10 a 49 empleados y empleadas. Sin embargo los salarios medios no muestran demasiada dispersión entre los rangos de establecimientos. Para 2002, el rango con salarios medios más bajos era el de 10-49 empleados(as); mientras que el rango de salarios medios más altos era el de 50-99 empleados.

**Gráfico III-4 El Salvador: Evolución del Salario Medio anual. Miles de colones 1990 Varios años. Sector Servicios.**



*Fuente: Elaboración propia en Base a Censo Económico 1992, Encuesta Económica 1995, 1996, 1997, 1998 y 2002.*

En el sector servicios se pueden observar cambios bastante claros y en distintos sentidos en la evolución de los salarios medios. El cambio más drástico se encuentra en el sector de 10-49 empleados y empleadas, donde el salario medio prácticamente se más que duplicó en 10 años. Sin embargo, en los

establecimientos de menor rango de contratación, han tenido un estancamiento y ha existido un decrecimiento para los establecimientos de 100 y más empleados(as).

Sin duda, existe una buena parte de trabajadores dentro de los servicios que está teniendo una mayor productividad y mejores salarios. Lo que, en términos de Weller (2001), se podría llamar una terciarización genuina, situada a nivel de los establecimientos de mediana contratación (10-49 trabajadores y trabajadoras). Mientras que, hablaríamos de una terciarización espuria, en la expansión de empleos en el rango de establecimientos de 5 a 9 empleados(as), donde se tienen los peores salarios (y estáticos) así como niveles bajos de productividad.

Sin duda, la heterogeneidad estructural incide en la dinámica productiva. Las pequeñas empresas tienen ingresos mucho menores por empleado(a) que las grandes y se encuentran en el nivel de subsistencia, tal como se explicó en el capítulo anterior. Una de las principales causas es que dentro de las microempresas existen altos niveles de empleados(as) no remunerados(as) (alrededor de un 40% del total), esto responde a que en muchos casos son empresas familiares. Asimismo, las empresas medianas son las que poseen remuneraciones promedio más altas, esto por un lado es explicado porque éstas son las que tienen mayor participación en el sector servicios, el cual es el sector que más participa en las ventas.

**Tabla III-8 El Salvador: Salario medio según tamaño de empresas.**

Tamaño	Salario medio anual
De 1 a 4	\$2,441.97
De 5 a 9	\$4,691.42
De 10 a 49	\$8,170.86
De 50 a 99	\$7,810.71
De 100 y Más	\$5,692.54

*Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Económica.*

Como se puede observar los salarios medios se vuelven un indicador importante para el estudio de la dinámica laboral, en el sentido que la movilidad de los empleos se expresa en este indicador.

Las brechas intrasectoriales de productividad co-existen con brechas similares en el mercado laboral. Este apartado intentó hacer un acercamiento a este fenómeno, no obstante, por la poca disponibilidad de datos a niveles intrasectoriales<sup>90</sup> no es completo.

## 1.5 DIFERENCIAS LABORALES TERRITORIALES Y GEOGRÁFICAS

En esta sección se realiza un análisis descriptivo de las principales diferencias laborales a nivel de las zonas geográficas que conforman El Salvador (Central, Occidental y Oriental), y además, se consideran datos a nivel de áreas urbana y rural.

### ▪ DIFERENCIAS LABORALES TERRITORIALES<sup>91</sup>

En el análisis del mercado laboral salvadoreño realizado por Lara (2004), se propone un concepto más completo de informalidad, tomando como base la definición proporcionada por la DIGESTYC, en el cual el autor añade otras variables que deben considerarse (ver Tabla III-9). Bajo el uso de criterios alternativos, obtiene resultados de informalidad más elevados a nivel país, sobre todo, para el caso del área rural.

---

<sup>90</sup> Ver Recuadro 1 del anexo metodológico, p.12.

<sup>91</sup> Para estudiar brevemente las diferencias laborales a nivel de áreas rural y urbana, se ha tomado como base a Lara (2004)

**Tabla III-9 Propuesta operativa de la definición de empleo informal**

Categoría ocupacional	Atributo de formalidad o informalidad	Empleo informal	Empleo formal
Patrono	Tamaño de la empresa.	Patronos(as) propietarios(as) de empresas informales	Patronos(as) propietarios(as) de empresas formales (más de 5 trabajadores y trabajadoras).
Cuenta propia	Seguridad social	Trabajadores(as) por cuenta propia que no están cubiertas por algún sistema de seguridad social.	Trabajadores(as) por cuenta propia cubiertos por algún sistema de seguridad social
Cooperativistas	Seguridad social	Cooperativista no cubierto por algún sistema de seguridad social	Cooperativista cubierto por algún sistema de seguridad social
Familiar no remunerado(a)	Seguridad social	Familiar no remunerado(a) que no está cubierto por algún sistema de seguridad social	Familiar no remunerado(a) cubierto por algún sistema de seguridad social
Asalariado(a) Permanente	Contrato Seguro social	Personas que no han firmado contrato de trabajo y las que han firmado contrato, pero sin seguridad social.	Personas que han firmado contrato de trabajo y gozan de la seguridad social.
Asalariado(a) Temporal	Contrato Seguro social	Personas que no han firmado contrato de trabajo y las que han firmado contrato, pero sin seguridad social.	Personas que han firmado contrato de trabajo y gozan de la seguridad social.
Aprendiz	Contrato	Personas que no han firmado contrato de aprendiz.	Personas que han firmado contrato de aprendiz.
Servicio domésticos		Personas que laboran en servicios domésticos.	
Otros	Contrato Seguro social	Personas que no han firmado contrato de trabajo y las que han firmado contrato, pero sin seguridad social.	Personas que han firmado contrato de trabajo y gozan de la seguridad social.

*Fuente: Lara, Edgar, en base a EHPM bajo criterios alternativos.*

Esta clasificación, a diferencia de la que propone la DIGESTYC, considera que la informalidad está ligada no sólo al tamaño de la unidad productiva (inferior a cinco personas ocupadas), sino también a las condiciones laborales bajo las que se encuentran los(as) empleados(as) tales como cobertura por algún sistema de seguridad social y firma de contratos de trabajo.

Aunque las estadísticas oficiales señalan que el porcentaje de población que labora dentro del sector formal de la economía es superior respecto a la ocupada en el sector informal, Lara señala que, bajo el uso de estos criterios

alternos, el empleo generado en el sector no capitalista supera al del sector moderno. Para el período 1991-2002 la proporción de ocupados(as) dentro del sector informal de la economía (a nivel total país) representó en promedio el 72.9% a nivel del país. Esta cifra supera la señalada por las estadísticas oficiales la cual no excede el 50%.

Sin menospreciar la cantidad de personas que se encontraban empleadas informalmente en el área urbana (62% en promedio), el porcentaje de la población ocupada rural que laboraba dentro del sector informal de la economía registró cifras cercanas al 89% (en promedio), lo que indica la informalización de dicha área, esto puede constatarse en la Tabla III-10. La situación anterior ayuda a comprender la subestimación de los datos si sólo la información del área urbana es utilizada para realizar inferencias sobre todo el país. Además, explica los procesos migratorios no sólo al exterior del territorio salvadoreño, sino, a la vez, al interior del mismo, pues las personas que residen en el área rural esperan obtener un mejor trabajo e ingresos (empleo formal) movilizándose hacia el área urbana, sin embargo, en muchas ocasiones no lo encuentran. Al trasladarse a la ciudad generan mayor presión sobre el suministro o utilización de servicios y recursos y al no encontrar un empleo digno tienden a refugiarse en actividades propias del subempleo o la informalidad, quedando en ocasiones, en condiciones más precarias respecto a las iniciales.

**Tabla III-10 El Salvador: Porcentaje de Ocupados(as) en Sector Informal 1991-2002**

Años	Total	Urbano	Rural
1991	77.6	65.4	91.5
1992	76.7	64.0	91.1
1993	76.7	64.4	90.9
1994	73.9	63.5	89.6
1995	74.9	64.7	90.0
1996	75.8	65.9	90.0
1997	74.8	64.8	89.6
1998	68.7	57.9	86.3
1999	67.7	56.7	86.2

Años	Total	Urbano	Rural
2000	69.0	58.5	87.0
2001	69.7	59.1	87.0
2002	69.1	59.1	86.1

*Fuente: Lara López, Edgar. Empleo Formal e informal en El Salvador. Informe sobre el Desarrollo de la fuerza laboral. En base a EHPM bajo criterios alternativos, FUNDE 2004.*

Como se mencionó anteriormente, el sector informal es un rasgo propio no sólo del área rural del país, además está presente en el área urbana. Esta característica, según Lara (2004), junto al subempleo y la cobertura de seguridad social, son indicadores de la precariedad laboral del país. En este sentido, los datos revelan la inestable situación laboral en la que se encuentran muchos(as) salvadoreños(as) que poseen un empleo.

El porcentaje de población que labora informalmente ha ido creciendo a medida que transcurre el tiempo. En promedio, la proporción de personas ocupadas en el sector no capitalista de la economía fue -para el período 1991-2002- de 48.2%, es decir cerca de la mitad de la población ocupada se encontraba laborando en situaciones de informalidad. Si se compara el año 1994 con el 2004 (ver Tabla III-10) la proporción de empleados(as) en este sector como porcentaje del total ha aumentado un 1% en el área urbana.

Asimismo, la tasa de subempleo a nivel urbano rodea el 31.1%, este problema evidencia, a la vez, las precarias condiciones en las que la clase trabajadora del país se inserta en el mercado laboral. Las dos modalidades de subempleo expresan, entre otros factores, la escasa productividad de la mano de obra asociada a una deficiente formación para el trabajo. Además, refleja la existencia de un aparato productivo desarticulado inter e intra sectorialmente y dependiente del exterior. Pese a que a lo largo de la década del noventa el porcentaje de personas ocupadas en el sector informal había experimentado disminución, a partir del año 2000 los porcentajes registran nuevamente incrementos, a nivel total país y para las áreas urbana y rural. A partir del año 2003 los índices de subempleo sobrepasan cifras del 30%.

A lo anterior se suma el porcentaje de trabajadores(as) que no reciben prestaciones laborales, entre ellas, la seguridad social. En promedio, más de la mitad de personas ocupadas no pueden acceder a este tipo de servicios (remitirse a Tabla III-11).

**Tabla III-11 El Salvador: Indicadores de precariedad en el empleo. Área urbana, porcentaje de ocupados(as)**

Año	Trabajadores(as) en el sector informal	Tasa de subempleo	Trabajadores(as) sin seguridad social
1994	48.8	32.7	59.1
1995	47.1	31.9	61.6
1996	47.4	30.6	62.1
1997	49.5	29.9	61.3
1998	46.6	31.7	56.2
1999	46.5	29.1	51.5
2000	47.7	26.3	54.2
2001	49.4	27.8	53.6
2002	49.7	29.8	54.5
2003	47.9	37.1	54.3
2004	49.8	35.4	56.0

Fuente: FUNDE. Desempeño del mercado de trabajo de El Salvador. [www.globalpolicynetwork.org](http://www.globalpolicynetwork.org)

▪ DIFERENCIAS LABORALES GEOGRÁFICAS

Para comprender mejor las diferencias laborales a nivel geográfico se analizan de forma descriptiva los porcentajes de personal ocupado que percibe remuneración en los establecimientos industriales, comerciales y de servicios de las tres zonas geográficas que conforman el territorio salvadoreño. El análisis considera, además, la proporción de personas ocupadas (como porcentaje del total) en el sector informal y moderno de la economía.

○ SECTOR INDUSTRIA

De acuerdo a los años en análisis<sup>92</sup>, el porcentaje de la población ocupada en el sector industria de la Zona Central tendió a concentrarse en el sector formal

<sup>92</sup> Estos años son: 1992, 1994, 1995, 1996, 1997 y 1998. En otras palabras, corresponden a las publicaciones del Censo Económico y las Encuestas Económicas



(19.7% en promedio), mientras que 9.2% de las y los trabajadores se ubicó en el sector no capitalista de la economía<sup>93</sup>. Esta situación se debe a la naturaleza del sector industrial, pues la mayor parte de establecimientos que se dedican a la transformación o manufactura de bienes exigen niveles de contratación medios o elevados. En la Tabla III-12 puede constatarse que la gran empresa (la cual forma parte del sector formal de la economía) empleó a más de la mitad de las personas del sector<sup>94</sup>.

Por otra parte, en la Zona Occidental en promedio, 2.6% de la población ocupada urbana se encontraba trabajando dentro del sector no capitalista de la economía, mientras que 1.17% en el sector capitalista. En la estructura empresarial de la región, las unidades productivas con niveles de contratación inferiores a 4 empleados(as) han ido ganando terreno. Dentro del sector capitalista la gran empresa registró el mayor porcentaje de empleados(as) dentro del sector manufacturero de la región.

Al analizar los datos correspondientes a la Zona Oriental, la situación se vuelve más crítica, pues para los años en cuestión, 2.8% de las personas se encontraban laborando en el sector informal, mientras que sólo 0.67% trabajaba en el sector formal, especialmente, en la mediana empresa de dicha zona.

---

<sup>93</sup> Estos datos son válidos para el área urbana del país.

<sup>94</sup> Los porcentajes señalados se han obtenido a través del cálculo de un promedio de los datos correspondientes a los cinco años en análisis.

**Tabla III-12 El Salvador: Porcentajes de personal ocupado según tamaño de empresa en el Sector Industria.**

División por zonas	Industria				
	Número de ocupados(as)				
	1992	1995	1996	1997	1998
<b>Zona Central</b>					
4 y menos	8.3%	10.7%	10.1%	8.5%	8.5%
5 a 9	3.4%	4.2%	3.8%	3.2%	2.4%
10 a 49	10.8%	13.1%	14.0%	10.5%	10.9%
50 a 99	8.8%	7.3%	7.0%	6.5%	6.7%
100 y más	55.5%	55.2%	51.9%	59.2%	58.6%
<b>Zona Occidental</b>					
4 y menos	2.7%	1.4%	2.4%	3.3%	3.4%
5 a 9	0.9%	0.9%	1.1%	0.7%	0.8%
10 a 49	0.9%	0.4%	0.4%	0.6%	0.7%
50 a 99	0.8%	-	0.2%	0.4%	0.6%
100 y más	3.9%	1.4%	3.2%	2.4%	2.1%
<b>Zona Oriental</b>					
4 y menos	2.4%	3.5%	3.3%	2.7%	2.5%
5 a 9	0.7%	0.7%	1.0%	0.9%	1.7%
10 a 49	0.7%	1.1%	1.1%	0.5%	0.5%
50 a 99	0.1%	-	-	0.1%	0.0%
100 y más	0.2%	-	0.4%	0.6%	0.6%
<b>Total Ocupados(as)</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, 1995, 1996, 1997 y 1998.*

Al considerar las remuneraciones pagadas a los(as) trabajadores(as) del sector formal y del sector no capitalista dentro de la industria, se obtiene que en la Zona Central en el año 1992 se remuneraba casi al 100% de las personas ocupadas en empresas con menos de 4 empleados(as). No obstante, para los años 1995-1998 la situación se modificó, pues más del 60% de personas se convirtieron en “no asalariadas”.<sup>95</sup> Respecto al sector moderno industrial, más del 90% de las personas que laboraron en el sector recibió salario por su fuerza de trabajo.

<sup>95</sup> Este puede ser el caso de patronos(as) y familiares no remunerados(as).

En la Zona Occidental de El Salvador, del conjunto de personas empleadas en el sector manufacturero cerca del 55% fueron no remuneradas. De ellas, el 45% se ubicó en el sector informal de la economía. En el sector formal de la región casi a la totalidad de ocupados(as) -más del 90%- se les pagó sus respectivos sueldos o salarios.

Finalmente, en la Zona Oriental se mantiene la tendencia experimentada por el resto de regiones. Del total de trabajadores(as) del sector no capitalista solamente 41.2% recibió remuneración mientras que más del 50% eran no asalariados. En el sector moderno de la zona la situación fue mejor, pues cerca del 90% de las personas recibieron compensación salarial.

**Tabla III-13 El Salvador: Porcentajes de personal remunerado según sector de ocupación en el Sector Industria<sup>96</sup>.**

División por zonas	Industria				
	% Personal ocupado remunerado				
	1992	1995	1996	1997	1998
SI Central	97.50%	38.30%	39.14%	34.24%	36.77%
SF Central	99.75%	95.13%	93.77%	91.37%	93.19%
SI Occidental	36.35%	41.72%	48.85%	41.07%	53.32%
SF Occidental	92.01%	92.59%	93.61%	92.01%	90.98%
SI Oriental	37.08%	37.37%	42.92%	56.10%	32.66%
SF Oriental	90.78%	89.25%	93.50%	92.44%	93.53%

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, 1995, 1996, 1997 y 1998.*

○ SECTOR COMERCIO

El sector informal predomina en este tipo de actividad económica. Los datos respaldan esta afirmación (ver Tabla III-14). Para el período considerado, del total de personas ocupadas en el sector comercio a nivel país, aproximadamente 42%

<sup>96</sup> El cambio drástico que se observa en la categoría "sector informal" de la Zona Central para 1992 respecto al resto puede estar ocasionado por el cambio de fuente de información, en 1992 se utilizó el Censo Económico, mientras que desde 1995 hasta 1998 la Encuesta Económica.

se encontraba en el sector informal de la Zona Central. En otras palabras, esas personas trabajaban en microempresas o en establecimientos con menos de cuatro empleados(as). En cambio, en el sector moderno de la región trabajó sólo el 7.8% del conjunto de ocupados(as).

Asimismo, en la Zona Occidental y Oriental, hay una marcada tendencia a que el sector informal prevalezca. En la primera región, en promedio, 13.4% de los y las ocupados se ubicó en el sector no capitalista y en la región oriental el 11.2% se concentró en actividades propias del mismo. Respecto al sector formal, en ambas zonas, la cantidad de trabajadores(as) es poco significativa, en la Zona Occidental solamente 0.85% se ubicó en el sector moderno, mientras que en la Zona Oriental el porcentaje de ocupados(as) en dicho sector fue inferior, 0.78% del total de empleados(as) del sector comercio.

**Tabla III-14 El Salvador: Porcentajes de personal ocupado según tamaño de empresa en el Sector Comercio.**

División por zonas	Comercio				
	Número de ocupados(as)				
	1992	1995	1996	1997	1998
<b>Zona Central</b>					
4 y menos	50.4%	43.6%	41.7%	36.3%	35.5%
5 a 9	2.9%	5.5%	5.8%	6.2%	5.3%
10 a 49	7.5%	14.0%	15.2%	13.7%	12.7%
50 a 99	3.0%	4.3%	4.4%	4.8%	4.7%
100 y más	4.2%	7.3%	7.7%	6.5%	6.6%
<b>Zona Occidental</b>					
4 y menos	16.1%	10.5%	10.4%	14.1%	15.7%
5 a 9	0.6%	1.7%	1.2%	1.7%	0.9%
10 a 49	0.8%	1.2%	1.1%	1.0%	1.8%
50 a 99	0.1%	0.4%	0.3%	0.2%	0.3%
100 y más	0.1%	0.1%	0.2%	0.3%	0.2%
<b>Zona Oriental</b>					
4 y menos	13.0%	8.6%	9.2%	12.2%	12.8%
5 a 9	0.6%	1.2%	1.4%	1.0%	2.0%
10 a 49	0.5%	1.0%	0.9%	1.7%	1.2%
50 a 99	0.1%	0.5%	0.3%	0.3%	0.3%
100 y más	0.1%	0.2%	0.3%	0.1%	0.0%
<b>Total Ocupados(as)</b>	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, 1995, 1996, 1997 y 1998.

La Encuesta Económica y Censo Económico señala que existe una parte de empleados (as) que no reciben su salario. Si se analizan las remuneraciones pagadas a las personas que laboraron en el sector comercio para los años 1992, 1995-1998, se tiene que, en la Zona Central del territorio, del total de empleados en el sector informal de la economía (42% en promedio) sólo el 25.7% recibió remuneración, es decir, más del 74% eran personas “no asalariadas”. Las personas ocupadas en el sector formal recibieron, en su mayoría, las compensaciones salariales respectivas.

Además, en la Zona Occidental del territorio salvadoreño, solamente 21.9% de las personas que se encontraban laborando en el sector informal recibió remuneración. Por ende, casi 78% de las personas trabajó sin recibir retribución alguna. Pese a que el porcentaje es un promedio, no deja de sorprender el dato de 1997, en ese año, el personal remunerado sólo fue de 9.84%, por lo que más del 90% era no asalariado. Este caso se presenta, en mayor proporción, en empresas unipersonales o microempresas en general, donde el (la) dueño(a) realiza todos los trabajos, o en casos donde los(as) familiares son los(as) empleados(as) y no gozan de salario ni de prestaciones laborales.

Por otra parte, en la Zona Oriental del territorio salvadoreño, sólo se pagó remuneraciones al 25.9% de las personas ubicadas en empresas cuyos niveles de contratación eran inferiores a cuatro empleados(as), es decir establecimientos o microempresas del sector no capitalista de la economía. En el sector formal, la tendencia se mantuvo, ya que aproximadamente el 91.4% recibió compensaciones salariales.

**Tabla III-15 El Salvador: Porcentajes de personal remunerado según sector de ocupación en el Sector Comercio.**

División por zonas	Comercio				
	% Personal ocupado remunerado				
	1992	1995	1996	1997	1998
SI Central	25.53%	25.01%	28.02%	25.43%	24.43%
SF Central	92.81%	95.41%	94.37%	96.10%	94.41%
SI Occidental	20.64%	26.29%	39.25%	9.84%	13.67%
SF Occidental	91.23%	94.60%	95.83%	96.45%	95.16%
SI Oriental	21.91%	29.47%	34.39%	21.52%	22.19%
SF Oriental	89.71%	89.76%	93.40%	95.09%	89.27%

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, 1995, 1996, 1997 y 1998.*

○ SECTOR SERVICIOS<sup>97</sup>

En el sector servicios, del total de personas ocupadas el 18.3% (en promedio) se encontraba en el sector moderno de la economía, mientras que una proporción significativa (40.2%) en el sector informal. Para los años 1995-1998, en la región central el 28% de los(as) ocupados(as) se ubicó en el sector no capitalista de la economía. Al mismo tiempo, en las regiones oriental y occidental las personas concentradas en dicho sector representaron el 6.4% del total de empleados(as) respectivamente.

El sector formal o moderno representó en promedio 15.24% en la Zona Central, mientras que 1.47% del total de ocupados(as) en la Zona Occidental trabajaba en dicho sector. Para la Zona Oriental, los empleos formales representaron 1.54% respecto al total de personas empleadas en el sector servicios del país. Por ende, en el sector terciario de la economía prevalece el empleo informal, fenómeno que se ha podido constatar para los subsectores

---

97 Es necesario aclarar que en el Censo Económico de 1993 no hay información respecto a unidades productivas de servicios con menos de cuatro empleados(as), es decir, para ese año no puede efectuarse una comparación entre sector formal e informal de la economía, siguiendo los criterios de la DIGESTYC.

comercio y servicios. Esta tendencia se manifiesta en las tres zonas geográficas que conforman el territorio salvadoreño.

**Tabla III-16 El Salvador: Porcentajes de personal ocupado según tamaño de empresa en el Sector Servicios.**

División por zonas	Servicios				
	Número de ocupados(as)				
	1992	1995	1996	1997	1998
<b>Zona Central</b>					
4 y menos	-	32.6%	31.5%	24.6%	23.3%
5 a 9	12.8%	8.9%	9.0%	10.5%	9.6%
10 a 49	32.7%	21.6%	22.9%	21.6%	22.4%
50 a 99	12.4%	6.0%	6.1%	5.1%	5.3%
100 y más	27.4%	12.7%	12.1%	13.4%	12.1%
<b>Zona Occidental</b>					
4 y menos	-	5.4%	5.4%	7.6%	7.4%
5 a 9	2.3%	1.0%	1.3%	0.7%	1.7%
10 a 49	3.4%	2.7%	2.4%	2.5%	2.8%
50 a 99	1.6%	0.3%	0.4%	0.5%	0.4%
100 y más	0.5%	0.2%	0.2%	0.2%	0.3%
<b>Zona Oriental</b>					
4 y menos	-	4.2%	4.5%	7.8%	9.0%
5 a 9	1.9%	1.4%	1.4%	2.0%	1.7%
10 a 49	3.3%	2.3%	2.2%	2.6%	3.1%
50 a 99	0.9%	0.3%	0.4%	0.4%	0.5%
100 y más	0.8%	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%
<b>Total Ocupados(as)</b>	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, 1995, 1996, 1997 y 1998.*

Al tomar en consideración las remuneraciones pagadas en el sector servicios, puede observarse que en la región central del total de personal empleado en el sector informal, 44.7% recibió compensaciones salariales. En la región oriental la proporción ascendió a 45.5% y en la región occidental a 39.7%. Cabe señalar que en el subsector servicios la proporción de trabajadores(as) remunerados en el sector informal o no capitalista de la economía es mayor que las de los otros subsectores previamente considerados.

Por otra parte, en el sector formal de la economía la proporción de personal ocupado remunerado, fue en la Zona Central de 77.4%, cifra inferior a la

registrada por la industria y comercio. Esta situación se debe a que el dato de 1992 es considerablemente bajo (solamente se remuneró al 7.61% del personal) respecto al que se obtuvo entre 1995-1998. En la región occidental, esta proporción ascendió a 88.76%, mientras que en la región oriental a 94.14%. Por lo que, si bien en el sector servicios la proporción de trabajadores(as) remunerados en el sector informal es superior a la registrada por empleos informales en la industria y el comercio, en el caso del sector formal es lo contrario, al menos para las zonas occidental y central (Ver Tabla III-17).

**Tabla III-17 El Salvador: Porcentaje de personal remunerado según sector de ocupación en el Sector Servicios.**

División por zonas	Servicios				
	% Personal ocupado remunerado				
	1,992	1,995	1,996	1,997	1,998
SI Central	-	47.62%	51.04%	40.99%	39.05%
SF Central	7.61%	95.08%	93.21%	96.11%	95.15%
SI Occidental	-	47.30%	42.86%	35.51%	33.00%
SF Occidental	82.53%	95.39%	93.64%	94.78%	77.45%
SI Oriental	-	45.14%	45.78%	47.71%	43.44%
SF Oriental	89.24%	95.27%	95.80%	95.03%	95.37%

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, 1995, 1996, 1997 y 1998.*

En consecuencia, la proporción de población ocupada que labora dentro del sector informal de la economía ha sido significativa para los años de estudio, sobre todo en el sector terciario, esto es válido para todas las zonas geográficas que conforman el territorio salvadoreño. Además, los porcentajes de personal remunerado en el sector no capitalista son alarmantes, la mayor parte realiza trabajos sin recibir compensación monetaria alguna.

- DIFERENCIAS LABORALES A NIVEL MUNICIPAL

El “Informe 262” del PNUD-El Salvador, brinda datos a cerca de los niveles de ocupación a nivel municipal. Con esto se puede hacer una breve comparación con lo presentado en el capítulo anterior acerca de la productividad, la cual se midió usando el PIB per cápita como un indicador aproximado.



Los niveles de desempleo oscilan entre el 33.6 %y 0.7%, esto indica que existen municipios y dinámicas dentro de éstos que no permiten la inserción al mercado laboral de manera más profunda que en otros. Se debe hacer notar que la dinámica de la relación entre los niveles de ocupación y desocupación juega un papel importante las migraciones. Por lo general, la falta de empleo en los municipios genera una migración intermunicipal.

**Tabla III-18 El Salvador: Niveles de ocupación, desocupación, tasa de desempleo y su relación con la tasa nacional de desempleo, municipios seleccionados. 2004.**

Posición	Municipio	Nivel de ocupación	Nivel de desocupación	Desempleo (%)	Tasa desempleo nacional (%)	Relación de la tasa con la nacional
1	CINQUERA	249	126	33.6	6.8	4.94
2	SAN JOSÉ CANCASQUE	488	170	25.8	6.8	3.79
3	TOROLA	442	108	19.6	6.8	2.88
187	EL PAISNAL	5069	368	6.8	6.8	1.00
188	JOATECA	1421	103	6.8	6.8	1.00
189	OJOS DE AGUA	1201	87	6.8	6.8	1.00
190	SAN JORGE	3181	232	6.8	6.8	1.00
191	SAN JULIÁN	5714	416	6.8	6.8	1.00
192	TAMANIQUE	4420	321	6.8	6.8	1.00
260	CACAOPELA	3632	127	3.4	6.8	0.50
261	NUEVA GRANADA	2581	80	3	6.8	0.44
262	VILLA DOLORES	1980	14	0.7	6.8	0.10

*Fuente: Elaboración propia en Base a "Indicadores de desarrollo humano", PNUD (2005). Tasa nacional de desempleo, EHPM 2004.*

La tabla III-18 muestra, en las primeras tres filas, los municipios que poseen una mayor tasa de desempleo. Las filas del centro se detallan los municipios cuya dinámica es la más parecida a la nacional, mientras que las últimas filas detallan los municipios que poseen menores tasas de desempleo. Sin embargo, estos últimos tres municipios también son municipios que tienen bajos niveles de población.

Por otro lado, el análisis de la distribución espacial del desempleo mostró una correlación espacial positiva, no tan elevada, con un índice I de Moran de

0.17, y el índice de 1-Gearry<sup>98</sup> de 0.22, esto indica una leve tendencia a la concentración de municipios con tasas de desempleo similares. Al igual que la productividad, se cuenta con la presencia de un patrón espacial no debido al azar.

Los datos de la tasa desempleo incluyen una dinámica migratoria que no es posible captar a través del nivel relativo entre la ocupación y desocupación, a pesar de que brinda una noción comparativa intermunicipal. En este sentido, los municipios que tienen mejores niveles de productividad atraen la urbanización y a niveles más altos de población. Cuestión que será aún más profundizada en el apartado siguiente.

Las categorías utilizadas para los niveles de ocupación son las siguientes<sup>99</sup>:

- De 32,777 a 189,340 ocupados/as
- De 7,599 a 32,776 ocupados/as
- De 3,029 a 7,598 ocupados/as
- De 1,571, a 3,028 ocupados/as
- De 547 a 1,570 ocupados/as
- De 115 a 546 ocupados/as

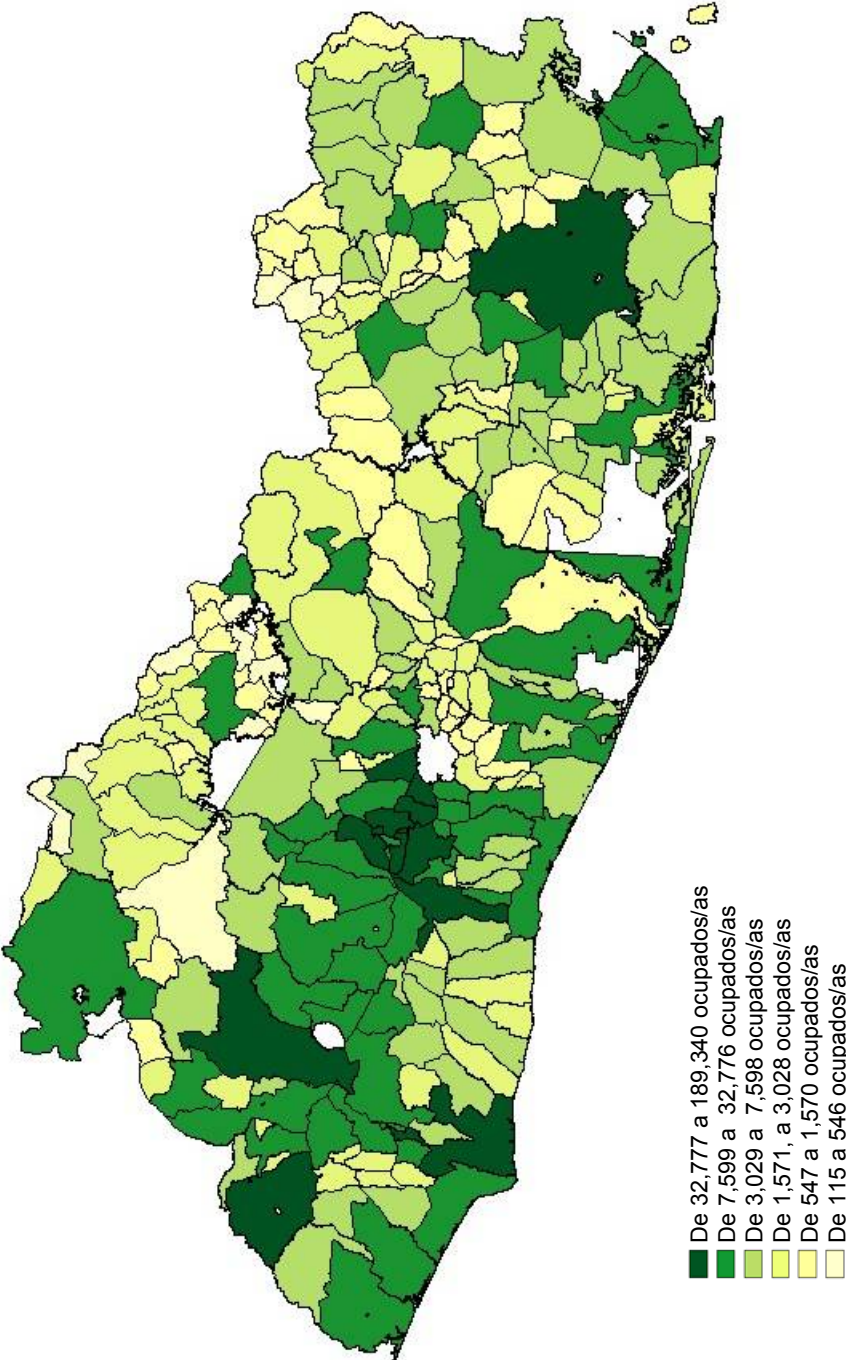
Los colores oscuros en el mapa indican niveles más de empleo, mientras que las de colores más claros son las que poseen más baja ocupación.

---

<sup>98</sup> Revisar Anexo metodológico, apartado 1.7 pp 10-11, sobre la construcción de estos índices.

<sup>99</sup> Ver anexo metodológico, apartado 1-7 p.9, sobre categorías utilizadas.

Ilustración III-1 Distribución geográfica-municipal de los niveles de ocupación. 2004



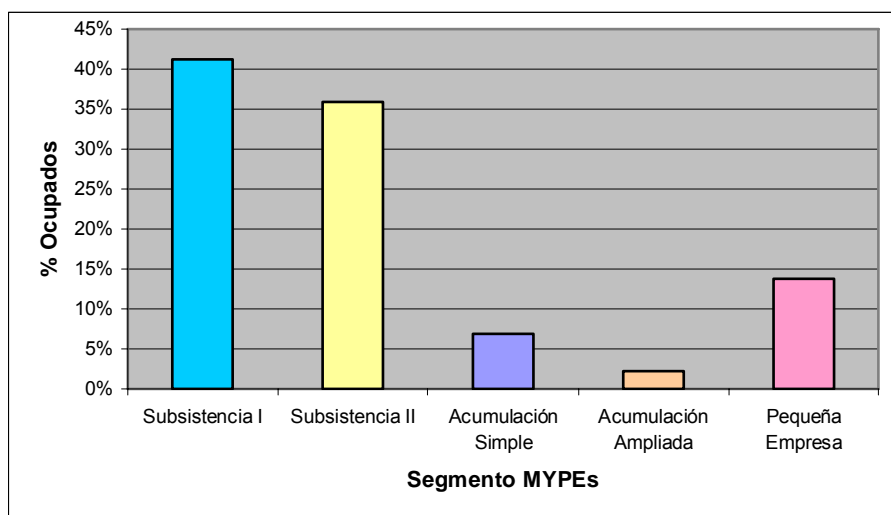
Fuente: Elaboración propia en Base a "Indicadores de desarrollo humano", PNUD (2005).

## 1.6 DIFERENCIAS LABORALES EN EL SEGMENTO MYPES

El objetivo de esta sección es analizar la estructura ocupacional del sector, lo cual toma especial importancia dada la realidad (multidimensional y heterogénea) del sector como se demostró en el capítulo anterior.

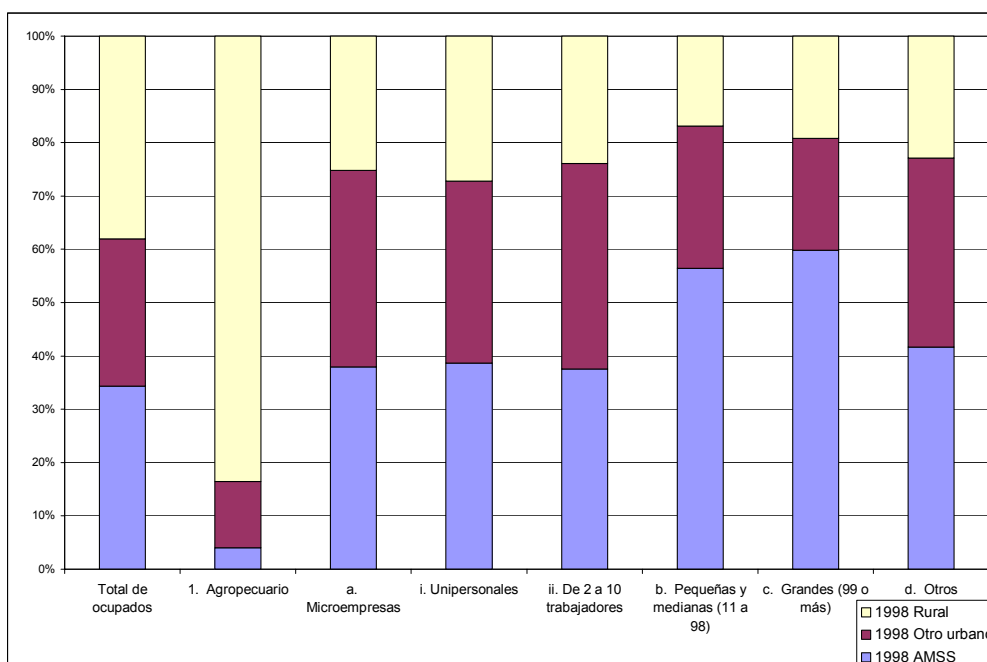
El número de ocupados en la microempresa de subsistencia representan el 77% del total de empleados de dicho sector; no obstante, en el caso de la pequeña empresa únicamente absorbe el 14% (ver gráfico III-5). Las microempresas absorben al 45% del total de ocupados a nivel nacional.

**Gráfico III-5 El Salvador: Ocupados por segmentos MYPES 2004**



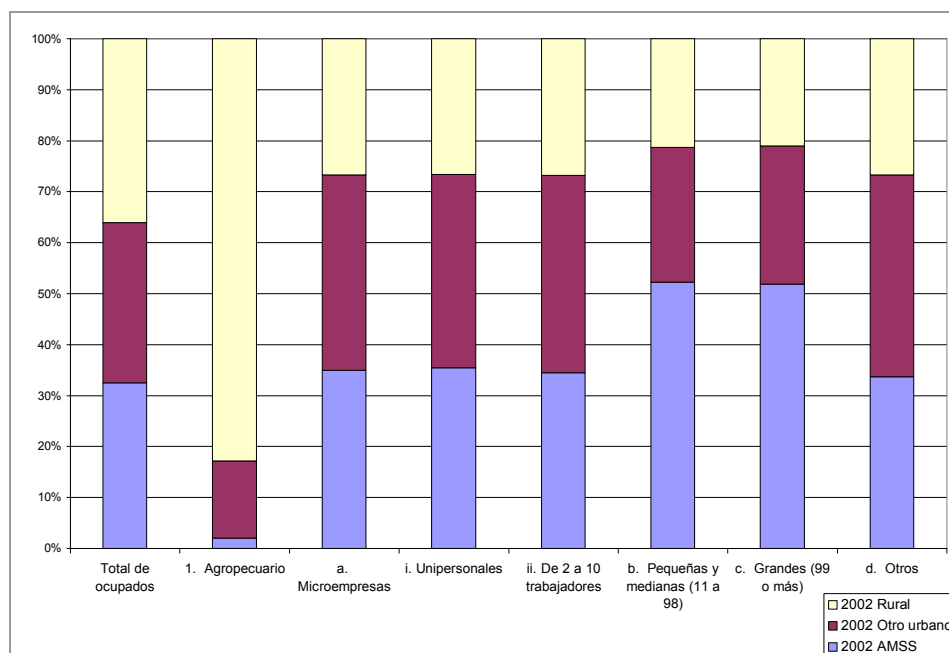
*Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE "Dinámica de las MYPES en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". de Seguimiento Sectorial 2004. Marzo 2005.*

**Gráfico III-6 El Salvador: Distribución del empleo según categorías de empresas 1998**



Fuente: Elaboración propia en base a FUSADES "Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva". Marzo de 2006.

**Gráfico III-7 El Salvador: Distribución del empleo según categorías de empresas 2002**

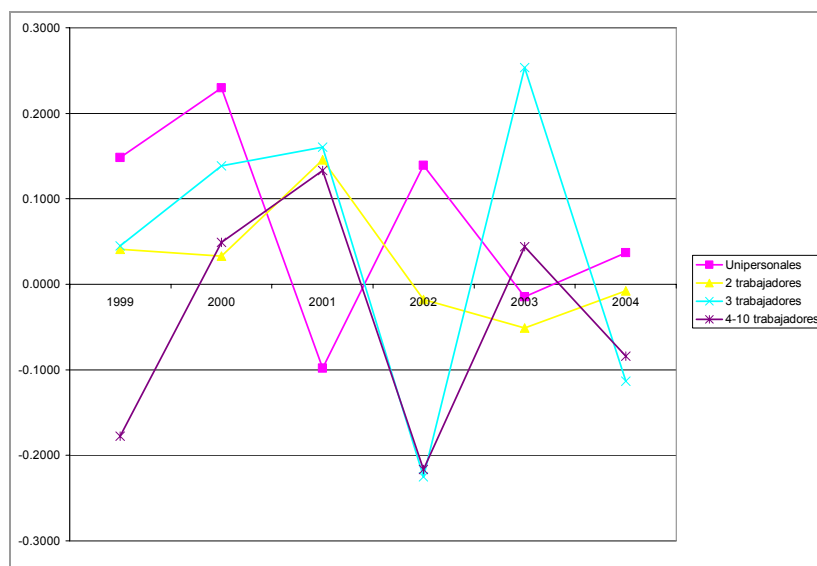


Fuente: Elaboración propia en base a FUSADES "Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva". Marzo de 2006.

El crecimiento del empleo generado tanto por las empresas grandes como por las microempresas ha sido diferente según la zona geográfica. Según El Informe Económico y Social 2005 de FUSADES, el crecimiento del empleo ha sido mayor en las zonas urbanas fuera del AMSS y en el área rural tal como se observa al comparar los dos gráficos III-6 y III-7. Además señalan como dato importante que el crecimiento del empleo en microempresas ha sido más grande en las zonas donde hay menor disponibilidad de empleos en empresas no agropecuarias pequeñas, medianas o grandes.

Como se observa en los gráficos III-6 y III-7, más de la mitad de los ocupados en empresas pequeñas, medianas y grandes residen en el AMSS, y es esta región en la cual el crecimiento de las microempresas ha sido menor (según datos de FUSADES 18.1% contra crecimientos del 33.6% y 36% en otras zonas urbanas y rural)

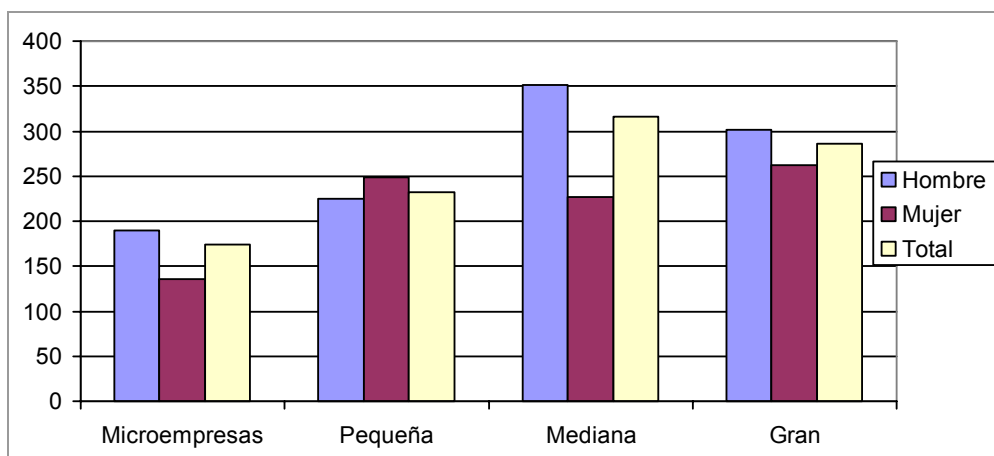
**Gráfico III-8 El Salvador: Evolución del número de Microempresas por número de trabajadores, 1998-2004**



Fuente: Elaboración propia en base a FUSADES "Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva". Marzo de 2006.

En el gráfico III-9 se observa los salarios más altos en el sector privado no agrícola son generados por la mediana y gran empresa. Esta ultima genera el 56.4% de los salarios no agrícolas, seguido por la microempresa con una participación del 29%, quedando la pequeña y mediana empresa con 12.7% y 2.5% respectivamente. Es interesante que a pesar que la microempresa predomina en cuanto en número de empresas (demostrado en el capítulo anterior), su contribución salarial es inferior, y de hecho, pagan salarios inferiores al resto de empresas.

**Gráfico III-9 El Salvador: Salario promedio mensual de ocupados asalariados en sector privado no agrícola por tamaño de empresa donde trabajan 2004(US\$)**



Fuente: Elaborado por FUSADES "Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva". Marzo de 2006.

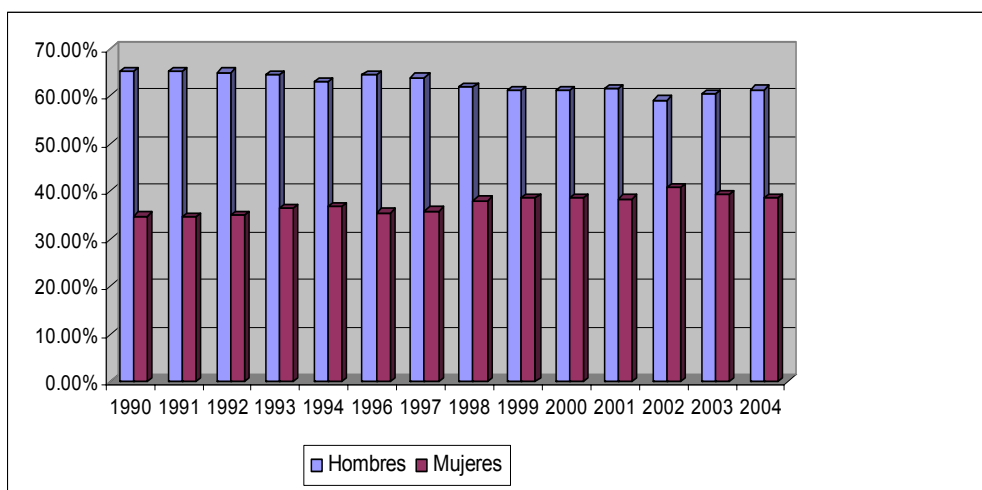
Es importante mencionar que únicamente en la pequeña empresa las mujeres perciben en promedio un salario superior a los hombres (diferencia equivalente a 10.9% a favor de las mujeres). Situación que no ocurre en el resto de casos (sobre esta temática se ahonda en el apartado siguiente).

## 1.7 EMPLEO, SUBEMPLEO Y GÉNERO

En esta sección se presenta una comparación de indicadores referentes a empleo y subempleo entre géneros. En el capítulo anterior se estableció la

existencia de brechas productivas entre hombres y mujeres, ahora es necesario establecer cómo está compuesta la estructura laboral salvadoreña con respecto a las diferencias de género.

**Gráfico III-10 El Salvador: Ocupados(as) en el Sector Formal de la Economía según género. Total País Urbano**

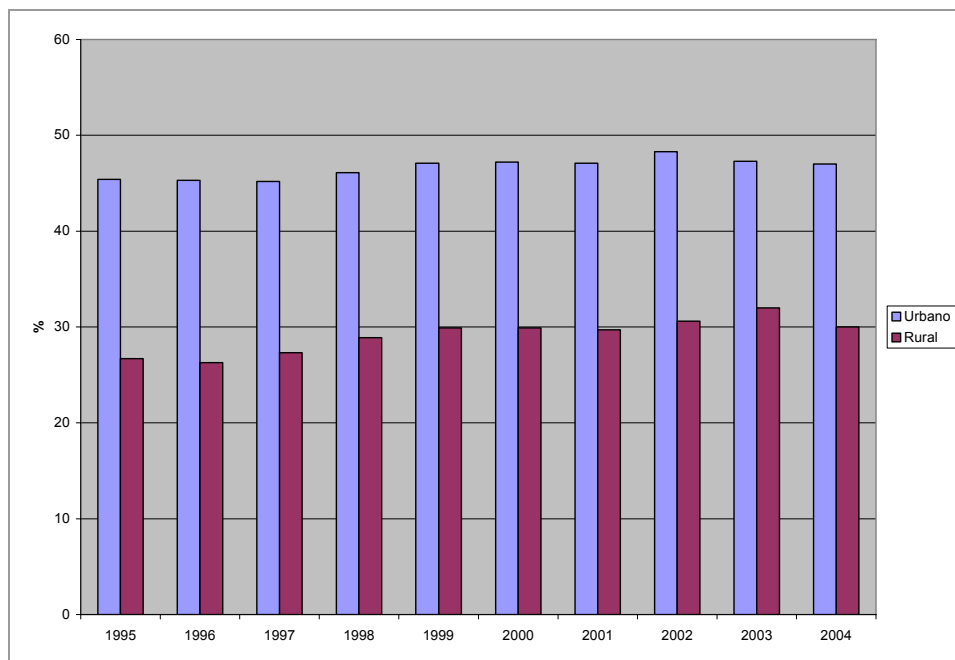


*Fuente: Elaboración propia basada en datos de la EHPM, varios años*

Si hacemos abstracción del sector informal de la economía y nos enfocamos en el análisis del sector moderno, podemos afirmar que el empleo generado por este último segmento del mercado laboral ha tendido a concentrarse en el sexo masculino. Como promedio del período 1990-2004, el sector formal ha ocupado un 68.12% de hombres frente a 31.28% mujeres, es decir, de cada 10 ocupados en el sector moderno de la economía, aproximadamente 7 han sido hombres mientras que sólo 3 han sido mujeres, situación que puede adjudicarse a la fuerte discriminación existente en el mercado laboral. Independientemente si se analiza el sector urbano o el sector rural, la participación de la mujer en la actividad económica no supera a la del hombre. La brecha es mayor en el caso del sector rural, donde en promedio la participación económica del sexo femenino no alcanza ni el 30% entre 1995 y 2004.

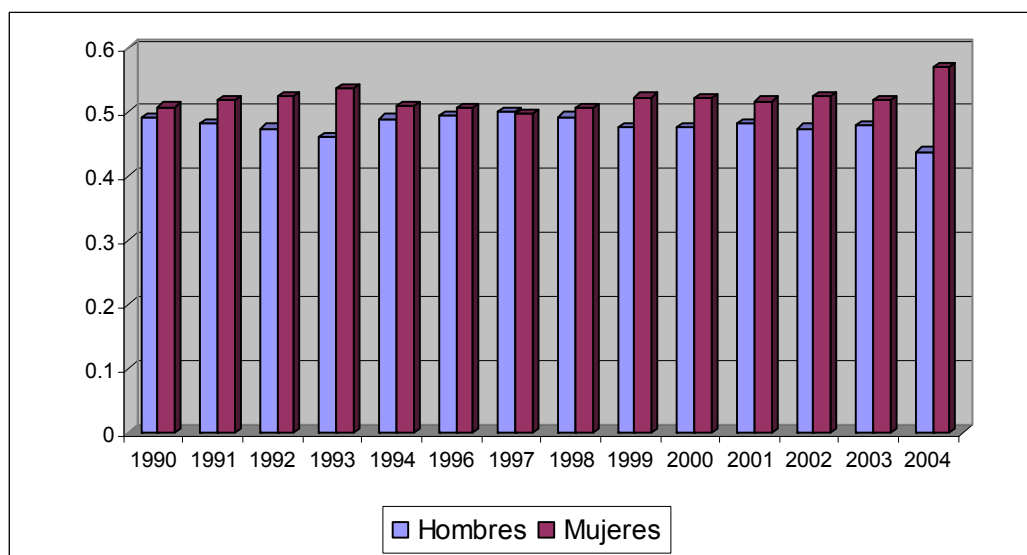


**Gráfico III-11 El Salvador: Participación de la mujer en la actividad económica**



*Fuente: Elaboración propia en base al PNUD para El Salvador*

**Gráfico III-12 El Salvador: Ocupados(as) en el Sector Informal de la Economía según género. Total País Urbano.**



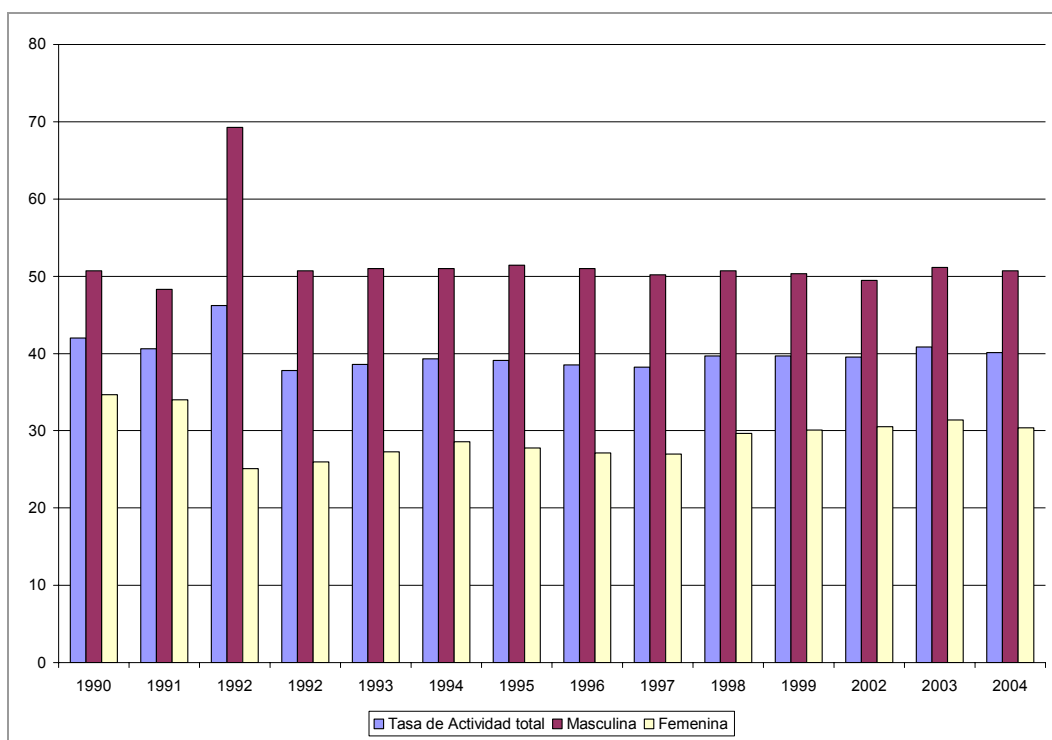
*Fuente: Elaboración propia basada en datos de la EHPM, varios años*

Como contraste del análisis anterior, al analizar al segmento no moderno del mercado laboral, podemos afirmar que la informalidad ha tendido a

concentrarse en el sexo femenino. Así, de cada 10 personas empleadas por el sector informal, como promedio, seis han sido mujeres mientras que cuatro han correspondido al sexo masculino. Lo anterior ha de tenerse en cuenta si consideramos que una particularidad del sector informal es la presencia de pequeñas y micro empresas cuyo propietario(a) tiende a ser una mujer (como se comprobó en el capítulo anterior).

El empleo, al igual que la productividad, se ve impactado por las diferencias entre los géneros. Así la tasa de actividad de la población total ha sido de 40%, en promedio, para el período de 1990-2004. Sin embargo, el promedio masculino se sitúa por encima del promedio femenino, siendo el primero de 51.85%.

**Gráfico III-13 El Salvador: Tasa de Actividad de la población, según sexo. 1990-2004**



*Fuente: Elaboración propia en base a datos publicados en la base de datos virtual de la OIT*

Tanto los hombres como mujeres participan activamente en la economía, sin embargo por cuestiones culturales (estereotipos de género) el trabajo de la mujer ha sido reducido e incluso su aporte suele ser invisible. Según datos de la DIGESTYC, la participación de la mujer en la PEA en el último quinquenio equivale alrededor del 46%, mientras que en el caso de los hombres la cifra asciende a 54%. Lo anterior cobra relevancia si consideramos que para ese mismo período la participación del sector femenino de la población en la PEI es en un 65.4%, y en el caso de los hombres es sólo de 34.6%

**Tabla III-19 El Salvador: Porcentaje de Ocupación por sector y género**

AÑOS	Sexo	Agrop	Industria	Elec, Gas y Agua	Const	Com, Rest y Hoteles	Transp y Com	Sector Financ	Servicios y Otros	Admon Pública y Defensa	Enseñanza	Serv dom
1992	Masculino	83%	62%	100%	99%	58%	95%	49%	38%	n.d.	n.d.	n.d.
	Femenino	17%	38%	0%	1%	50%	5%	51%	62%	n.d.	n.d.	n.d.
1998	Masculino	81%	64%	52%	97%	58%	97%	64%	39%	74%	42%	1%
	Femenino	19%	36%	48%	3%	42%	3%	36%	61%	26%	58%	99%
1999	Masculino	88%	67%	100%	100%	66%	97%	80%	35%	70%	24%	2%
	Femenino	12%	33%	0%	0%	34%	3%	20%	65%	30%	76%	98%
2002	Masculino	95%	74%	65%	99%	63%	86%	69%	49%	84%	40%	7%
	Femenino	5%	26%	35%	1%	37%	14%	31%	51%	16%	60%	93%
2003	Masculino	89%	50%	85%	97%	41%	88%	63%	34%	69%	39%	8%
	Femenino	11%	50%	15%	3%	59%	12%	37%	66%	31%	61%	92%
2004	Masculino	92%	50%	83%	96%	41%	88%	69%	40%	71%	34%	7%
	Femenino	8%	50%	17%	4%	59%	12%	31%	60%	29%	66%	93%

*Fuente: Elaboración propia con base a datos de la EHPM (DIGESTYC)*

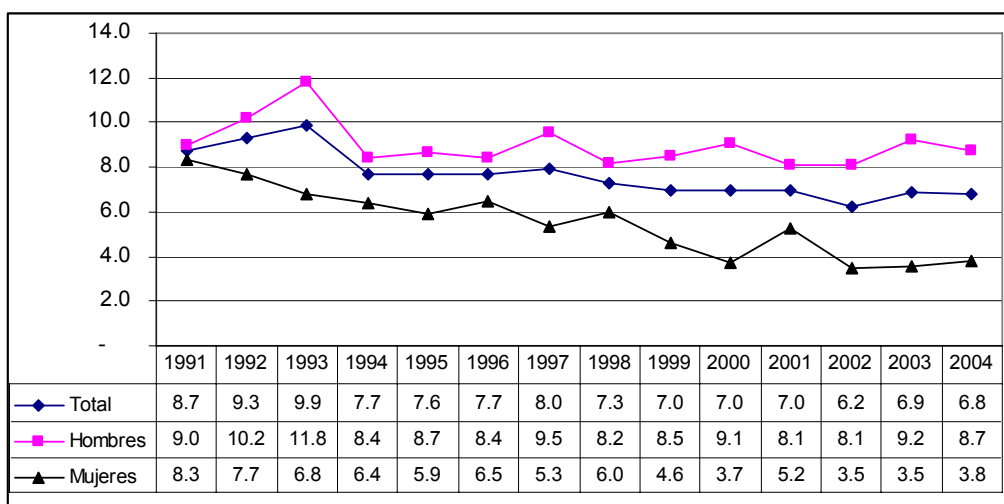
Existen sectores económicos los cuales históricamente han estado bajo el predominio de los hombres, estos son el agropecuario, industria, electricidad, gas y agua; construcción, transporte y, administración pública y defensa. Mientras que la presencia femenina se hace sentir en el servicio doméstico<sup>100</sup>. Otros sectores con participación femenina son el sector terciario, financiero, servicios y enseñanza. Es importante señalar que estos últimos sectores mencionados, en conjunto engloban alrededor del 70% de la población subempleada; en otras palabras, el trabajo femenino está concentrado en los rubros económicos con a un

<sup>100</sup> Esto es así porque se tiene la imagen de que la figura materna está ligada a actividades de preparación de alimentos, cuidado de niños(as), tareas del hogar, entre otras (roles considerados como "naturalmente femeninos", trabajos propios de la mujer, dada la división sexual del trabajo).

93%; sin embargo este rubro económico no es contabilizado en el PIB gracias a la poca mayor presencia de subempleo en el país.

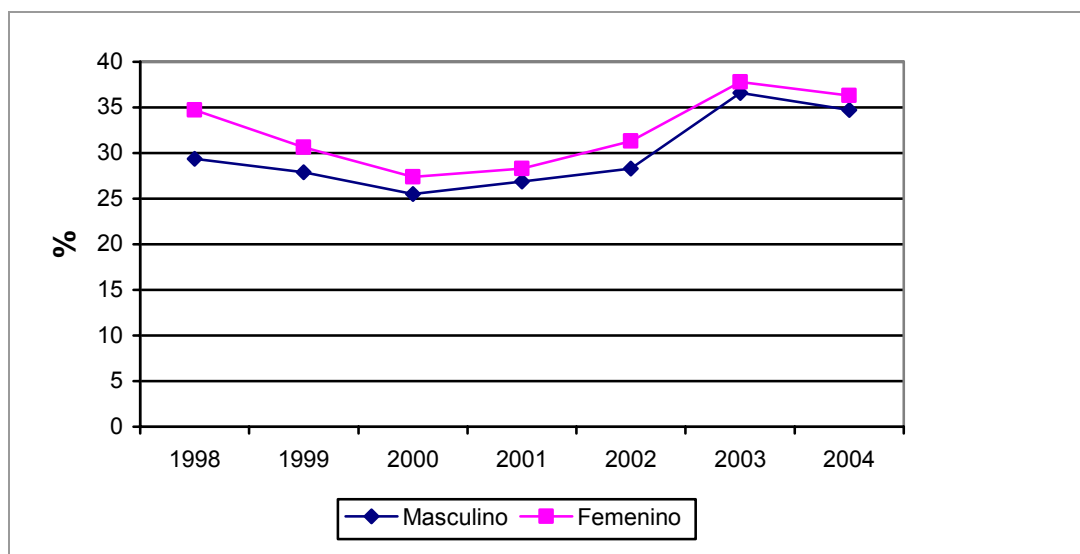
Entre 1998-2002, el porcentaje de hombres en edad de trabajar inmersos en condiciones de subempleo equivalía al 28%, para el caso de las mujeres la tasa de subempleo promedio para este período equivalía al 30%. Sin embargo es importante dos aspectos (pueden observarse en el gráfico III-14), el comportamiento del subempleo en ambos géneros poseía la misma tendencia hasta el 2001, para el año siguiente parece que la brecha entre géneros tiende a ampliarse. En el 2000, la tasa de subempleo disminuye a 25.5% para el sector masculino y a 27.4% para las mujeres.

**Gráfico III-14 El Salvador: Tasa de desempleo abierto por sexo**



*Fuente: Edgar Lara en base a EHPM*

**Gráfico III-15 El Salvador: Tasa de subempleo por sexo (urbano)**



*Fuente: Elaboración propia en base a datos del EHPM)*

En todos los años presentados la tasa de subempleo femenina supera a la masculina, siendo la diferencia entre ambas 8 puntos porcentuales.

El análisis puede realizarse a través del nivel de escolaridad. Los mayores niveles de subempleo se concentran en las personas que cuentan entre 4-12 años de estudio. Los niveles más bajos se observan en los casos extremos. Así para hombres y mujeres que no cuentan con años de estudio, la tasa de subempleo equivale al 13.82% y 15.3% respectivamente; lo anterior se explica a partir que este sector no logra insertarse en el mercado laboral mientras que aquellos con un nivel de escolaridad superior a los 13 años, logran ubicarse en empleos al interior del sector formal, y mejor remunerados.

**Tabla III-20 El Salvador: Porcentaje de subempleados (as) por años de estudio aprobados y por género.**

AÑOS DE ESTUDIO APROBADO	AÑO 1998		AÑO 1999		AÑO 2000		AÑO 2001		AÑO 2002	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
NINGUNO	14.77	15.69	14.98	15.69	15.10	16.67	13.13	14.44	11.14	13.83
1 - 3	20.75	17.27	17.06	15.33	16.86	17.51	15.40	14.80	15.11	13.80
4 - 6	24.81	24.18	24.62	24.85	22.30	22.86	22.55	22.30	21.88	22.28
7 - 9	20.80	18.34	18.60	17.52	20.54	18.85	20.27	17.94	20.65	17.49
10 - 12	12.78	17.91	16.00	19.20	16.10	17.67	19.32	21.88	20.55	21.89
13 y Más	6.09	6.62	8.75	7.41	9.10	6.44	9.71	8.63	10.67	10.71

Fuente: Elaboración ISDEMU con base en Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples (1998-2002).

Según el ISDEMU (2002) el comportamiento del subempleo por niveles de escolaridad y sexo, muestra las siguientes diferencias:

- Ningún año de estudio aprobado y de 10 a 12 años de estudio aprobados, las mujeres presentan un mayor porcentaje de participación en el subempleo con respecto a los hombres.
- En los rangos de 1 a 3 y de 7 a 9 años de estudios aprobados, las mujeres tienen un porcentaje menor de participación en relación a los hombres.
- En la categoría de 4 a 6 años de estudios aprobados, donde se ubican los mayores porcentajes de subempleo, la participación de hombres y mujeres es muy similar.

**Tabla III-21 El Salvador: Porcentaje de subempleo por rama económica y por sexo**

Rama de Actividad económica	1998		1999		2000		2001		2002	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura	10.1%	89.9%	10.1%	89.9%	8.3%	91.7%	6.0%	94.0%	5.8%	94.2%
Pesca	9.1%	90.9%	6.0%	94.0%	8.7%	91.3%	14.3%	85.7%	4.6%	95.4%
Explotación Minas y Canteras	-	100.0%	-	100.0%	-	-	-	100.0%	-	100.0%
Industria Manufacturera	54.4%	45.6%	55.8%	44.2%	56.2%	43.8%	50.2%	49.8%	55.8%	44.2%
Suminst. Elec. Gas y agua	24.7%	75.3%	-	100.0%	-	-	-	100.0%	34.5%	65.5%
Construcción	-	-	1.2%	98.8%	1.4%	98.6%	1.3%	98.7%	8.0%	92.0%
Comercio, Hoteles, Restaurante	67.0%	33.0%	63.6%	36.4%	63.4%	36.6%	62.7%	37.3%	64.5%	35.5%
Transporte, Almacena, Comunica.	9.8%	90.2%	6.5%	93.5%	5.4%	94.6%	17.4%	82.6%	4.7%	95.3%
Intermed. Financie. Inmobil.	37.4%	62.6%	39.5%	60.5%	33.3%	66.7%	37.1%	62.9%	44.3%	55.7%
Administración Pública y Defensa	42.7%	57.3%	25.7%	74.3%	25.8%	74.2%	33.7%	66.3%	23.0%	77.0%
Enseñanza	42.6%	57.4%	67.4%	32.6%	46.7%	53.3%	69.4%	30.6%	58.6%	41.4%
Servicios Comunes. Soc. Salud	60.3%	39.7%	65.3%	34.7%	71.7%	28.3%	55.1%	44.9%	65.0%	35.0%
Otros <sup>(2)</sup>	71.2%	28.8%	-	100.0%	-	-	-	-	11.2%	88.8%

Fuente: Elaboración ISDEMU con base en Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples (1998-2002).

(1) Conforme CIIU REVISIÓN 3

(2) Incluye organizaciones y órganos extraterritoriales

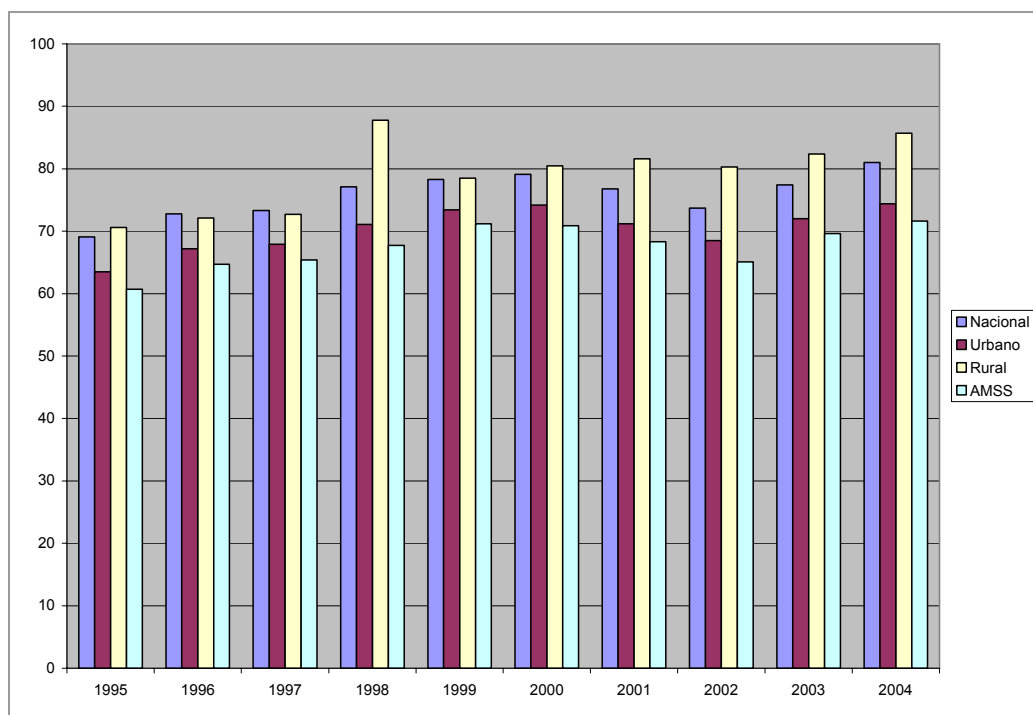
A partir de la tabla III-21 puede derivarse la siguiente tendencia del empleo femenino: entre 1998-2002 este sector concentró el subempleo en el sector comercio, hoteles y restaurantes, enseñanza y servicios. Para el caso masculino las mayores tasas de subempleo fueron reportados por los sectores de explotación de minas y canteras, construcción, agricultura, ganadería, caza y silvicultura<sup>101</sup>.

Con lo anterior se ha tratado de mostrar cómo está compuesta la división de trabajo salvadoreña, y se constata como se mencionó en el capítulo II que las mujeres están insertadas principalmente en ramas productivas que generan de poco valor y por ende, baja remuneración. Esto último puede constatarse a través del índice de remuneración media de género (IRMG<sup>102</sup>), el cual muestra que los hombres reciben una remuneración mayor que las mujeres, sea dentro del área rural o urbana (ver gráfico III-16). Sin embargo, la brecha entre hombres y mujeres en este aspecto es más grave en el área urbana, siendo en promedio (entre 1995 y 2004) el IRMG rural 13% mayor que el IRMG urbano.

<sup>101</sup> Actividades realizadas tradicionalmente por hombres

<sup>102</sup> Ver Anexo metodológico, apartado 2.2 p.17, para una definición más amplia del término.

**Gráfico III-16 El Salvador: Índice de Remuneración media de género 1995 - 2004**



Fuente: Elaboración propia en base a Informe de Desarrollo Humano 2005. PNUD para El Salvador.

## **2 EL FUNCIONAMIENTO DE LOS CENTROS URBANOS, LA TERCIARIZACIÓN Y EL MERCADO DE TRABAJO EN EL SALVADOR**

### **2.1 EL FENÓMENO OCUPACIONAL MIGRATORIO EN EL SALVADOR**

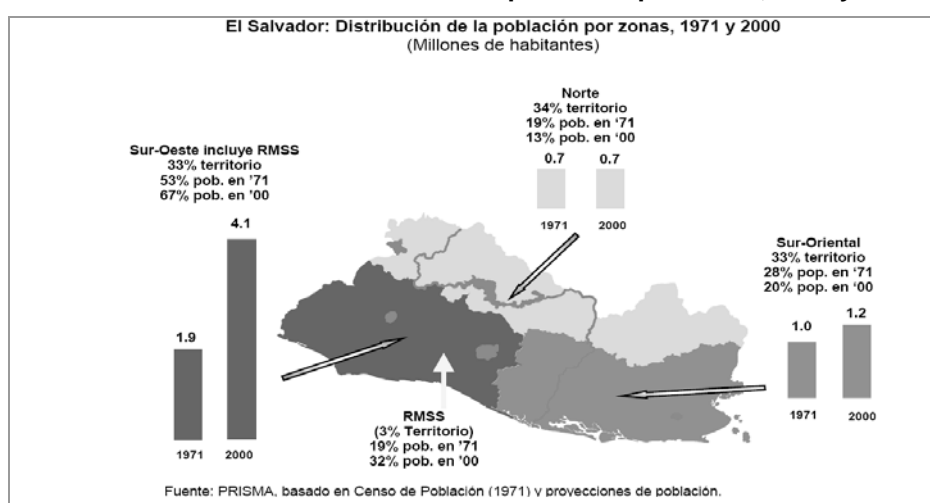
Datos anteriores han demostrado la dinámica laboral adversa de la zona rural, frente a la zona urbana. Esto conlleva a un fenómeno migratorio que se desprende tanto de la dinámica productiva como laboral, impactada por la heterogeneidad estructural y que al mismo tiempo la alimenta.

Kander (2002), explica una división entre lo urbano y lo rural, y cómo la dinámica poblacional se orienta a lo urbano, así este sector creció 164% entre 1971 y 2000; en cambio, la población rural solamente creció en un 24%. Este análisis se complementa al separar el país en tres zonas Sur-Oeste, Norte y Sur Oriental. De esta manera explica que “La concentración de población en el tercio



sur-occidental del país y los fenómenos asociados de urbanización y lotificación, están siendo impulsados como consecuencia de las dramáticas transformaciones económicas de las últimas décadas, que han favorecido el crecimiento de actividades económicas esencialmente urbanas (industria, comercio, servicios). Estas transformaciones están generando rupturas en los medios de vida rurales”<sup>103</sup>.

**Ilustración III-2 El Salvador: Distribución de la población por zonas, 1971 y 2000.**



Fuente: Susan Kander y PRISMA (2002).

Esta visión también es compartida por Briones y Andrade-Eekhoff, quienes explican que “la brecha de desarrollo entre los espacios urbanos y los espacios rurales es tan grande que bien se podría hablar de dos países”<sup>104</sup> El fenómeno de la exclusión se plantea en términos de las dificultades que enfrentan los residentes rurales para realizar transacciones con la economía urbana. Los autores, retomando conceptos vertidos por Amartya Sen sobre las capacidades, explican que éstas se determinan por el entorno económico y la relaciones de intercambio productivo, pero estas oportunidad económicas se ven limitadas por la falta de

<sup>103</sup> Kander, Susan. *Migraciones, medio ambiente y pobreza rural en El Salvador*. PRISMA, 2002. p.4 <http://www.prisma.org.sv/pubs/migracion.pdf>

<sup>104</sup> Andrade-Eekhoff, Katharine y Briones, Carlos. Participación en los mercados laborales de los residentes en las áreas rurales: limitaciones y desafíos. FUSADES, 2000 p.1.

calificación y por que los trabajadores se les dificulta ingresar a lo que, los autores señalan como segmentos modernos del mercado de trabajo, representados en este caso por maquilas, fábricas industriales, empresas constructoras y oficinas de gobierno.<sup>105</sup> De esta manera explican que "...la débil diversificación productiva de las zonas rurales influye en forma negativa en la calidad de las ocupaciones a las que pueden acceder sus residentes, generando una especie de círculo vicioso que tiende a perpetuar las condiciones de exclusión"<sup>106</sup>.

En otras palabras, este proceso migratorio es explicado por la misma heterogeneidad estructural, pero al mismo tiempo contribuye a su reproducción constante. Según los últimos datos del Ministerio de Relaciones Exteriores realizada en el 2002, existen 2,778,286 salvadoreños y salvadoreñas en el extranjero, de los cuales, alrededor del 90% se encuentra en Estados Unidos. Dicho país es el principal receptor de migrantes que buscan trabajo, según un estudio realizado por Andrade-Eekhoff<sup>107</sup>, que explica que la debilidad del mercado laboral para generar empleo aceptable para la población es un factor explicativo importante para el fenómeno.

Cruzar las fronteras es una opción para los trabajadores marginados del sector rural, así es preferido en mayor proporción que la migración interna. Sin embargo, con en el período de post-guerra los y las emigrantes han cambiado. Sin duda, con los procesos de apertura económica, se está dando a su vez una movilidad de la fuerza de trabajo capacitada, de profesionales y de estudiantes, lo que contribuye a lo que es conocido como "fuga de cerebros".

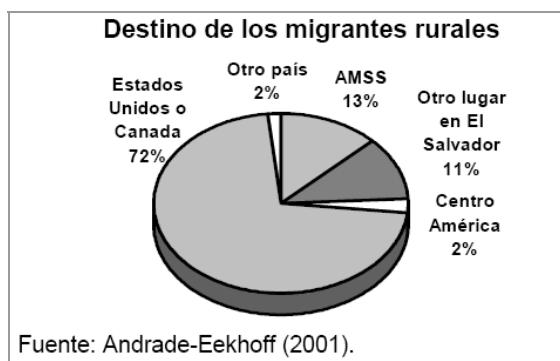
---

<sup>105</sup> Este concepto de modernidad difiere al que se ha venido utilizando a lo largo de la investigación. Los autores explican que los segmentos se refiere más bien a establecimientos de estructuras organizadas.

<sup>106</sup> Ídem. p.17

<sup>107</sup> Estudio citado en Op. Cit. Kander, Susan.

**Gráfico III-17 El Salvador: Destino de los migrantes rurales**



*Fuente: Kander (2002)*

## 2.2 TERCIALIZACIÓN, GÉNERO Y LA DINÁMICA OCUPACIONAL EN EL SALVADOR<sup>108</sup>

En esta sección se pretende demostrar si el hecho de que una persona se encuentre en un estado de ocupación plena depende del sexo, del sector económico en el que labore y del área de residencia. Para ello se construyó el siguiente modelo de a través de la regresión logística:

$$\ln(p/q) = \beta_1 \text{mujer} + \beta_2 \text{sector terciario} + \beta_3 \text{urbano} \quad 109$$

Donde:

p = Probabilidad de estar ocupado (a) pleno (a)

q = Probabilidad de ser ocupado (a) no pleno (a)

Mujer = variable binomial, Hombre = 0 y mujer = 1

Sector Terciario = variable binomial, Sector Primario = 0, Sector Secundario = 0 y Sector Terciario = 1.

<sup>108</sup> Para la realización del modelo econométrico se utilizó la base de datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2004, realizada por la DIGESTYC.

<sup>109</sup> El nombre de la variable está definido a partir de la categoría considerada como de origen. Para el caso de la variable mujer, es así porque se estableció que los hombres = 0 y mujeres = 1. (ver apartado 3.1, p.22. del anexo metodológico).

Urbano = variable binomial, Área rural = 0 y área urbana = 1

Antes de considerar los resultados como válidos existen algunas pruebas estadísticas, a los que el modelo debe someterse. En primer lugar tenemos el Test de la bondad del Ajuste de Hosmer y Lemeshow.

**Tabla III-22 Resultados del Test de Hosmer y Lemeshow**

Estadístico	Valor	Sig	GL <sup>110</sup>
Bondad de ajuste de Hosmer y Lemeshow	2.1816	0.3359	2

H<sub>0</sub>: El modelo ajusta bien los datos

H<sub>1</sub>: El modelo no ajusta bien los datos

Con un nivel de significancia del 5% no es posible rechazar la hipótesis nula, lo cual implica que el modelo ajusta bien los datos.

A partir de los datos obtenidos, el porcentaje de pronósticos correctos asciende a un 64.17% de los casos (Para un mayor detalle ver anexo metodológico).

**Tabla III-23 Resultados obtenidos Modelo Logit**

Variable	$\beta$	Desviación estándar	Estadístico de Wald	Grados de libertad	Nivel de significancia
Mujer <sup>111</sup>	-.3392	0.0034	9863.94	1	0.000
Sector Terciario	0.5985	0.0035	29611.11	1	0.000
Urbano	0.2147	0.0038	3205.84	1	0.000

<sup>110</sup> Se utilizan dos grados de libertad de acuerdo a los planteamientos de la prueba que exigen que los grados de libertad sean el número de parámetros menos 1.

<sup>111</sup> El nombre de la variable está definido a partir de la categoría considerada como de origen. Para el caso de la variable mujer, es así porque se estableció que los hombres = 0 y mujeres = 1. (ver apartado 3.1, p.22. del anexo metodológico).

El resultado final del modelo puede expresarse así:

$$\ln(p/q) = -0.3392mujer + 0.5985sectorterciario + 0.2147urbano$$

En la tabla III-23 se presentan los resultados obtenidos de una regresión logit. La interpretación de los signos del coeficiente  $\beta$  para cada una de las variables es el resultado más importante, ya que nos permite establecer la relación entre la variable dependiente e independiente.

- El coeficiente  $\beta$  de la variable mujer tiene signo negativo. Esto implica que entre mayor sea el valor absoluto de dicho coeficiente, menores son las probabilidades que tiene una mujer de encontrarse ocupada plenamente. O bien, significa que entre mayor sea el valor del coeficiente  $\beta$ , mayores son las probabilidades de un hombre esté ocupado plenamente.
- El coeficiente  $\beta$  de la variable sector terciario tiene signo positivo. Lo que significa que entre mayor sea el valor absoluto de dicho coeficiente, mayor es la probabilidad que tiene una persona que pertenezca a dicho sector a estar ocupado (a) plenamente.
- El coeficiente  $\beta$  de la variable urbano tiene signo positivo. Este resultado quiere decir que entre mayor sea el valor absoluto de dicho coeficiente, mayores son las probabilidades que una persona residentes en el área urbana se encuentre en condiciones de ocupación plena. O bien, puede decirse que entre mayor sea el valor del coeficiente de la variable urbano, menores son las probabilidades de que una persona residente en el área rural esté ocupada plenamente.

El modelo puede expresarse de la siguiente manera:

$$P(\text{OcupaciónPlena}) = \frac{1}{1 + e^{-(0.3392mujer + 0.5985sectorterciario + 0.2147urbano)}}$$

De esta manera es posible calcular probabilidades. En la tabla III-23 se obtuvieron las probabilidades para cuatro casos diferentes. En primer lugar es

importante mencionar, que en todos los casos la probabilidad de estar ocupado pleno es mayor en los hombres que para las mujeres.

**Tabla III-24 Probabilidad de de estar ocupado pleno y no estar ocupado pleno**

Caso	P(OcupadoPleno)=1	P(OcupadoPleno)=0
Mujer labora dentro del sector terciario y reside en el área urbana.	61.63%	38.37%
Mujer labora dentro del sector primario o secundario, y reside en el área rural.	41.60%	58.40%
Hombre labora dentro del sector terciario y reside en el área urbana.	69.28%	30.72%
Hombre labora dentro del sector primario o secundario, y reside en el área rural.	50.00%	50.00%

*Elaboración propia en base al modelo de regresión logística binomial.*

La probabilidad de una mujer que habite en el área urbana y participe en actividades del sector terciario, en comparación a una mujer residente el área rural y que no labora en el sector terciario de la economía, es alrededor de 20 puntos porcentuales más. Otro dato interesante de mencionar es que si un hombre labora en el sector terciario y reside en el área urbana, la probabilidad de ser ocupado pleno es de casi el 70%, mientras que si fuera mujer, ésta probabilidad desciende a 61%.

Si bien las probabilidades en todos los casos, de ser ocupado(a) pleno(a) son mayores a no estar en condiciones de ocupación plena; no puede considerarse este hecho del todo positivo. Lo anterior debido a que las probabilidades de no ser ocupado pleno son altas, es decir, que la probabilidad de las personas en cualquier situación de encontrarse en situaciones de subempleo, condiciones de informalidad, entre otros, son considerablemente altas. Lo anterior se confirma con las altas tasas de subempleo presentadas en los apartados anteriores.

### 2.3 LA ATOMIZACIÓN DE LAS CIUDADES. URBANIZACIÓN Y EXCLUSIÓN PRODUCTIVA Y LABORAL

En el marco teórico se explicó la visión de De Mattos(2002) acerca del funcionamiento de las ciudades. Sin duda, a lo largo de todo este capítulo se ha intentado ir estableciendo relaciones acerca del comportamiento del mercado laboral y el aparato productivo. En esta parte se establece como la urbanización corresponde a los fenómenos detallados por De Mattos en la ilustración 1 de este documento.

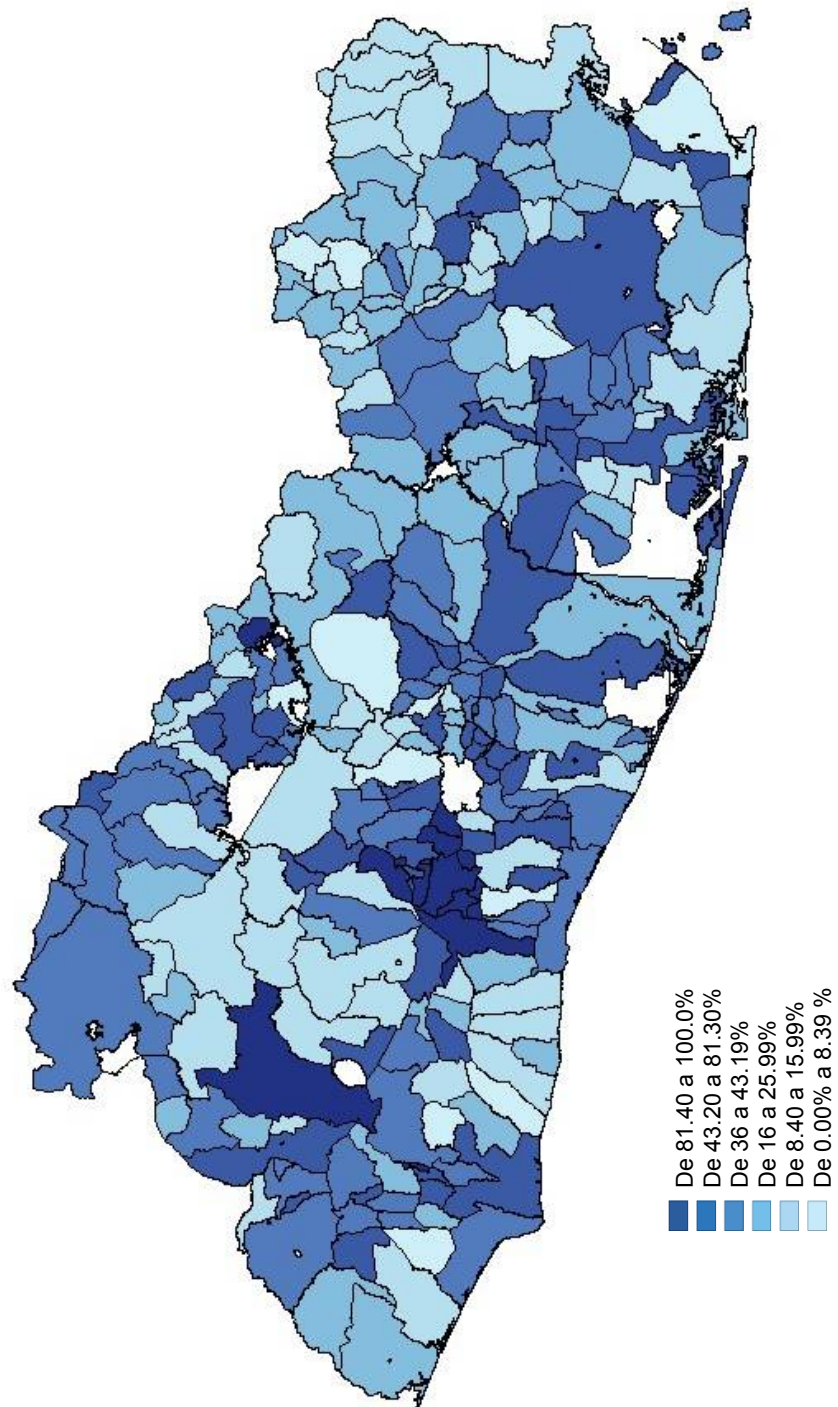
Primeramente, es necesario establecer las zonas donde la urbanización es mayor. Para ello, se estableció la relación a nivel municipal, entre los hogares urbanos sobre todos los hogares, es decir la participación de la población urbana. Con esto, se pudo elaborar un mapa, de la misma manera que se realizó con los indicadores de productividad y de empleo.

El análisis de la distribución espacial de esta tasa de urbanización mostró una correlación espacial positiva, no tan elevada, con un índice I de Moran de 0.26, y el índice de 1-Geary<sup>112</sup>de 0.17, esto indica una leve tendencia a la concentración de municipios tasas de urbanización. En los tres fenómenos, productividad, empleo y urbanización, se cuenta con la presencia de un patrón espacial no debido al azar, que si bien no explica completamente el comportamiento de las variables, sus valores no deben ser ignorados. Es decir, estos fenómenos contienen un elemento territorial importante, en la medida que se crean clústers productivos, de empleo y de urbanización. Los municipios que concentran niveles más altos de productividad, así como de personas empleadas, también son municipios que concentran mayores niveles de población urbana.

---

<sup>112</sup> Revisar Anexo metodológico sobre la construcción de estos índices.

Ilustración III-3 Urbanización a nivel municipal. 2004



Fuente: Elaboración propia en Base a "Indicadores de desarrollo humano", PNUD (2005).



De esta manera, se estableció esta correlación entre estas variables, a través de una *regresión lineal multinomial*, donde la variable dependiente se constituyó el nivel de personas urbanas en los municipios, y las variables independientes son la productividad -medida aproximadamente como el PIB per cápita- y el nivel de empleo. El objetivo de esta regresión es explicar que en las ciudades la concentración de la actividad económica y la concentración del empleo, se realiza en las zonas urbanas.

La regresión lineal se realizó a nivel de logaritmos, lo que indica que los valores de los coeficientes pueden ser interpretados como elasticidades, en tanto que el logaritmo se interpreta, de manera aproximada, como la variación porcentual de las variables<sup>113</sup>. A continuación se detalla el modelo y los resultados:

$$LNURBANA = \beta_0 + \beta_1 * LNEMPLEO + \beta_2 * LNPIBPC$$

Donde:

LNURBANA, es el logaritmo natural de la cantidad de hogares urbanos en los municipios

LNEMPLEO, es el logaritmo natural de la cantidad de personas empleadas en el municipio

LNPIBPC, es el logaritmo natural del PIB per cápita a nivel municipal.

El modelo se estimó usando los datos municipales<sup>114</sup>, a través del software E-views. De tal manera que:

$$LNURBANA = 0.8685300083 * LNEMPLEO + 1.059516414 * LNPIBPC - 9.062478767$$

N= 261 , R<sup>2</sup>= 0.848

---

<sup>113</sup>La elasticidad de, por ejemplo, x sobre y, posee la siguiente fórmula:  $\epsilon_{xy} = \frac{\Delta\% y}{\Delta\% x} \approx \frac{\ln y}{\ln x}$ . Ver apartado 2.3, p.19).

<sup>114</sup> Al hacer la transformación a logaritmos de las variables, se perdió un dato.

De esta manera se puede observar una fuerte correlación entre las variables dependientes e independientes y lo que denota una capacidad explicativa bastante alta del modelo. Esta alta bondad de ajuste se puede deber a que las variables tienen en común el carácter poblacional, y en tal sentido, se advierte que podría haber un problema de *multicolinealidad*<sup>115</sup>. La interpretación de los coeficientes  $\beta$ , se detalla a continuación, en la tabla III-25.

**Tabla III-25. Interpretación de los coeficientes  $\beta$**

Coeficiente	Valor	Interpretación
$\beta_0$	-9.062491	Valor autónomo, no explicado por las variables definidas como independientes en el modelo.
$\beta_1$	0.8685	Un incremento de 1% en la cantidad de empleados en el municipio, representa un aumento de 0.86% de la población urbana
$\beta_2$	1.0595	Un incremento de 1% en el PIB per cápita a nivel municipal, representa un aumento de 1.05% de la población urbana el municipio.

Como se observa, hay una relación positiva entre las variables regresoras y la variable explicada. Lo que demuestra que las mejoras en la productividad, o bien, la expansión de actividades de mayor productividad en las zonas geográficas y la generación de empleos, coinciden con una mayor presencia de urbanización en los municipios<sup>116</sup>.

Por la magnitud de los coeficientes, que pueden ser leídos como elasticidades parciales, se puede observar que la urbanización es sumamente sensible a cambios en las productividades, los aumentos en la productividad inciden en un cambio más que proporcional en la población urbana municipal, por el contrario la urbanización no es tan sensible a cambios en los empleos, esto puede deberse a la naturaleza de la productividad<sup>117</sup>.

<sup>115</sup> Es decir, correlación entre las variables independientes, en este caso *LNEMPLEO* y *LNPIBPC*. Sin embargo, Woolridge señala que este es un problema que no se encuentra bien definido, pues no rompe ninguno de los supuestos de la regresión lineal. Wooldridge, Jeffrey. *Introducción a la Econometría*. Thompson Editores, 2001. p. 95

<sup>116</sup> En Anexos se encuentran las pruebas de especificación del modelo detallado.

<sup>117</sup> En este sentido debe recordarse que  $Pme = \frac{\text{Producto}}{\text{empleo}}$ , lo que indica una relación inversa con

los niveles de ocupación. Si existen más ocupados(as) en la zona urbana, entonces existe un elemento contradictorio, ver supra.

Se debe recordar que la productividad, medida por el PIB per cápita, es el nivel de producto por habitante. Si la productividad aumenta, esto significa que para realizar el mismo nivel de producción se necesitará menos trabajadores/as, y por tanto se repartirá, de manera aproximada, entre menos habitantes. Por lo que si, los empleos están presentes en los municipios más urbanizados, esto significa que al mismo tiempo, hay una tendencia a que la proporción de empleados/as sea menor. Esto indica que hay un elemento contradictorio<sup>118</sup> en el funcionamiento de los mercados laborales urbanos.

Un ejercicio bastante ilustrativo es leer el modelo de manera contraria a la que se ha hecho hasta el momento. Los municipios con menos población urbana, y por tanto con mayor población rural, poseen menores niveles de producción por habitante y menores niveles de empleo. Esto indica la exclusión de las zonas rurales<sup>119</sup> en cuanto a la participación en la actividad productiva y su inserción en la dinámica laboral.

A lo largo de este capítulo se ha recolectado y sistematizado información que describe el mercado laboral, abarcando las mismas áreas utilizadas para el capítulo II. A pesar de las limitaciones estadísticas, se ha podido hacer un análisis comparativo que nos indica que la heterogeneidad se presenta en el aparato productivo y al mismo tiempo en la dinámica ocupacional. En el último apartado, se ha intentado hacer una conexión entre los datos obtenidos con respecto a estas dos esferas, la estructura productiva heterogénea y la dinámica laboral, aunado a un análisis territorial que pretendió acercarse al comportamiento de las ciudades y la exclusión generada en las zonas rurales. Es importante tomar en cuenta que en las zonas urbanas se concentran además de la actividad económica y el empleo,

---

<sup>118</sup> Sobre esta contradicción, recientemente la OIT, publicó el "Informe sobre las tendencias de empleo en el mundo 2004-2005". En el tercer capítulo del informe se analiza esta contradicción a nivel mundial. Disponible URL: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/wer2004.htm>

<sup>119</sup> Esto explica en gran medida las migraciones internas y externas de los y las salvadoreños (as).

el acceso a servicios como educación, salud y recreación. Por lo que se advierte, que los procesos de urbanización traen consecuencias sociales y se acompañan de otras dinámicas que no son explicadas en esta investigación, tales como la generación de violencia y marginalidad social.

## IV CONCLUSIONES

---

La estructura productiva determina la forma en que se utilizan los factores de producción en una economía. Las características de esta estructura se reflejan, por tanto, en la dinámica ocupacional, la cual se expresa en la segmentación de ingresos y en la composición del mercado laboral.

La heterogeneidad estructural que presenta la economía salvadoreña coincide, entonces, con la precarización del empleo y la urbanización de las áreas donde se concentran las actividades más productivas. Los principales hallazgos de esta investigación refuerzan la tesis de que en El Salvador, existe una relación directa entre la heterogeneidad estructural en el aparato productivo y la presencia de heterogeneidad en la dinámica laboral.

La heterogeneidad estructural es un término de la teoría estructuralista latinoamericana que pretende explicar la problemática del subdesarrollo de la región. Los planteamientos originales de este enfoque han sido enriquecidos posteriormente con nuevas ideas (Castells, Weller, De Mattos), en un esfuerzo de actualización de las nuevas dinámicas que genera la heterogeneidad en el marco del funcionamiento del modelo económico neoliberal en los países latinoamericanos. No se trata de adaptar las realidades a los conceptos, sino de una búsqueda de elementos explicativos para la dinámica salvadoreña y latinoamericana.

El Salvador es un país cuya productividad, en términos generales, es muy baja, tal como se observa al compararlo a niveles internacionales. Sin embargo, la heterogeneidad estructural salvadoreña se expresa en muchas dimensiones. A nivel sectorial, el sector que posee más impulso desde las políticas económicas es el sector financiero, el cual posee niveles altos de productividad, pero que no se

articula con el resto de sectores económicos, impidiendo su desarrollo. Por otro lado, los establecimientos de medianos niveles de contratación se han colocado como los más productivos, tanto para la industria como para el comercio, mientras que los establecimientos de más alta contratación han disminuido en número. Las brechas entre los más productivos y los establecimientos más pequeños (que son los menos productivos) son sumamente significativas.

Por otro lado, la concentración de las actividades productivas en zonas geográficas es desigual, existen diferencias entre la zona central, oriental y occidental. En una óptica más detallada, las diferencias municipales son extremas, el municipio menos productivo (Torola) produce la treceava parte de lo que hace el municipio más productivo (Antiguo Cuscatlán). Incluso existen diferencias entre la productividad del sector microempresarial, donde las empresas de reproducción ampliada tiene un margen significativo frente a las de subsistencia. Todo esto evidencia, sin duda, una desigualdad multidimensional en el aparato productivo, una más que fehaciente heterogeneidad estructural.

A pesar que el desempleo abierto ha disminuido en términos absolutos, los niveles de subempleo han aumentado, al igual que otros indicadores de precariedad en el mercado laboral. Esta misma tasa de desempleo abierto al ser desglosada entre los diferentes sectores económicos, tiene un comportamiento desigual, aumentando en sectores como la agricultura y disminuyendo en sectores como los servicios. En concordancia, el sector financiero tiene los empleos más estables. Sin embargo, un sector un importante –y terciario- es el comercio donde la estabilidad laboral es baja. A niveles intrasectoriales, los servicios de mediana contratación han presentado un aumento en su participación de niveles ocupacionales –con los mejores salarios y altos niveles de productividad-, frente a un comportamiento de similar expansión de establecimientos de baja contratación y de bajos salarios y de productividad en el sector comercio. Todo esto, nos lleva a concluir que las hipótesis de Weller sobre la terciarización espuria y genuina, son aplicables a la economía salvadoreña. Sin embargo este fenómeno también se

afecta según el sexo de las personas y el área en la que laboran, es más probable estar ocupado plenamente si se es hombre, si se trabaja en sector terciario y si se reside en área urbana.

En pocas palabras, la heterogeneidad productiva afecta la dinámica laboral, crea nuevas relaciones laborales y propicia un fenómeno ocupacional-migratorio. Por tanto, cambia la geografía económica: las ciudades se atomizan, la marginalidad aumenta y la urbanización crece

Los procesos descritos por esta investigación no son coyunturales y no dependen exclusivamente del desempeño económico externo y mundial. Si no más bien, las dinámicas se explican por su carácter estructural, que ha sido marcado por el papel de la economía salvadoreña, al igual que el resto de economías latinoamericanas, en la división mundial del trabajo y en las estrategias de desarrollo.





## V BIBLIOGRAFÍA

---

- GIS - SIG | Sistemas de Información Geográfica: Recursos y la Mejor Comunidad de Usuarios. [url: <http://recursos.gabrielortiz.com/> ]
- Abdala Cardona, Farah. “*Causas y efectos del proceso de terciarización de la economía salvadoreña*”. Tesis para optar al grado de Licenciado en Administración de Empresas. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador. 2000
- Aguirre, Teresa “*Viejos y nuevos retos para la economía del desarrollo*”. VI Seminario de Economía fiscal y financiera IIEc-UNAM: Debate actual en economía financiera, los países en desarrollo. Abril, 2006. [url: <http://www.olafinanciera.unam.mx/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=16> ]
- Andrade-Eekhoff, Katharine y Briones, Carlos *Participación en los mercados laborales de los residentes en las áreas rurales: limitaciones y desafíos*. FUSADES. 2000
- Arnott, Richard. *Economic Theory and the spatial mismatch hypothesis*. Boston College, 1997[url: <http://fmwww.bc.edu/EC-P/WP390.pdf>]
- Arraigada, Irma *Abriendo la caja negra del sector servicios en Chile y Uruguay*. División de Desarrollo Social – CEPAL – Chile, 2003. [url: <http://www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/grupos/grupos/genero/irmarraigada.doc> ]
- Arteaga de Morales, Hada. “*La transición del Modelo de Crecimiento Económico Salvadoreño: un Enfoque Input-Output 1978, 1990 y 2002*”. Documentos Ocasionales del BCR, No. 2006-01. San Salvador, 2006
- BADEINSO. Base de Estadísticas e Indicadores Sociales. CEPAL [url: <http://websie.eclac.cl/sisgen/badeinso.asp>]
- Banco Central de Reserva. *Boletín Económico*. Varios números.
- Banco Central de Reserva. *Boletín Estadístico*. Varios números.
- Banco Central de Reserva. *Revista Trimestral*. Varios números.
- Bell, Daniel. “*El Advenimiento de la Sociedad Post-Industrial*”. Alianza Editorial, S.A.. España. 1976
- Cabrera, Oscar; Fuentes, Julieta; de Morales, Desiree. “*Hechos estilizados en el crecimiento económico de El Salvador*”. Documentos Ocasionales del BCR No. 2005-02. San Salvador 2005.
- CEPAL, *Boletín Demográfico*. N° 63, Enero.
- CONAMYPE. “*Dinámica de las MYPEs en El Salvador: Bases para la toma de decisiones. Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004*”. Marzo, 2005.
- De la Torre, Jose María *et al.* Aplicación de los modelos separate y regresión logística para determinar la relevancia de la Información contable en el mercado de capitales. Universidad de Granada. 2003

- De Mattos, Carlos A. *Mercado metropolitano de trabajo y desigualdades sociales en el Gran Santiago: ¿Una ciudad dual?*. EURE (Santiago), dic. 2002, vol.28, no.85, p.51-70. ISSN 0250-7161. Santiago de Chile, 2002
- De Mattos, Carlos A. *Redes, Nodos y Ciudades: Transformación de La Metrópoli Latinoamericana*. Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Facultad de Arquitectura, Diseño y Estudios Urbanos. Pontificia Universidad Católica de Chile. 2002
- Departamento de Investigaciones Muestrales, Ministerio de Planificación. *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*. Varios números.
- Dirección General de Estadísticas y Censos, Ministerio de Economía. *Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples*. Varios números.
- Dirección General de Estadísticas y Censos. “*Directorio de Empresas 2001*”
- Dirección General de Estadísticas y Censos. “*VI Censos Económicos 2003*”, Varios Tomos
- Dirección General de Estadísticas y Censos. “*Encuesta Económica Anual*”, 1996, 1997, 1999, 1999 y 2002 .
- Escobar, Beatriz y Zepeda, Carlos. “*Economía Solidaria*”. Tesis para optar al grado de Lic. En Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. Octubre 2003
- FUNDE. Libro Blanco de la Microempresa. San Salvador, 1997
- FUNDE. *Desempeño económico y del mercado de trabajo de El Salvador 2004/2005*. GPN 2 de Noviembre de 2005. <http://www.gpn.org/data/elsalvador/el-salvador-es.pdf>
- FUSADES. *Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva*. Primera edición, marzo de 2006.
- Global Policy Network, *Global labor market database: El Salvador, 2005*; presentado por FUNDE. Noviembre 2005. <http://www.gpn.org>
- Global Policy Network, *Global labor market inform: El Salvador, 2005; “Desempeño económico y del mercado de trabajo de El Salvador 2004/2005”* presentado por FUNDE. Noviembre 2005. <http://www.gpn.org>
- Guillen, Arturo. “*La necesidad de una estrategia alternativa de desarrollo en el pensamiento de Celso Furtado*”. Cahier de Recherche Continentalisation 05-06. Centres de études internationales et Mondialisation, Institute d’études internationales de Montreal. Octubre, 2005
- Human Rights Watch. *Indiferencia intencionada: Inacción del gobierno de El Salvador en la protección de los derechos de los trabajadores*. VOL XV No 5(B) Diciembre 2003.
- ISDEMU. “*Fenómeno del subempleo. Mujeres y Hombres (El Salvador 1998 – 2002)*”. Abril 2004
- Kander, Susan. *Migraciones, medio ambiente y pobreza rural en El Salvador*. PRISMA, 2002.: <http://www.prisma.org.sv/pubs/migracion.pdf>
- Kay, Cristóbal. “*Estructuralismo y la teoría de la dependencia en el periodo neoliberal. Una perspectiva latinoamericana*”. Revista Nueva Sociedad No 158.
- Lara López, Edgar. *Empleo Formal e informal en El Salvador. Informe sobre el Desarrollo de la fuerza laboral*. Borrador No.2. Marzo 2004. FUNDE

- Lazarte, Rolando. “*Problemas del Desarrollo*”. Revista Latinoamericana de Economía, México DF: IIEC-UNAM, vol. 31, n. 121, abril-junio del 2000, pp. 35-62. [url: <http://www.rebellion.org/libros/lazarte.pdf>]
- López Mira, José Rodolfo. “*Dinámica estructural del sector informal en El Salvador*”. DIGESTYC, Marzo 2004.
- Mattas Pratt, Anna. *Programa de Doctorado de Economía Aplicada*. Apuntes. Universidad Autónoma de Barcelona, 2004. [url: <http://www.ecap.uab.es/matdocent/cursdea1.doc>]
- Montesino, Mario. Flexibilización del mercado laboral en El Salvador. FUNDE-SAPRIN.
- Montoya, Aquiles. Desarrollo Económico. Editores Críticos, San Salvador. 2000
- Munizaga, Marcela y Alvarez Ricardo. *Modelos Mixed LOGIT: uso y potencialidades*. Universidad de Chile. [url: [http://www.cec.uchile.cl/~dicedet/mmunizaga/MML\\_uso\\_potencialidades.pdf](http://www.cec.uchile.cl/~dicedet/mmunizaga/MML_uso_potencialidades.pdf)]
- Ocampo, José Antonio. Raúl Prebisch y la agenda de desarrollo en los albores del siglo XXI. CEPAL, 2000.
- Ocampo, José Antonio. “*Cincuenta años de la CEPAL*”. Revista de la CEPAL No extraordinario [url: <http://www.eclac.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/7/LCG2037PE/ocampo.htm>] Octubre, 1998.
- Ocampo, José Antonio. “*Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI*”. Revista de la CEPAL, No 75. Diciembre, 2001. Montevideo, Uruguay.
- Pérez, César. “*Técnicas Estadísticas con SPSS*” Prentice Hall. Madrid, 2001.
- Pléitez, William. *¿Cómo está la economía en El Salvador?*. FUSADES, 2004
- Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD). *Informe sobre el desarrollo Humano de El Salvador 2003*. 1ª edición, 2004
- Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD). *Informe sobre el desarrollo Humano de El Salvador 2005*. 1ª edición, 2006
- Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD). Informe 262, *Indicadores de Desarrollo*. 1ª edición, 2006
- Quijano, Aníbal. “*Marginalidad*” e “*Informalidad*” en debate. “*La Economía Popular y sus caminos en América Latina*”, Mosca Azul, Lima, 1998 [url: <http://www.memoria.com.mx/131/quijano.htm#09>]
- Ramírez Rodríguez, Claudia Patricia y Zaldaña Espinoza, Sofía Ester. Desequilibrios territoriales en la Economía Salvadoreña. Tesis para optar al grado de Lic. en Economía. Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”. Agosto 2005.
- Ramírez, Claudia y Zaldaña, Sofía. “*Desequilibrios territoriales en la economía salvadoreña*”. Tesis para optar al grado de Licenciada en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador, 2005.
- Reich, Robert. “*El Trabajo de las Naciones*”. Javier Vergara Editor S.A., Argentina, 1993.

- Rifkin, Jeremy. *“El Fin del trabajo”*. 1995, Editorial Paidós
- Rivera Campos, Roberto. *“La economía salvadoreña al final del siglo: desafíos para el futuro*. FLACSO. San Salvador. 2000
- Rodríguez, Octavio. *“Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas”*. Revista de la CEPAL, No 75. Diciembre, 2001. Montevideo, Uruguay.
- Salvia, Agustín. *“Mercados duales y subdesarrollo en la argentina: Fragmentación y precarización de la estructura social del Trabajo”*. 6º Congreso Nacional De La Asociación Nacional De Especialistas En Estudios Del Trabajo. 16-18 Agosto, 2003.
- Segovia, Alexander. *“Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador”*. F&G Editores, Guatemala, Primera Edición. 2002
- Singer, Paul Economía Política de la urbanización. [Trad. Stella Mastrangelo], Siglo XXI Editores, 5ª ed., México, 1981. Publicado en revista “Doctrina”. 2003
- Souza, Paulo y Tokman, Víctor. *“El Sector informal urbano”*. En Tokman, Victor y Souza, Paulo Renato (1976), “El empleo en América Latina”. Editorial Siglo XXI.
- Stallings, Barbara y Weller, Jürgen. *“El Empleo en América Latina, base fundamental de la política social”*. Revista de la CEPAL N° 75, Diciembre de 2001.
- Superintendencia del Sistema Financiero. *Boletines Estadísticos de Bancos y Seguros*. Varios números.
- Tarancón Moran, Miguel Angel. *Especificación y estimación de un modelo de elección discreta*. Universidad de Castilla-La Mancha, 2005 [url: [http://www.uclm.es/profesorado/matarancon/t6m\\_lojit\\_papel.pdf](http://www.uclm.es/profesorado/matarancon/t6m_lojit_papel.pdf)]
- Trejos, Juan Diego. El trabajo decente y el sector informal en los países del istmo centroamericano. OIT 158. 1ª edición. 2002
- Toral Arto, Ma. Amparo. *“El factor espacial en la convergencia de las regiones de la Unión Europea: 1980-1996”*. Tesis doctoral Universidad Pontificia Comillas de Madrid (España). Octubre, 2001. [url: <http://www.eumed.net/tesis/ata/index.htm> ]
- Villalta, Carlos. *“Cómo enseñar autocorrelación espacial”*. Economía, Sociedad y Territorio. Vol. V, número 18. p. 323-333 [url: [http://www.cmq.edu.mx/documentos/Revista/revista18/est18\\_3.pdf](http://www.cmq.edu.mx/documentos/Revista/revista18/est18_3.pdf)]
- Villanueva, Javier. *“Problemas de ocupación en Argentina (1950-1969)”*. En Tokman, Victor y Souza, Paulo Renato 19, El empleo en América Latina. Editorial Siglo XXI. 1976
- Weller, Jürgen. Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2004-2005. [url: [http://www.cepal.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/de/agrupadores\\_xml/aes252.xml&xsl=/agrupadores\\_xml/a16l.xsl-17k](http://www.cepal.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/de/agrupadores_xml/aes252.xml&xsl=/agrupadores_xml/a16l.xsl-17k)]
- Wooldridge, Jeffrey. *Introducción a la Econometría*. 1ª edición. Thomson Learning. México, 2001

## VI ANEXOS

---

VI-A Anexo Metodológico.....	3
1 Aspectos Metodológicos relacionados con la medición de la productividad .....	3
1.1 Fuentes de datos .....	3
1.2 Productividad Media .....	5
1.3 Otros indicadores de Brechas intersectoriales.....	6
1.4 Otros indicadores de Brechas a nivel Geográfico .....	7
1.5 Desempeño de las Microempresas.....	7
1.6 Brechas entre los géneros .....	8
1.7 Construcción de Mapa de Productividad .....	8
▪ Índice de Greary .....	10
▪ Índice I-Moran.....	11
2 Aspectos Metodológicos relacionados con la dinámica laboral .....	13
2.1 Fuentes de Datos .....	13
2.2 Descripción de los Principales Indicadores y Variables .....	14
▪ Diferencias Laborales Intersectoriales .....	14
▪ Diferencias Laborales Intrasectoriales .....	14
▪ Indicadores y Variables de Diferencias Laborales Territoriales y Geográfico ..	15
▪ Indicadores y Variables de Diferencias Laborales a Nivel de Género.....	17
2.3 Descripción de los modelos econométricos .....	18
▪ Modelo de regresión logística .....	18
▪ Modelo de regresión lineal múltiple .....	19
2.4 Construcción de Mapa de Desempleo y Urbanización.....	21
3 Resultado de los modelos econométricos .....	22
3.1 Modelo econométrico de regresión logística.....	22
3.2 Resultado de la regresión .....	24
▪ Prueba de Normalidad Jarque-Bera .....	24
▪ Prueba de White de heterocedasticidad .....	25
▪ Prueba LM Breusch-Godfrey de Correlación serial.....	25
VIB Anexo Estadístico.....	27
1 Cálculo del Deflactor del PIB.....	27
2 Indicadores de Productividad .....	28
3 Datos municipales. 2004 .....	41



## **VI-A ANEXO METODOLÓGICO**

---

Existen aspectos metodológicos que limitan el análisis de la heterogeneidad estructural y la dinámica laboral, tal como se explica a continuación en este anexo; sin embargo, a partir de diferentes fuentes estadísticas y distintos indicadores se pudo establecer una metodología que permitió la elaboración de la presente investigación. Este anexo se ha estructurado en tres partes. La primera incluye la descripción de la metodología utilizada en el capítulo 2, concerniente a la medición de la productividad. En una segunda parte, de manera análoga se describen los aspectos metodológicos relacionados con la dinámica laboral. En un último apartado, se detallan las pruebas econométricas de los modelos utilizados en la sección 3.2 de la investigación.

### **1 ASPECTOS METODOLÓGICOS RELACIONADOS CON LA MEDICIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD**

#### **1.1 FUENTES DE DATOS**

Para la elaboración del capítulo I, se han tomado básicamente los datos proporcionados por la Dirección Nacional de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) y el Banco Central de Reserva (BCR), además de los datos publicados por instituciones como FUSADES y el PNUD.

En el caso de los datos provenientes de la DIGESTYC, se han utilizado tres diferentes fuentes de datos:

1. *Censo Económico de 1992*. Es el único Censo realizado en los últimos años. Esta es una de las principales limitantes para el estudio intrasectorial y geográfico; pues el resto de estudios no consideran a todas las empresas. Estos datos son tomados desde el registro de las empresas, es decir, del lado de la oferta. Se han tomado datos correspondientes al valor agregado de la producción y los niveles de ocupación.

2. *Encuestas Económicas*. Al igual que el censo, reúne datos tomados directamente de las empresas y, por tanto, del lado de la oferta. El principal limitante de este instrumento, es que no se toma en cuenta al sector primario. La encuesta se realiza en los sectores de comercio, servicios e industria; además de no incluir los doce departamentos. Lo que impide un panorama más amplio. Del mismo modo que en el censo económico, se ha tomado la información referente al valor agregado y niveles de ocupación.
3. *Encuesta de Hogares y propósitos múltiples*. La encuesta se lleva a cabo a través de las familias; es decir, del lado de la demanda. A través de la autopercepción de las personas.

Dada la diferencia entre las fuentes de los datos (oferta y demanda), los datos pueden muchas veces no ser consistentes, sobre todo en la autodefinición de ocupación. También, existe una deficiencia mayor para algunos sectores que para otros. Por ejemplo, los datos correspondientes a las microempresas pueden no contemplar a aquellas empresas no registradas.

En el caso de los niveles de producción a niveles macro, se han utilizado los datos brindados por el BCR. Los datos corresponden a estimaciones hechas a través del criterio de “devengado”, o sea, al valor de la transacción aunque no haya sido pagada. Un elemento importante que ocasiona cierto quiebre en los datos es que a partir del año 2000 la actividad Establecimientos Financieros y Seguros, por recomendaciones del FMI, incluye la producción de los siguientes auxiliares financieros: Instituto de Garantía de Depósitos, Superintendencia del Sistema Financiero, de Valores y de Pensiones, que antes se contabilizaban como parte de los Servicios del Gobierno.



## 1.2 PRODUCTIVIDAD MEDIA

La productividad media es el indicador más utilizado el capítulo 21. Se ha tomado su acepción básica, como la relación existente entre el valor agregado de la producción y la cantidad de trabajadores/as .

$$Pme = \frac{VA}{L}^1$$

Donde:

Pme es Productividad media

VA, Valor agregado de la producción en colones de 1990

L, nivel de ocupación.

Para poder comparar todos los índices se han deflactado los niveles de producción, para ser expresados en términos de los precios de 1990. Para ello se ha utilizado el deflactor del PIB<sup>2</sup>. Este mismo indicador se utiliza tanto en niveles agregados para el caso intersectorial, así como en el caso de las brechas regionales e intrasectoriales. El siguiente cuadro resume la construcción del indicador para establecer las brechas intersectoriales, intrasectoriales y regionales.

**Tabla 1 Construcción de indicadores de Productividad media**

Tipo de Brecha	Indicador	Fuentes de datos
<b>Intersectorial</b>	Productividad media agregada según sector	Niveles de producción sectoriales en base a datos BCR. Niveles de ocupación en base a EHPM
<b>Intrasectorial</b> (*)	Productividad media según tamaño de empresas dentro de los sectores	Censo económico 1992, Encuestas Económicas 1995, 1996, 1997, 1998, 2002
<b>Regional</b> (**)	Productividad media según región	Censo económico 1992, Encuestas Económicas 1995, 1996, 1997, 1998

(\*) Debido a disponibilidad de los datos sólo se analizan los sectores industria, comercio y servicios.

(\*\*) Para el año 2002, la encuesta económica ya no computa los datos de manera regional

---

<sup>1</sup> Esta fórmula está basada en el concepto de Víctor Tokman y D.Martinez. "Productividad y Empleo en la Apertura Económica". Lima: Organización Internacional del Trabajo, 1999.

<sup>2</sup> El "deflactor del PIB" es un índice de precios que recoge la variación que se ha producido en el nivel de precios de un país durante un periodo determinado, considera todos los bienes y servicios producidos en el país. Revisar en el siguiente apartado estadístico del Anexo, p.27.

### 1.3 OTROS INDICADORES DE BRECHAS INTERSECTORIALES

Para completar el análisis del desempeño intersectorial se ha tomado el estudio realizado por Cabrera *et al* (2005)<sup>3</sup> con la clasificación de los sectores en “clave”, “estratégico”, “impulsor” e “isla” a través de la interrelación con el resto sectores expresada en la matriz insumo-producto de 1990 y 2002. Esta clasificación se hace a través del análisis de los coeficientes de Sensibilidad de Dispersión (SD) y Poder de Dispersión (PD).

Estos coeficientes se calculan son también llamados “coeficientes de Rasmussen”, y se calculan de la siguiente manera: calculado a partir del efecto difusión y conocido por índice de poder de difusión se define como<sup>4</sup>:

$$PD_j = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n z_{ij}}{\frac{1}{n^2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n z_{ij}}$$

Cuantifica en términos relativos la fuerza con que un sector productivo es capaz de “arrastrar” al conjunto de la economía.

Por otro lado la SD, se calcula de la siguiente manera:

$$SD_i = \frac{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n z_{ij}}{\frac{1}{n^2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n z_{ij}}$$

---

<sup>3</sup> Cabrera, Oscar; Fuentes, Julieta; de Morales, Desiree. “Hechos estilizados en el crecimiento económico de El Salvador”. Documento de Trabajo No. 2005-02. Segundo semestre 2005. BCR.

<sup>4</sup> García, Ana y Ramos, Carmen. *Las redes sociales como herramienta de análisis estructural input-output*. Revista Redes. Junio 2003. p.11 [url: [http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol4/vol4\\_5.pdf](http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol4/vol4_5.pdf) ]

Permite medir en términos relativos el impacto que recibe un sector ante un crecimiento del total de ramas<sup>5</sup>.

Así mismo, se ha analizado el destino del crédito a los diferentes sectores como una variable que pudiera mostrar las perspectivas y expectativas de los agentes económicos hacia los sectores, así como su crecimiento.

#### 1.4 OTROS INDICADORES DE BRECHAS A NIVEL GEOGRÁFICO

La DIGESTYC dejó de publicar indicadores en términos regionales en 1999 como lo había venido haciendo en la encuesta Económica. Debido a esto, la productividad media regional no es posible calcularla a partir de tal fecha. Un análisis complementario se realiza a través de la distribución de establecimientos en el país publicado por la misma DIGESTYC.

Esta información también será completada por los índices de PIB sobre la base del cálculo de PIB per cápita por municipio para el año 2004, tomando en base el informe de indicadores municipales de Desarrollo Humano del 2005, publicado por el PNUD-El Salvador.

#### 1.5 DESEMPEÑO DE LAS MICROEMPRESAS

Un aspecto importante es estudiar el desempeño de las microempresas. Se decidió que éste no se estudiaría a partir de las encuestas económicas (ver recuadro 1), por razones metodológicas de las mismas, y porque por su carácter incluye solo a empresas que poseen estados financieros, dejando de lado a las microempresas que no los realizan por no tener contabilidad formal y que no reportar información al MINED.

---

<sup>5</sup> Ídem.

Las variables a tomar en cuenta son el número de microempresas, de los ocupados(as) según tipo de empresa MyPEs y ubicación geográfica, número de empresas por número de trabajadores; así como utilidades por número de trabajadores, ganancias promedio. Estos datos se han tomado del “Informe de Desarrollo Económico y social 2005: Hacia una MYPE más competitiva” así como del Informe llevado a cabo por CONAMYPE para el 2001 y 2004. Luego se hace una breve comparación con el desempeño de las grandes empresas, para mostrar las brechas existentes.

#### 1.6 BRECHAS ENTRE LOS GÉNEROS

El principal obstáculo que se tiene para alcanzar a ver esta brecha es que la ausencia de publicación de datos a cerca de la producción realizada por trabajadoras y trabajadores. Por ello se eligió estudiar otros indicadores como comparación de salarios por género, así como los datos que existen a nivel de las microempresas, según jefatura femenina y masculina. Se han tomado los datos publicados por la EHPM y por el PNUD-EI Salvador en el informe de desarrollo humano; así como los datos de CONAMYPE.

#### 1.7 CONSTRUCCIÓN DE MAPA DE PRODUCTIVIDAD

Utilizando la información de PIB pér cápita, como variable proxy de la productividad, se dibujó un mapa utilizando el **Software Philcarto**<sup>6</sup>. De esta manera se establecieron 6 categorías, donde los límites se plantearon de la siguiente manera:

---

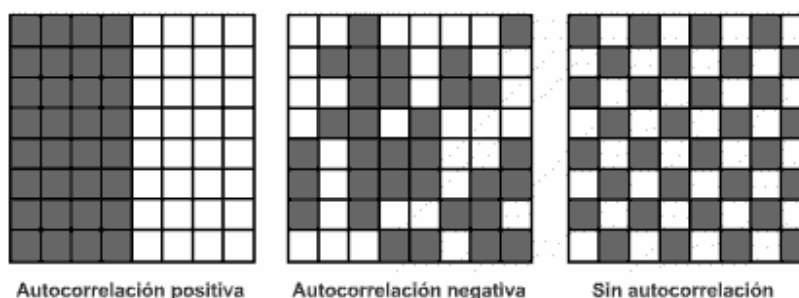
<sup>6</sup> Software desarrollado por el geógrafo Francés Philippe Waniez, disponible en <http://philgeo.club.fr/Index.html>

**Tabla 2 Construcción de 6 categorías a través del Software Philcarto**

CATEGORÍA	LÍMITES
Categoría 1	Valor mínimo, Percentil 5
Categoría 2	Valor siguiente a Percentil 5 , Quintil 1
Categoría 3	Valor siguiente a Quintil 1, Quintil 2
Categoría 4	Valor siguiente a Quintil 2, Quintil 3
Categoría 5	Valor siguiente a Quintil 3, Percentil 95
Categoría 6	Valor siguiente a Percentil 95, Valor máximo

Un elemento importante es el estudio de **autocorrelación espacial**. Ésta se define como la “correlación de una variable consigo misma, cuando las observaciones son consideradas con una diferencia en el tiempo (autocorrelación temporal) o en el espacio (autocorrelación espacial). Si la presencia de una cualidad en una parte de un territorio torna su presencia en las zonas vecinas más o menos probable, existe un efecto de contigüidad en la estructura espacial, y en tal caso el fenómeno muestra una autocorrelación espacial. La autocorrelación positiva: las regiones vecinas tienden a tener propiedades idénticas o de valores semejantes (ejemplo: regiones homogéneas, gradientes regulares); autocorrelación negativa: las regiones vecinas tienen cualidades diferentes, o bien alternan los valores fuertes con los débiles.”<sup>7</sup>.

**Ilustración 1. Autocorrelación espacial**



*Fuente: GDR Libergeo. Enciclopedia electrónica Hypergé. 2004*

<sup>7</sup> GDR Libergeo. Enciclopedia electrónica Hypergé. 2004 [url: [http://hypergeo.free.fr/article.php3?id\\_article=196](http://hypergeo.free.fr/article.php3?id_article=196) ]

Utilizando el mismo Software Philcarto, se pueden construir dos estadísticos importantes que reflejan patrones espaciales de los indicadores estudiados, los cuales se explican a continuación. Los índices más utilizados son el de Morán y el de Geary.

▪ ÍNDICE DE GREARY<sup>8</sup>

Fue planteado por el autor del mismo nombre en 1954 y su formulación responde a la siguiente expresión:

$$C = \frac{n-1}{2 \cdot \sum_i \sum_j W_{ij}} \cdot \frac{\sum_i \sum_j W_{ij} \cdot (Z_i - Z_j)^2}{\sum_i (Z_i - \bar{Z})^2}$$

Donde:

Wij es la distancia euclídeana entre los dos casos analizados (i, j).

Zi y Zj son los valores de la variable temática en i y en j respectivamente.

La autocorrelación espacial toma la forma de

W = distancia euclídeana y

C = (Zi – Zj)<sup>2</sup>.

La interpretación del índice de Autocorrelación Espacial de Geary es la siguiente:

- C < 1 indica autocorrelación espacial positiva.
- C = 1 indica la inexistencia de autocorrelación espacial.
- C > 1 indica autocorrelación espacial negativa.

El software Philcarto, da el resultado del índice, restándole 1. De esta manera, se reconstruyen estas interpretaciones:

- C > 0 indica autocorrelación espacial positiva.
- C = 0 indica la inexistencia de autocorrelación espacial.
- C < 0 indica autocorrelación espacial negativa.

---

<sup>8</sup> Las definiciones de este apartado se han tomado de: GIS - SIG | Sistemas de Información Geográfica: Recursos y la Mejor Comunidad de Usuarios. [url: <http://recursos.gabrielortiz.com/> ]

- INDICE I-MORAN

Es similar al índice de Geary, salvo que el de Moran utiliza los productos de los valores vecinos en vez de las diferencias. En este caso, se utilizó el nivel de vecindad uno, para calcular el índice.

“El I de Moran se define como:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n W_{ij} z_i z_j}{W \text{var}(z)}$$

donde

$W_{ij}$  es la ponderación que cuantifica la asociación espacial hipotética o proximidad entre las observaciones

$z_i$  y  $z_j$ , en la posición  $i$  y  $j$ ,

$\text{var}(z)$  es la varianza de  $n$  observaciones y

$W$  es la suma de todos los valores de  $n^2$  de  $W_{ij}$ .

El I de Moran es un estadístico adimensional que fluctúa entre -1 a 1; un valor alto indica fuerte autocorrelación, mientras que un valor igual a cero indica independencia entre las muestras (distribución aleatoria de valores)<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Ídem.

## Recuadro 1. Las limitantes de la información económica para la investigación en El Salvador

Una de las principales limitantes para el desarrollo de este estudio fue la escasa información publicada acerca de la oferta. Sin duda alguna, la demanda es estudiada a través de la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, la cual es publicada anualmente y nunca con retraso de más de dos años. Por el contrario y en el otro lado –la oferta- la información es publicada con más retraso: aún a mediados del año 2006 la encuesta económica más recientemente publicada data del 2002.

Más allá del tiempo de publicación de los datos, las unidades de observación también acarrear problemas para el estudio. La encuesta se basa en la noción de **establecimientos**. Esto marca una gran diferencia, pues una empresa puede tener varios establecimientos. Esto también explica datos extraños como valores agregados negativos, los cuales se observan en casi todos los años en el sector servicios de la zona occidental.

Pero, indudablemente, lo que no posee mucha explicación, es el alto nivel de valor agregado de los establecimientos con 1-4 trabajadores para el año 2002. El caso más impactante fue para el sector comercio, pues el valor agregado (ventas menos gastos de operación) asciende a \$9,879,071 miles, lo que significa una productividad media anual de \$548,367 por trabajador/a, este monto comparado en términos constantes es 5 veces el monto publicado en 1998 y 23 veces el de 1997. Además se debe considerar que el 44% de los empleados y empleadas trabajan sin remuneración (lo que de alguna manera implica su participación en el sector informal). Las preguntas han quedado ahí, sin ninguna luz, pues el documento no incluye los aspectos metodológicos utilizados.

Otro factor es el alcance. La encuesta se centra en tres sectores: industria, servicio y comercio. La DIGESTYC explica que la cobertura geográfica es a nivel regional y “que incluye el área urbana y algunas zonas rurales”<sup>(\*)</sup>. La encuesta económica se publicó hasta 1999 desglosando la información a nivel regional, lo cual implica que se ha dejado de publicar información valiosa para el estudio del desempeño económico que limita no sólo este estudio sino muchas otras investigaciones.

---

(\*) Explica que el trabajo de campo se organiza en aquellas zonas que concentran la mayor actividad económica. De la Región Occidental se toma en cuenta los municipios de Santa Ana y Sonsonate; de la región Central, San Salvador, Soyapango, Apopa, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Mejicanos, Ciudad Delgado, San Marcos, San Martín, Antiguo Cuscatlán y Nueva San Salvador; y finalmente, de la región Oriental, los municipios de San Miguel y Usulután. Según los Aspectos Metodológicos publicados en la versión de 1997.



## 2 ASPECTOS METODOLÓGICOS RELACIONADOS CON LA DINÁMICA LABORAL

### 2.1 FUENTES DE DATOS

Para el capítulo 3 se ha utilizado la información proporcionada por diversas instituciones entre las que se encuentran: la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), el Ministerio de Trabajo y Previsión Social (MTPS), FUNDE (Fundación Nacional para el Desarrollo), el PNUD, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la CEPAL.

Al igual que en el capítulo anterior, de la información proporcionada por la DIGESTYC se han empleado tres diferentes fuentes de datos<sup>10</sup>:

1. *Censo Económico de 1992*. Se han utilizado los datos correspondientes al personal ocupado, tanto el total como el remunerado. Además, se ha tomado la información concerniente a las remuneraciones pagadas al factor trabajo. Estas remuneraciones incluyen *otros costos de la mano de obra*<sup>11</sup>, que han sido aportados por el (la) empleador (a).

2. *Encuestas Económicas*. Se ha tomado información referente al personal ocupado, el cual es subdividido en total y remunerado. Asimismo, se ha usado el monto de sueldos y salarios pagados a los(as) trabajadores(as) en los establecimientos industriales, comerciales y de servicios.

3. *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*. Se ha utilizado algunos datos proporcionados en las secciones de empleo e ingresos. Además, de

---

<sup>10</sup> Debe considerarse la descripción y limitantes que sobre estas fuentes de información se realizó en el apartado previo.

<sup>11</sup> Estos comprenden cuotas al seguro social y otras prestaciones laborales

la sección de aspectos metodológicos se han retomado conceptos básicos tales como subempleo y sector ocupacional. Sobre estos indicadores en particular debe considerarse una limitante, se presentan nada más para el área urbana del país, por lo que, al no considerar el área rural, los datos pueden estar subestimados.

## 2.2 DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES Y VARIABLES

### ▪ DIFERENCIAS LABORALES INTERSECTORIALES

En el caso de las diferencias laborales intersectoriales se ha utilizado como principal indicador la proporción de personas ocupadas que se encuentran en situación de subempleo. Esta información es proporcionada por la DIGESTYC en las Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples que se realizan cada año.

Para complementar esta sección se ha tomado el estudio “Estabilidad en el empleo en El Salvador 1994-2004” realizado por Silvia Rubio y la FUNDE. Con la finalidad de medir la estabilidad en la ocupación generada al interior de las distintas ramas de actividad económica, la autora construye un indicador al que denomina *Índice Global*, formado por cinco indicadores: de ocupación, formalidad en el empleo, existencia de contratos, asalariados(as) y ocupadas(os) por cuenta propia. El indicador puede fluctuar entre cero y uno; si es cercano a la unidad, indica que los empleos que se están generando son buenos en términos de estabilidad. Situación contraria sucede si el indicador se aproxima a cero.

### ▪ DIFERENCIAS LABORALES INTRASECTORIALES

Para tener una idea sobre cómo han evolucionado los salarios al interior de los sectores económicos, secundario y terciario se construyó el indicador “**salario medio anual**”. Debido a que el Censo Económico proporciona el total de

remuneraciones pagadas<sup>12</sup> y las Encuestas Económicas el total de sueldos y salarios, para 1992 se utilizó las remuneraciones medias en lugar de salario medio. Los montos se han distribuido entre el *personal ocupado remunerado*. Para efectos de comparación, se han deflactado<sup>13</sup> las remuneraciones, sueldos y salarios expresándolos(as) en términos de los precios de 1990<sup>14</sup>.

Para 1992 la fórmula se expresa:

$$Rme = \frac{\text{Remuneraciones pagadas}}{\text{Personal remunerado}}$$

En los años 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 y 2002, las variables involucradas para la construcción del indicador son:

$$Wme = \frac{\text{Sueldos y Salarios pagados}}{\text{Personal remunerado}}$$

Por otra parte, en esta sección se ha utilizado como variable el nivel de ocupación que se genera al interior de los establecimientos que pertenecen a los sectores comercio, servicios e industria. Es decir, se determina qué tipo de empresas (clasificación según número de empleados(as)) genera los mayores o menores niveles de ocupación.

#### ▪ INDICADORES Y VARIABLES DE DIFERENCIAS LABORALES TERRITORIALES Y GEOGRÁFICO

Para el análisis de esta sección se ha considerado a la población según el *Sector de Ocupación* en el que se encuentra. Para ello se ha tomado además de

---

<sup>12</sup> Estas remuneraciones incluyen “otros costos de la mano de obra” como cuotas al seguro social y otras prestaciones laborales aportadas por el (la) empleador(a).

<sup>13</sup> Usando el deflactor del PIB.

<sup>14</sup> Debe considerarse la siguiente excepción: En la Tabla III.8 para lograr la comparación de los salarios medios, estos se deflactaron con el IPC correspondiente a 2002. Además, se utilizó el tipo de cambio nominal correspondiente a 1992, para trasladar su valor a dólares.

los datos, la definición que proporciona la DIGESTYC sobre los segmentos básicos del mercado de trabajo en el área urbana, a saber, sector informal y sector formal o moderno de la economía.

**a) Sector Informal:** Este segmento del mercado de trabajo está formado por asalariados(as) y trabajadores(as) familiares ocupados(as) en establecimientos de *menos de cinco trabajadores(as)*; asimismo, trabajadores(as) por cuenta propia y patronos(as) de empresas con menos de cinco trabajadores(as) en ocupaciones no profesionales de tipo técnico, gerencial o administrativo.

**b) Sector Formal:** Segmento del mercado de trabajo compuesto por asalariados(as) y trabajadores(as) en establecimientos de *5 ó más empleados(as)*; del mismo modo, trabajadores(as) por cuenta propia y patronos(as) de empresas de cinco o menos personas ocupadas que desempeñan labores profesionales, técnicas, administrativas y gerenciales.

Uno de los indicadores utilizados para medir las diferencias laborales en términos geográficos (zonas que conforman el territorio salvadoreño) es la **proporción del personal ocupado que percibe remuneración**. Con este indicador es posible cuantificar el porcentaje de personas que reciben compensación salarial por el trabajo que realizan. Para su construcción se emplearon las siguientes variables:

$$Remunerado_p = \frac{Personal_r}{Personal_t}$$

Donde:

Remunerado<sub>p</sub> es la proporción del personal que recibe remuneración

Personal<sub>r</sub> es el personal remunerado

Personal<sub>t</sub> es el personal total ocupado

Luego de construir este indicador, se utilizó la clasificación sobre el sector de ocupación (formal o informal) en que se ubican estas personas. Por lo que, se realiza una comparación del porcentaje de personas ocupadas que perciben remuneración de acuerdo a sector formal o informal, zona geográfica (Central,

Occidental y Oriental) y sector de actividad económica (comercio, servicios e industria)<sup>15</sup>.

Además, con la finalidad de enriquecer el análisis, se examina el porcentaje de personal ocupado en establecimientos del sector moderno y el sector no capitalista de la economía. El periodo de análisis sigue limitándose hasta 1998, pues como ya se señaló en el apartado anterior, la última Encuesta Económica disponible (2002) no calcula los datos a nivel de zonas geográficas que conforman el territorio salvadoreño.

Para establecer las diferencias laborales a nivel territorial (rural y urbano) se ha utilizado el estudio "*Empleo Formal e informal en El Salvador*" elaborado por Edgar Lara y la Fundación Nacional para el Desarrollo en el año 2004. En el estudio se concluye que, a través de la aplicación de criterios alternos pueden obtenerse cifras más elevadas de informalidad y subempleo de las que reportan las estadísticas oficiales. La información presentada en el informe tiene una ventaja: no sólo considera el área urbana, sino que también el área rural del país.

▪ INDICADORES Y VARIABLES DE DIFERENCIAS LABORALES A NIVEL DE GÉNERO

Los indicadores empleados para determinar las diferencias en términos laborales a nivel de género son los siguientes:

- a) Porcentaje de hombres y mujeres ocupados(as) según sector de ocupación (formal o informal).
- b) Proporción de personas ocupadas que se encuentra en situación de subempleo, dependiendo del sexo al que pertenezcan.
- c) Tasa de desempleo abierto
- d) Tasa de actividad de la población.

---

<sup>15</sup>Como ya se señaló en apartado 1 de este anexo, el sector primario de la economía no es considerado en el análisis.

- e) Porcentaje de ocupación según sexo y rama de actividad económica.
- f) Índice de remuneración media de género<sup>16</sup>

Algunas de las fuentes que proporcionan este tipo de información son: la DIGESTYC en las Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples, base virtual de datos de la OIT, estudios de la FUNDE, entre otros.

### 2.3 DESCRIPCIÓN DE LOS MODELOS ECONÓMETRICOS

Para el desarrollo de la tercera parte de este capítulo se utilizaron dos modelos econométricos, utilizando datos de corte transversal. En el primer caso, el modelo es un modelo poblacional, pues se utilizaron todos los datos de los municipios del país. En el segundo caso, se corrió con la base de datos de la EHPM de 2004. A continuación se detallan conceptos básicos con respecto a las herramientas econométricas utilizadas.

- MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA

El modelo logit se define como “un modelo de respuesta binaria en la que la probabilidad de respuesta es la función logit evaluada en una función lineal de las variables explicativas”<sup>17</sup>

El modelo de regresión logística permite estudiar si la variable discreta depende o no de otras variables.

$$P(y = 1 | X) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k$$

---

<sup>16</sup> Índice calculado por el PNUD, consiste en el cociente entre la remuneración media por mujer asalariada y la remuneración media por hombre asalariado, en términos porcentuales.

<sup>17</sup> Wooldridge, Jeffrey. Introducción a la Econometría. 1ª edición. Thomson Learning. México, 2001. p. 793

El modelo logit brinda el cambio en la probabilidad de  $Y$  por el cambio en una unidad en las variables independientes, y si es el caso que las variables dependientes sean binarias, entonces brinda la probabilidad de  $Y$  si se presenta el caso de la categoría de origen de las variables independientes. La significancia estadística de los  $\beta$  estimados permiten concluir si las variables explicativas respectivas influyen o no  $P$ . El signo positivo indica una influencia directamente positiva (aumenta  $x$ , aumenta  $P$ ; disminuye  $x$ , disminuye  $P$ ). Un signo negativo indica una influencia negativa (si aumenta  $x$ , disminuye  $P$ ; si disminuye  $x$ , aumenta  $P$ ).

Este tipo de modelo es idóneo para el caso de los datos obtenidos en la EHPM, sobre todo porque las variables son binarias. Por ejemplo, en el caso de la variable independientes, el o la entrevistado(a) tiene dos opciones, ser ocupado pleno o no.

▪ MODELO DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE

El modelo de regresión lineal múltiple, es un modelo lineal en sus parámetros, donde la variable dependiente es una función lineal de las variables independientes, más un término de error<sup>18</sup>.

$$y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k + e$$

El término “lineal” significa que es lineal en los parámetros  $\beta_k$ <sup>19</sup>, estos parámetros representan la variación de las variables  $X_k$ , sobre la variable dependiente “ $y$ ”, *ceteris paribus*.

---

<sup>18</sup> Ídem.

<sup>19</sup> En este sentido, los parámetros  $\beta_k$ , vienen a ser las derivadas parciales con respecto  $y$  (ante cambios de  $X$ ).

El modelo es ejecutado con datos municipales de población urbana, empleo y nivel de productividad, desaparece el término de error o perturbación, pues es este término proviene del resultado del muestreo aleatorio y han sido utilizados todos los datos disponibles de la población en estudio.

Sin embargo las regresiones lineales, pueden con algunas transformaciones, representar relaciones no lineales, redefiniendo las variables independientes. En el presente estudio, se utilizó la transformación a logaritmos<sup>20</sup> de las variables, para establecer las relaciones de elasticidad, o variaciones porcentuales en la variable dependiente a partir de los cambios porcentuales en una de las variables independientes, dejando todo lo demás constante

En este sentido, en este documento, se intenta calcular las elasticidades parciales de la productividad y el empleo sobre los niveles de urbanización.

Se debe además hacer una consideración especial, en el caso de modelos donde la información es geográfica, la autocorrelación y la heterocedasticidad tienen un significado diferente a los de los modelos tradicionales de corte transversal. Es por eso necesario hablar sobre la dependencia espacial, el concepto teórico, y la autocorrelación espacial como su expresión estadística. Villalta (2005), define la autocorrelación espacial como la concentración o dispersión de los valores de una variable en un mapa, es decir, refleja el grado en que actividades en una unidad geográfica son similares a otros objetos o actividades en unidades geográficas próximas. Perdomo, además explica que la heterogeneidad espacial "se refiere a la variación de las relaciones entre las variables en el espacio. En términos teóricos, la heterogeneidad espacial se debe

---

<sup>20</sup> Por ejemplo, la transformación a logaritmos  $\text{Ln}y = \beta_0 + \beta_1 \text{Ln}X_1$ , es una linealización de un modelo exponencial, descrito de la siguiente forma:  $Y = AX^{\beta_1}$ , donde  $\beta_0 = \ln A$ . Se recuerda que los modelos exponenciales representan un comportamiento de las variables dependientes de rendimiento creciente o decreciente.



a una variación real y sustantiva que evidencia la existencia y la validez del contexto geográfico en la definición de un comportamiento social”<sup>21</sup>

La heterogeneidad espacial puede presentarse para Villalta (2005), debida a:

1) simplemente un problema estadístico como consecuencia de la heteroscedasticidad en un modelo de regresión

2) Por la existencia de una variación espacial sustantiva de la variable en cuestión; en este caso también estará presente el problema de la heteroscedasticidad.

Es importante considerar estos conceptos para el análisis de los resultados de autocorrelación del modelo, tal como se observan en apartado siguiente de este anexo.

#### 2.4 CONSTRUCCIÓN DE MAPA DE DESEMPLEO Y URBANIZACIÓN

Al igual que con la productividad, utilizando el **Software Philcarto** se establecieron 6 categorías para el elaborar los mapas de desempleo y productividad. Los límites de las categorías son los mismos señalados en el apartado 1.7 de este anexo metodológico.

---

<sup>21</sup> LeSage, citado por Villalta, Carlos en “*Cómo enseñar autocorrelación espacial*”. Economía, Sociedad y Territorio. Vol. V, número 18. p. 325

### 3 RESULTADO DE LOS MODELOS ECONÓMICOS

#### 3.1 MODELO ECONOMETRICO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA<sup>22</sup>

Número total de casos: 70558

Número de casos de casos seleccionados: 70558

Número de casos rechazados por información no disponible: 57700<sup>23</sup>

Las variables fueron re-codificados de la siguiente manera:

VARIABLES	RE-CODIFICACIÓN
Mujer	Hombre = 0 y Mujer = 1
Urbano	Rural = 0 y Urbano = 1
Sector Terciario	Primario = 0, Secundario = 0 y Terciario = 1
OcuPleno	Ocupación plena = 1 y ocupación plena = 0

#### Prueba de Iteración

ITERACIÓN	LOG LIKELIHOD	MUJER	URBANO	S. TERCIARIO
1	-992838.57	-0.310	0.5661	.01974
2	-992727.25	-0.339	0.5983	0.2145
3	-992727.25	-0.34	0.5984	0.21k

El estadístico de Hosmer and Lemeshow se obtuvieron los siguientes resultados.

GRUPO	OBSERVADO	ESPERADO	OBSERVADO	ESPERADO	TOTAL
1	71813.000	71619.172	92625.000	9218.828	164438.000
2	225334.000	225527.828	362463.000	362269.172	587797.000
3	90035.000	90228.828	164348.000	164154.172	254383.000
4	161219.000	161025.174	362905.000	363098.826	524124.000

<sup>22</sup> Correspondiente al Apartado III-2.1

<sup>23</sup> Se debe recordar que para establecer la ocupación plena o no, se debe ser parte de la Población en Edad de trabajar y dentro de ésta, en la Población Económicamente Activa (PEA).



### 3.2 RESULTADO DE LA REGRESIÓN<sup>24</sup>

Variable dependiente: LNURBANA

Método: Mínimos Cuadrados

Muestra(ajustada): 1 261

Variable	Coefficiente	Error estándar	Estadístico t	Prob.
LNEMPLEO	0.868530	0.037849	<b>22.94716</b>	<b>0.0000</b>
LNPIBPC	1.059516	0.121106	<b>8.748703</b>	<b>0.0000</b>
C	-9.062479	0.810533	<b>-11.18089</b>	<b>0.0000</b>
<b>R-cuadrado</b>	<b>0.848808</b>	Mean dependent var		6.525324
<b>R-cuadrado ajustado</b>	<b>0.847636</b>	S.D. dependent var		1.476233
S.E. of regresión	0.576231	Akaike info criterion		1.746812
Sum squared resid	85.66691	Schwarz criterion		1.787783
Log likelihood	-224.9589	<b>F-statistic</b>		<b>724.2178</b>
Durbin-Watson stat	1.566672	<b>Prob(F-statistic)</b>		<b>0.000000</b>

El estadístico t se basa en las siguientes hipótesis:

$$H_0: \beta_i = 0$$

$$H_i: \beta_i \neq 0$$

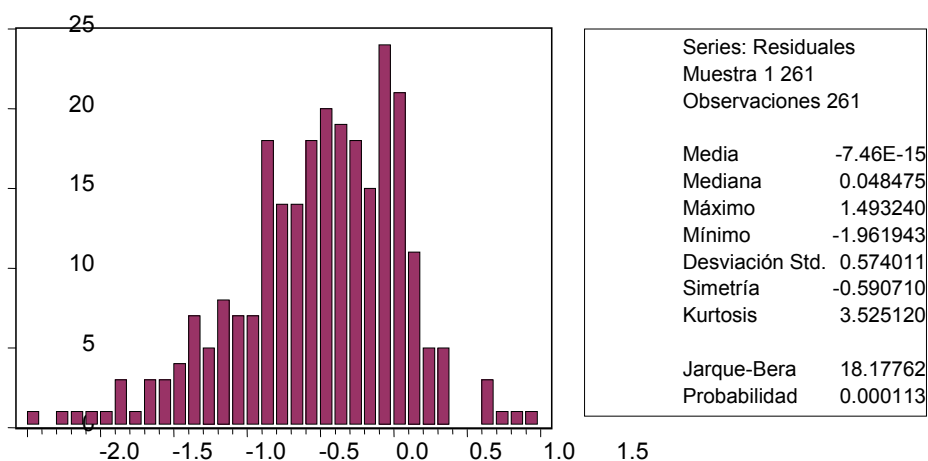
La Prueba F, la cual parte de las siguientes hipótesis:

$$H_0: \beta_0 = \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$$

$$H_i: \beta_0 \neq \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0$$

Se rechazan las hipótesis nulas, por lo que el modelo tiene significancia estadística de los parámetros a nivel global e individual.

#### ▪ PRUEBA DE NORMALIDAD JARQUE-BERA



<sup>24</sup> Correspondiente al Apartado III-2.3

- PRUEBA DE WHITE DE HETEROCEDASTICIDAD

Esta prueba nos sirve para detectar la heterocedasticidad. La prueba parte de las siguientes hipótesis.

H<sub>0</sub>: Los errores de la regresión son homocedásticos. No existe heterocedasticidad  
 H<sub>i</sub>: Los errores de la regresión no son homocedásticos. Existe heterocedasticidad

El estadístico de White calculado por el programa E-views reportó:

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	1.133565	Probability	0.342987
Obs*R-squared	5.675050	Probability	0.339132

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 08/13/06 Time: 00:22

Sample: 1 261

Included observations: 261

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.977300	9.457232	-0.209078	0.8346
LNEMPLEO	-0.220392	0.815541	-0.270240	0.7872
LNEMPLEO^2	0.036905	0.027668	1.333849	0.1834
LNEMPLEO*LNPIBPC	-0.045879	0.141429	-0.324396	0.7459
LNPIBPC	0.949201	2.780798	0.341341	0.7331
LNPIBPC^2	-0.046620	0.220726	-0.211211	0.8329
R-squared	0.021743	Mean dependent var		0.328226
Adjusted R-squared	0.002562	S.D. dependent var		0.522573
S.E. of regression	0.521903	Akaike info criterion		1.560052
Sum squared resid	69.45770	Schwarz criterion		1.641995
Log likelihood	-197.5867	F-statistic		1.133565
Durbin-Watson stat	0.886910	Prob(F-statistic)		0.342987

Este resultado nos indica que no existe evidencia estadística para aceptar la presencia de heterocedasticidad en el modelo, por lo que el modelo es robusto y da cuenta de la significancia estadística de los parámetros calculados.

- PRUEBA LM BREUSCH-GODFREY DE CORRELACIÓN SERIAL

Esta prueba parte de las siguientes hipótesis

H<sub>0</sub>: No existe auto correlación serial

H<sub>i</sub>: Existe auto correlación serial

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.013494	Probability	0.907612
Obs*R-squared	0.013704	Probability	0.906810

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Presample and interior missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNPIBPC	0.000630	0.121459	0.005186	0.9959
LNEMPLEO	-8.94E-05	0.037929	-0.002356	0.9981
C	-0.004296	0.812929	-0.005285	0.9958
RESID(-1)	0.007270	0.062586	0.116165	0.9076
R-squared	0.000053	Mean dependent var	-8.04E-15	
Adjusted R-squared	-0.011620	S.D. dependent var	0.574011	
S.E. of regression	0.577336	Akaike info criterion	1.754422	
Sum squared resid	85.66241	Schwarz criterion	1.809051	
Log likelihood	-224.9521	F-statistic	0.004498	
Durbin-Watson stat	2.002185	Prob(F-statistic)	0.999584	

Como se puede observar, existe una alta probabilidad de aceptar nuestra hipótesis nula. Lo que nos indica que no existe un problema de auto correlación. Esta se anula una vez se desordenan las observaciones, lo que no invalida la regresión. Pero denota un comportamiento geográfico del modelo.

Una vez desordenadas las observaciones, los demás parámetros siguen manteniendo los mismos valores, pero la auto-correlación desaparece.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	12.93877	Probability	0.000386
Obs*R-squared	12.51032	Probability	0.000405

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNPIBPC	-0.096276	0.121385	-0.793149	0.4284
LNEMPLEO	0.028206	0.037824	0.745713	0.4565
C	0.542127	0.806612	0.672104	0.5021
RESID(-1)	0.225639	0.062729	3.597050	0.0004
R-squared	0.047932	Mean dependent var	1.06E-15	
Adjusted R-squared	0.036819	S.D. dependent var	0.574011	
S.E. of regression	0.563344	Akaike info criterion	1.705356	
Sum squared resid	81.56070	Schwarz criterion	1.759984	
Log likelihood	-218.5489	F-statistic	4.312924	
Durbin-Watson stat	2.122023	Prob(F-statistic)	0.005463	

## VIB ANEXO ESTADÍSTICO

---

### 1 CÁLCULO DEL DEFLACTOR DEL PIB

Tabla 4 El Salvador: Deflactor del PIB. 1990-2002

Años	PIB corriente	PIB constante (base 1990)	Deflactor PIB
1990	36,486.90	36,486.90	1.00
1991	42,594.20	37,791.40	1.13
1992	49,840.60	40,642.70	1.23
1993	60,360.50	43,638.00	1.38
1994	70,748.60	46,278.20	1.53
1995	83,129.30	49,237.80	1.69
1996	90,261.00	50,077.80	1.80
1997	97,427.90	52,204.10	1.87
1998	105,073.70	54,161.60	1.94
1999	109,065.70	56,029.50	1.95
2000	114,923.80	57,235.80	2.01
2001	120,782.70	58,196.70	2.08
2002	124,983.70	59,426.50	2.10

Fuente Elaboración propia en base a BCR, "Revista Trimestral", varios años

## 2 INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD

**Tabla 5. El Salvador: Productividad Media Anual por Sectores Económicos, 1991-2004. (Miles de colones 1990)**

	Agricultura, caza, silvicultura y pesca	Productos de la minería	Industria Manu	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Sector financiero y seguros	Total Servicios y Otros
1991	9.77	57.28	27.17	19.67	17.26	22.94	43.65	37.74	21.44
1992	10.99	64.95	30.46	19.88	18.67	25.05	44.95	42.02	20.85
1993	11.04	100.66	27.40	23.09	16.85	25.56	47.18	45.42	14.52
1994	11.70	115.33	25.51	34.61	15.26	23.75	42.29	47.32	15.18
1995	12.57	189.01	27.42	33.09	14.03	25.15	42.46	54.55	15.39
1996	11.72	126.85	28.64	37.25	14.05	25.24	39.91	55.48	13.71
1997	12.48	124.15	34.34	20.78	14.42	20.44	38.64	26.67	14.12
1998	12.71	100.58	28.38	33.67	16.11	19.19	44.62	26.83	13.30
1999	14.36	125.98	29.68	39.74	16.69	18.98	42.12	25.21	16.26
2000	13.98	156.85	30.38	41.07	17.34	18.56	41.98	28.95	15.47
2001	12.88	76.78	31.74	32.18	17.09	17.30	42.90	25.69	13.90
2002	16.64	86.86	37.42	41.70	20.22	19.71	59.29	26.53	14.80
2003	17.20	144.03	37.10	73.68	17.65	18.95	55.26	24.16	14.00
2004	16.89	174.15	39.51	45.16	17.64	18.84	49.93	25.68	14.70

Fuente: Valor Agregado: BCR, "Revista Trimestral", varios años

Nivel de ocupación: DIGESTYC, "Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples", varios años.

Debido a que para los años 1989 y 1990 la EHPM se realizó sólo a nivel urbano y el cambio de año base de 1990, se empieza el análisis desde 1991.



**Tabla 6. El Salvador: Tasa de Variación de la Productividad Media por sectores Económicos 1992-2004. (Porcentaje)**

	Agricultura, caza, silvicultura y pesca	Productos de la minería	Industria Manu	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Sector financiero y seguros	Total Servicios y Otros
1992	12.51%	13.39%	12.12%	1.04%	8.16%	9.17%	2.97%	11.35%	-2.72%
1993	0.40%	54.99%	-10.05%	16.17%	-9.74%	2.05%	4.96%	8.10%	-30.37%
1994	5.99%	14.57%	-6.89%	49.88%	-9.46%	-7.09%	-10.37%	4.17%	4.53%
1995	7.51%	63.88%	7.47%	-4.39%	-8.07%	5.92%	0.40%	15.29%	1.41%
1996	-6.83%	-32.89%	4.47%	12.56%	0.13%	0.32%	-5.99%	1.70%	-10.91%
1997	6.48%	-2.13%	19.90%	-44.20%	2.69%	-18.99%	-3.18%	-51.93%	2.96%
1998	1.89%	-18.98%	-17.37%	61.99%	11.68%	-6.12%	15.46%	0.61%	-5.81%
1999	12.99%	25.26%	4.60%	18.02%	3.59%	-1.09%	-5.60%	-6.06%	22.32%
2000	-2.69%	24.51%	2.34%	3.37%	3.94%	-2.25%	21.46%	-1.68%	-4.90%
2001	-7.87%	-51.05%	4.50%	-21.67%	-1.44%	-6.79%	0.59%	-11.03%	-10.13%
2002	12.78%	-9.01%	2.29%	2.29%	4.13%	-1.65%	15.20%	3.27%	-2.41%
2003	3.36%	65.82%	-0.85%	-0.85%	-12.72%	-3.86%	-6.80%	-8.95%	-5.44%
2004	-1.81%	20.91%	6.48%	6.48%	-0.06%	-0.61%	-9.64%	6.29%	5.02%

*Fuente:*

*Valor Agregado: BCR, "Revista Trimestral", varios años*

*Nivel de ocupación: DIGESTYC, "Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples", varios años.*

**Tabla 7. El Salvador: Tasa de Variación de la Productividad Media por sectores Económicos 1992-2004. (Porcentaje)**

	Agricultura, caza, silvicultura y pesca	Productos de la minería	Industria Manu	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Sector financiero y seguros	Total Servicios y Otros
1992	12.51%	13.39%	12.12%	1.04%	8.16%	9.17%	2.97%	11.35%	-2.72%
1993	0.40%	54.99%	-10.05%	16.17%	-9.74%	2.05%	4.96%	8.10%	-30.37%
1994	5.99%	14.57%	-6.89%	49.88%	-9.46%	-7.09%	-10.37%	4.17%	4.53%
1995	7.51%	63.88%	7.47%	-4.39%	-8.07%	5.92%	0.40%	15.29%	1.41%
1996	-6.83%	-32.89%	4.47%	12.56%	0.13%	0.32%	-5.99%	1.70%	-10.91%
1997	6.48%	-2.13%	19.90%	-44.20%	2.69%	-18.99%	-3.18%	-51.93%	2.96%
1998	1.89%	-18.98%	-17.37%	61.99%	11.68%	-6.12%	15.46%	0.61%	-5.81%
1999	12.99%	25.26%	4.60%	18.02%	3.59%	-1.09%	-5.60%	-6.06%	22.32%
2000	-2.69%	24.51%	2.34%	3.37%	3.94%	-2.25%	21.46%	-1.68%	-4.90%
2001	-7.87%	-51.05%	4.50%	-21.67%	-1.44%	-6.79%	0.59%	-11.03%	-10.13%
2002	12.78%	-9.01%	2.29%	2.29%	4.13%	-1.65%	15.20%	3.27%	-2.41%
2003	3.36%	65.82%	-0.85%	-0.85%	-12.72%	-3.86%	-6.80%	-8.95%	-5.44%
2004	-1.81%	20.91%	6.48%	6.48%	-0.06%	-0.61%	-9.64%	6.29%	5.02%

*Fuente:*

*Valor Agregado: BCR, "Revista Trimestral", varios años*

*Nivel de ocupación: DIGESTYC, "Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples", varios años.*

**Tabla 8. El Salvador: Productividad Media por Sectores Económicos, 1991-2004. Promedio Mensual. (Colones 1990).**

	Agricultura, caza, silvicultura y pesca	Productos de la minería	Industria Manu	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Sector financiero y seguros	Total Servicios y Otros
1991	814.10	4,773.45	2,264.29	1,639.54	1,438.60	1,911.98	3,637.88	3,144.72	1,786.32
1992	915.91	5,412.53	2,538.68	1,656.67	1,556.01	2,087.29	3,745.83	3,501.69	1,737.67
1993	919.58	8,388.65	2,283.57	1,924.47	1,404.39	2,130.00	3,931.69	3,785.37	1,209.88
1994	974.68	9,611.24	2,126.19	2,884.45	1,271.53	1,979.05	3,523.99	3,943.11	1,264.63
1995	1,047.85	15,751.02	2,284.91	2,757.86	1,168.91	2,096.24	3,538.21	4,546.16	1,282.43
1996	976.29	10,571.02	2,387.04	3,104.25	1,170.49	2,102.94	3,326.13	4,623.31	1,142.57
1997	1,039.59	10,345.67	2,861.99	1,732.06	1,202.01	1,703.57	3,220.26	2,222.26	1,176.38
1998	1,059.29	8,381.55	2,364.72	2,805.72	1,342.36	1,599.39	3,717.96	2,235.92	1,107.97
1999	1,196.86	10,498.32	2,473.51	3,311.44	1,390.59	1,581.90	3,509.94	2,100.50	1,355.30
2000	1,164.62	13,070.94	2,531.51	3,422.92	1,445.32	1,546.36	3,498.21	2,412.53	1,288.86
2001	1,073.00	6,398.52	2,645.41	2,681.31	1,424.47	1,441.36	3,575.15	2,141.14	1,158.26
2002	1,386.52	7,238.60	3,118.34	3,475.00	1,685.05	1,642.49	4,940.59	2,211.10	1,233.40
2003	1,433.10	12,002.78	3,091.85	6,140.09	1,470.71	1,579.16	4,604.87	2,013.18	1,166.33
2004	1,407.12	14,512.39	3,292.11	3,763.70	1,469.84	1,569.61	4,161.16	2,139.82	1,224.88

*Fuente: Valor Agregado: BCR, "Revista Trimestral", varios años  
 Nivel de ocupación: DIGESTYC, "Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples", varios años  
 Nota: un año =12 meses.*

**Tabla 9. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según zona geográfica. Sector Industria**

ZONA GEOGRÁFICA	PRODUCTIVIDAD MEDIA					PROMEDIO
	1992	1995	1996	1997	1998	
Zona Central	74.68	52.88	46.83	47.83	52.63	54.97
Zona Occidental	63.64	63.63	129.57	53.05	55.01	72.98
Zona Oriental	15.26	57.42	13.49	16.64	17.66	24.09

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, varios años*

**Tabla 10. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según zona geográfica. Sector Comercio**

ZONA GEOGRÁFICA	PRODUCTIVIDAD MEDIA					PROMEDIO
	1992	1995	1996	1997	1998	
Zona Central	38.48	371.27	49.60	55.28	51.79	113.28
Zona Occidental	18.48	207.30	55.25	18.30	37.30	67.32
Zona Oriental	18.26	47.71	37.88	28.87	20.26	30.59

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, varios años*

**Tabla 11. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según zona geográfica. Sector Servicios**

ZONA GEOGRÁFICA	PRODUCTIVIDAD MEDIA					PROMEDIO
	1992	1995	1996	1997	1998	
Zona Central	74.11	39.87	28.44	52.77	22.42	43.52
Zona Occidental	44.40	40.92	11.31	16.18	10.31	24.62
Zona Oriental	69.63	77.65	17.06	1.89	12.03	35.65

*Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, varios años*

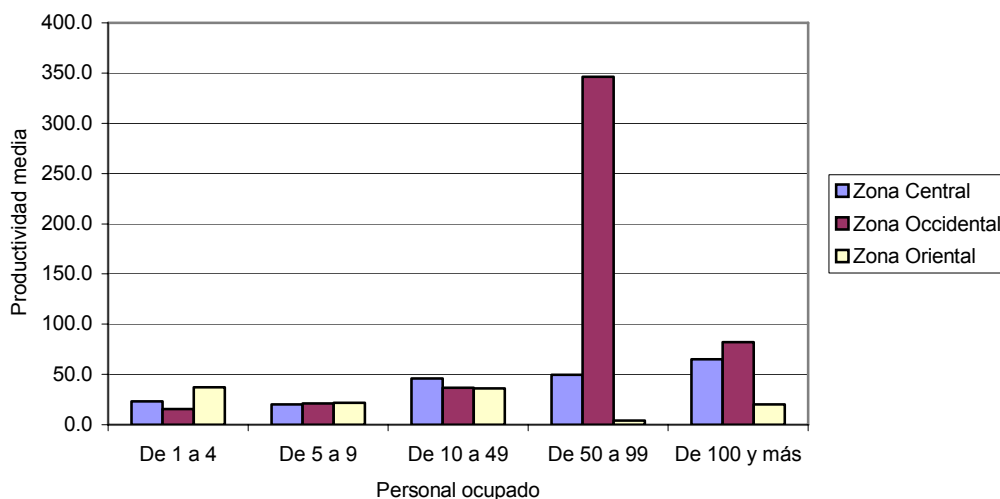
**Tabla 12. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según zona geográfica y tamaño de empresa. Sector Industria**

SECTOR INDUSTRIA						
Zonas Geográficas	Productividad media					Promedio
	1992	1995	1996	1997	1998	
Zona Central						
De 1 a 4	12.26	9.24	12.45	10.22	72.85	23.40
De 5 a 9	21.13	29.06	22.08	16.37	12.81	20.29
De 10 a 49	45.76	37.64	35.63	54.54	55.84	45.88
De 50 a 99	60.95	55.98	40.58	46.57	43.31	49.48
De 100 y más	95.09	66.40	59.24	53.85	51.76	65.27
Zona Occidental						
De 1 a 4	11.63	36.03	11.16	7.82	10.90	15.51
De 5 a 9	14.08	48.03	17.38	9.66	15.37	20.91
De 10 a 49	47.62	76.28	18.75	23.70	17.30	36.73
De 50 a 99	203.94	0.00	896.90	420.03	211.32	346.44

SECTOR INDUSTRIA						
Zonas Geográficas	Productividad media					Promedio
	1992	1995	1996	1997	1998	
De 100 y más	87.36	80.16	57.83	79.42	105.51	82.06
Zona Oriental						
De 1 a 4	10.28	145.09	9.83	13.16	8.08	37.29
De 5 a 9	13.75	46.80	8.72	14.49	24.84	21.72
De 10 a 49	31.75	65.63	21.94	31.48	29.18	36.00
De 50 a 99	14.47	0.00	nd	2.61	0.00	4.27
De 100 y más	17.54	0.00	31.50	24.13	28.49	20.33

Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, varios años

**Gráfico 1. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según tamaño de empresa y zona geográfica. Sector Industria**



Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, varios años

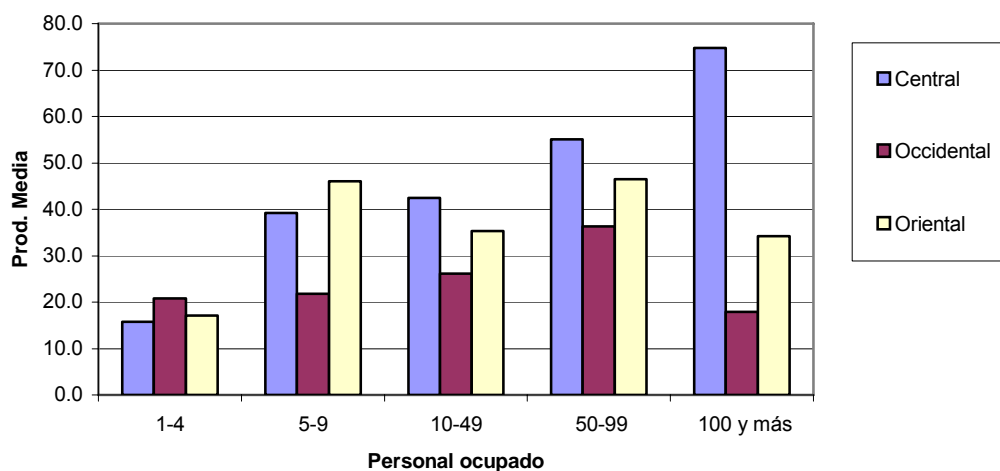
**Tabla 13. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según zona geográfica y tamaño de empresa. Sector Comercio**

SECTOR COMERCIO						
Zonas Geográficas	Productividad media					Promedios
	1992	1995	1996	1997	1998	
Zona Central						
De 1 a 4	21.29	21.87	22.58	22.82	23.20	22.35
De 5 a 9	52.65	49.03	57.78	59.30	58.84	55.52
De 10 a 49	82.52	86.94	81.47	103.68	85.18	87.96
De 50 a 99	104.07	121.17	117.10	106.49	84.02	106.57
De 100 y más	109.31	79.69	87.89	92.63	112.96	96.50

SECTOR COMERCIO						
Zonas Geográficas	Productividad media					Promedios
	1992	1995	1996	1997	1998	
Zona Occidental						
De 1 a 4	15.34	202.86	44.03	11.18	10.90	56.86
De 5 a 9	34.41	148.50	33.80	34.22	15.37	53.26
De 10 a 49	62.15	207.07	168.57	50.01	17.30	101.02
De 50 a 99	61.77	386.79	66.94	134.41	211.32	172.25
De 100 y más	36.65	533.18	164.46	79.68	105.51	183.90
Zona Oriental						
De 1 a 4	14.88	444.28	24.77	20.02	13.92	103.57
De 5 a 9	37.36	190.74	77.69	40.87	20.49	73.43
De 10 a 49	65.72	319.39	76.90	62.23	56.48	116.14
De 50 a 99	63.17	376.79	183.45	156.93	135.56	183.18
De 100 y más	79.76	385.04	4.86	0.18	0.00	93.97

Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, varios años

**Gráfico 2. El Salvador: Productividad Media por trabajador(a) según tamaño de empresa y zona geográfica. Sector Servicios**



Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, varios años

**Tabla 14. El Salvador Productividad Media por trabajador(a) según zona geográfica y tamaño de empresa. Sector Servicios**

Sector Servicios						
Zonas Geográficas	Productividad media					
	1992	1995	1996	1997	1998	Promedio
Zona Central						
De 1 a 4		18.59	15.81	16.29	12.11	15.70
De 5 a 9	43.05	21.31	25.67	72.69	33.16	39.18
De 10 a 49	58.17	50.11	39.23	57.53	7.51	42.51
De 50 a 99	44.40	62.55	51.36	91.22	26.14	55.13
De 100 y más	121.12	79.31	31.52	81.74	59.86	74.71
Zona Occidental						
De 1 a 4		49.02	11.33	9.50	13.38	20.81
De 5 a 9	30.96	37.08	8.81	9.32	22.84	21.80
De 10 a 49	59.60	32.46	9.90	37.62	-8.69	26.18
De 50 a 99	38.69	69.91	21.73	17.37	33.82	36.30
De 100 y más	18.25	18.17	23.67	18.98	10.20	17.85
Zona Oriental						
De 1 a 4		39.49	12.55	5.14	11.32	17.12
De 5 a 9	48.36	129.58	15.47	22.23	14.46	46.02
De 10 a 49	92.00	73.85	27.34	-25.53	9.10	35.35
De 50 a 99	45.98	166.72	9.57	-12.19	22.11	46.44
De 100 y más	53.98	39.79	24.19	24.90	28.34	34.24

Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Censo Económico de 1993 y Encuestas Económicas, varios años

**Tabla 15. El Salvador: Cantidad de establecimientos no agrícolas según departamento y sector de actividad económica. (2001)**

DEPARTAMENTO	NÚMERO DE EMPRESAS NO AGRÍCOLAS (2001)		
	Sector Industria	Sector Comercio	Sector Servicios
AHUACHAPÁN	8	56	24
SANTA ANA	64	159	127
SONSONATE	39	175	67
CHALATENANGO	4	22	5
LA LIBERTAD	283	697	428
SAN SALVADOR	893	1,973	2,231
CUSCATLÁN	10	46	14
LA PAZ	23	72	33
CABAÑAS	6	71	5
SAN VICENTE	3	43	9
USulután	14	109	48
SAN MIGUEL	42	148	68
MORAZÁN		22	6
LA UNIÓN	4	86	11




Fuente: Elaboración propia, utilizando datos del Directorio de Empresas 2001.

	Zona Occidental
	Zona Central
	Zona Oriental

Tabla 16. El Salvador: Porcentaje de establecimientos no agrícolas según departamento y escala de personas ocupadas. (2003)

DEPARTAMENTO	NÚMERO DE OCUPADOS(AS)				TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS
	4 y menos	5 a 49	50 a 99	100 y más	
AHUACHAPÁN	1.2	1.3	0.0	0.3	1.2
SANTA ANA	6.1	6.2	4.1	4.3	6.0
SONSONATE	2.7	2.8	2.0	2.6	2.7
CHALATENANGO	0.7	0.5	0.4	0.0	0.6
LA LIBERTAD	16.8	14.6	24.3	27.7	16.6
SAN SALVADOR	56.8	61.0	62.7	59.5	58.9
CUSCATLÁN	1.2	0.8	0.6	0.3	0.9
LA PAZ	1.9	1.9	1.0	1.9	1.9
CABAÑAS	1.0	0.8	0.0	0.0	0.8
SAN VICENTE	0.8	0.4	0.0	0.2	0.6
USulután	2.6	1.6	0.8	0.3	2.0
SAN MIGUEL	5.5	6.1	4.1	2.6	5.6
MORAZÁN	0.7	0.6	0.0	0.0	0.6
LA UNIÓN	2.0	1.4	0.0	0.3	1.6
Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Ramírez, Claudia y Zaldaña, Sofía. "Desequilibrios territoriales en la economía salvadoreña". Tesis para optar al grado de Licenciada en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador, 2005. Pág. 38.

	Zona Occidental
	Zona Central
	Zona Oriental



**Tabla 17. Distribución Geográfica del empleo**

Distribución geográfica del empleo según categorías de empresas						
Sector	1998			2002		
	AMSS	Otro urbano	Rural	AMSS	Otro urbano	Rural
Total de ocupados	34%	28%	38%	33%	31%	36%
1. Agropecuario	4%	13%	84%	2%	15%	83%
a. Microempresas	38%	37%	25%	35%	38%	27%
i. Unipersonales	39%	34%	27%	36%	38%	27%
ii. De 2 a 10 trabajadores	38%	39%	24%	35%	39%	27%
b. Pequeñas y medianas (11 a 98)	56%	27%	17%	52%	26%	21%
c. Grandes (99 o más)	60%	21%	19%	52%	27%	21%
d. Otros	42%	35%	23%	34%	40%	27%

FUSADES. Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva. Marzo de 2006.

**Tabla 18. Evolución del número de microempresas**

Evolución del número de microempresas, 1998-2004								
Clasificación	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 1998-2004
Microempresas	447,147	492,953	582,594	560,752	599,760	596,252	606,023	36%
<b>Por número de trabajadores</b>								
Unipersonales	310,456	356,517	438,338	395,282	450,251	443,572	459,976	48%
2 trabajadores	82,310	85,696	88,497	101,404	99,634	94,553	93,855	14%
3 trabajadores	27,017	28,229	32,143	37,304	28,912	36,239	32,141	19%
4-10 trabajadores	27,364	22,511	23,616	26,762	20,963	21,888	20,051	-27%
<b>Por nivel de ventas y utilidades</b>								
Subsistencia I	242,044	253,808	294,339	269,683	302,796	312,034	303,897	26%
Subsistencia II	170,128	201,465	251,758	251,646	254,535	251,932	266,737	57%
Acumulación simple	26,186	30,771	28,967	29,066	34,485	24,342	27,325	4%
Acumulación ampliada	8,789	6,909	7,530	10,357	7,944	7,944	8,064	-8%

FUSADES. Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. Hacia una MIPYME más competitiva. Marzo de 2006.

**Tabla 19. Crecimiento del número de MIPYME's**

<b>Tasas de crecimiento del numero de microempresas</b>						
Clasificación	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Unipersonales	15%	23%	-10%	14%	-1%	4%
2 trabajadores	4%	3%	15%	-2%	-5%	-1%
3 trabajadores	4%	14%	16%	-22%	25%	-11%
4-10 trabajadores	-18%	5%	13%	-22%	4%	-8%
Subsistencia I	5%	16%	-8%	12%	3%	-3%
Subsistencia II	18%	25%	0%	1%	-1%	6%
Acumulación simple	18%	-6%	0%	19%	-29%	12%
Acumulación ampliada	-21%	9%	38%	-23%	0%	2%

*Elaboración propia en base a FUSADES. Informe de Desarrollo Económico y Social 2005.*

*Hacia una MIPYME más competitiva. Marzo de 2006.*

**Tabla 20 Salarios mensuales promedio por género según estudios aprobados**

Años de estudio aprobados	1992			1994			1995			1997		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	884.98	952.05	769.44	1346.21	1536.48	1099.88	1479.5	1698.78	1173.85	1794.61	2023.02	1482.52
Ninguno	526.75	543.44	496.87	773.67	907.24	637.79	751.33	843.91	637.62	857.32	941.49	771.23
1-3 años	664.31	715.34	561.91	902.75	1026.87	747.68	1017.03	1185.85	781.29	1087.22	1241.56	888.54
4-6 años	810.03	892.09	666.07	1097.58	1288.97	823.95	1215.48	1440.19	887.95	1345.32	1552.64	1014.91
7-9 años	909.45	974.96	774.87	1242.78	1374.53	1009.73	1407.16	1607.41	1040.83	1678.64	1833	1382.96
10-12 años	1306.29	1436.26	1149.59	1829.02	2033.12	1588.47	1990.38	2248.64	1665.13	2403.32	2616.77	2128.11
13 y más	2138.82	2601.68	1538.29	3119.88	3603.68	2529.24	3437.31	4033.94	2712.93	4403.92	5205.34	3453.89
Años de estudio aprobados	1998			1999			2000			2001		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	1968.13	2183.48	1684.37	1969.35	2178.3	1706.12	2073.25	2287.29	1809.79	2108.02	2349.74	1803.58
Ninguno	1038.57	1022.12	1055.92	982.93	1051.47	911.1	1035.69	1151.91	919.22	1081.79	1108	1055.42
1-3 años	1244.81	1394.86	1048.94	1222.6	1359.01	1047.15	1285.7	1389.75	1166.47	1359.97	1522.96	1165.78
4-6 años	1511.66	1755.09	1173.63	1486.64	1676.14	1239.33	1537.9	1717.96	1299.31	1568.8	1780.63	1286.93
7-9 años	1717.28	1897.13	1409.81	1745.14	1919	1452.25	1828.31	2003.23	1557.34	1796.86	2045.79	1386.49
10-12 años	2556.57	2858.48	2187.02	2489.06	2740.17	2202.33	2586.24	2756.72	2373.6	2517.27	2719.85	2265.93
13 y más	4479.94	5007.96	3843.02	4550.41	5214.49	3813.56	4842	5611.17	4018.36	5005.66	5834.6	4101.12
Años de estudio aprobados	2002			2003			2004					
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres			
Total	2132.32	2428.7	1790.04	2029.93	2260.06	1749.02	2047.5875	2232.3	1809.0625			
Ninguno	1105.78	1158.45	1060.57	1048.84	1122.13	976.49	1140.475	1188.6	1090.425			
1-3 años	1422.36	1583.37	1250.16	1271.58	1405.73	1125.6	1410.7625	1499.4	1301.3			
4-6 años	1543.93	1769.46	1266.93	1552.72	1681.02	1382.59	1644.825	1817.725	1409.8			
7-9 años	1764.02	1981.79	1439.2	1795.1	2003.72	1459.71	1806.175	1971.375	1523.725			
10-12 años	2477.39	2715.34	2198.59	2427.76	2735.88	2069.1	2344.475	2616.075	1994.7375			
13 y más	5037.64	6129.53	3890.19	4743.23	5524.53	3920.43	4431.7875	5017.075	3833.2			

Fuente: DIGESTYC, "Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples", varios años.

**Tabla 21. Salarios mensuales promedio por género según estudios aprobados (deflactado)**

Años de estudio aprobados	1992			1994			1995			1997		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	721.67	776.36	627.45	880.57	1005.02	719.44	876.33	1006.21	695.29	961.59	1083.97	794.36
Ninguno	429.54	443.15	405.18	506.06	593.43	417.18	445.02	499.86	377.67	459.37	504.47	413.24
1-3 años	541.72	583.33	458.22	590.50	671.68	489.06	602.40	702.39	462.77	582.55	665.25	476.10
4-6 años	660.55	727.46	543.15	717.94	843.13	538.95	719.94	853.04	525.94	720.85	831.93	543.81
7-9 años	741.62	795.04	631.88	812.91	899.09	660.47	833.48	952.09	616.50	899.45	982.16	741.02
10-12 años	1065.23	1171.21	937.45	1196.38	1329.88	1039.03	1178.93	1331.90	986.28	1287.75	1402.12	1140.28
13 y más	1744.12	2121.57	1254.42	2040.74	2357.20	1654.40	2035.96	2389.35	1606.90	2359.71	2789.12	1850.66
Años de estudio aprobados	1998			1999			2000			2001		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	1014.50	1125.51	868.23	1011.69	1119.03	876.46	1032.55	1139.15	901.33	1015.72	1132.19	869.03
Ninguno	535.35	526.87	544.29	504.95	540.16	468.05	515.81	573.69	457.80	521.24	533.87	508.54
1-3 años	641.65	719.00	540.69	628.07	698.15	537.94	640.32	692.14	580.94	655.28	733.82	561.71
4-6 años	779.21	904.69	604.96	763.71	861.06	636.66	765.92	855.60	647.10	755.90	857.97	620.09
7-9 años	885.20	977.90	726.71	896.51	985.82	746.04	910.56	997.67	775.61	865.79	985.73	668.06
10-12 años	1317.82	1473.44	1127.33	1278.67	1407.67	1131.37	1288.03	1372.94	1182.13	1212.91	1310.52	1091.80
13 y más	2309.25	2581.42	1980.94	2337.62	2678.77	1959.09	2411.47	2794.55	2001.27	2411.90	2811.31	1976.06
Años de estudio aprobados	2002			2003			2004					
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres			
Total	1013.85	1154.76	851.10	1083.22	1206.02	933.32	1047.53	1142.03	925.50			
Ninguno	525.76	550.80	504.26	559.69	598.80	521.08	583.46	608.08	557.85			
1-3 años	676.28	752.84	594.41	678.55	750.13	600.65	721.74	767.08	665.74			
4-6 años	734.09	841.32	602.38	828.57	897.03	737.78	841.48	929.94	721.24			
7-9 años	838.73	942.27	684.29	957.91	1069.23	778.94	924.03	1008.54	779.53			
10-12 años	1177.91	1291.05	1045.35	1295.51	1459.93	1104.12	1199.42	1338.37	1020.49			
13 y más	2395.23	2914.38	1849.65	2531.10	2948.02	2092.03	2267.27	2566.70	1961.04			

Fuente Elaboración propia en base a Tabla 10 y Tabla 4

### 3 DATOS MUNICIPALES. 2004

Departamento	Municipio	PIB per cápita	Ocupados	Desocupados	Desempleo	Hogares urbanos	Hogares Rurales	Urbana/total
AHUACHAPÁN	AHUACHAPÁN	3567	32777	2821	7.9	7623	12866	31.8
AHUACHAPÁN	APANECA	3579	2983	178	5.6	733	1020	38.2
AHUACHAPÁN	ATQUIZAYA	3871	12236	952	7.2	2936	4923	35.2
AHUACHAPÁN	CONCEPCIÓN DE ATACO	3740	5307	206	3.7	1601	1300	50.2
AHUACHAPÁN	EL REFUGIO	5073	1926	233	10.8	400	846	31.7
AHUACHAPÁN	GUAYMANGO	1833	5316	1032	16.3	285	3635	5.8
AHUACHAPÁN	JUJUTLA	2090	8254	957	10.4	490	5165	8.4
AHUACHAPÁN	SAN FRANCISCO MENÉNDEZ	2774	13119	1076	7.6	2317	6741	24.7
AHUACHAPÁN	SAN LORENZO	2690	3044	343	10.1	284	1703	13.9
AHUACHAPÁN	SAN PEDRO PUXTLA	2737	2340	519	18.2	680	982	42.1
AHUACHAPÁN	TACUBA	1973	7119	572	7.4	1327	3202	24.5
AHUACHAPÁN	TURÍN	4681	2153	159	6.9	760	599	54.4
SANTA ANA	CANDELARIA DE LA FRONTERA	3227	8696	694	7.4	1617	3972	26.2
SANTA ANA	COATEPEQUE	2727	15490	1511	8.9	1719	7614	15.7
SANTA ANA	CHALCHUAPA	4776	25785	2323	8.3	9762	6660	55.4
SANTA ANA	EL CONGO	3183	9721	812	7.7	3948	2448	58.5
SANTA ANA	EL PORVENIR	2840	2206	237	9.7	287	1142	20.2
SANTA ANA	MASAHUAT	1794	1236	126	9.3	175	625	16.5
SANTA ANA	METAPÁN	4429	19852	958	4.6	5196	8065	34.7
SANTA ANA	SAN ANTONIO PAJONAL	3150	1329	93	6.5	432	614	39.8
SANTA ANA	SAN SEBASTIÁN SALITRILLO	3702	5064	424	7.7	398	2569	12.5
SANTA ANA	SANTA ANA	5396	103231	10234	9	55494	8696	83
SANTA ANA	SANTA ROSA GUACHIPILÍN	2253	1642	213	11.5	173	1226	10.8
SANTA ANA	SANTIAGO DE LA FRONTERA	1808	2007	228	10.2	470	1068	25.5
SANTA ANA	TEXISTEPEQUE	3183	6009	475	7.3	711	3698	12.4
SONSONATE	ACAJUTLA	3719	20984	1681	7.4	5760	8475	35.7
SONSONATE	ARMENIA	3736	8861	581	6.2	2527	2959	42.8
SONSONATE	CALUCO	1590	2419	136	5.3	129	1356	7.3
SONSONATE	CUISNAHUAT	1574	4203	214	4.8	542	1815	22.7
SONSONATE	SANTA ISABEL ISHUATÁN	2035	2726	114	4	154	1731	6.8
SONSONATE	IZALCO	3150	27379	2800	9.3	4424	11183	27.3
SONSONATE	JUAYÚA	4456	10227	470	4.4	2701	3278	41.7
SONSONATE	NAHUIZALCO	2706	16320	1010	5.8	729	1845	21.2
SONSONATE	NAHUILINGO	4264	4203	233	5.3	2041	6265	26.2
SONSONATE	SALCOATITÁN	3158	2606	244	8.6	840	648	52.8
SONSONATE	SAN ANTONIO DEL MONTE	4195	8809	814	8.5	2802	2570	48.9

Departamento	Municipio	PIB per cápita	Ocupados	Desocupados	Desempleo	Hogares urbanos	Hogares Rurales	Urbana/total
SONSONATE	SAN JULIÁN	2340	5714	416	6.8	339	3603	8.4
SONSONATE	SANTA CATARINA MASAHUAT	2093	2864	213	6.9	612	1090	35.7
SONSONATE	SANTO DOMINGO DE GUZMÁN	1820	1993	412	17.1	268	1203	17.6
SONSONATE	SONSONATE	4907	34139	2837	7.7	11454	10011	49.5
SONSONATE	SONZACATE	8443	7910	378	4.6	4574	386	90
CHALATENANGO	AGUA CALIENTE	2442	2213	151	6.4	474	1279	25.5
CHALATENANGO	ARCATAO	1943	895	119	11.7	131	459	16.9
CHALATENANGO	AZACUALPA	3027	525	42	7.4	214	148	53.6
CHALATENANGO	CITALÁ	3205	1678	72	4.1	486	500	39.9
CHALATENANGO	COMALAPA	2274	1647	92	5.3	179	818	15.7
CHALATENANGO	CONCEPCIÓN QUEZALTEPEQUE	2535	2803	156	5.3	664	818	44.2
CHALATENANGO	CHALATENANGO	4298	11393	926	7.5	3283	3977	43.3
CHALATENANGO	DULCE NOMBRE DE MARÍA	3135	1678	154	8.4	439	768	31
CHALATENANGO	EL CARRIZAL	1805	691	122	15	93	467	16.7
CHALATENANGO	EL PARAÍSO	3460	2788	368	11.7	839	1303	37.7
CHALATENANGO	LA LAGUNA	1772	1967	148	7	184	809	15.3
CHALATENANGO	LA PALMA	3278	3814	292	7.1	902	1547	35.2
CHALATENANGO	LA REINA	2905	2046	333	14	520	1160	26.1
CHALATENANGO	NOMBRE DE JESÚS	2135	940	130	12.2	243	629	23.6
CHALATENANGO	NUEVA CONCEPCIÓN	3563	10666	784	6.9	1917	5187	23.5
CHALATENANGO	NUEVA TRINIDAD	1969	538	55	9.3	36	306	8.7
CHALATENANGO	OJOS DE AGUA	1727	1201	87	6.8	222	550	25.7
CHALATENANGO	POTONICO	1882	470	81	14.7	262	109	64.9
CHALATENANGO	SAN ANTONIO DE LA CRUZ	2042	462	104	18.4	14	372	3.6
CHALATENANGO	SAN ANTONIO LOS RANCHOS	1929	437	43	9	265	70	81.4
CHALATENANGO	SAN FERNANDO	1472	744	157	17.4	138	392	23.2
CHALATENANGO	SAN FRANCISCO LEMPA	3513	356	15	4	154	108	61.7
CHALATENANGO	SAN FRANCISCO MORAZÁN	1591	689	84	10.9	152	366	24.4
CHALATENANGO	SAN IGNACIO	3705	2049	172	7.7	477	871	34.4
CHALATENANGO	SAN ISIDRO LABRADOR	1610	115	18	13.4	24	59	30.1
CHALATENANGO	SAN JOSÉ CANCASQUE	1416	488	170	25.8	175	245	39.7
CHALATENANGO	SAN JOSÉ LAS FLORES	1923	660	81	10.9	140	351	29.8
CHALATENANGO	LAS VUELTAS	1607	659	42	6	62	356	13.7
CHALATENANGO	SAN LUIS DEL CARMEN	2365	547	53	8.9	161	340	26.6
CHALATENANGO	SAN MIGUEL DE MERCEDES	3346	852	104	10.9	242	327	45.9
CHALATENANGO	SAN RAFAEL	4309	1382	151	9.9	422	635	40.1
CHALATENANGO	SANTA RITA	3181	1639	156	8.7	189	999	15.4
CHALATENANGO	TEJUTLA	3360	4744	482	9.2	350	2935	8.8
LA LIBERTAD	ANTIGUO CUSCATLÁN	16491	18853	1163	5.8	10310	715	93.1
LA LIBERTAD	CIUDAD ARCE	4222	19910	1501	7	2018	9853	15.7
LA LIBERTAD	COLÓN	5005	26288	2010	7.1	8655	7077	55
LA LIBERTAD	COMASAGUA	2060	3188	460	12.6	547	1870	17.7

Departamento	Municipio	PIB per cápita	Ocupados	Desocupados	Desempleo	Hogares urbanos	Hogares Rurales	Urbana/total
LA LIBERTAD	CHILTIUPAN	2222	2995	518	14.8	353	1819	14.4
LA LIBERTAD	HUIZÚCAR	2332	3488	362	9.4	159	1957	6
LA LIBERTAD	JAYAQUE	3406	4133	666	13.9	616	2088	23.2
LA LIBERTAD	JICALAPA	1951	1664	155	8.5	231	911	19.5
LA LIBERTAD	LA LIBERTAD	3577	14710	1300	8.1	3555	5372	37.6
LA LIBERTAD	NUEVO CUSCATLÁN	6082	3024	311	9.3	1790		100
LA LIBERTAD	NUEVA SAN SALVADOR	10203	73989	3991	5.1	38968	4383	89
LA LIBERTAD	QUEZALTEPEQUE	4480	27098	1379	4.8	7310	8190	41.5
LA LIBERTAD	SACACOYO	4249	5090	507	9.1	674	2569	22.1
LA LIBERTAD	SAN JOSÉ VILLANUEVA	3542	3376	251	6.9	914	1158	40.5
LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	3758	24192	2063	7.9	1818	13118	11.8
LA LIBERTAD	SAN MATÍAS	3134	2665	213	7.4	407	1379	21.5
LA LIBERTAD	SAN PABLO TACACHICO	3047	5612	488	8	713	2981	15.2
LA LIBERTAD	TAMANIQUE	2438	4420	321	6.8	394	2185	13.6
LA LIBERTAD	TALNIQUE	2940	2593	165	6	213	1242	13
LA LIBERTAD	TEOTEPEQUE	2229	3841	254	6.2	314	2415	11
LA LIBERTAD	TEPECOYO	2939	3995	233	5.5	1329	1270	44
LA LIBERTAD	ZARAGOZA	3615	9214	766	7.7	2356	2981	39.5
SAN SALVADOR	AGUILARES	4572	9647	776	7.4	5033	1167	77.6
SAN SALVADOR	APOPA	5075	61349	4644	7	33951	3947	88.7
SAN SALVADOR	AYUTUXTEPEQUE	7247	15923	1195	7	7667	2158	78
SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	5833	36502	2822	7.2	21681		100
LA UNION	ANAMORÓS	3017	4084	271	6.2	540	2698	13.4
SAN SALVADOR	GUAZAPA	4052	8966	572	6	2622	2913	43.2
SAN SALVADOR	ILOPANGO	6521	50540	3915	7.2	28437	2759	90.5
SAN SALVADOR	MEJICANOS	9187	85514	5436	6	50058	1432	96.9
SAN SALVADOR	NEJAPA	3392	9499	788	7.7	863	4845	15.2
SAN SALVADOR	PANCHIMALCO	3544	14264	1313	8.4	1163	7262	13.5
SAN SALVADOR	ROSARIO DE MORA	2993	3939	448	10.2	1231	1390	44.1
SAN SALVADOR	SAN MARCOS	5263	27641	1765	6	13760	1900	86.7
SAN SALVADOR	SAN MARTÍN	4646	35004	2279	6.1	12301	8447	57.2
SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	9230	189340	11706	5.8	112823		100
SAN SALVADOR	SANTIAGO TEXACUANGOS	4345	8008	538	6.3	624	3951	13.2
SAN SALVADOR	SANTO TOMÁS	5601	11859	653	5.2	3050	3437	45.1
SAN SALVADOR	SOYAPANGO	6968	156987	9049	5.5	95838		100
SAN SALVADOR	TONACATEPEQUE	4607	23690	1546	6.1	3682	10507	26.6
SAN SALVADOR	DELGADO	5397	58525	5496	8.6	27127	9281	73.1
CUSCATLÁN	CANDELARIA	2553	3388	310	8.4	395	1732	17.5
CUSCATLÁN	COJUTEPEQUE	4779	18916	1553	7.6	8031	2701	73.4
CUSCATLÁN	EL CARMEN	2790	3927	318	7.5	182	2277	7.2
CUSCATLÁN	EL ROSARIO	2302	1076	179	14.3	222	514	27.5
CUSCATLÁN	MONTE SAN JUAN	2067	2846	346	10.8	191	1474	9.9

Departamento	Municipio	PIB per cápita	Ocupados	Desocupados	Desempleo	Hogares urbanos	Hogares Rurales	Urbana/total
CUSCATLÁN	ORATORIO DE CONCEPCIÓN	3068	786	144	15.5	240	316	38.6
CUSCATLÁN	SAN BARTOLOMÉ PERULAPÍA	4444	2365	237	9.1	779	795	47.8
CUSCATLÁN	SAN CRISTÓBAL	1966	2108	181	7.9	170	1166	13.2
CUSCATLÁN	SAN JOSÉ GUAYABAL	2630	3168	517	14	995	1133	39.6
CUSCATLÁN	SAN PEDRO PERULAPÁN	3305	10893	903	7.7	280	6563	4.1
CUSCATLÁN	SAN RAFAEL CEDROS	5266	3871	459	10.6	991	1483	36.6
CUSCATLÁN	SAN RAMÓN	2357	1368	173	11.2	218	702	25.4
CUSCATLÁN	SANTA CRUZ ANALQUITO	2774	743	93	11.1	325	236	58.1
CUSCATLÁN	SANTA CRUZ MICHAPA	3846	4708	415	8.1	757	2162	23.3
CUSCATLÁN	SUCHITOTO	2594	5430	618	10.2	727	3006	15.2
CUSCATLÁN	TENANCINGO	2714	2727	437	13.8	235	1458	9.9
LA PAZ	CUYULTITÁN	5328	2052	238	10.4	505	840	35.4
LA PAZ	EL ROSARIO	4894	4852	263	5.1	1489	1361	48.2
LA PAZ	JERUSALEN	3194	750	50	6.3	181	316	33.9
LA PAZ	MERCEDES LA CEIBA	3804	238	21	8.1	151	26	81.2
LA PAZ	OLOCUILTA	5369	14204	869	5.8	5042	3154	53.5
LA PAZ	PARAÍSO DE OSORIO	2011	781	156	16.7	531	109	80
LA PAZ	SAN ANTONIO MASAHUAT	3119	1349	122	8.3	512	318	58.3
LA PAZ	SAN EMIGDIO	2413	779	73	8.6	271	260	47.9
LA PAZ	SAN FRANCISCO CHINAMECA	2846	2339	104	4.3	375	946	29.1
LA PAZ	SAN JUAN NONUALCO	3122	4558	702	13.4	842	2429	23.9
LA PAZ	SAN JUAN TALPA	4285	2425	186	7.1	696	913	45.6
LA PAZ	SAN JUAN TEPEZONTES	2465	1179	50	4.1	430	328	53.5
LA PAZ	SAN LUIS TALPA	3488	5449	702	11.4	850	2639	26.5
LA PAZ	SAN MIGUEL TEPEZONTES	2457	1469	184	11.1	772	238	73.8
LA PAZ	SAN PEDRO MASAHUAT	3353	8013	742	8.5	600	4727	9.6
LA PAZ	SAN PEDRO NONUALCO	2692	3024	342	10.2	890	1127	41.9
LA PAZ	SAN RAFAEL OBRAJUELO	3855	3578	240	6.3	977	1165	42.6
LA PAZ	SANTA MARÍA OSTUMA	2370	1811	162	8.2	358	891	28
LA PAZ	SANTIAGO NONUALCO	3228	12223	846	6.5	1896	5580	23.3
LA PAZ	TAPALHUACA	2581	1213	173	12.5	262	644	27.9
LA PAZ	ZACATECOLUCA	4230	23182	1796	7.2	8798	5437	58.3
LA PAZ	SAN LUIS LA HERRADURA	3578	7162	507	6.6	1462	3091	30.8
CABAÑAS	CINQUERA	1303	249	126	33.6	60	195	24.7
CABAÑAS	ILOBASCO	2731	20990	1456	6.5	4527	7411	30.8
CABAÑAS	JUTIAPA	1317	1703	133	7.2		1257	0
CABAÑAS	SAN ISIDRO	2991	3597	156	4.2	468	1895	17.2
CABAÑAS	SENSUNTEPEQUE	3599	12133	717	5.6	4593	3555	50.1
CABAÑAS	TEJUTEPEQUE	2880	1839	165	8.2	362	896	24.6
CABAÑAS	VICTORIA	1857	4158	343	7.6	436	2355	11.5
CABAÑAS	VILLA DOLORES	2362	1980	14	0.7	221	961	14.6
CABAÑAS	GUACOTECTI	3037	1280	146	10.2	161	740	17.2



Departamento	Municipio	PIB per cápita	Ocupados	Desocupados	Desempleo	Hogares urbanos	Hogares Rurales	Urbana/total
SAN VICENTE	APASTEPEQUE	2446	5840	410	6.6	886	2655	22.2
SAN VICENTE	GUADALUPE	2985	2276	160	6.6	614	712	46.7
SAN VICENTE	SAN CAYETANO ISTEPEQUE	3247	1571	145	8.5	390	798	31.9
SAN VICENTE	SANTA CLARA	1827	1329	115	8	267	630	26
SAN VICENTE	SANTO DOMINGO	3611	2066	304	12.8	673	896	41.8
SAN VICENTE	SAN ESTEBAN CATARINA	2080	1422	179	11.2	373	532	42.9
SAN VICENTE	SAN ILDEFONSO	2606	2562	179	6.5	457	1353	21.2
SAN VICENTE	SAN LORENZO	2410	1870	182	8.9	734	536	49.3
SAN VICENTE	SAN SEBASTIÁN	3473	4044	479	10.6	1478	1446	44.5
SAN VICENTE	SAN VICENTE	4310	19933	1546	7.2	7300	4401	58.5
MORAZAN	LOLOTIQUILLO	2292	1437	143	9.1	185	834	17.9
SAN VICENTE	TEPETITÁN	3400	1342	96	6.7	329	550	36.4
SAN VICENTE	VERAPAZ	2598	2546	174	6.4	813	998	41.3
USULUTÁN	ALEGRÍA	2068	4712	482	9.3	1026	1513	42.2
MORAZAN	DELICIAS DE CONCEPCIÓN	2795	1356	136	9.1	462	568	45
USULUTÁN	CALIFORNIA	3474	834	136	14	536	180	71.3
USULUTÁN	CONCEPCIÓN BATRES	2320	3894	304	7.2	390	2541	12
USULUTÁN	EL TRIUNFO	3422	2090	168	7.4	823	552	60
USULUTÁN	EREGUAYQUÍN	3107	2213	151	6.4	350	1134	22
USULUTÁN	ESTANZUELAS	1906	2226	536	19.4	557	1541	25.5
USULUTÁN	JIQUILISCO	3507	13775	1265	8.4	2389	6912	24.1
USULUTÁN	JUCUAPA	3900	5165	718	12.2	2111	1579	53
USULUTÁN	JUCUARÁN	2458	3582	417	10.4	436	2612	11.6
USULUTÁN	MERCEDES UMAÑA	2308	4303	586	12	691	2242	23.7
USULUTÁN	NUEVA GRANADA	1583	2581	80	3	421	1183	24.5
SAN MIGUEL	SESORI	2740	3056	180	5.6	254	2010	10.2
USULUTÁN	PUERTO EL TRIUNFO	3577	5814	638	9.9	2411	1759	56.4
USULUTÁN	SAN AGUSTÍN	2020	1323	94	6.6	321	611	31.9
USULUTÁN	SAN BUENAVENTURA	3012	1349	144	9.7	257	703	23.2
USULUTÁN	SAN DIONISIO	2900	2882	130	4.3	404	1591	18.8
USULUTÁN	SANTA ELENA	2959	4556	629	12.1	1262	2127	35.3
USULUTÁN	SAN FRANCISCO JAVIER	1719	1839	221	10.7	311	1127	20.7
USULUTÁN	SANTA MARÍA	4148	2977	366	11	360	1963	12.6
USULUTÁN	SANTIAGO DE MARÍA	4012	6045	677	10.1	2652	1497	60.8
USULUTÁN	TECAPÁN	2168	3692	323	8	400	2193	14.4
USULUTÁN	USULUTÁN	4816	26202	2237	7.9	11392	5751	64.4
SAN MIGUEL	CAROLINA	1967	2764	391	12.4	437	1574	17.8
SAN MIGUEL	CIUDAD BARRIOS	2810	8545	995	10.4	1792	4340	28.1
SAN MIGUEL	COMACARÁN	3414	1096	178	14	95	925	10.3
SAN MIGUEL	CHAPELTIQUE	4098	3029	278	8.4	613	1722	25.1
SAN MIGUEL	CHINAMECA	3826	7711	938	10.9	1529	3508	30.7
SAN MIGUEL	CHIRILAGUA	3556	6680	939	12.3	1216	4029	20.6

Departamento	Municipio	PIB per cápita	Ocupados	Desocupados	Desempleo	Hogares urbanos	Hogares Rurales	Urbana/total
SAN MIGUEL	EL TRÁNSITO	4192	5384	899	14.3	1924	2647	38.9
SAN MIGUEL	LOLOTIQUE	3062	3919	506	11.4	524	2395	16
SAN MIGUEL	MONCAGUA	2602	8293	941	10.2	311	5965	6.2
SAN MIGUEL	NUEVA GUADALUPE	5129	2914	277	8.7	1610	392	78.9
SAN MIGUEL	NUEVO EDÉN DE SAN JUAN	2337	808	65	7.5	151	472	19.8
SAN MIGUEL	QUELEPA	4469	2644	302	10.3	170	1567	8.6
SAN MIGUEL	SAN ANTONIO DEL MOSCO	1441	2295	189	7.6	182	944	13.3
SAN MIGUEL	SAN GERARDO	2991	1449	179	11	352	741	26.9
SAN MIGUEL	SAN JORGE	2930	3181	232	6.8	930	1238	42.2
SAN MIGUEL	SAN LUIS DE LA REINA	2587	1671	357	17.6	295	1287	15.7
SAN MIGUEL	SAN MIGUEL	5449	91520	5774	5.9	36146	24922	55.6
SAN MIGUEL	SAN RAFAEL ORIENTE	4111	4303	861	16.7	1592	1920	40.8
USULUTÁN	OZATLÁN	2740	3611	479	11.7	937	1772	30.3
SAN MIGUEL	ULUAZAPA	2795	1213	155	11.3	224	838	20.6
MORAZAN	ARAMBALA	2330	624	48	7.1	26	400	5.7
MORAZAN	CACAOPERA	2249	3632	127	3.4	445	1599	17.7
MORAZAN	CORINTO	2291	4096	419	9.3	790	2339	24.9
MORAZAN	CHILANGA	2350	2431	143	5.6	386	1329	22.3
USULUTÁN	BERLÍN	2795	6376	289	4.3	1707	2004	42.1
MORAZAN	EL DIVISADERO	3179	2291	370	13.9	431	1695	17.5
MORAZAN	EL ROSARIO	2536	274	65	19.2	64	192	25.6
MORAZAN	GUALOCOCTI	1485	841	122	12.7	140	441	23
MORAZAN	GUATAJIAGUA	1645	3272	431	11.6	1050	1293	41.3
MORAZAN	JOATECA	2045	1421	103	6.8	184	654	17.9
MORAZAN	JOCOAITIQUE	2140	688	90	11.6	61	430	11.2
MORAZAN	JOCORO	4966	3125	268	7.9	1032	1369	43.4
SAN VICENTE	TECOLUCA	2292	7599	417	5.2	482	4653	9.3
MORAZAN	MEANGUERA	2281	2338	150	6	95	1411	4
MORAZAN	OSICALA	2635	3099	198	6	409	1636	19.2
MORAZAN	PERQUÍN	2902	1052	94	8.2	145	570	18.4
MORAZAN	SAN CARLOS	3946	1366	87	6	149	711	14
MORAZAN	SAN FERNANDO	2004	519	74	12.5	78	295	17.8
MORAZAN	SAN FRANCISCO GOTERA	4516	7967	514	6.1	2861	2466	53.4
MORAZAN	SAN ISIDRO	1709	1038	168	13.9	87	562	12.5
MORAZAN	SAN SIMÓN	1885	2540	198	7.2	318	1249	19.6
MORAZAN	SENSEMBRA	2335	993	52	5	179	512	25.7
MORAZAN	SOCIEDAD	2977	2787	231	7.7	421	1930	16.9
MORAZAN	TOROLA	1269	442	108	19.6	73	269	18.6
MORAZAN	YAMABAL	2338	1114	74	6.2	120	687	13.4
MORAZAN	YOLOAIQUÍN	3164	1259	115	8.4	177	715	21
SAN SALVADOR	EL PAISNAL	3017	5069	368	6.8	274	3001	8.4
LA UNION	BOLÍVAR	3201	1285	193	13.1	291	1003	18.7

Departamento	Municipio	PIB pér cápita	Ocupados	Desocupados	Desempleo	Hogares urbanos	Hogares Rurales	Urbana/total
LA UNION	CONCEPCIÓN DE ORIENTE	3203	1191	284	19.3	235	1261	14.9
LA UNION	CONCHAGUA	3168	13571	929	6.4	449	8808	5.3
LA UNION	EL CARMEN	3984	4121	566	12.1	387	2951	10.5
LA UNION	EL SAUCE	3141	2149	354	14.1	300	1546	13.8
LA UNION	INTIPUCÁ	4010	2227	189	7.8	645	1168	37.9
LA UNION	LA UNIÓN	5053	13817	1164	7.8	6058	3467	59.8
LA UNION	LISLIQUE	1892	3042	738	19.5	269	2431	8.9
LA UNION	NUEVA ESPARTA	2496	3307	479	12.7	452	2328	13.7
LA UNION	PASAQUINA	4432	5476	844	13.4	619	4562	9.7
LA UNION	POLORÓS	2988	1993	435	17.9	241	1538	12.5
LA UNION	SAN ALEJO	3284	7439	454	5.8	1122	3936	18.6
LA UNION	SAN JOSÉ	2618	966	216	18.3	311	652	31.3
LA UNION	SANTA ROSA DE LIMA	5367	9481	721	7.1	2235	4139	32.1
LA UNION	YAYANTIQUÉ	2912	1512	287	16	326	904	24.7
LA UNION	YUCUAIQUÍN	2992	2525	443	14.9	373	1739	16.8
LA UNION	MEANGUERA DEL GOLFO	3408	883	41	4.4	356	396	42.9

Fuente: PNUD. Informe 262. 2006