

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA**



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

**“EFECTOS DE LA ECONOMÍA INFORMAL SOBRE LAS FINANZAS PÚBLICAS Y
EL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN EL SALVADOR, PERÍODO 2008-2019”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

José Manuel Benítez Salas	BS14008
Erika Sofía Ríos Díaz	RD14009

PARA OPTAR AL GRADO DE:

Licenciada(o) en economía

DOCENTE ASESOR:

MSc. María Angela Rodríguez de Melara

MAYO 2021

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR:	MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO
SECRETARIO GENERAL:	MSC. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS:	MSC. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ
SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS:	LICDA. VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO
DIRECTORA DE ESCUELA DE ECONOMÍA:	LICDA. CELINA AMAYA DE CALDERÓN
COORDINADOR GENERAL DEL PROCESO DE GRADUACIÓN:	LIC. MAURICIO ERNESTO MAGAÑA
COORDINADORA DE PROCESOS DE GRADUACIÓN DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA:	MSC. GLADYS DEL CARMEN FLORES
DOCENTE ASESORA:	MSC. MARÍA ANGELA RODRÍGUEZ DE MELARA
JURADO EXAMINADOR:	MSC. RICARDO ERNESTO CASTANEDA MSC. KENNY JAZMÍN MENDOZA MSC. MARÍA ANGELA RODRÍGUEZ DE MELARA

MAYO DE 2021

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

Agradecimiento

“Y sabemos que a los que aman a Dios, todas las cosas les ayudan a bien, esto es, a los que conforme a su propósito son llamados”.

Romanos 8:28

Dedico este trabajo a Dios en primer lugar y a mi familia. Este esfuerzo solo es una muestra de la honra que ellos merecen. Agradezco inmensamente el apoyo brindado por mis padres Evenor Ríos y Lizzeth de Ríos, por impulsarme siempre a ser una mejor persona y dar lo mejor de mí misma. A mi hermana Roxy, que me enseñó con su ejemplo a soñar y esforzarme para verlos hechos realidad. A mis abuelos por su cariño y cuidado. Este trabajo no hubiese sido hecho sin el apoyo mutuo de mi compañero y amigo Manuel y de nuestra asesora Licda. Angela, que nos enseñó que todo se puede mejorar de alguna manera. A todos los amigos y personas que me animaron a terminar este proceso, ¡gracias!

Sofía Ríos

El producto de este inmenso esfuerzo se lo dedico a mi madre Cecilia Salas por creer en mí después de tanto tiempo y renunciar a sus sueños en favor de los míos; a mi padre Daniel Benítez por su apoyo incondicional y lecciones de vida; a mi hermano Eduardo José quien siempre estuvo animándome; a mis abuelos y a los que no aparecen, pero de alguna forma u otra contribuyeron a mi formación como economista. A mi asesora María Angela Rodríguez por guiarme en el sendero de la enseñanza-aprendizaje y meterme en la cabeza que “si voy cinco minutos antes ya voy tarde” y “que el corto, mediano y largo plazo empiezan al mismo tiempo”.

El último trago es siempre el más amargo...

Manuel Benítez (Hijo de la Economía informal)

Índice

Resumen ejecutivo	i
Introducción	iii
CAPÍTULO I: MARCO REFERENCIAL.....	1
1.1 Generalidades	1
1.1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.1.2 Objetivos general y específicos	11
1.1.3 Hipótesis general y específicas	12
1.1.4 Metodología de abordaje de la investigación.....	13
1.2 Antecedentes	14
1.3 Marco teórico-conceptual.....	16
1.3.1 Orígenes del término “economía informal”	16
1.3.2 Perspectivas de estudio de la economía informal	21
1.3.3 Determinantes de la economía informal	27
1.3.4 Definición de economía informal	32
1.3.5 Modelo de estimación de la informalidad en el PIB (MEIPIB).....	38
1.4 Marco normativo	46
CAPÍTULO II: DINÁMICA Y APORTES DE LA ECONOMÍA INFORMAL, SOBRE EL PIB Y LOS INGRESOS TRIBUTARIOS DURANTE EL PERÍODO 2008-2019	50
2.1. Dinámica del producto interno bruto	51
2.1.1 PIB por sectores económicos.....	54
2.1.2 PIB por el lado del ingreso	60
2.1.3 PIB por el lado del gasto.....	62

2.2.	Comportamiento de los ingresos tributarios	67
2.3.	Caracterización del empleo informal	72
2.3.1	Estructura poblacional salvadoreña	72
2.3.2	Características del empleo informal	77
2.3.3	Grado de informalidad del aparato productivo.....	85
2.4.	Resultados del modelo de estimación de la informalidad en el PIB	87
2.4.1.	Descripción de las variables utilizadas	87
2.4.2.	3.2 Modelo de estimación de la informalidad en el PIB (MEIPIB).....	91
2.4.3.	Detección y corrección de problemas econométricos.....	94
2.4.4.	Contraste de resultados	101
2.5.	Efectos de la economía informal sobre el PIB	105
2.6.	Efectos de la economía informal sobre la recaudación tributaria	111
CAPÍTULO III: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		115
4.1.	Conclusiones	115
4.2	Recomendaciones.....	117
Referencias.....		121
Anexos		125

Índice de gráficos

<i>Gráfico 1 Carga tributaria y crecimiento económico, período 2005-2019.....</i>	<i>2</i>
<i>Gráfico 2 Estructura tributaria salvadoreña durante el período 2007-2019.....</i>	<i>4</i>
<i>Gráfico 3 Población económicamente activa (PEA) según sector de ocupación, período 2004-2019.....</i>	<i>6</i>
<i>Gráfico 4 Grado de informalidad de las micro y pequeñas empresas, 2017.....</i>	<i>9</i>
<i>Gráfico 5 Tasa de crecimiento económico de los países centroamericanos durante el período 2008-2019.....</i>	<i>52</i>
<i>Gráfico 6 Tasa de crecimiento económico de la economía salvadoreña durante el período 2008-2019.....</i>	<i>53</i>
<i>Gráfico 7 Participación relativa de los sectores económicos en el producto interno bruto, período 2008-2019.....</i>	<i>55</i>
<i>Gráfico 8 Destino del crédito bancario por sectores económicos 2008-2019.....</i>	<i>57</i>
<i>Gráfico 9 índices de productividad, precios al consumidor, salario real y salario nominal de El Salvador, período 2008-2019.....</i>	<i>59</i>
<i>Gráfico 10 PIB por el lado del ingreso durante el período 2008-2019.....</i>	<i>61</i>
<i>Gráfico 11 Distribución del ingreso por deciles, años 2009,2013,2016,2019.....</i>	<i>62</i>
<i>Gráfico 12 Consumo familiar en El Salvador como porcentaje del PIB, período 2008-2019.....</i>	<i>63</i>
<i>Gráfico 13 Inversión pública y privada en millones de dólares, período 2008-2019.....</i>	<i>65</i>
<i>Gráfico 14 Gasto público en millones de dólares durante el período 2008-2019.....</i>	<i>66</i>
<i>Gráfico 15 Saldo de la balanza comercial durante el período 2008-2019.....</i>	<i>67</i>
<i>Gráfico 16 Ingresos tributarios y carga tributaria del gobierno central, período 2008-2019....</i>	<i>68</i>
<i>Gráfico 17 Resumen de indicadores de la estructura poblacional salvadoreña por área geográfica, sexo, grupo etario y departamentos durante el período 2008-2019.....</i>	<i>73</i>
<i>Gráfico 18 Población por grupos de edad como porcentaje de la población total en El Salvador, período 2008-2020.....</i>	<i>74</i>
<i>Gráfico 19 Población en edad para trabajar clasificada por área geográfica, período 2008-2020.....</i>	<i>76</i>
<i>Gráfico 20 Tasa efectiva de desempleo durante el período 2008-2019.....</i>	<i>77</i>
<i>Gráfico 21 Comparativa de estimaciones de empleo informal urbano en El Salvador durante el período 2008-2019.....</i>	<i>79</i>

<i>Gráfico 22 Ocupados informales agrupados por rangos de edad en porcentaje durante el período 2010-2019</i>	<i>80</i>
<i>Gráfico 23 Ocupados informales agrupados por sexo en porcentaje, período 2010-2019</i>	<i>81</i>
<i>Gráfico 24 Ocupados informales agrupados por sector económico durante el período 2010-2019</i>	<i>82</i>
<i>Gráfico 25 Clasificación del segmento MYPE en porcentaje</i>	<i>85</i>
<i>Gráfico 26 Regresión de la variable BYMM4 contra el resto de regresoras, período 2008-2019</i>	<i>91</i>
<i>Gráfico 27 Histograma de residuos de los datos MEIPIB y prueba Jarque-Bera.....</i>	<i>94</i>
<i>Gráfico 28 Método gráfico</i>	<i>98</i>
<i>Gráfico 29 Comparación de la participación relativa de la economía informal en el PIB según estimaciones propias y precedentes durante el período 2008-2019.....</i>	<i>104</i>
<i>Gráfico 30 Comparación del crecimiento económico con y sin incluir la economía informal, período 2009-2019.....</i>	<i>107</i>
<i>Gráfico 31 Aporte del PIB formal y PIB informal a la tasa de crecimiento económico.....</i>	<i>107</i>
<i>Gráfico 32 Valor agregado por ramas de actividad económica del sector informal, período 2010-2019.....</i>	<i>110</i>
<i>Gráfico 33 Estimación de la pérdida tributaria generada por la economía informal en El Salvador, en millones de dólares período 2008-2019.....</i>	<i>111</i>
<i>Gráfico 34 Tasa de variación de los ingresos tributarios incluyendo y sin incluir la economía informal, período 2009-2019.....</i>	<i>113</i>
<i>Gráfico 35 Pérdida tributaria según los principales ingresos tributarios en millones de dólares, período 2008-2019.....</i>	<i>114</i>

Índice de tablas

<i>Tabla 1 Estimaciones del aporte de la economía informal al PIB a través de métodos indirectos en porcentaje, período 2008-2015</i>	7
<i>Tabla 2 Pérdida fiscal de la economía informal en miles de millones de dólares, período 2008-2015</i>	8
<i>Tabla 3 Resumen de estudios previos sobre la economía informal en El Salvador</i>	15
<i>Tabla 4 Corrientes teóricas sobre la economía informal en América Latina</i>	20
<i>Tabla 5 Matriz de clasificación de la economía informal</i>	37
<i>Tabla 6 Convenios ratificados por El Salvador hasta la actualidad</i>	49
<i>Tabla 7 Estructura tributaria del gobierno central durante el período 2008-2019</i>	71
<i>Tabla 8 Población activa e inactiva respecto a la PET, 2008 y 2019</i>	76
<i>Tabla 9 Ocupados informales por condición de ocupación en porcentaje, período 2010-2019</i> .	83
<i>Tabla 10 Ocupados informales por condición de pobreza, período 2010-2019</i>	84
<i>Tabla 11 Establecimientos económicos según sector y tamaño de las empresas</i>	86
<i>Tabla 12 Caracterización de las variables empleadas para estimar el aporte de la informalidad a la economía</i>	90
<i>Tabla 13 Estimación del MEIPIB a través del modelo clásico de regresión lineal</i>	93
<i>Tabla 14 Matriz de correlación de las regresoras</i>	96
<i>Tabla 15 Factor de Inflación de Varianza del modelo</i>	96
<i>Tabla 16 Test de White para detectar Heterocedasticidad</i>	98
<i>Tabla 17 Estimación de la magnitud de la economía informal en Centroamérica según Schneider, 2010</i>	101
<i>Tabla 18 Contraste de los resultados del MEIPIB con la estimación previa de Centeno Cea</i> ..	103
<i>Tabla 19 PIB total incluyendo actividades formales e informales en millones de dólares, período 2007-2019</i>	106

Índice de ilustración

<i>Ilustración 1 Grado de informalidad a nivel mundial hasta 2019</i>	78
<i>Ilustración 2 Regla de decisión del estadístico Durbin Watson</i>	99

Índice de esquemas

Esquema 1 Tipos de actividades e interrelaciones entre ellas 35

Esquema 2 Taxonomía de los métodos de estimación de la economía informal..... 39

Índice de anexos

Anexo 1 Aspectos relacionados al empleo salvadoreño durante el período 2004-2019..... 125

Anexo 2 Tasa de participación relativa de las actividades económicas del sector servicios respecto al PIB en porcentaje, período 2008-2019..... 126

Anexo 3 Tasa de variación de las actividades económicas del sector servicios en porcentaje, período 2008-2019..... 127

Anexo 4 Índices de producción, empleo y productividad de El Salvador, período 2008-2019.. 128

Anexo 5 Índices de productividad por sectores económicos y global de la economía salvadoreña, período 2008-2019..... 128

Anexo 6 PIB por el lado del gasto en millones de dólares, tasas de participación relativa y de variación, período 2008-2019 129

Anexo 7 Salario promedio por rama de actividad económica 2008-2019 130

Anexo 8 Población productiva como porcentaje de la población total, período 2008-2019..... 130

Anexo 9 Empleo informal clasificado por actividad económica en porcentaje, período 2010-2019
..... 131

Anexo 10 Ingresos tributarios del gobierno central en los países centroamericanos (en millones de dólares), período 2008-2019..... 132

Anexo 11 Carga tributaria de los países centroamericanos como porcentaje del PIB, período 2008-2019 133

Anexo 12 Estructura tributaria del gobierno central en los países centroamericanos (en millones de dólares), período 2008-2019..... 134

Anexo 13 Estructura tributaria de los gobiernos centrales en Centroamérica (porcentaje), período 2008-2019 135

Anexo 14 PIB incluyendo producción informal durante el período 2008-2019..... 136

Anexo 15 Estimación de la pérdida tributaria durante el período 2008-2019..... 137

Índice de abreviaciones

BCR	Banco Central de Reserva
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
BYMM4	Billetes y Monedas en Manos del Público
CEPA	Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CELADE	Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía
CIT	Conferencia Internacional del Trabajo
CIET	Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo
CONAMYPE	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
DAI	Derecho arancelario de importación
DIGESTYC	Dirección General de Estadísticas y Censos
DGII	Dirección General de Impuestos Internos
EHPM	Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples
FIV	Factor de Inflación de Varianza
FODES	Fondo de Desarrollo Económico y Social de los Municipios de El Salvador
FOVIAL	Fondo de Conservación Vial
FUNDE	Fundación Nacional para el Desarrollo
IPC	Índice de Precios al Consumidor
ISR	Impuesto Sobre la Renta
ISSS	Instituto Salvadoreño del Seguro Social
IVA	Impuesto al valor Agregado

MCO	Mínimos Cuadrados Ordinarios
MCRLN	Modelo Clásico de Regresión Lineal Normal
ME	Mercados externos
MEIPIB	Modelo de Estimación de la Informalidad en el PIB
MELI	Mejores Estimadores Lineales Insesgados
MI	Mercados Internos
MINEC	Ministerio de Economía
MLS	Mercados Laborales Segmentados
MTPS	Ministerio de Trabajo y Previsión Social
MYPE	Micro y Pequeña Empresa
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PEA	Población Económicamente Activa
PET	Población en Edad de Trabajar
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PONED	Política Nacional de Trabajo Decente
PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe
SCN	Sistema de Cuentas Nacionales
SISNE	Sistema Nacional de Empleo
SPNF	Sector Público No Financiero
SPTA	Secretaría de Participación, Transparencia y Anticorrupción
TLC	Tratado de Libre Comercio
UNFPA	Fondo de Población de las Naciones Unidas.

Resumen ejecutivo

El estudio “Efectos de la economía informal sobre el Producto Interno Bruto (PIB) y la recaudación tributaria durante el período 2008-2019”, es una respuesta ante la falta de investigaciones encaminadas a comprender la dinámica vinculante entre estas variables, la nula disponibilidad de estadísticas confiables que midan su magnitud y la necesidad de mostrar una visión más integral de las complejas relaciones al interior de la informalidad.

La investigación persigue 3 propósitos específicos: caracterizar el empleo informal, el PIB y los ingresos tributarios para conocer su dinámica y evolución; estimar los aportes de la economía informal en el PIB y la recaudación tributaria para dimensionar su posible contribución a la economía; e identificar los efectos de la economía informal en el PIB y los ingresos tributarios durante el período 2008-2019.

El alcance de investigación empleado es de tipo descriptivo-correlacional, porque permite describir el comportamiento de la economía informal y sus efectos sobre otras variables apoyado en un modelo econométrico multivariante. El enfoque utilizado es cuantitativo, por su naturaleza permite obtener conclusiones fundamentadas en estadísticas agregadas.

La economía mostró signos preocupantes entre 2011 y 2019, una recesión económica acompañada de ingresos tributarios insuficientes y empleo informal elevado, se estima que la ocupación informal supera los dos tercios de la demanda laboral en el país. Más de la mitad de las personas con empleo informal tienen edades entre 30 y 59 años, seguidos de una cuarta parte con edades entre 15 y 29 años. El 53.64% de los informales son mujeres y la mayoría se concentra en el sector de los servicios.

Según el Modelo de Estimación de la Informalidad en el Producto Interno Bruto (MEIPIB) adaptado del estudio de Chablé Sanguedo & González Gutierrez (2010), las actividades informales pasaron de tener una participación relativa de 38.79% del PIB en 2008 a 48.38% en 2019. Sin embargo, hasta la fecha no se han realizado acciones de política económica orientadas a resolver la problemática de la informalidad en el país, que cada año incorporó en promedio 29,214 personas a sus filas entre 2010 y 2019.

El estudio sobre la economía informal reveló que la tasa promedio de crecimiento económico cuando se incluye la informalidad pasa de 3.80% a 4.45%, advirtiéndose una subestimación promedio anual del PIB de 30.38%. La pérdida tributaria anual provocada por la informalidad durante el período 2008-2019 en promedio fue de US\$1,618.04 millones de dólares, esto significa que el gobierno deja de percibir US\$0.30 centavos de dólar por cada dólar que recauda de la economía informal.

Por último, debe reconocerse el carácter multidimensional de la informalidad y se espera que los datos arrojados por el estudio sirvan de instrumento para la formulación de políticas públicas que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de los ocupados informales.

Introducción

La informalidad es un fenómeno multicausal, actualmente es uno de los principales retos que enfrenta la sociedad salvadoreña y el estado. El mercado laboral salvadoreño se ha caracterizado históricamente por su incapacidad de generar oportunidades de empleo para toda su Población Económicamente Activa (PEA), en el marco del modelo neoliberal el empleo informal aparece como la principal forma de inserción laboral, en este sector se emplean personas en actividades tan variadas que van desde vendedores ambulantes hasta proveedores de bienes y servicios al gobierno.

Según cifras oficiales de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) en promedio durante el período 2008-2019 los ocupados informales urbanos tuvieron una participación relativa del 70.00% respecto a la oferta laboral, esto equivale a 1,837,535 personas ocupadas de manera directa o indirecta en actividades del sector informal. Los primeros años del período de estudio coinciden con la crisis financiera, un estudio de la (OIT, 2013) concluyó que 19,978 personas se adhirieron a la informalidad a raíz de este shock internacional.

Las ramas de actividad económica que mayor número de ocupados informales poseen son las de servicio seguidas de las industriales, 66.98% y 22.68% respectivamente en 2010. En el mismo año, la mayoría de actividades informales estaban a cargo de mujeres, que por dificultades para insertarse al sector formal fueron a parar a la informalidad; el 49.30% de la población informal tenía entre 30 a 49 años de edad y a penas el 27.80% poseía el título de bachiller, indicando un bajo nivel de escolaridad.

En el país la DIGESTYC es la institución encargada de recopilar datos estadísticos a nivel macroeconómico, define al sector informal como un segmento del mercado de trabajo compuesto

por asalariados y trabajadores familiares ocupados en establecimientos de menos de cinco trabajadores, trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas con menos de cinco trabajadores en ocupaciones no profesionales, técnicas, gerenciales o administrativas (DIGESTYC, 2011). Los datos sobre empleo informal únicamente están disponibles para el área urbana.

La investigación está organizada en tres capítulos. En el capítulo I se realiza una aproximación al contexto de informalidad que presenta la economía salvadoreña, poniendo énfasis en uno de los principales retos que enfrenta el país en la última década, un rasgo estructural que acompaña el territorio nacional desde su fundación como república en 1821. Seguidamente, se presenta el marco de referencia donde se expone el origen del término “economía informal”, las principales perspectivas de estudio tales como la perspectiva de la exclusión, escape e integradora. Los determinantes de la informalidad y sus formas de medición, principalmente a nivel macroeconómico. Por último, se esbozan principios y clasificaciones de los tributos seguidas de modelos de crecimiento económico que de alguna forma permiten incorporar la informalidad para identificar su relación con el PIB.

El capítulo II tiene como finalidad dar respuesta a dos objetivos, por una parte describir el comportamiento que tiene la economía informal sobre del producto interno bruto, la recaudación tributaria y el empleo informal; la descripción de la dinámica del PIB se hace por el lado de los sectores económicos, del ingreso y del gasto, la caracterización de la débil estructura tributaria fundamentada en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto Sobre la Renta (ISR) y se ofrece una caracterización de la estructura poblacional, el empleo informal por grupo etario, sexo, sector económico, condición de ocupación y nivel de pobreza, incluyendo, los resultados de la encuesta nacional de micro y pequeña empresa que permite la identificación del grado de

informalidad que presenta el aparato productivo (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa) (CONAMYPE, 2018).

El segundo objetivo a desarrollar en este capítulo es la descripción del Modelo de Estimación de la Informalidad en el PIB, el cual es un modelo econométrico de influencia monetaria que permite estimar el tamaño del sector informal y su aporte o pérdida fiscal según corresponda. Además, se realiza un contraste con el estudio de Centeno Cea, Menéndez López, Sandoval Zelaya & Villalta Flores (2016) y con la estimaciones a nivel mundial que desarrolla Schneider (2010). La economía informal tiene efectos reales y fiscales de gran magnitud en el país, principalmente sobre el PIB y los ingresos tributarios, pero no se niega otros potenciales efectos sobre variables como pobreza, distribución del ingreso y empleo.

Finalmente, el capítulo III contiene las conclusiones y recomendaciones que surgen a partir de la realización de la investigación en cuestión.

CAPÍTULO I: MARCO REFERENCIAL

1.1 Generalidades

1.1.1 Planteamiento del problema

1.1.1.1 Formulación y enunciado del problema

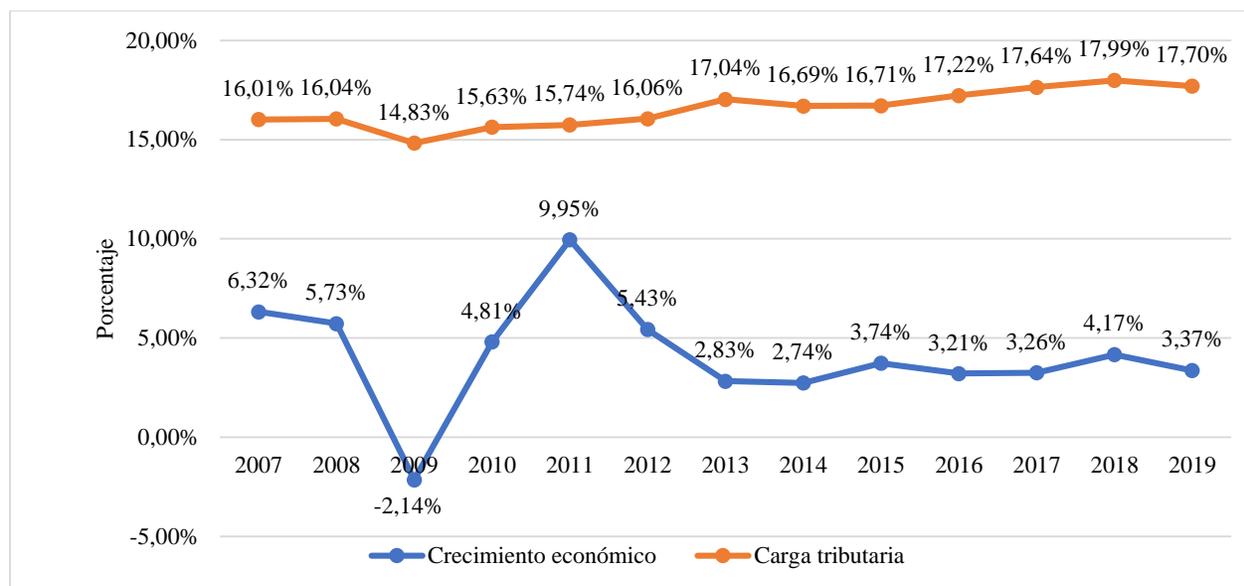
La informalidad es un fenómeno condicionado por factores económicos, sociales, políticos, demográficos, psicológicos, culturales, entre otros (Portes & William, 2004). Durante los últimos años las relaciones laborales al interior de la economía informal se han complejizado, poniendo en duda la capacidad gubernamental para resolver esta problemática.

El mercado de trabajo salvadoreño se ha caracterizado históricamente por poseer un excedente de mano de obra que supera los requerimientos de la demanda laboral, aunque no siempre en capacidades y formación, sí en número (Menjívar, 1980). De acuerdo al contexto socioeconómico y político de cada modelo económico este rasgo adopta determinada forma. En el actual modelo económico se observa una creciente informalidad en un contexto de estancamiento económico y lento crecimiento de los ingresos tributarios del Sector Público No Financiero (SPNF).

La tasa de crecimiento económico y el indicador carga tributaria entre los años 2007 y 2019 se muestran en el gráfico 1, este último se ha incrementado levemente de 16.01% en 2007 a 17.70% en 2019, la economía salvadoreña en este último año creció la mitad de lo que crecía en 2007. La crisis financiera de 2008 marca un punto de inflexión en el comportamiento de estas variables porque el crecimiento económico se estanca luego de este shock financiero.¹

¹ Antes de la crisis financiera durante la administración de Elías Antonio Saca en materia laboral se ratificaron diferentes convenios sobre las relaciones de trabajo en la administración pública, sobre sindicalización y negociación colectiva y sobre los representantes de los trabajadores, sin embargo, hasta la fecha no se ha ratificado ningún convenio o directriz de la OIT vinculado al empleo informal (ver anexo 1).

Gráfico 1 Carga tributaria y crecimiento económico, período 2005-2019



Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años y base de datos económica-financiera del BCR.

El Salvador al igual que el resto de países de la región centroamericana experimentó el impacto de la crisis financiera a través de las remesas e importaciones. Los desocupados formales de la economía aumentaron de 146,858 personas en 2008 a 187,088 en 2009, teniendo en cuenta que el 40% de los hogares se encontraba en situación de pobreza una parte importante de los desocupados terminó insertándose en actividades informales.

Para la Secretaría de Participación, Transparencia y Anticorrupción (SPTA) (2019) la economía informal actuó como refugio durante la crisis financiera, compensando la caída en la tasa de formalidad de la ocupación de 32.20% en 2008 a 30.90% en 2009. Sorprendentemente la tasa de desempleo en 2008 se ubicó en torno al 5.90% y el año siguiente 7.30%, la más alta de los últimos 15 años. Únicamente por debajo de Nicaragua (8.20%) y Costa Rica (7.70%) en la región (BM, 2020).

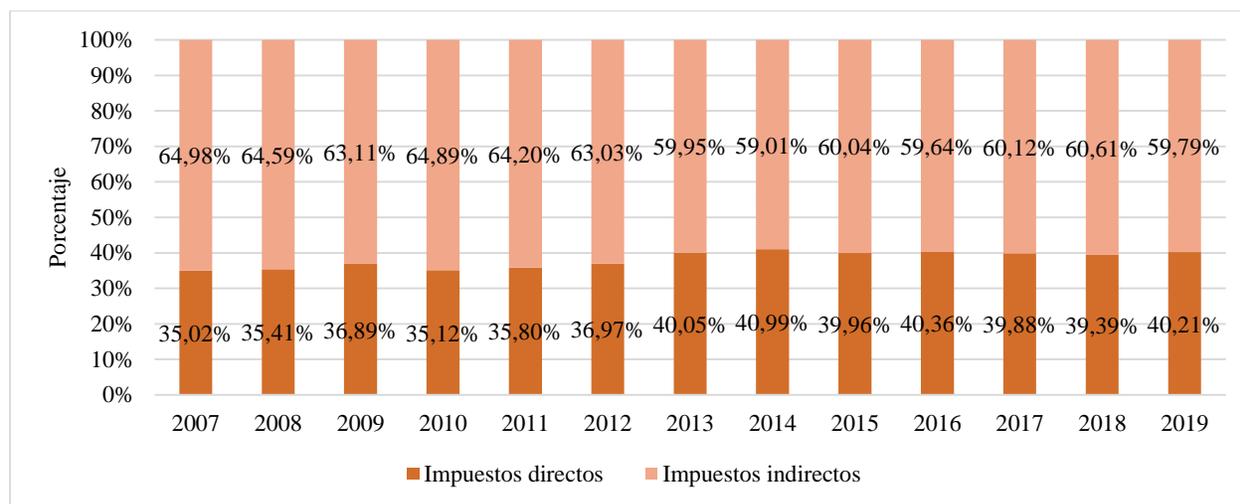
La tasa de desempleo hispano en Estados Unidos subió hasta 8.80%, la más alta de los últimos tres quinquenios, contrayendo las remesas en US\$30,497 millones y consecuentemente el poder

adquisitivo de las familias (Alarcon, Cruz, Díaz Bautista, González K., & Izquierdo, 2009). Las importaciones cayeron 25.10 puntos porcentuales en 2009 llegando el saldo en cuenta corriente a -US\$3,270.3 millones equivalente al 15.50% del PIB (BCR, 2010). Lo anterior se traduce en una tasa de variación negativa del PIB de 2.14%.

En la arista fiscal los ingresos tributarios que para 2008 habían aumentado en US\$161.38 millones, el año siguiente se contrajeron 9.57% debido a la caída en la demanda agregada, dejando a la administración de Mauricio Funes con US\$276.31 millones menos, el déficit fiscal llegó a -US\$1,171.61 millones equivalente al 6.66% del PIB (BCR, 2010). La fuerte dependencia de los ingresos tributarios vinculados a la actividad económica es una de las razones por las que el sector fiscal se ve afectado frente a shock reales y externos.

La estructura tributaria salvadoreña es altamente regresiva y en promedio entre 2007 y 2019 el 61.84% de los ingresos tributarios que recibe el gobierno provienen de impuestos indirectos como el impuesto al valor agregado, Derecho Arancelario de Importación (DAI), impuestos por consumo de productos, entre otros (ver gráfico 2). Para la Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE) (2008) el IVA es por excelencia la principal fuente de ingresos de la hacienda pública seguido del impuesto sobre la renta, haciendo vulnerable la administración pública ante la economía informal.

Gráfico 2 Estructura tributaria salvadoreña durante el período 2007-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos económica-financiera del BCR.

Estudios recientes han encontrado que los ocupados informales se concentran en las ramas de comercio, hoteles y restaurantes, seguidas de la industria manufacturera, servicios comunales y actividades inmobiliarias y empresariales (OIT, 2013). La composición del empleo en el sector informal coincide con la estructura del PIB por el lado del valor agregado, indicando una economía terciarizada cuya estrategia de crecimiento se basa en el empleo informal concentrado en el sector servicios (Cabrera & Melgar, 2013).

Las actividades informales son tan variadas que van desde los asalariados informales, comedores, limpieza, call centers, contratación de personal (outsourcing), asesorías profesionales, maquilas, hasta proveedores de bienes y servicios al gobierno. En conjunto estas actividades llegaron a representar en 2010 el 68.81% de la demanda laboral (ver gráfico 3).

Los ocupados informales ganan un salario incluso por debajo del mínimo formal, de por sí limitado, con jornadas de trabajo extensivas, maltratos psicológicos y en general un desconocimiento total a sus derechos laborales (Argueta Sánchez, Campos Alvarado, & Chévez Flores, 2012). La informalidad es un sector que aporta a la actividad económica, produce bienes y

servicios que absorben empresas formales y otros negocios informales. El sector informal se relaciona con el formal a través de la producción de bienes y servicios, relaciones de subcontratismo y oferta de mano de obra principalmente (Contreras, López, Marroquin, & Méndez, 2016).

El sector informal en 2010 tenía la mayoría de actividades informales a cargo de mujeres, que por dificultades para insertarse al sector formal fueron a parar a la informalidad; el 49.30% de la población informal tenía entre 30 a 49 años de edad; a penas el 27.8% poseía el título de bachiller, indicando un bajo nivel de escolaridad y más del 80.00% se concentraba en las zonas urbanas del país debido a la concentración en la ciudad del aparato productivo (OIT, 2013).

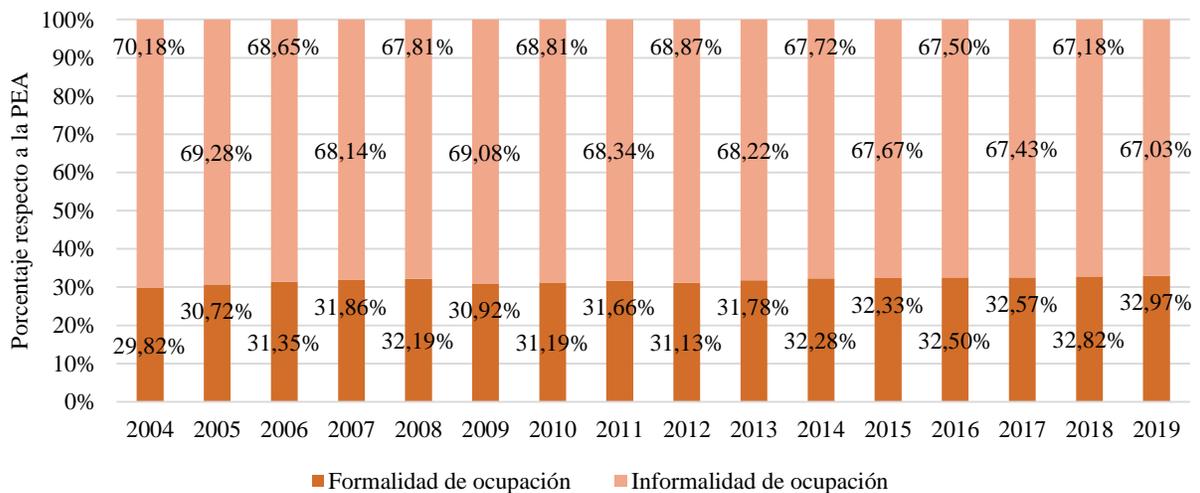
En 2011 la economía inicia su proceso de recuperación y la mayoría de indicadores vuelven a su dinámica propia. En este año la DIGESTYC publica su manual del encuestador donde se conoce la definición operativa que emplean para clasificar el sector informal, es un segmento del mercado de trabajo compuesto por asalariados y trabajadores familiares ocupados en establecimientos de menos de cinco trabajadores, trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas con menos de cinco trabajadores en ocupaciones no profesionales, técnicos, gerenciales o administrativos (DIGESTYC, 2011). La principal limitante es que las estadísticas oficiales únicamente reportan el empleo en el sector informal en las zonas urbanas.

Durante la administración del presidente Sanchez Cerén se implementó en 2015 el Sistema Nacional de Empleo (SISNE) (véase anexo 1), cuyo objetivo promordial era establecer un marco de articulación entre las distintas instituciones que implementan instrumentos de política, programas y acciones sobre empleo, para reducir el desempleo, el subempleo e incrementar el trabajo digno para el buen vivir.

Para ello se encarga a la comisión nacional para el empleo como espacio de coordinación intergubernamental, y se lleva a cabo la ejecución de la política nacional de empleo que involucra la política nacional del empleo juvenil, la política nacional de la micro y pequeña empresa y la política de fomento, diversificación y transformación productiva, entre otras. La meta propuesta por el SISNE era reducir en 5 puntos porcentuales las personas ocupadas con una remuneración inferior a la línea nacional de pobreza y reducir la tasa de desempleo juvenil en un 10.00%.

Pese a la implementación de tal sistema este no fue capaz de generar empleo para toda la población, la informalidad siguió en torno al 67.00% (ver gráfico 3) convirtiéndose en la forma de inserción laboral por excelencia de la economía salvadoreña. En 2015 se reporta un crecimiento de la producción nacional de 3.74% y un aumento en la recaudación tributaria de 3.87%. La disminución del ritmo de crecimiento de los ingresos tributarios pone en riesgo la sostenibilidad fiscal a largo plazo sino se implementan reformas fiscales profundas que contribuyan a revertir esta tendencia.

Gráfico 3 Población económicamente activa (PEA) según sector de ocupación, período 2004-2019



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

Durante el período 2004-2019 aproximadamente dos tercios de la oferta laboral terminó insertándose en actividades informales, ganando salarios promedio por debajo del mínimo establecido. En paralelo, se evidencia la incapacidad de las políticas laborales aplicadas hasta la actualidad para revertir la tendencia del mercado laboral a generar empleos informales.

En 2016 se publicó el estudio “Medición de la economía subterránea en El Salvador: teorización y cuantificación” por Centeno Cea, et al. (2016), encontrando que la economía subterránea contribuye a la producción nacional e implica pérdidas potenciales para los ingresos tributarios del sector público. En el cálculo del aporte de la economía subterránea emplearon varios modelos indirectos de estimación, como el modelo de Tanzi, Feige, insumos físicos y el de discrepancia entre ingresos y gastos.

Tabla 1 Estimaciones del aporte de la economía informal al PIB a través de métodos indirectos en porcentaje, período 2008-2015

Métodos Indirectos de Estimación	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Método de la demanda de dinero (Tanzi)	42.64	33.57	37.26	36.13	43.14	40.56	42.35	45.05
Método de transacciones (Feige)	20.66	40.24	21.60	23.84	22.69	21.22	12.04	13.49
Método de insumos físicos	25.49	28.58	27.33	27.68	28.76	29.37	30.52	30.35
Método de discrepancia entre ingresos y gastos	30.07	25.28	26.08	28.41	28.59	22.21	24.60	ND
Promedio	29.72	31.92	28.07	29.02	30.80	28.34	27.38	29.63

Fuente: Elaborado a partir de. Centeno Cea, k., Menéndez López, F., Sandoval Zelaya, R., & Villalta Flores, J. (2016). Medición de la Economía Subterránea en El Salvador: Teorización y cuantificación. Antiguo Cuscatlán.

La tabla 1 ofrece información sobre las estimaciones arrojadas por los métodos indirectos de cuantificación del aporte de la economía informal a la producción nacional, el método de transacciones de Feige a partir de 2010 es el que menores contribuciones reporta seguido del método de discrepancia entre ingresos y gastos. En promedio, la contribución de la economía informal al PIB durante el período se estimó en 29.36%.

Cabe destacar que el método de la demanda de dinero es el único que permite estimar la pérdida fiscal de la economía subterránea, según Centeno Cea et al., (2016) durante el mismo período la hacienda pública dejó de percibir en promedio US\$409.87 mil millones equivalente al 12.21% de los ingresos tributarios del período (ver tabla 2), la tendencia indica que la pérdida fiscal es directamente proporcional al incremento de la informalidad. Pese a este importante aporte del estudio los autores no logran estimar los efectos de la economía subterránea sobre el PIB.

Tabla 2 Pérdida fiscal de la economía informal en miles de millones de dólares, período 2008-2015

VARIABLES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Pérdida fiscal	375.28	264.04	310.30	316.26	393.10	509.19	539.53	571.26
Ingresos tributarios	2,885.76	2,609.45	2,882.80	3,193.25	3,433.82	3,746.27	3,771.52	3,917.53
Participación relativa en los ingresos tributarios (porcentaje)	13.00	10.12	10.76	9.90	11.45	13.59	14.31	14.58

Fuente: Elaborado a partir de. Centeno Cea, k., Menéndez López, F., Sandoval Zelaya, R., & Villalta Flores, J. (2016). Medición de la Economía Subterránea en El Salvador: Teorización y cuantificación. Antiguo Cuscatlán.

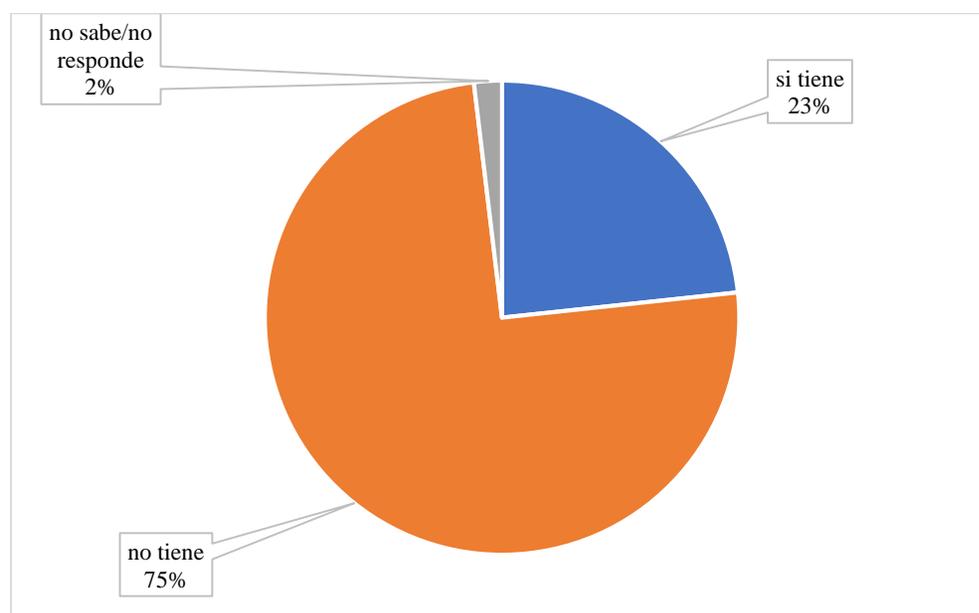
Posteriormente, con la publicación de parte del Ministerio de Trabajo y Previsión Social (MTPS) de la Política Nacional de Empleo Decente (PONED) se pone énfasis en la construcción de un país que ha reducido su déficit de trabajo decente mediante el desarrollo del capital humano, la promoción de un entorno propicio para el desarrollo empresarial, el mejoramiento de la mediana y pequeña empresa y de las personas trabajadoras por cuenta propia y en el tránsito de la economía informal a la economía formal.

Hasta este momento se hace referencia de manera explícita a la economía informal en la formulación de política económica y se define una estrategia para esta problemática² pero esta no

² En línea con la recomendación 204 de la OIT sobre el tránsito de la economía informal a la economía formal se diseña la estrategia priorizando grupos sociales con mayor incidencia a la informalidad: trabajadores independientes, trabajadores por cuenta propia, trabajadores domésticos, y unidades productivas, caracterizadas como microempresas.

logra cumplir sus objetivos planteados y nuevamente la economía informal se ubica en torno a los dos tercios de la PEA (véase gráfico 3) desafiando una vez más las actuaciones públicas en materia laboral. Es importante mencionar que la finalidad de la política nunca fue acabar con la informalidad sino dotar al país de un marco de acción estratégica para facilitar el tránsito de la economía informal a la formal (Ministerio de Trabajo y Previsión Social, 2017).

Gráfico 4 Grado de informalidad de las micro y pequeñas empresas, 2017



Fuente: Tomado de CONAMYPE. (2018). Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017. San Salvador (Pág. 53 y 54).

En la actualidad se reconoce la complejidad de la economía informal, no solo se trata de la cantidad de empleo informal que se genera en los mercados laborales sino de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la producción de bienes y servicios al margen de la normativa tributaria y laboral, cuya producción desde luego no se registra en el PIB y la gran mayoría de ellos tampoco declara impuesto al fisco. Al respecto la encuesta de 2017 de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) encontró que el grado de informalidad de las micro y pequeñas empresas salvadoreñas es del 75%.

En síntesis, existe la necesidad de realizar una descripción de la economía informal, el PIB y la recaudación tributaria durante el período 2008-2019 para conocer la dinámica a través de la cual se articulan estas y de qué manera afectan a la sociedad salvadoreña, esta tarea requiere de la medición de los aportes que realiza la informalidad sobre el PIB y los ingresos tributarios para que los tomadores de decisión en materia laboral puedan ofrecer alguna solución a esta problemática.

A raíz de esto surge la interrogante a la que este estudio dará solución: ¿cuáles son los efectos de la economía informal el producto interno bruto y la recaudación tributaria durante el período 2008-2019?

1.1.2 Objetivos general y específicos

1.1.2.1 General

Identificar los efectos de la economía informal sobre la recaudación tributaria y el producto interno bruto en El Salvador, en el período 2008-2019.

1.1.2.2 Específicos

Caracterizar la economía informal, el PIB y la recaudación tributaria en el período 2008-2019 para conocer su dinámica y evolución.

Estimar los aportes del sector informal en el PIB y en la recaudación tributaria para dimensionar su posible contribución a la economía.

Identificar los efectos de la economía informal en el PIB y en la recaudación tributaria durante el período 2008-2019.

1.1.3 Hipótesis general y específicas

1.1.3.1 General

Los efectos de la economía informal sobre la recaudación tributaria y el producto interno bruto en El Salvador durante el período 2008-2019 son negativos.

1.1.3.2 Específicas

Durante el período 2008-2019 la economía salvadoreña se caracterizó por una creciente informalidad asociada a un bajo crecimiento económico y deterioro en la recaudación tributaria.

Los aportes del sector informal al PIB representan al menos el 40% del PIB formal y el 12% de los ingresos tributarios en el período 2008-2019.

Los efectos de la economía informal sobre el PIB y la recaudación tributaria son negativos durante el período 2008-2019 son negativos para el crecimiento Económico.

1.1.4 Metodología de abordaje de la investigación

El enfoque empleado en el estudio es cuantitativo con un alcance descriptivo-correlacional, la consecución del objetivo general requiere de una descripción del comportamiento de las variables: empleo informal, PIB e ingresos tributarios. A su vez, la realización del segundo objetivo específico implica una estimación a partir de técnicas econométricas multivariantes para concluir si los efectos de la economía informal son positivos o negativos sobre la economía salvadoreña.

Se empleó el método de investigación hipotético-deductivo en concordancia con el alcance investigativo previamente definido. Este método parte de lo general a lo particular, inicia con el análisis de los teoremas, leyes, principios, teorías entre otros postulados de aplicación general y comprobada validez para aplicarse al estudio de problemas o hechos específicos (Bernal, 2010). En este caso se parte de los postulados generales de las teorías sobre la informalidad que dan origen a la estimación MEIPIB con el propósito de aplicar dicho modelo econométrico a la economía informal salvadoreña.

La unidad de análisis del estudio fueron las unidades productivas informales y el empleo informal que constituyen lo que actualmente se conoce como “economía informal”. El procesamiento de datos se realizó a través de las hojas de cálculo de Excel porque permiten registrar los datos disponibles entre 2008 y 2019 sobre informalidad, ingresos tributarios, PIB, demanda de dinero, sueldos y salarios, remesas, carga tributaria, tasa de interés y PIB per cápita. Posteriormente, se recurrió a Eviews para estimar la regresión MEIPIB a partir de los datos previamente procesados.

1.2 Antecedentes

La problemática de la informalidad es un fenómeno histórico, ha acompañado a la economía salvadoreña desde su fundación como república (Lindo-Fuentes, 2006). Pero poco se conoce sobre las implicaciones de este fenómeno en la economía. En los últimos años los diferentes estudios que han abordado la informalidad cometen el error de brindar alternativas de solución a un problema que todavía no conocen bien.

Las investigaciones previas sobre la economía informal pueden tipificarse en función de las corrientes teóricas en las que fundamentan sus hipótesis de trabajo. Por el lado estructuralista Briones (1987) realiza una caracterización del empleo informal para la década de los setentas por sexo, grupo etario, nivel educativo y sector económico al que pertenecen. Salazar Villalta (2010) señala que el sector informal reduce la productividad total del empleo y esto provoca una dinámica de bajo crecimiento económico.

Por otro lado, estudios sin una influencia teórica clara como el de Centeno Cea et al., (2016) y Argumedo & Oliva (2017) plantean que los efectos de la economía informal no necesariamente deben verse a través de la productividad. Mientras que Ávalos (2014) centra su atención en la discusión de marcos normativos que regulen las relaciones laborales de la economía informal.

La tabla 3 resume los estudios más relevantes sobre la informalidad en el país y sus principales aportes. Los estudios mencionados no están de acuerdo sobre los factores que determinan la dinámica de la informalidad en el país, a pesar de ello se sabe que el empleo informal está asociado a un bajo nivel de escolaridad, emplea a jóvenes y mujeres en su mayoría, y población adulta y joven excluidos del sector formal (PNUD, 2018).

Tabla 3 Resumen de estudios previos sobre la economía informal en El Salvador

Autores	Período de estudio	Año de publicación	Enfoque teórico empleado	Variable objeto de estudio	Aporte a la Economía informal
Carlos Briones	-----	-----	Estructuralista	Empleo informal	El empleo en el sector informal se concentra en las actividades de comercio con una participación superior al 70.00% y está asociado a elevados niveles de pobreza en la zona urbana.
Salazar Villalta	1995-2007	2009	Estructuralista	Sector informal	Señala que el empleo en el sector informal en el país está asociado a un bajo nivel de escolaridad, en su mayoría compuesto por jóvenes y mujeres, y más de la mitad vive en condición de pobreza.
Ávalos	Nd	2014	Institucionalista	Legislación	Reconoce que a pesar de los avances logrados en la legislación nacional sobre protección social, regímenes fiscales y política laboral todavía falta mucho en cuanto a legislación sobre la economía informal.
Centeno Cea, Menéndez López, Sandoval Zelaya, & Villalta Flores	1991-2015	2016	Neoliberal	Economía subterránea	La estimación realizada por el método de Tanzi para el período 2008-2015 señala que el peso relativo promedio del sector informal en el PIB fue de 40.08%.
Argumedo & Oliva	1998-2016	2017	Neoliberal	-----	El incremento en el costo de la formalidad laboral ha contribuido a elevar los niveles de informalidad en el país.

Fuente: Elaboración propia a partir de Salazar Villalta, Crecimiento económico y Sector informal en El Salvador, 2010, Briones, Un ensayo de descripción de las características del "Sector informal" urbano salvadoreño 1987, Ávalos, Luchas contra la Informalidad en El Salvador: avances y desafíos 2014 y (Centeno Cea et al, Medición de la Economía Subterránea en El Salvador: Teorización y cuantificación, 2016.

1.3 Marco teórico-conceptual

1.3.1 Orígenes del término “economía informal”

Inicialmente la informalidad se interpretó como un conjunto de actividades marginales o residuales de las economías en desarrollo. Entre la década de 1950 y 1970 diversos enfoques estudiaron la estructura económica de los países latinoamericanos identificando un sector marginal que originalmente se comprendía como un fenómeno temporal que tendería a desaparecer con el auge de la industria y el desarrollo.

La informalidad era conocida como un “sector tradicional”, resultado de un excedente de mano de obra en los países en desarrollo, incluía pequeños comerciantes, pequeños terratenientes y trabajadores asalariados ocasionales. Se creía que las actividades comprendidas por este sector no estaban vinculadas con la economía formal ni con el desarrollo del capitalismo industrial. Aún así con el exceso de mano de obra se visibilizó que los trabajadores de estas actividades sobrevivían bajo condiciones mínimas de derechos laborales.

En 1970 el sector tradicional -como se conocía en América Latina- lejos de reducirse se amplió. El antropólogo económico Keith Hart se encontraba realizando investigaciones sobre el mercado de trabajo en Ghana, observó un conjunto de trabajadores que se dedicaban a actividades de baja productividad y nivel de ingresos (Portes & William, 2004). Entre las actividades que documentó como parte integrante aunque no únicas de este sector se encontraban los limpiabotas y vendedores de fósforos.

Este concepto representaba para Hart una brecha entre lo aprendido en Inglaterra y su experiencia en esa región, según él era evidente que el espíritu empresarial de Accra y otras

capitales africanas no se explicaban por ningún planteamiento teórico dominante en ese momento en lo relativo al mundo del trabajo.

Posteriormente, la OIT en 1972, en un estudio sobre el empleo en Kenia conceptualizó el mismo fenómeno como “sector informal urbano” o “sector no estructurado”. Originalmente la investigación de Hart hacía referencia únicamente a los cuentapropistas pero el estudio de la OIT visibilizó otras actividades que antes eran ignoradas en los modelos teóricos de desarrollo y los sistemas de cuentas nacionales. A partir de ese momento se popularizó el término haciendo referencia a actividades que no se reconocían, registraban, protegían ni reglamentaban.

Inicialmente la OIT consideró este sector como la respuesta que ayudaría a las economías en desarrollo a resolver los problemas de absorción del excedente laboral y que desaparecería con el desarrollo.

En este contexto surgieron en América Latina 3 posturas respecto al sector informal: había quienes lo veían como una expresión del poder popular frente a los estados mercantilistas, otros pensaban que la amplitud de este dependía de la sobreoferta de mano de obra y otros consideraban a la informalidad como el resultado de la descentralización productiva de las empresas (véase tabla 4).

Primero surge en 1986 en el sur del continente americano la postura inicialmente defendida por Hernando de Soto, esta perspectiva consideraba que las actividades en el sector informal eran un ejemplo del poder popular frente a los estados mercantilistas, porque los microempresarios buscaban evitar los costos y obligaciones del registro formal, las reglamentaciones onerosas y otros gastos relacionados con la formalidad obligándolos a insertarse en el sector informal. Este enfoque

tiene a su base postulados neoclásicos de costo-beneficio, no intervención del estado en la economía, libertad empresarial, entre otras.

En 1987 y con una fuerte influencia de la teoría desarrollista aparece Victor Tokman, para quien la economía informal comprendía actividades periféricas funcionales a las del sector moderno cuyo crecimiento estaba asociado al desequilibrio estructural entre la oferta y demanda laboral, ampliado por la heterogeneidad estructural, las migraciones rural-urbanas y la escasa acumulación entre otras razones.

A finales de la década de los ochenta el sociólogo Alejandro Portes sostenía que el sector informal se encontraba subordinado al sector formal y en algunas ramas de actividad económica era explotado por este, el origen de la informalidad estaba asociado a los procesos de descentralización productiva que realizan las empresas con el objetivo de reducir costos y aumentar su tasa de ganancia, esta visión recibe la influencia de la teoría de la dependencia de la mano de André Gunder Frank, Theotonio Dos Santos y Samir Amín.

La perspectiva perspectiva consideraba que la decisión de pertenecer o no a la informalidad es una elección racional de los individuos, a diferencia de la postura de Tokman y Portes para quienes la informalidad es resultado de un proceso de exclusión debido a la incapacidad de generar suficientes empleos en el sector formal y a la deslocalización de los procesos productivos a escala mundial en busca de un mayor beneficio empresarial.

En 1993 durante la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) se define al “sector informal” como unidades que, por lo general, tenían la característica de pertenecer a miembros de la familia, trabajadores dependientes o aprendices; que disponían de

poco o ningún capital, basando la producción en técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada (OIT, 1993).

También surge el término “negocios informales” definiéndolos como un subconjunto de empresas que no están constituidas legalmente como sociedad, por lo que no son una entidad legal separada e independiente del miembro o propietario (OIT, 1993). Hacia finales de la década de los noventa la informalidad era una realidad para los países emergentes y desarrollados, y este fenómeno no se encontraba en un único sector productivo, en realidad se observaba en todas las actividades económicas y comprendía formas muy heterogéneas que no podían integrarse en el término “sector informal” o “negocios informales”.

Esto se tradujo en un replanteamiento del concepto de “sector”, porque no respondía a las nuevas características de la informalidad. Fue así como en 2002 en la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) se amplía la base conceptual de sector a un fenómeno de toda la economía y de un concepto basado en las unidades productivas a uno que incluía la producción y las características del trabajo y los trabajadores.

El informe concluye que la economía informal está compuesta por el conjunto de empresas o negocios informales y por el empleo informal, integrando en la definición por primera vez relaciones de producción y de empleo.

Tabla 4 Corrientes teóricas sobre la economía informal en América Latina

Enfoque teórico	Teoría que la influencia	Principales exponentes	Énfasis teórico	Causas	Relación con el sector moderno
Neoclásico	Teoría de la modernización	Hernando de Soto	Legalista /empresarialidad	-Excesiva regulación estatal. -Freno a la capacidad de emprender.	Antagonismo entre los emprendedores populares y las élites mercantilistas.
Estructuralista	Teoría desarrollista	Víctor Tokman	Dualista /sobrevivencia	-Migraciones rural-urbanas. -Heterogeneidad estructural. -Escasa acumulación. -Fuga de capitales. -Excedente de mano de obra disponible en las ciudades por incapacidad del sector moderno de la economía de absorberla. -Sector refugio y/o alternativa al desempleo.	Poca, el sector informal permite descomprimir posibles conflictos sociales en tiempos de crisis.
Neomarxista	Teoría de la dependencia	Alejandro Portes	Estructuralista /Subcontratación	-Elemento integral de la estrategia de acumulación de las empresas capitalistas (adaptarse a las fluctuaciones y minimizar costos).	-Profunda imbricación orgánica y funcional. -El Sector informal es producto de las dinámicas del sector formal.

Fuente: Elaborado a partir de Solar H. & González R., Acceso a la salud de los trabajadores que laboran en la Economía informal y sus familias: Orígenes, lecciones y aprendizajes de la región de las Américas, 2019

1.3.2 Perspectivas de estudio de la economía informal

Hasta aquí se ha realizado una exposición diacrónica sobre la evolución del término “economía informal”, en adelante se presentan de forma sincrónica las teorías principales sobre la informalidad y sus enunciados más importantes con el propósito de extraer algunos de los determinantes más importantes de la economía informal para una economía subdesarrollada.

Con la evolución del término “economía informal” también surgieron diferentes perspectivas que en esta sección se ampliarán. Las 3 posturas antes descritas pueden agruparse en torno a dos grandes perspectivas, exclusión y escape. La primera está compuesta por la postura dualista de Victor Tokman y descentralización productiva de Alejandro Portes. La perspectiva de escape es defendida por Hernando de Soto.

Actualmente, estas se han sistematizado en teorías sobre la informalidad, las ideas de Victor Tokman son retomadas por la teoría de los mercados de trabajo segmentados, las de Alejandro Portes en la teoría estructuralista de la informalidad y las de Hernando de Soto se han materializado en la teoría legalista de la economía informal.

1.3.2.1 Teoría de los mercados de trabajo segmentados

La idea central de la teoría de los Mercados Laborales Segmentados (MLS) según Neffa J. (2008) es que los mercados de trabajo no funcionan como un todo homogéneo, están compuestos por segmentos cuyo comportamiento difiere de las reglas que norman la conducta de los agentes económicos en cada segmento. Guardan relación entre ellos y bajo ciertos escenarios funcionan de manera articulada como un sistema de empleos.

A consecuencia de tal segmentación unos trabajadores se ven beneficiados con estabilidad en su empleo, salarios elevados, entorno de trabajo adecuado, buenas prestaciones sociales y amparo sindical. Mientras el resto, generalmente una gran mayoría, se encuentra en una situación contrapuesta, en lo que Neffa J. (2008) denomina el “mundo de los trabajadores precarios”: desempleados, sin prestaciones sociales, un inadecuado espacio de trabajo, maltrato psicológico y en ocasiones expuestos a riesgos laborales y por lo tanto, excluidos del acervo de buenos empleos.

La empresa en esta teoría tiene un papel activo y el recurso laboral un papel secundario, a diferencia de los neoclásicos para quien el trabajador con base en información completa y exacta de opciones de empleo tomaba la decisión de emplearse a cambio de renunciar a horas de ocio. Aquí se reconoce que las empresas son las encargadas de asignar el recurso humano. Para emplearse los trabajadores deben ceñirse al perfil de empleo publicado por la empresa, y esta en aras de maximizar sus beneficios y reducir costos laborales divide el trabajo o lo que es igual segmenta el mercado de trabajo.

Desde el momento que se postula la existencia de varios mercados de trabajo se deben definir los criterios de su segmentación, género, grupo etario, espacio geográfico, nacionalidad, pertenencia a grupos étnicos, niveles de educación y de formación profesional, situación legal o ilegal en el mercado de trabajo, etcétera.

Visto así, el mercado de trabajo es una institución compuesta por reglas formales e informales se estabilizan producto de interacciones entre los agentes económicos que participan en él. Guy Caire citado en Neffa J. (2008) sostiene que la segmentación del mercado de trabajo es un proceso histórico por el cual las fuerzas económicas, políticas y sociales alientan la división del mercado en segmentos, diferenciado por características y reglas de comportamiento específicas.

La hipótesis segmentarista sugiere que los mercados de trabajos están divididos es decir, presentan una estructura dual. El criterio de dualidad es el que cambia y según sea este serán las partes en que se estructura el mercado laboral. Para los fines que aquí interesa comprender únicamente importa la dualidad de mercados Internos y externos.

Las nociones de mercados internos (MI) y externos (ME) fueron definidas por Doeringer y Piore en relación a la firma, los MI son unidades administrativas al interior de las cuales la remuneración y asignación del trabajo están determinadas por un conjunto de reglas y procedimientos administrativos cuyo funcionamiento no sigue las reglas del mercado de trabajo como sí lo hacen los mercados externos y donde la relación entre empleadores y trabajadores no es negociada, en cambio, los mercados externos son espacios donde predominan los ajustes por los salarios y las cantidades, sin que necesariamente haya una racionalidad sustancial. Ambos conceptos fueron creados por Dunlop hace varias décadas, pero fue Piore quien los profundizó y divulgó (Duvernay & Neffa, 2008).

Los trabajadores al acceder a un empleo deben pasar por un proceso de instrucción para conocer sus funciones como trabajador, responsabilidades dentro de la institución, cultura de trabajo, y pautas de comportamiento que en la firma se siguen en el desarrollo ordinario de sus actividades. Los mercados internos contribuyen a cualificar el recurso humano y tal costo es asumido por la entidad como una inversión. Para los empresarios un mercado interno es funcional pero también puede llegar a ser un problema.

Al no estar sometido a todas las restricciones de una competencia pura y perfecta crea condiciones propicias para un comportamiento oportunista por parte de los asalariados, dados sus conocimientos tácitos, celosamente guardados, monopolizando o reteniendo información

estratégica para desempeñar las funciones de manera correcta, lo anterior en busca de su propia seguridad en el empleo y una promoción individual.

Los mercados internos pueden ser unidades más o menos amplias como establecimientos, empresas o industrias. También puede referirse a la administración pública en su conjunto o a una empresa pública en particular. Las reglas y códigos de comportamiento en cada unidad se deciden a nivel jerárquico con o sin concertación previa de sus trabajadores. El desarrollo de los mercados internos está asociado al desarrollo del aparato productivo y a diferencia de los externos carecen de competencia en su interior.

Normados por reglas formales e informales los MI contribuyen a la formación de capital humano para la firma de la que se trate y en su interior los salarios son rígidos. El mercado de trabajo externo tiende a comportarse como el mercado neoclásico de trabajo, gobernado por las leyes de oferta y demanda. En este mercado los trabajadores hacen fila para poder insertarse y esto depende de la demanda efectiva, la formación promedio de la persona trabajadora y las políticas públicas que se adopten en relación al empleo.

La relación entre ambos mercados puede ser en un sentido u otro, en el caso de shocks externos producto de una desaceleración económica el mercado interno de trabajo se adecúa a la situación utilizando estrategias diferentes a la reducción de la tasa salarial como sería el caso del ajuste por parte del mercado externo.

El sector informal se ubica al interior del mercado externo de trabajo donde los salarios, garantías de permanecer en la empresa y hacer carrera, nivel de calificaciones, perspectivas de promoción y condiciones y medio ambiente de trabajo son menores. Según los segmentaristas a este lo rigen las leyes del mercado.

1.3.2.2 Teoría estructuralista de la informalidad

Según la visión estructuralista defendida por Moser (1978) y Portes (1989) la existencia del sector informal está relacionada con el desarrollo del sistema capitalista y la globalización.

Moser citado en Duvernay y Neffa (2008) presenta una discusión sobre la heterogeneidad del término informalidad, a raíz de las diferentes conceptualizaciones hechas por estudios previos y analiza las limitaciones de la teoría de los mercados segmentados para presentar las unidades productivas informales (de baja escala y productividad) y empleo informal en los diferentes sectores de la economía, las interrelaciones entre empresas de baja escala y empresas capitalistas que desarrollan economías a escala así como el empleo informal más allá de la dicotomía asalariados-trabajadores por cuenta propia.

En sus trabajos se destaca que el sector informal no es estático, sino dinámico en relación con el sector formal logrando así incorporar a un ritmo menor nuevas tecnologías y técnicas de producción.

Para Portes (1989) la informalidad surge a consecuencia de los procesos de descentralización productiva, asociados a la globalización y los cambios en la división internacional del trabajo que impulsan a las empresas a redituarse el máximo beneficio en aras de lograr sistemas de producción más flexibles. Esta descentralización productiva, mediante la subcontratación (de trabajadores y empresas) y del uso de modalidades contractuales precarias, les permite a las empresas, reducir costos y ganar competitividad en el mercado.

Este enfoque considera que la economía formal e informal están estrechamente relacionadas, aunque la segunda se encuentra subordinada a la primera. Y a diferencia del enfoque dualista el crecimiento económico por sí mismo no reduce el tamaño del sector informal, dado que la

informalidad es una característica propia del capitalismo sobre todo en las economías latinoamericanas.

1.3.2.3 Teoría legalista de la informalidad

Esta teoría también es conocida como la perspectiva del escape, generalmente opuesta a la perspectiva de la exclusión defendida por Lewis, Harris y Todaro, Moser, Portes, entre otros. Según esta teoría los trabajadores y empresas eligen desempeñarse en el sector informal, o al menos eligen hasta qué punto es conveniente cumplir con la legislación. Esta elección proviene de un análisis costo-beneficio de la formalidad.

En el caso de las personas trabajadoras para dicha elección se ponderan los beneficios y costos asociados al empleo formal (por ejemplo, las prestaciones de la seguridad social y las respectivas contribuciones en términos de impuestos) y la posibilidad de sustitución de ciertos beneficios de la formalidad por medio de otros instrumentos, un ejemplo es cuando la persona accede a un sistema de protección social a través de programas universales o mediante ayuda familiar.

Durante los últimos años se han formulado hipótesis en diversos estudios publicados por el Banco Mundial (BM) sobre el efecto de la protección social en la informalidad. Al respecto Maloney citado en Bertranou y Casanova (2013) menciona que las personas trabajadoras pueden no preferir los beneficios de la seguridad social asociados a un empleo formal y elegir desempeñarse como informales siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones:

1. Puedan administrar los riesgos de salud y pobreza en la vejez por sus propios medios
2. Consideran que los beneficios de la seguridad social están vinculados con menores salarios y ello no se compensa con los beneficios asociados al empleo formal

3. El vínculo entre aportes y beneficios es débil o es posible contar con cobertura de la seguridad social a través de un familiar cubierto.

Por otro lado, Levy argumenta que la extensión de programas de protección social de naturaleza no contributiva genera incentivos para trasladarse a la informalidad, porque les permite acceder a prestaciones de protección social sin asumir la carga fiscal asociada al empleo formal (Bertranou & Casanova, 2013)

1.3.3 Determinantes de la economía informal

La economía informal es un fenómeno que existe por razones diferentes según las corrientes a las que se recurra para explicar su existencia, las personas pueden realizar estas actividades debido a factores de tipo económicos, sociales, culturales, psicológicos, políticos, entre otros. Un estudio a profundidad de este fenómeno requiere de un enfoque interdisciplinario que permita una comprensión más amplia de la informalidad, en este estudio interesa comprender por qué persiste y cuales son sus consecuencias económicas más inmediatas.

A continuación, se describen las razones de mayor peso encontradas en la literatura sobre la informalidad que explican su incremento y persistencia. Es importante aclarar que las variables exógenas a considerar pueden encontrarse en varias de las corrientes teóricas antes expuestas, aunque no implica una combinación de corrientes teóricas de manera irresponsable, sino el resultado de un ejercicio de hermenéutica negativa.

1.3.3.1 Excedente de mano de obra en el mercado

Los estructuralistas reconocen que una de las razones fundamentales de la informalidad radica en el desajuste estructural entre la oferta y demanda de trabajo, surge a consecuencia de la heterogeneidad estructural que caracteriza los países de América Latina (Solar H., 2013).

La informalidad aumenta con la presión que ejerce la sobre oferta de trabajadores que no logran insertarse al mercado laboral formal, así la amplitud de la economía informal variará de un país a otro, siendo más grande en aquellos países cuya sobreoferta sea mayor. Este problema a su vez está relacionado con la tasa de crecimiento natural de la población económicamente activa y la estructura poblacional.

Tal desajuste estructural variará entre sectores económicos en función del eje de acumulación vigente en el modelo económico, a medida que los países en desarrollo se industrializan, la disminución de la migración de las zonas rurales a las urbanas y la expansión industrial no suelen estar acompañadas de un aumento en el trabajo industrial, en cambio, la mayoría de los nuevos empleos se crean en el sector servicios, esto parece indicar que una cantidad importante de los trabajos creados en estos sectores son los tipos de empleo de baja calidad y productividad característicos de la economía informal (OIT, nd).

1.3.3.2 Legislación

Algunos autores como Feige (1989) consideran la informalidad como un conjunto de actividades al margen de la normativa legal del país en cuestión, lo anterior revela la importancia de comprender el marco institucional y jurídico. Existen tres tipos de legislaciones: normativa comercial o empresarial que rige los procesos de formalización de las firmas, las leyes relativas a derechos de propiedad que afectan la capacidad de transformar activos en capital productivo, y la

legislación laboral que rige las relaciones de empleo, los derechos y la protección de los trabajadores.

Las actividades económicas formales se ven favorecidas en entornos que favorecen la inversión y el comercio dentro de los cuales el cumplimiento del marco institucional y jurídico no supone costos prohibitivos. Las actividades informales son a menudo la respuesta de agentes económicos que no son capaces de cumplir las difíciles, irrelevantes o prohibitivas normas y reglamentos establecidas en determinado territorio o la respuesta de agentes que evaluando el costo de cumplir con la normativa deciden no insertarse al mercado laboral formal dado que este excede los beneficios de hacerlo.

Los costos de transacción asociados al cumplimiento de las normas y reglamentos tienen incidencia sobre las actividades económicas, los agentes económicos darán cumplimiento al marco institucional cuando perciban que los costos de transacción asociados son bajos, en caso contrario la informalidad de las actividades económicas aumentará. Los costos de transacción pueden incluir: la obtención de una licencia para poner en funcionamiento una empresa, la compra de un título de propiedad o arrendamiento, el acceso a líneas de crédito, el cumplimiento de contratos, el costo laboral y social y el pago de impuestos entre otros (OIT, 2002).

En el caso de la normativa empresarial las regulaciones excesivas del mercado de bienes y servicios como regulaciones de precios, cuotas de importación y exportación, racionamiento de productos, entre otros. Puede llevar a que oferentes y demandantes prefieran realizar sus transacciones en mercados informales, sobra decir que estas actividades no serán registradas en la economía formal.

Respecto del mercado financiero, Centeno Cea et al., (2016) sostiene que el principal problema es la manipulación de las tasas de interés por parte de las autoridades para cumplir con los objetivos de la política monetaria, pueden provocar la creación de relaciones informales entre prestamistas y prestatarios con tasas de interés distintas a las oficiales.

Las regulaciones en el mercado de divisas, como los controles de entradas y salidas, modifican el precio de estas por medio de los tipos de cambio. Ello puede generar mercados negros de divisas en donde los precios son diferente a los oficiales. Además, esto da lugar a prácticas de sobrefacturación de exportaciones, es decir, aumentar el valor en factura de los bienes que se exportan y subfacturación de importaciones, es decir, declarar un valor de compra en factura inferior al real para evitar el pago de impuestos aduaneros y con ello sacar provecho de las diferencias de precios.

En lo relativo a la normativa laboral se sabe por Tanzi (1998) que las regulaciones en el mercado de trabajo condicionan la capacidad de elegir de los individuos en la economía formal, lo que provoca que se inclinen por la informalidad. Algunos ejemplos de estas restricciones pueden ser número límite de cantidad de horas trabajadas por semana en empresas, restricciones salariales, de edad, requisitos para ejercer cierto tipo de profesiones, requisitos de seguridad y salud, entre otros.

Un mercado laboral sobre regulado podría encarecer demasiado los costos de mano de obra, motivando relaciones informales entre patronos y trabajadores. Las personas podrían trasladarse total o parcialmente al mercado laboral subterráneo. Todo esto se traduce en ingresos de trabajadores y ganancias de empresas no declarados y por tanto, impuestos evadidos que contribuyendo a acrecentar la economía informal.

1.3.3.3 Carga fiscal

La carga fiscal es considerada por la perspectiva del escape como el motivo que incentiva a las personas a realizar actividades informales. Para Centeno Cea et al., (2016) las actividades informales sin importar el sector en que estas se lleven a cabo tienen en común el hecho que no reportan ingresos al gobierno en concepto de impuestos, por lo que su relación con la carga fiscal es directamente proporcional, a mayores niveles impositivos mayores son las actividades ocultas.

Tanzi (2002) plantea que la carga fiscal genera distorsiones a través de impuestos como la renta, impuesto al valor agregado, impuestos al consumo, contribuciones a la seguridad social, aranceles e impuestos sobre transferencias de capital. Actuando como mecanismos de presión fiscal sobre la población lo que los empuja a realizar actividades informales. Este análisis tiene la premisa de que los agentes económicos ponderan sus decisiones a través de un análisis costo-beneficio.

Lo anterior puede ilustrarse de la siguiente forma, impuestos más altos lleva a las personas a emplear mecanismos como doble contabilidad, subregistro de información de ventas y compras, o en general negocios no registrados porque se percibe por parte de los agentes cierta corrupción del funcionariado de la hacienda pública. Esto es frecuente en los países, Tanzi (2002) sostiene que cuando la legislación tributaria no es lo suficientemente clara los inspectores de impuestos y contribuyentes pueden desarrollar relaciones informales que contribuiría a generar actos de corrupción entre estos contribuyendo a la permanencia de negocios en la informalidad.

En el tema tributario tiene especial incidencia la política tributaria que emplean las autoridades, verbigracia, si es de interés llevar a cabo medidas para recolectar impuestos y estas tienen por finalidad aplicarse a los pequeños contribuyentes seguramente tratarán de evadirlas siempre que puedan aprovechando vacíos en la legislación.

Además de las causas anteriormente expuestas existen otros determinantes asociados a la informalidad, aunque su capacidad explicativa tiene un peso relativamente menor es importante conocerlas para tener una perspectiva completa sobre la economía informal y las razones por las que este segmento hasta el día de hoy sigue creciendo.

1.3.3.4 Pobreza

La informalidad y la pobreza se consideran dos caras de la misma moneda, las personas pobres consideran cualquier trabajo casi mejor que ninguno, por esta razón se insertan en el sector informal. Aunque hay certeza de que algunas personas ganan más en el sector informal que personas con un nivel educativo superior en el sector formal de la economía, eso no ocurre con la mayoría, de hecho, la media salarial de la economía informal es inferior a la del sector formal (OIT, 2002).

La estrecha relación entre pobreza e informalidad señala que las políticas con el objetivo de erradicar el sector informal contribuyen a la reducción de la pobreza y viceversa.

1.3.4 Definición de economía informal

Cuando se describió la evolución del término “economía informal” se dejó a propósito una deuda que en esta sección será resuelta: ¿qué debe entenderse por economía informal? Aunque parezca una pregunta simple no lo es, la definición de economía informal debe ser medible y en línea con los determinantes antes expuestos. Los teóricos de la informalidad tienen cada uno su definición propia y aunque no siempre estas son compatibles es importante conocer por lo menos las más comunes para concluir esta sección con la definición adoptada por este estudio.

Una de las primeras clasificaciones de la informalidad reconocidas es la de Feige (1989), quien plantea una taxonomía en la que incluye a la economía informal, según este autor con el término genérico “economía subterránea” se distinguen 4 subformas a saber, economía ilegal, no declarada, no registrada e informal.

1. La economía ilegal incluye la producción y distribución de bienes y servicios prohibidos por la ley, por ejemplo, narcotráfico y prostitución
2. La economía no declarada consiste en acciones por parte de determinados agentes económicos que evaden las normas tributarias y con ello su responsabilidad fiscal, declarando una cantidad de ingresos menor a la efectiva
3. La economía no registrada que carece de responsabilidad frente a la normativa tributaria y laboral porque no está inscrita de manera formal
4. La economía informal que incluye todas las actividades económicas realizadas por empleadores y asalariados informales que hacen caso omiso de la normativa legal.

Es evidente que tanto la economía no declarada como la no registrada podrían incluirse dentro de la informal, yuxtaponiéndose muchas actividades entre ellas, por ejemplo, los vendedores de bienes que laboran en su hogar podrían incluirse en economía no declarada e informal (Portes & William, 2004). Los sociólogos reconocen que lo legal y delictivo son categorías socialmente definidas que cambian de una sociedad a otra por lo que el aporte de Feige es su distinción entre lo legal e informal, pero todavía queda pendiente la distinción entre las actividades formales e informales.

Para superar esta dificultad se plantea una adaptación del esquema de Portes & William (2004) quienes plantearon como criterios el carácter lícito e ilícito del proceso de producción, distribución

e intercambio, y producto final con el propósito de distinguir la economía delictiva, formal e informal (ver esquema 1).

La economía formal se caracteriza porque el proceso de producción, distribución e intercambio tienen un carácter lícito además de los bienes que produce, mientras la economía delictiva es todo lo contrario, tal es el caso de la venta de drogas, armas y la prostitución. La economía informal por otra parte se caracteriza por producir y distribuir de forma ilícita bienes que pueden adquirirse de forma lícita. Por ejemplo, alimentos, electrodomésticos, mobiliaria y equipo, entre otros.

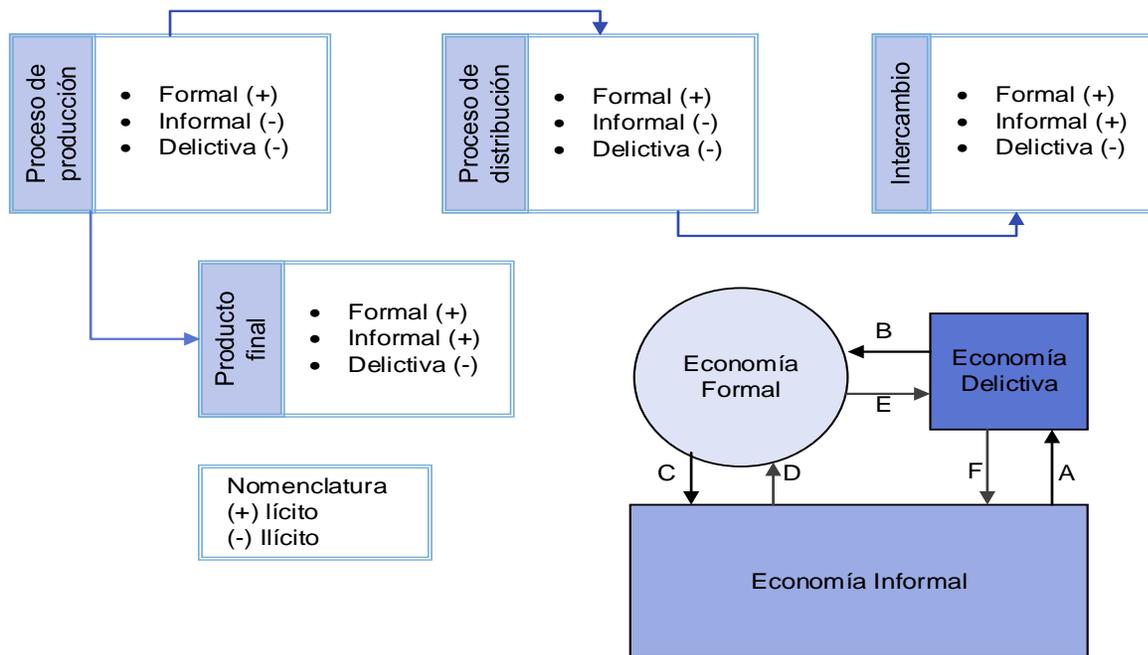
El esquema de Portes permite entender cómo se relacionan estas formas de economía. La economía informal suministra un acervo de mano de obra constante a la economía delictiva debido a la situación de pobreza en que viven las personas en los países en desarrollo (Núñez & Gómez, 2008). Además de bienes y servicios que proveen a las actividades delictivas. Estas últimas a través del “cobro de peaje” corrompen o sobornan a funcionarios para traficar con armas y drogas en el territorio (Portes A. , 1989).

Las actividades formales compiten en los mercados de bienes y trabajo con la informalidad, abaratando el costo de la mano de obra y bienes de consumo viéndose favorecida la economía formal, ya que esto les permite abaratar los costos de producción y evitar la caída en la tasa de ganancia mediante relaciones de subcontratación que establece con el comercio informal (Solar H. & González R., 2019).

El proveedor de capital y tecnología es la economía formal, aunque no siempre sean aprovechadas por la informalidad debido a la baja capacidad de acumulación y organización que poseen. Por medio de relaciones de subcontratación la economía informal proporciona bienes y servicios que contribuyen a los procesos productivos de las unidades productivas formales, a esto

se refiere el informe de la OIT (1972) cuando plantea que las actividades informales son funcionales a la economía formal.

Esquema 1 Tipos de actividades e interrelaciones entre ellas



Fuente: Tomado de Portes, A., & William, H., 2004, La Economía informal. Santiago de Chile, Pág. 12.

La economía delictiva recibe de parte de la formal interferencias y restricciones desde el aparato estatal que buscan reducir a cenizas estas actividades. Sin embargo, esta forma económica provee empleo e ingresos a las unidades familiares que se encuentran en la informalidad, utilizándola en muchas ocasiones para blanquear el dinero producto de actividades como narcotráfico y prostitución.

En la conferencia internacional del trabajo celebrada en Ginebra en 2002, se estableció una matriz que relaciona los tipos de unidades de producción y las categorías ocupacionales, de la intersección entre estas variables surgieron 21 relaciones posibles (Ver tabla 5). Las unidades productivas se clasifican por el sector en el que operan, formal e informal y se separan los hogares, las categorías ocupacionales son de trabajadores independientes, empleadores, trabajadores

familiares auxiliares y asalariados, cada uno de ellos agrupado según en el sector al que se inserten en el mercado laboral.

Todas las casillas en blanco hacen referencia a relaciones que por definición no existen en la clasificación de unidades productivas de que se trate (cuentapropistas informales ocupados en el sector formal, cuentapropistas formales ocupados en el sector informal y hogares, empleadores informales ocupados en el sector formal y hogares, empleadores formales ocupados en el sector informal y hogares, trabajadores familiares auxiliares empleados en los hogares, cooperativistas informales ocupados en el sector formal y hogares y cooperativistas formales empleados en la informalidad y hogares).

Los recuadros naranja claro son relaciones posibles referidas a tipos de empleos formales, por ejemplo, cuentapropistas, empleadores, asalariados y cuentapropistas formales ocupados en el sector formal de la economía y asalariados empleados en el sector informal y hogares.

Aquellos segmentos poblacionales ubicados dentro de las casillas naranja oscuro son formas de empleo informal agrupadas en torno al empleo en el sector informal, empleo informal fuera del sector informal y empleo informal.

El empleo en el sector informal está compuesto por las siguientes categorías ocupacionales: trabajadores por cuenta propia, empleadores, trabajadores familiares auxiliares, asalariados y cooperativistas informales, y asalariados formales ocupados en este sector, casillas 3 a 8.

Tabla 5 Matriz de clasificación de la economía informal

Categoría ocupacional	Forma de economía	Tipos de unidades de producción		
		Empresas del sector formal	Empresas del sector informal	Hogares
Trabajadores por cuenta propia	Informal		3	9
	Formal			
Empleadores	Informal		4	
	Formal			
Trabajadores familiares auxiliares	Informal	1	5	
Asalariados	Informal	2	6	10
	Formal		7	
Miembro de cooperativa de productores	Informal		8	
	Formal			

Fuente: Elaboración propia a partir de OIT, Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, 1993 y OIT, Directrices sobre una definición estadística del empleo informal, adoptadas por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, 2003.

El empleo informal fuera del sector informal está compuesto por trabajadores familiares auxiliares informales ocupados en la economía formal, asalariados informales empleados en el sector informal, cuentapropistas informales ocupados en los hogares y asalariados informales que trabajan en los hogares. Casillas 1,2,9 y 10.

La definición de empleo informal viene dada por el acervo de trabajadores familiares auxiliares y asalariados informales ocupados en el sector formal; cuentapropistas, empleadores, trabajadores familiares auxiliares, asalariados y cooperativistas empleados en el sector informal; cuentapropistas y asalariados ocupados en los hogares. Casillas de 1 a 6 y 8 a 10.

Esta definición se complementa con la de sector informal, según la OIT es un conjunto de unidades productivas dedicadas a la producción de bienes y servicios con la finalidad de crear empleos y generar ingresos para las personas ocupadas en este sector. Estas unidades producen en pequeña escala, con poca distinción entre trabajo y capital como factores de producción, las relaciones de empleo en caso de existir se basan en parentesco o relaciones personales y sociales,

y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales (OIT, 1993). Tanto el empleo informal como el sector informal componen la economía informal.

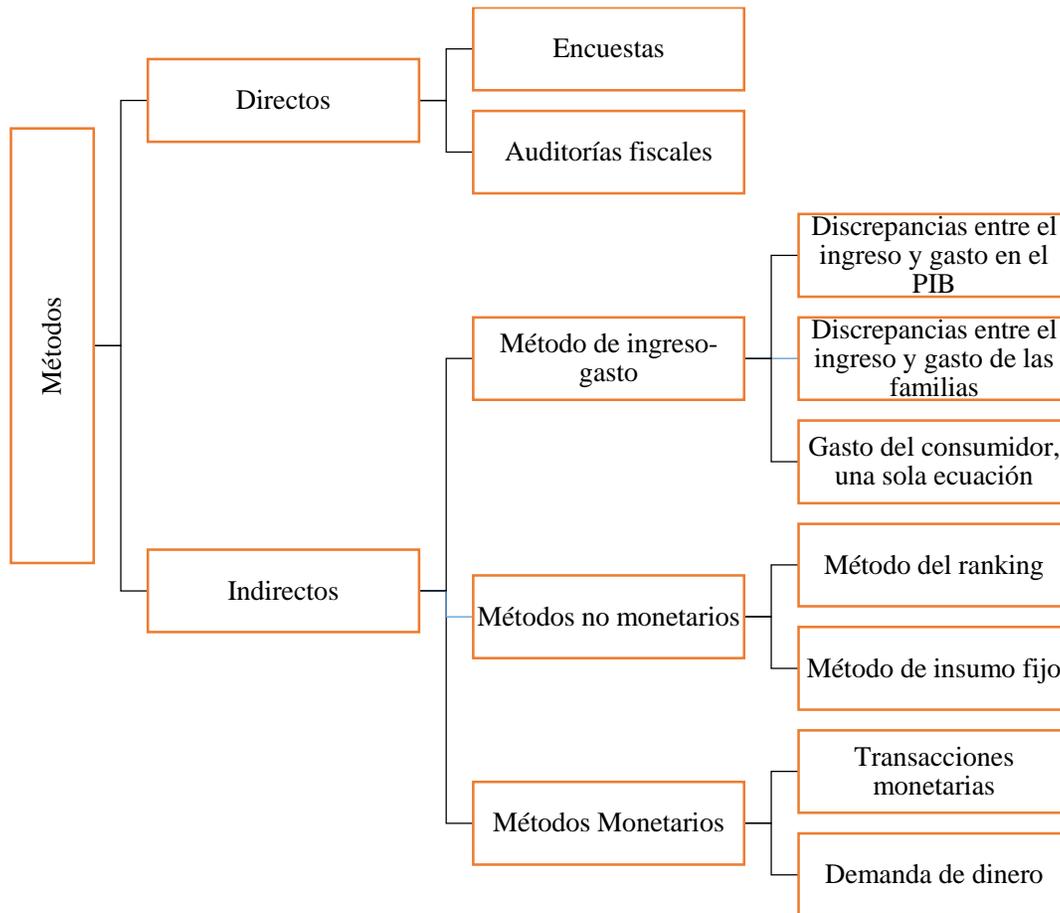
Es claro el avance que existe en cuanto a las precisiones conceptuales sobre la informalidad, pero debido al método de estimación utilizado en este estudio la definición que mas se adapta a la metodología es la propuesta por Hernando de Soto para quien la economía informal se refiere al “conjunto de actividades económicas no registradas en controles legales, que utilizan el efectivo como principal medio de pago, que contribuyen al PIB oficialmente calculado y que se asocia a un nivel dado de carga fiscal” (Santos Pérez, 2016, pág. 75).

1.3.5 Modelo de estimación de la informalidad en el PIB (MEIPIB)

Existen diferentes métodos de estimar la informalidad, tradicionalmente se agrupan en directos e indirectos. Los métodos directos son de tipo microeconómico y se basan en encuestas o auditorías fiscales con el propósito de estimar el tamaño de la actividad económica informal y los elementos que la componen. Los métodos indirectos se basan en estadísticas macroeconómicas, por medio de las cuales se monitorean los rastros que deja la informalidad en la economía (Santos Pérez, 2016).

Los métodos indirectos suelen agruparse en ingreso-gasto, monetarios y no monetarios para facilitar su comprensión. Los primeros parten del supuesto que los ingresos y gastos en un período son iguales y las discrepancias entre estas variables se atribuyen a las actividades informales (Chablé Sangeado & González Gutierrez, 2010).

Esquema 2 Taxonomía de los métodos de estimación de la economía informal



Fuente: Elaboración propia a partir de Santos Pérez, *Estimación de la Economía informal para México mediante un método monetario, 1970-2012, 2016*.

Los monetarios consideran que las actividades informales emplean efectivo en sus transacciones por lo que puede monitorearse el comportamiento de estas mediante la demanda de dinero (Santos Pérez, 2016). Los no monetarios explican el comportamiento de la informalidad mediante variables como el consumo energético o el posicionamiento entre países a partir de ranking. En este estudio se emplea el método indirecto monetario de la demanda de dinero.

Para estimar el tamaño de la economía informal en una economía subdesarrollada se desarrolla el siguiente modelo teórico, fue adaptado del estudio de Santos Pérez (2016) quien emplea el

modelo original de Tanzi de 1983. Los supuestos teóricos que sustentan este método de estimación según los describe Chablé Sangeado et al., (2010) son los siguientes:

1. Las transacciones de las personas en la informalidad se realizan en dinero
2. Las actividades informales son una consecuencia directa de los altos impuestos
3. No existe producción informal registrada en las cuentas nacionales del país
4. La velocidad de circulación del dinero es idéntica tanto para agentes económicos formales como informales.

La función de demanda de dinero de la economía viene dada por la ecuación 1, donde L_t representa la demanda de saldos reales de la economía, \emptyset es un término que expresa los incentivos de los agentes para demandar dinero, será aproximada mediante el indicador de carga tributaria, X_0 representa las variables relacionadas con los motivos transacción y precaución por esta razón se usa el PIB per cápita y la participación relativa de los sueldos y salarios en el PIB total, mientras que i representa el costo de oportunidad del dinero en el tiempo, medido por la tasa de interés nacional pasiva a 180 días, por último, A es una constante del modelo teórico.

$$L_t = A(1 + \emptyset)^\alpha \cdot X_0^\beta \cdot e^{-\Delta i} \quad (1)$$

Al aplicarle logaritmos y transformar la ecuación 1 en lineal se tiene la siguiente ecuación multivariada.

$$\ln L_t = \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{PIBpc}) + \beta_2 \ln\left(\frac{SS}{\text{PIB}}\right) + \beta_3 \ln\left(\frac{Re}{\text{PIB}}\right) + \beta_4 \ln(Ct) + \beta_5 \ln(i) + \mu \quad (1.1)$$

Donde:

PIB pc= Producto Interno Bruto per cápita

SS/PIB= Participación relativa de los sueldos y salarios en el PIB

RE/PIB= Participación relativa de las remesas en el PIB

Ct= Carga tributaria

i= Tasa de interés pasiva de 180 días

Como explica Chablé Sangeado et al., (2010) se espera que el signo entre el PIB per cápita y la demanda de dinero sea negativo, dado que en este caso el PIB pc aproxima al grado de desarrollo de la economía y mientras más desarrollada es esta menor es el uso de dinero en efectivo y mayor el uso de cuasidineró como tarjetas de crédito, cuentas de cheques, entre otros instrumentos.

Entre los salarios, remesas y la demanda de dinero se espera que el signo de la relación sea positivo, porque al aumentar el pago de sueldos y salarios y la recepción de remesas, considerando que en su mayoría se pagan en efectivo, eso aumenta la demanda de saldos reales de la economía. Teniendo en cuenta el peso que tienen en la economía salvadoreña las remesas es necesario incluirlas en la regresión tal como lo hace el estudio de Centeno Cea et al., (2016).

El signo esperado entre la carga tributaria y la demanda de saldos reales es positivo, tal como plantea Santos Pérez (2016) al aumentar los impuestos esto generará mayores incentivos para que los agentes económicos se ubiquen en la informalidad, empleando más efectivo y elevando con ello la demanda del numerario, esta relación se deduce del segundo supuestos del modelo de estimación.

La tasa de interés pasiva en relación con la demanda de dinero tiene un signo negativo, porque al aumentar el costo de oportunidad de mantener dinero en físico se eleva, reduciendo la demanda de dinero, lo anterior ocurre porque el agente económico racional quiere percibir intereses por su dinero y lo pone en una cuenta de ahorro, reduciendo así su disponibilidad del numerario.

Una vez establecidos los signos que se esperan entre las variables, hay que tener en cuenta que la ecuación (1) e incluso la (1.1) reflejan la demanda global de saldos reales de la economía de los agentes económicos que operan en la formalidad, así como en actividades no registradas o informales. La primera se representa por la simbología L_f y la segunda por L_i , lo anterior puede plantearse en una ecuación tal como sigue:

$$L_t = L_f + L_i \quad (2)$$

Lo mismo aplica para la producción, una parte de ella proviene de la economía formal, representada por (Y_f), y se denomina producto interno bruto oficial y el resto de las actividades informales y se denomina genéricamente PIB informal, se expresa como (Y_i).

$$Y_t = Y_f + Y_i \quad (3)$$

Como antes fue dicho la economía informal demanda dinero y produce una parte del PIB de cualquier país, es necesario aislar la cantidad de dinero que demanda para sus actividades. Si en la ecuación (1) no existieran incentivos que llevarán a los agentes económicos a trasladarse al sector informal, esto es $\emptyset = 0$, es decir, en ausencia del nivel de carga tributaria que lleva a las personas a trasladarse a las actividades informales se tiene la siguiente ecuación de la demanda de dinero de la economía formal:

$$L_f = A.X0^\beta . e^{-\lambda i} \quad (4)$$

Para encontrar la cantidad de dinero que solicitan los agentes que laboran en la informalidad se toman la ecuación (1) y (4) de la siguiente manera:

$$L_i = \{A(1 + \emptyset)^\alpha . X0^\beta . e^{-\lambda i}\} - \{A.X0^\beta . e^{-\lambda i}\}$$

$$L_i = L_t - l_f \quad (5)$$

Considerando la ecuación de la teoría cuantitativa de Irvin Fisher que expresa que el aumento de precios es proporcional al incremento de la oferta monetaria cuando permanecen constantes el número de transacciones y la velocidad del dinero en la economía $\uparrow M\bar{V} = \uparrow P\bar{T}$ (Blanchard & Pérez Enrí, 2000). De la ecuación anterior y del supuesto 3 se deduce que la producción formal es igual a los precios multiplicados por el número de transacciones de la economía $PT = Yf$, también que la oferta de dinero del modelo de Fisher es igual a la demanda de saldos reales de las actividades formales $M = Lf$. Con base en lo anterior se puede estimar la velocidad de circulación de la economía formal.

$$Yf = Lf * v \quad (6)$$

$$vf = \frac{Yf}{Lf} \quad (6.1)$$

El supuesto 4 establece que la velocidad de circulación de la economía formal e informal es igual por lo que puede reescribirse la ecuación (6.1) para encontrar la producción estimada de las actividades informales en una economía.

$$vi = \frac{Yi}{Li} \quad (7)$$

$$Yi = vi * Li \quad (7.1)$$

La ecuación (7.1) es la producción informal o no registrada en el PIB, que es proporcional a la demanda de dinero realizada por agentes económicos informales. A partir de la ecuación (7.1) pueden conocerse otros indicadores que son de utilidad para conocer la dinámica de las actividades informales y su incidencia sobre el producto interno bruto.

$$\Delta Yi = \left(\frac{Yi_t - Yi_{t-1}}{Yi_{t-1}} \right) * 100 \quad (8)$$

$$\Delta Yi = \left(\frac{Yi_t}{Yi_{t-1}} - 1 \right) * 100 \quad (8.1)$$

La ecuación 8.1 describe la tasa de variación respecto al año anterior inmediato, puede utilizarse para conocer si ha habido un incremento o disminución en la producción informal. Y combinada con el ciclo económico contribuiría a probar la hipótesis estructuralista de que la economía informal se comporta de forma anticíclica.

$$\frac{Yi}{PIB} = \left[\frac{Yi}{Yf} \right] * 100 \quad (9)$$

Con base a la ecuación (9) la participación relativa de la informalidad en el PIB, dicha ecuación puede utilizarse para estimar la participación relativa de los sectores económicos descomponiéndola por sectores o ramas si fuera el caso de interés. Combinando la ecuación (8.1) y (9) se encuentra la ecuación que permite estimar el aporte anual a la tasa de crecimiento económico de la economía informal. De la siguiente manera:

$$Tasa\ de\ contribución = \left[\left(\frac{Yi_t}{Yi_{t-1}} - 1 \right) * 100 \right] * \left[\left(\frac{Yi}{Yf} \right) * 100 \right] \quad (10)$$

$$Tasa\ de\ contribución = \Delta Yi * \frac{Yi}{PIB} \quad (10.1)$$

La ecuación 10.1 mide cuál es el porcentaje de crecimiento económico anual que puede atribuirse a la economía informal dentro de un país, se expresa en porcentaje generalmente aunque puede presentarse en forma de número índice. Asimismo el MEIPIB puede utilizarse para mostrar los efectos sobre la recaudación tributaria, por eso este estudio propone el supuesto adicional de que la carga tributaria de las actividades formales e informales es igual por simplicidad e introduce una nueva ecuación al modelo monetario planteado por Tanzi.

El gobierno central recibe ingresos en concepto de impuestos, tasas, derechos, beneficios por operaciones de empresas públicas, entre otros, tradicionalmente suelen agruparse en tributarios y no tributarios. Siguiendo con la descripción del modelo de estimación la atención se centrará en los ingresos tributarios. Los principales impuestos tributarios son IVA, renta, impuestos al consumo y DAI (FUNDE, 2008) aunque no son los únicos.

$$T = IVA + ISR + C + DAI + otros impuestos \quad (11)$$

Conocida la composición de los ingresos tributarios de cualquier gobierno, por lo menos en América Latina, cabe destacar que la variable ingresos tributarios a su vez constituye un imput de información para otro indicador fiscal de mayor uso como es la carga tributaria (t), resulta de dividir el monto de los tributos recibidos por el gobierno (T) entre el producto interno bruto (Y_f). Con base en el supuesto agregado se plantea que la pérdida tributaria del gobierno por actividades informales vendría dada por:

$$T_i = t * Y_i \quad (12)$$

La ecuación (12) puede tomarse desde dos perspectivas, vista de forma negativa es un indicador no solo del flujo de ingresos potenciales que puede recibir un gobierno si decidiera formalizar las actividades económicas, o al revés como el monto de ingresos fiscales que deja de percibir un gobierno a causa de las actividades informales, en ambos casos la informalidad se condena a priori como un fenómeno malo.

Desde una perspectiva más crítica este indicador ofrece información sobre las implicaciones macroeconómicas que tiene la economía informal en la arista fiscal, indicando que es un problema sobre el que debe conocerse a fondo según las condiciones socioeconómicas de la economía si esta consecuencia es negativa o positiva sin condenarla a priori.

Los valores antes calculados pueden expresarse en términos de elasticidades, para mostrar cuánto variaría la producción del país y los ingresos tributarios (IT) a partir de cambios en la producción de la Economía informal, bastante útil en cuanto a la formulación de políticas económicas.

$$\epsilon \frac{Y_t}{Y_i} = \frac{\Delta Y_t / Y_t}{\Delta Y_i / Y_i} \quad (13)$$

$$\epsilon \frac{IT}{Y_i} = \frac{\Delta IT / IT}{\Delta Y_i / Y_i} \quad (14)$$

1.4 Marco normativo

Legislación nacional

La constitución de la República es el principal instrumento jurídico del país, ofrece un marco de referencia para el desarrollo de políticas económicas. Recoge los derechos humanos fundamentales de la población civil salvadoreña y establece que “El Salvador reconoce a la persona humana como el origen y el fin de la actividad del Estado, que está organizado para la consecución de la justicia, de la seguridad jurídica y del bien común” (Art. 1). En línea con lo anterior la constitución reconoce que toda persona tiene “derecho a la vida, a la integridad física y moral, a la libertad, a la seguridad, al trabajo, a la propiedad y posesión” y es obligación de Estado protegerlas en la conservación y defensa de los mismos (Art. 2).

En el artículo 3 se instituye la igualdad de las personas ante la ley “para el goce de los derechos civiles, no podrán establecerse restricciones que se basen en diferencias de nacionalidad, raza, sexo o religión. No se reconocen empleos ni privilegios hereditarios”.

La constitución además obliga al estado a emplear todos los recursos que esten a su alcance para proporcionar ocupación al trabajador, manual o intelectual, y para asegurar a él y a su familia

las condiciones económicas de una existencia digna. Poniendo énfasis especial en las personas con limitaciones o incapacidades físicas, mentales y sociales (art. 37).

Adicionalmente, se consideran aspectos afines a la empleabilidad de la fuerza de trabajo obligando al estado a crear un sistema de formación profesional para la capacitación y calificación de las personas trabajadoras (art.40).

Luego de la constitución, el código de trabajo es la ley secundaria de mayor jerarquía, tiene por objeto armonizar las relaciones entre patronos y trabajadores estableciendo sus derechos y obligaciones tal como ordena el art. 38 de la carta magna. El código de trabajo en lo relativo a regímenes especiales reconoce las formas de trabajo de los aprendices, trabajo a domicilio, doméstico, agropecuario y trabajo de las mujeres y menores como las formas convencionales del mundo laboral en El Salvador hasta la actualidad. Sin embargo, no se registra dentro de la normativa ninguna de las formas más comunes del empleo informal.

Legislación internacional

El gobierno salvadoreño a través del MTPS ha ratificado diferentes convenios, pueden agruparse en 3 categorías: fundamentales, de gobernanza y técnicos. Con base en la tabla 6 se observa que en promedio El Salvador se tarda 30 años en ratificar un convenio internacional en materia laboral, a veces más, como es el caso del C100 sobre la igualdad de remuneración emitido en 1951 y ratificado por el país 49 años más tarde.

Históricamente en el país no se registra ningún convenio internacional vinculado a la economía informal, en línea con el marco normativo nacional que carece de instrumentos legales para regular

esta forma de empleo cada vez más grande. Por último y no menos importante, desde 2013 en el país no se ratifica ningún convenio en materia laboral.

Luego de la breve revisión de los principales marcos normativos del mundo laboral salvadoreño se concluye que las formas de empleo informal en el país no están reguladas pese a emplear a más de la mitad de la población urbana entre sus filas.

Tabla 6 Convenios ratificados por El Salvador hasta la actualidad

Código	Convenio	Fecha de emisión	Fecha de ratificación	Estatus
Fundamentales				
C029	Convenio sobre el trabajo forzoso	1930	1995	En vigor
C087	Convenio sobre la libertad sindical y la protección de los derechos de sindicación	1948	2006	En vigor
C098	Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva	1949	2006	En vigor
C100	Convenio sobre igualdad de remuneración	1951	2000	En vigor
C105	Convenio sobre la abolición de trabajo forzoso	1957	1958	En vigor
C111	Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación)	1958	1995	En vigor
C138	Convenio sobre la edad mínima	1973	1996	En vigor
C182	Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil	1999	2000	En vigor
De gobernanza				
C181	Convenio sobre la inspección del trabajo	1947	1995	En vigor
C122	Convenio sobre la política de empleo	1964	1995	En vigor
C129	Convenio sobre la inspección del trabajo (agricultura)	1969	1995	En vigor
C144	Convenio sobre la consulta tripartita (normas internacionales del trabajo)	1976	1995	En vigor
Técnicos				
C012	Convenio sobre la indemnización por accidentes del trabajo (agricultura)	1921	1995	En vigor
C077	Convenio sobre el examen médico de los menores (industria)	1946	1995	En vigor
C078	Convenio sobre el examen médico de los menores (trabajos no industriales)	1946	1995	En vigor
C088	Convenio sobre el servicio del empleo	1948	1995	En vigor
C099	Convenio sobre los métodos para la fijación de salarios mínimos (agricultura)	1951	1995	En vigor
C107	Convenio sobre poblaciones indígenas y tribales	1957	1958	En vigor
C131	Convenio sobre la fijación de salarios mínimos	1970	1995	En vigor
C135	Convenio sobre los representantes de los trabajadores	1971	2006	En vigor
C141	Convenio sobre las organizaciones de trabajadores rurales	1975	1995	En vigor
C142	Convenio sobre el desarrollo de los recursos humanos	1975	1995	En vigor
C149	Convenio sobre el personal de enfermería	1977	2013	En vigor
C150	Convenio sobre la administración del trabajo	1978	2001	En vigor
C151	Convenio sobre las relaciones de trabajo en la administración pública	1978	2006	En vigor
C155	Convenio sobre la seguridad y salud de los trabajadores	1981	2000	En vigor
C156	Convenio sobre los trabajadores con responsabilidades familiares	1981	2000	En vigor
C159	Convenio sobre la readaptación profesional y el empleo (personas inválidas)	1983	1986	En vigor
C160	Convenio sobre las estadísticas del trabajo	1985	1987	En vigor

Fuente: Elaboración propia a partir de OIT.

CAPÍTULO II: DINÁMICA Y APORTES DE LA ECONOMÍA INFORMAL, SOBRE EL PIB Y LOS INGRESOS TRIBUTARIOS DURANTE EL PERÍODO 2008-2019

Hace 30 años se aplicaron en El Salvador y América Latina políticas económicas basadas en el consenso de Washington³, se buscaba garantizar estabilidad macroeconómica y potenciar el crecimiento de las economías, aunque en la práctica tales objetivos no se cumplieron.

En materia fiscal se suprimieron impuestos y redujeron tasas, se amplió la base tributaria y se privatizaron empresas públicas justificando evitar presiones fiscales sobre el gasto. La política monetaria tuvo como objetivo estabilizar las tasas de inflación, además de mantener artificialmente un tipo de cambio fijo hasta la dolarización. La política comercial estuvo marcada por la eliminación o reducción de aranceles y la firma de tratados comerciales bilaterales ampliando el déficit comercial. En el mercado de trabajo las políticas contribuyeron a la flexibilidad laboral, deteriorar las condiciones de empleo y minar la capacidad generadora de empleo formal de la economía (Weller, 2010).

Casi 20 años después el mercado de trabajo, los ingresos fiscales y la economía en general siguen presentando fenómenos similares a los de la década de los noventa: bajos salarios, elevada informalidad, deterioro en las condiciones laborales, recaudación tributaria insuficiente, estancamiento económico, entre otros. Problemas que han acompañado a la economía salvadoreña desde su fundación como república. El objetivo de este capítulo es describir el comportamiento del PIB, la recaudación tributaria y el empleo informal con el propósito de identificar la dinámica

³ Desde una perspectiva crítica las políticas económicas implementadas a partir de este consenso contribuyeron a la consolidación de un patrón de acumulación parasitario basado en la producción de servicios y acumulación ficticia (Valenzuela Feijóo, 1997).

mediante la cual se articulan estas variables en la economía salvadoreña durante el período 2008-2019.

Para lograr su cometido el mismo se estructura en 3 apartados: dinámica del PIB, comportamiento de los ingresos tributarios y caracterización del empleo informal.

2.1. Dinámica del producto interno bruto

La economía salvadoreña ha tenido por muchos años tasas de crecimiento bajas en relación al promedio centroamericano, en el gráfico 5 se muestran las tasas de crecimiento del PIB de los países de la región, Panamá se ubica como el líder en crecimiento económico, seguido de Guatemala y El Salvador en años específicos, el resto de países tienen una media de crecimiento entre 2.00% y 6.00% en el período 2008-2019.

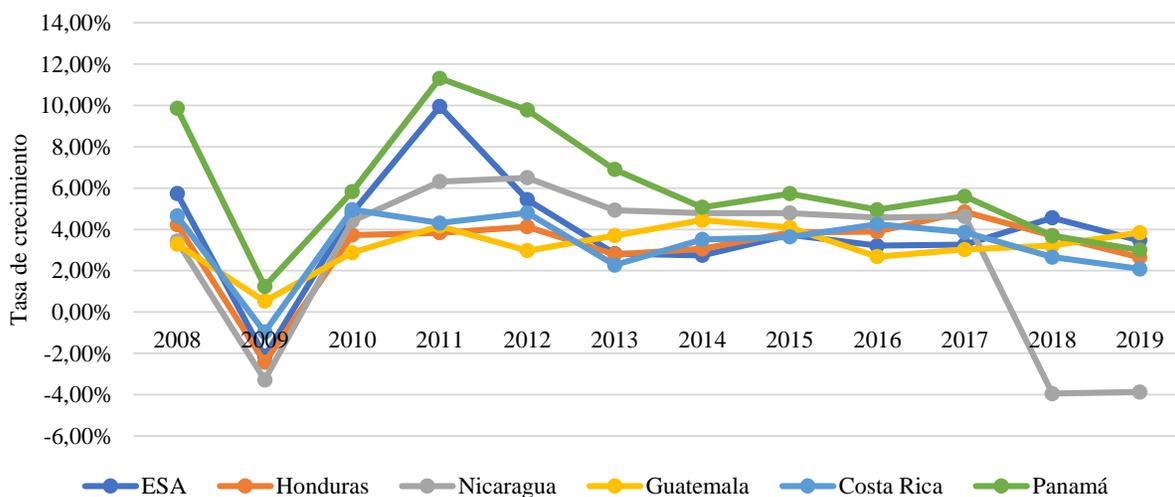
En 2009, año que mostró las secuelas ocasionadas por la crisis financiera de Estados Unidos, los países centroamericanos perdieron su dinámica de producción, El Salvador registró una tasa de -2,14% ubicándose dentro de las tres más bajas junto con Honduras (-2.43%) y Nicaragua (-3.29%). Esta crisis demostró lo vulnerable que son las economías centroamericanas ante este tipo de shock externo (CEPAL, 2014). El similar comportamiento de las naciones centroamericanas obedece a su fuerte dependencia comercial respecto a Estados Unidos, a diferencia de Panamá y Costa Rica cuyas relaciones comerciales son más diversificadas y no dependen tanto de este país.

En 2011 los países recuperan su dinámica de crecimiento por medio de los favorables precios internacionales para bienes tradicionales e industriales, el aumento en las remesas entre otros factores. Panamá sigue liderando la región con una tasa de crecimiento del 11.31% para ese año, su crecimiento se duplica en relación al año previo, algo similar ocurre en El Salvador, que pasa

de 4.95% en 2010 a 9.95% en 2011. Costa Rica, Honduras y Guatemala tuvieron una recuperación moderada que no superó el 4.50%.

Centroamérica se ha caracterizado a lo largo de los años, por presentar períodos cortos de recuperación y largos de recesión, tras la crisis financiera internacional las economías tuvieron períodos de recuperación de 2 a 3 años, y a partir de 2012 comienza un proceso de desaceleración hasta la actualidad. Además, hay que tener en cuenta que “la volatilidad de los precios internacionales de materias primas, alimentos y petróleo, se han convertido en otro factor de desequilibrio económico” (CEPAL, 2014, pág. 21), razón por la cual el desempeño de las exportaciones de centroamérica se ha ralentizado.

Gráfico 5 Tasa de crecimiento económico de los países centroamericanos durante el período 2008-2019



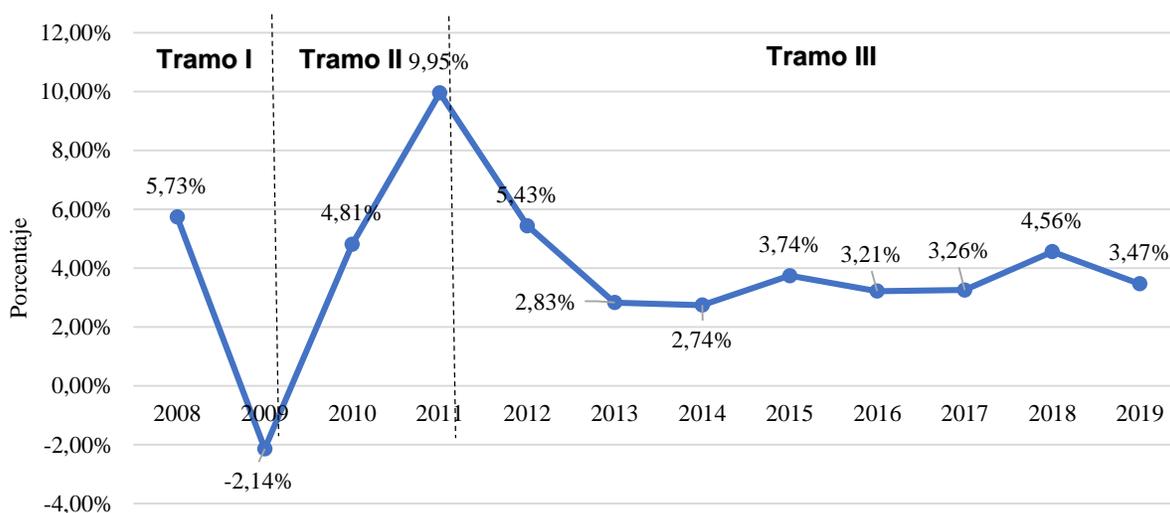
Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR.

Para 2018 según estimaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2019) la región centroamericana creció 3.90%, manteniéndose por encima del crecimiento de América Latina y el Caribe, el mismo año tuvo una tasa de variación del PIB continental de 0.90%, mientras tanto, algunos países de la región han alcanzado tasas de

crecimiento superiores, en buena parte financiado por las remesas familiares que de 2014 a 2018 crecieron un 42.20%, permitiendo a las economías mantener su elevado nivel de consumo interno.

En el caso particular de la economía salvadoreña, el gráfico 6 señala la tasa de variación del PIB, el período se caracteriza por una prolongada fase recesiva luego de la crisis financiera de 2009. Del gráfico además destaca que la economía salvadoreña únicamente superó su crecimiento promedio (3.97%) en los años 2008, 2010, 2011, 2012 y 2018. El período se fragmenta en tramos de acuerdo con el ciclo económico del producto para facilitar su caracterización.

Gráfico 6 Tasa de crecimiento económico de la economía salvadoreña durante el período 2008-2019



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR.

El tramo I señala una situación de recesión económica fruto de la crisis financiera norteamericana, con una tasa de variación que va desde 5.73% hasta -2.14%. Por el lado del valor agregado las ramas más afectadas fueron: “bancos, seguros y otras instituciones financieras (-5.30%), comercio, restaurantes y hoteles (-5.20%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (-3.90%); bienes inmuebles y servicios prestados a empresas (-3.90%) e industria manufacturera (-3.40%)” (BCR, 2009).

Desde la perspectiva del gasto las variables consumo, Inversión, exportaciones e importaciones se contrajeron 6.69%, 34.73%, 12.35% y 23.57% respectivamente (véase anexo 5). Lo que en términos monetarios implicó una reducción de US\$385.27 millones en el PIB.

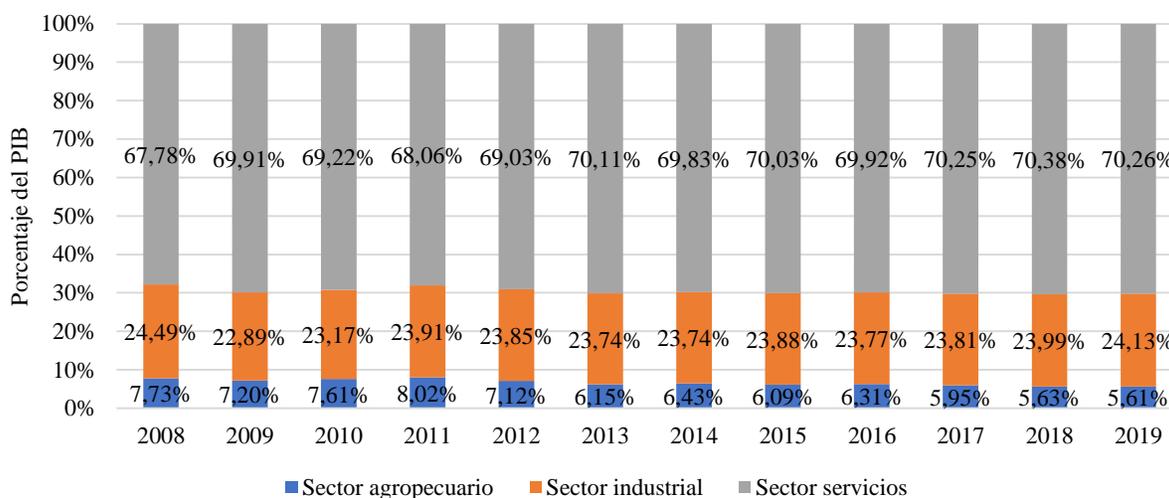
El tramo II muestra el corto proceso de recuperación de la economía, en 2011 se registró la tasa de crecimiento más alta del período, 9.95%, impulsada por las ramas agropecuarias que exportaron 1,871 miles de quintales de café, y la industria manufacturera; cuyo destino fue Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (BCR, 2011). Entre 2009 y 2011 el precio del café se incrementó 54.63%, pasando de US\$156.50 a US\$242.00 por quintal (BCR, 2010).

En 2012 inicia el último tramo, en este trecho la tasa de variación del PIB salvadoreño tiende a la baja excepto en 2018. Este es el segmento más largo del período de estudio y se caracteriza por una situación de estancamiento económico.

2.1.1 PIB por sectores económicos

Profundizando en la dinámica del PIB es útil hacerlo desde 3 perspectivas, valor agregado, ingreso y gasto, una de las clasificaciones del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) más utilizada para análisis del PIB. Por el lado del valor agregado se agrupan las ramas en sectores económicos. El sector primario incluye las actividades agropecuarias, pesca y silvicultura; el secundario contiene las actividades industriales de manufactura, construcción y explotación de minas y canteras; por último, el sector terciario, incluye todos los servicios existentes en la economía, principalmente comercio, intermediación financiera y actividades inmobiliarias entre otras.

Gráfico 7 Participación relativa de los sectores económicos en el producto interno bruto, período 2008-2019



Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR.

Según el gráfico la participación relativa del sector primario en la producción nacional pasó de 7.73% en 2008 a 5.61% en 2019, producto del abandono del sector agropecuario como eje de acumulación y recientemente restricciones impuestas por los Tratados de Libre Comercio (TLC) en relación a nuevos estándares de calidad y de salubridad que actualmente el sector agro del país difícilmente puede cumplir, entre ellos se encuentran los niveles de procesamiento, las especificaciones fitosanitarias, productos libres de componentes tóxicos, entre otros (Alianza Social Continental, 2002). El destino del crédito es otro factor que ha contribuido a reducir la participación de este sector debido a que la banca comercial ya no financia las actividades agropecuarias por la inseguridad en la cosecha a causa de las variables condiciones medioambientales.

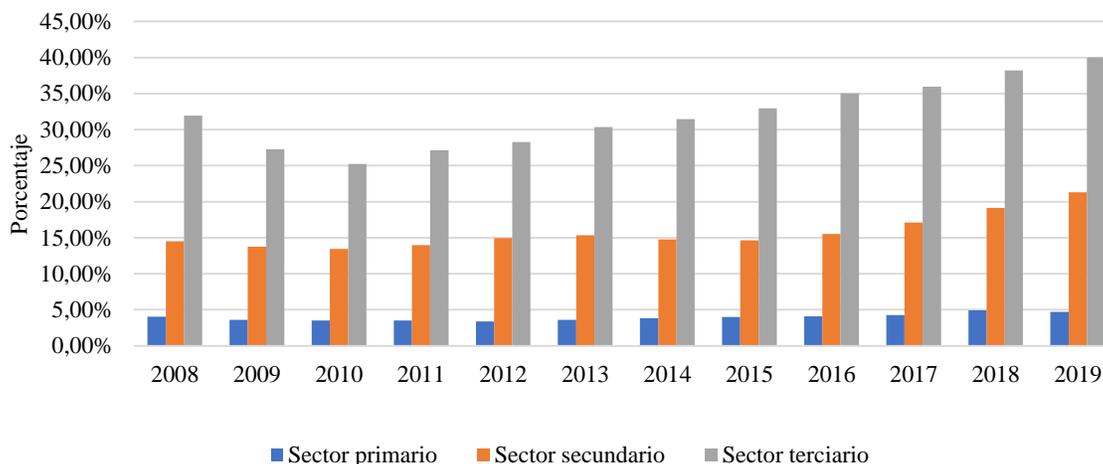
La industria manufacturera al contrario mantuvo su participación relativa durante el período alrededor del 24.00% del PIB, impulsada casi en su totalidad por las maquilas.

Las ramas asociadas a servicios en 2008 concentraron el 67.78% del PIB aumentando su participación relativa en 2019 a 70.26%. En el Anexo 2 se muestra la participación relativa de las actividades que componen este sector, comercio, reparación de vehículos automotores y motocicletas tiene una participación relativa promedio de 11.50%, seguida de actividades inmobiliarias con 7.35%, administración pública y defensa 7.12% y actividades financieras y de seguros 6.35%, entre estas 4 ramas concentraron en promedio el 32.32% del PIB y poco más de la mitad de la producción del sector servicios.

La distribución del crédito por sectores económicos refuerza esta estructura del aparato productivo, se sabe que el capital financiero se invierte en actividades que generen una elevada rentabilidad y en el actual modelo estas opciones las ofrece el sector terciario. El sector servicios se configura no solo como el que mayor participación relativa posee sino además el que más fondos recibe. Como se puede observar en el gráfico 9 el destino del crédito bancario son los servicios seguidos de la industria, la tendencia es más marcada a partir del 2011. En 2019 el 40.00% del crédito bancario fue a parar al sector de los servicios, poco más del 20.00% a la industria y menos del 5.00% a las actividades agropecuarias.

La composición del PIB por sectores tiene a su base además las distintas productividades que caracterizan a los sectores económicos, generalmente se acepta que sectores más productivos tienen una mayor participación relativa en el PIB, en este sentido la productividad se entiende como la capacidad de producir más con menos (Alvarado, 2010).

Gráfico 8 Destino del crédito bancario por sectores económicos 2008-2019



Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas monetarias y financieras armonizadas, BCR.

Con base en el trabajo desarrollado por César Alvarado (2010) en la década de los noventa la productividad dependía del sector agropecuario, puesto que generaba mayor rentabilidad por los costos de producción, pero con las revoluciones científicas a nivel mundial, la introducción de las reformas estructurales de los noventa y recientemente la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos que implicó la liberalización de los servicios, se cambió la estructura productiva salvadoreña inclinándose hacia los servicios.

Los servicios en la década de los noventa tenían baja productividad porque este sector no suele desarrollarse con mucha competencia que los lleve a buscar niveles más altos de productividad (Alvarado, 2010), sin embargo, en el actual contexto de globalización son los servicios el eje principal de acumulación.

Al existir un cambio sustancial en la estructura de la producción nacional, debe haber un cambio en la estructura laboral, mayor producción implica mejoras en el nivel de empleo y productividad o mayor progreso tecnológico e inversión en infraestructura y equipo. El índice de productividad tiene una tendencia creciente en el período, al igual que el de la producción y empleo (ver anexo

3), según la DIGESTYC citada en la Secretaría de Participación, Transparencia y Anticorrupción (SPTA) (2019) el sector servicios absorbe cerca del 70.00% de la población económicamente activa.

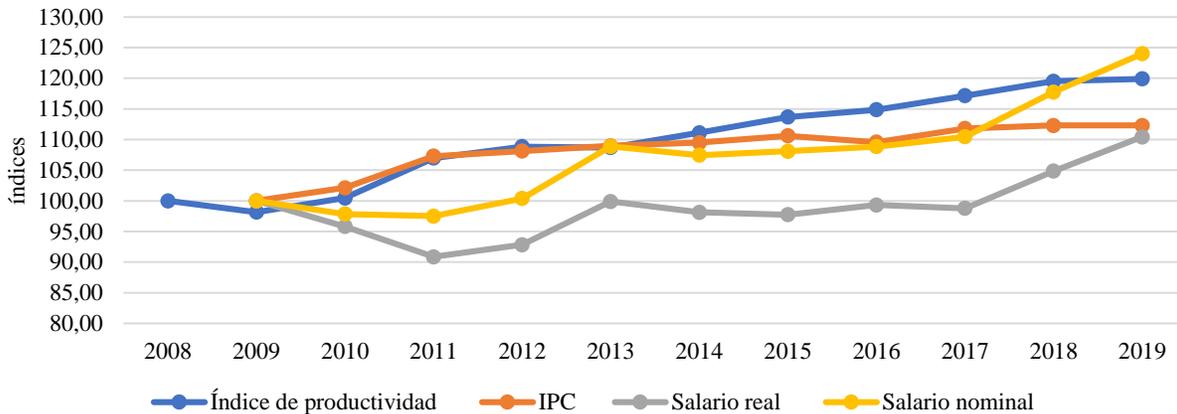
En concordancia con el estudio de Cesar Alvarado (2010) la productividad del sector terciario no ha sido muy estimulada por la competencia externa, por ello no busca ser más competitivo y reducir sus costos de producción. Empero, con la globalización económica también se transan ahora los servicios, y siendo ese el sector en que el país se especializa, entendiendo la especialización en términos de mano de obra con bajos costos.

Así como se mencionó anteriormente, la competitividad del país recae sobre los costos laborales bajos, lo que se confirma en el gráfico 9, el índice de productividad tiene un comportamiento similar al índice de precios al consumidor, porque cuando los costos laborales reales son bajos, se compensan con los niveles inflacionarios que expresa el salario nominal (Alvarado, 2010). En el país la inflación ha tenido un crecimiento moderado, la tasa de variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC) no supera los dos dígitos durante el período ni tampoco ha tenido un comportamiento errático o fluctuante.

Como fue dicho al principio los sectores que más aportan a la producción nacional, son también los que poseen mayores niveles de productividad (Ver anexo 4). La industria manufacturera, verbigracia, ha desarrollado capital humano más tecnificado en el ensamblaje de ropa y la elaboración de algunos tipos de prendas de vestir, esa experticia adquirida por la población empleada les permite reducir los costos del tiempo de ensamblaje, produciendo más prendas en menos tiempo. Aunado con eso, los salarios de las maquilas son realmente bajos, US\$299.30 desde

2017 según estudio realizado por el Equipo de investigadores Laborales (2019); por estas razones el índice de productividad del sector secundario muestra una tendencia positiva.

Gráfico 9 índices de productividad, precios al consumidor, salario real y salario nominal de El Salvador, período 2008-2019



Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR y EHPM de DIGESTYC.

El otro índice que va en sintonía con el índice de productividad de la economía es el de servicios, puesto que la exportación de los mismos ha generado que la productividad al realizarlos aumente. Dentro del sector terciario las ramas que mayor aporte tuvieron para 2016 en la exportación de servicios fueron viajes, mantenimiento y reparación de vehículos y motocicletas, y el uso de la propiedad intelectual (BCR, 2016).

Los servicios de recepción de llamadas (call center), que son la nueva tendencia de exportación de servicios, de alguna manera ayudan a que la productividad del país aumente, solo en 2017 represento en términos monetarios US\$188.9 millones que respecto al año anterior aumento 10.60% según publicación del BCR (2018).

Además, desde el cambio de estructura productiva, los servicios están generando fuentes de empleo, por ello el índice de empleo está íntimamente relacionado con el de productividad, porque

en el país se compite por tener los costos más bajos de mano de obra, no por ser los más productivos en términos de factores (capital, tierra, recursos naturales).

2.1.2 PIB por el lado del ingreso

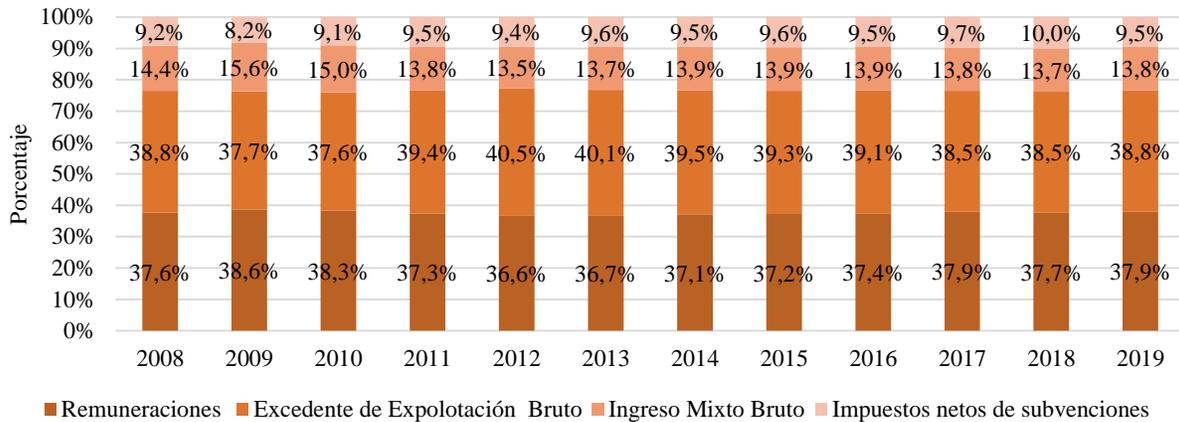
El flujo de bienes y servicios producidos tiene como contraparte un flujo nominal de ingresos, la composición de los ingresos en El Salvador viene dada por el pago a los recursos productivos, incluye remuneraciones, entendidas como el pago en dinero de sueldos y salarios a la población empleada, los impuestos que son la fuente principal de ingresos del gobierno, descontando las subvenciones que este presta, el excedente de explotación bruto, consiste en el pago por la propiedad, en concepto de ganancias, intereses y regalías. Por último, el ingreso mixto bruto incluye los ingresos que reciben los hogares que producen bienes y servicios de mercado.

Las remuneraciones y los pagos por el uso de la propiedad son las principales fuentes de ingreso en el país, concentraron en 2008 el 76.44% del PIB, esto significa que en El Salvador los trabajadores y dueños de los recursos productivos se repartieron ese año el 37.60% y 38.80% de los ingresos generados, esto equivale a US\$6,766.58 y US\$6,982.78 millones, a primera vista da la impresión de que los ingresos entre ambos agentes económicos se encuentran equiparados, la diferencia es que los dueños de los recursos productivos excluyendo el trabajo son menos que la población ocupada en cualquier país del mundo.

Recientemente se ha incorporado a la medición del PIB por el lado del ingreso a los cuentapropistas y hogares que se dedican a la producción de bienes y servicios para el mercado, su participación relativa ya supera los ingresos percibidos por el gobierno provenientes de la actividad económica. Lo anterior se explica por el incremento en el mercado laboral de un segmento poblacional que se dedica a realizar actividades económicas por cuenta propia, de ahí

que su peso en el PIB sea de un 14.08% en promedio durante el período, aunque es un indicador fehaciente de la importancia de las actividades informales en la economía no las agota.

Gráfico 10 PIB por el lado del ingreso durante el período 2008-2019



Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR.

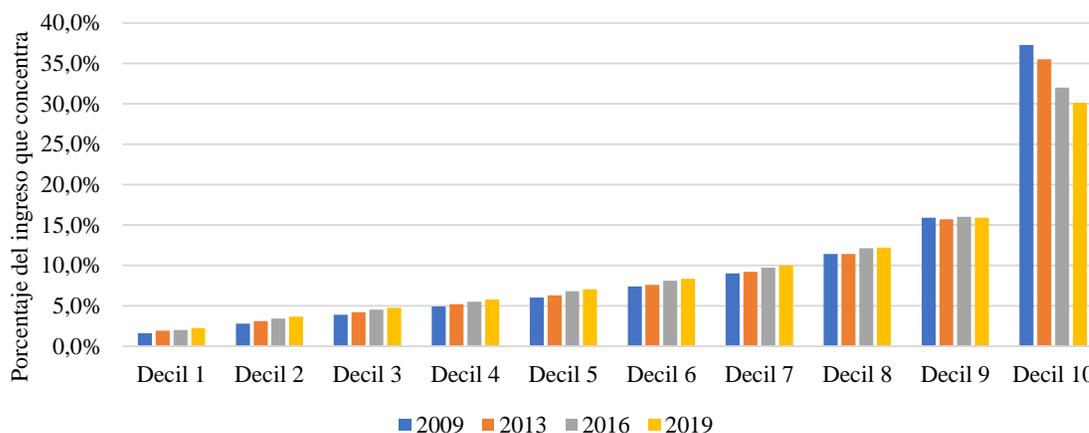
Por otro lado, el crecimiento económico de un país no es garantía suficiente para que la distribución de la riqueza producida sea justa e igualitaria, por ello, la situación de desigualdad que enfrenta el país impacta al mismo tiempo las economías de la región, según CEPAL (2014), la región posee un índice de GINI de 0.51, convirtiendo a Centroamérica como las economías con más desigualdad del mundo.

En el gráfico 11 se presenta la distribución del ingreso por deciles, cada decil contiene al 10.00% de la población, y conforme aumenta, también lo hace su situación de pobreza, por ello se considera que el primer decil lo conforman las familias que viven una situación de extrema pobreza, mientras que el último decil, este compuesto por el 10% de las familias con más ingresos.

Gráficamente se puede discernir que la economía salvadoreña está cambiando su distribución de la riqueza, puesto que el decil 10 concentra cada vez menos, sin embargo, el decil que aumenta

no es el primero, sino el noveno, esto deja en adicique los ingresos no llegan a los estratos más pobres de la economía, sino que se amplía el grupo de familias que concentra la riqueza del país.

Gráfico 11 Distribución del ingreso por deciles, años 2009,2013,2016,2019



Fuente: Elaboración propia con base en CEPALSTAT.

2.1.3 PIB por el lado del gasto

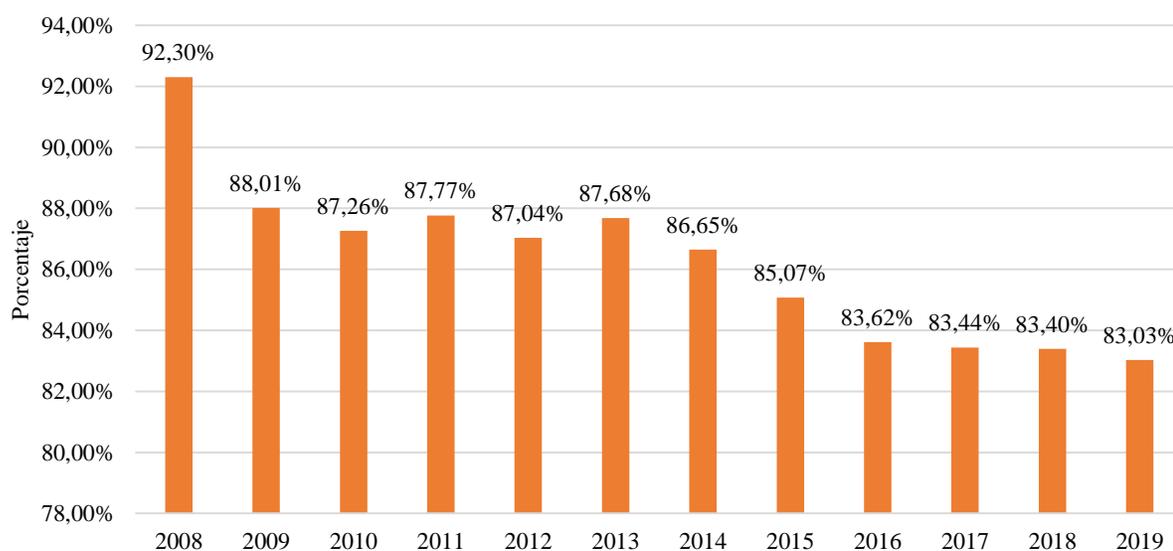
Desde la perspectiva del gasto el PIB está compuesto por las variables consumo, inversión, gasto público, exportaciones e importaciones, la sumatoria de estas también se conoce como demanda agregada. Esta perspectiva es útil porque muestra la dinámica de la demanda interna y externa de una economía.

El consumo familiar en 2008 representaba el 92.30% (véase el gráfico 12), una década después su participación se redujo a 83.03% del PIB corriente. La caída en el consumo durante la crisis financiera obedece a la reducción de 9.48% en el flujo de remesas respecto al año 2008⁴, pasaron de US\$3,742.07 a US\$3,387.17 millones; la importación de bienes no duraderos disminuyó

⁴ Según la EHPM en 2008 el número de familias receptoras de remesas era de 373,739 de las cuales el 90.99% las destinan a consumo y solo un 2.75% de los hogares al ahorro. En 2019 los hogares receptores de remesas aumentaron a 468,550 pero todavía la gran mayoría de ellos (95.56%) utiliza este flujo monetario para consumo y un porcentaje menor para ahorro 3.73% (DIGESTYC, 2019).

10.79%; y se registró una reducción en el salario nominal y real de 2.14% y 4.19% respectivamente⁵ (BCR, 2009).

Gráfico 12 Consumo familiar en El Salvador como porcentaje del PIB, período 2008-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de basa de datos económica-financiera, BCR.

Entre 2009 y 2011 con el ciclo económico en recuperación el consumo todavía no muestra signos de mejora y se mantiene entre 87% y 88%, las remesas siguieron su tendencia decreciente hasta el 2011 donde registraron la tasa de participación relativa respecto al PIB más baja del período (17.88%). En ese mismo año también se registra el salario real más bajo (US\$252.30).

La importación de bienes de consumo durables aumentó y al contrario de las variables anteriores en 2011 registró su mayor tasa de variación (16.01%) guiada por un aumento en la demanda de aceites de petróleo, hidrocarburos y gas, similar comportamiento tuvieron las

⁵ Según la EHPM el salario nominal y real promedio del período fue US\$298.12 y US\$274.77 respectivamente (DIGESTYC, 2019).

importaciones de bienes de consumo durables que un año antes registraron su mayor tasa de crecimiento del período (15.43%).

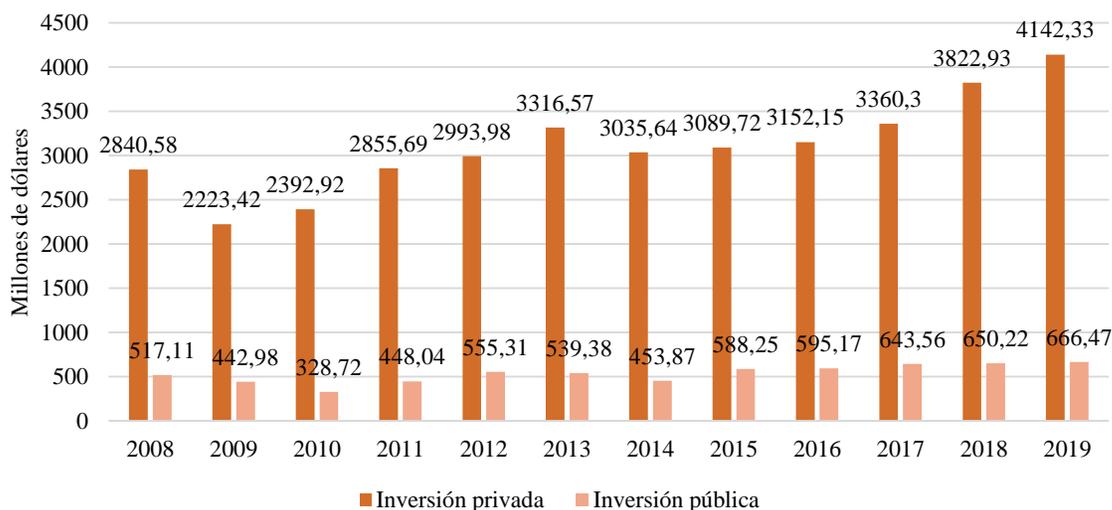
Durante la fase recesiva del ciclo económico el consumo empezó a decrecer a pesar de que las remesas mostraron un constante crecimiento que va desde el 17.88% del PIB hasta 20.90%⁶ el nivel que tenían al principio del período, los salarios nominal y real mostraron un incremento de 27.19% y 21.52% respectivamente. La demanda hacia el resto del mundo de bienes durables se mueve en el sentido del consumo mostrando una caída, su tasa de variación pasa de 16.01% en 2011 a 3.53% en 2019, algo similar ocurre con la importación de bienes no duraderos que para ese año su tasa de crecimiento llegó a 5.21%.

La inversión es otro componente de la demanda agregada cuyo comportamiento es importante conocer para comprender la dinámica de estancamiento que enfrenta la economía salvadoreña durante el período.

La inversión o formación bruta de capital es considerada el motor interno del crecimiento económico de un país, generalmente se divide en inversión privada y pública, en El Salvador este componente en el período de estudio ha tenido una participación relativa en el PIB promedio de 14.91% y 2.41% respectivamente. Es evidente que la inversión pública es mínima en el país, no obstante, el país se ubica por encima del monto destinado por Costa Rica y Guatemala cada año en inversión pública durante el período 2008-2019 (BCR, 2019)

⁶ Detrás de este incremento se encuentra el aumento en el flujo de migrantes salvadoreños hacia el exterior, principalmente Estado Unidos en busca de mejores oportunidades de Ingreso (BID, 2016).

Gráfico 13 Inversión pública y privada en millones de dólares, período 2008-2019



Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR.

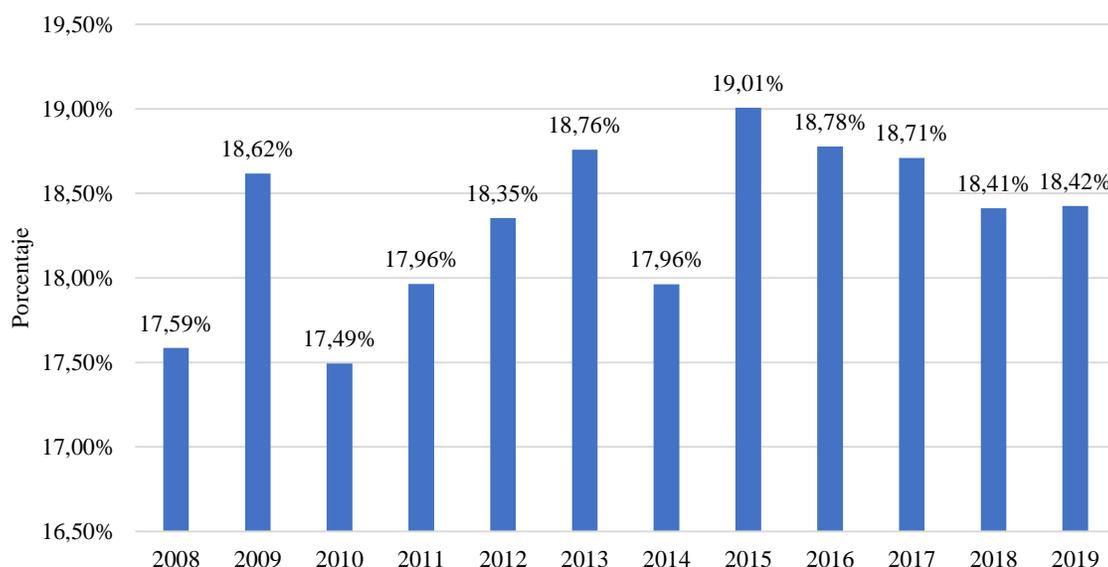
La inversión aumenta cada año en promedio US\$117.67 millones, a su base se encuentran los proyectos realizados mediante el Fondo para el Desarrollo Económico y Social (FODES), Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma (CEPA) con el proyecto cutuco, Fondo de Conservación Vial (FOVIAL), Ministerio de Educación, en referencia cubren el 63.00% de toda la inversión de 2008 (BCR, 2009).

En 2011 la importación de bienes de capital aumentó la inversión específicamente en los sectores industria manufacturera (US\$447.1 millones), transporte y comunicaciones (US\$399.0 millones), comercio (US\$154.8 millones) y electricidad, gas y agua (US\$94.0 millones) (BCR, 2011). Dicho incremento en la inversión coincide con la fase expansiva del PIB, pese a esto no logra revertir la tendencia de estancamiento que empieza a mostrar la economía a partir de ese año.

En términos generales el gasto público durante el período se ha incrementado, de 17.59% en 2008 a 18.42% en 2019. El gasto público durante la crisis se comportó de forma anticíclica, en la fase expansiva se incrementó hasta alcanzar en 2011 una participación relativa de 19.76%, a partir

de este año se identifican dos tramos, hasta 2013 el gasto público respaldado por una mayor carga tributaria y proyectos de inversión aumentó, de 2015 en adelante empieza a caer. Durante la fase expansiva del ciclo económico la política fiscal a través del gasto y las transferencias corrientes tuvo un papel más protagónico.

Gráfico 14 Gasto público en millones de dólares durante el período 2008-2019



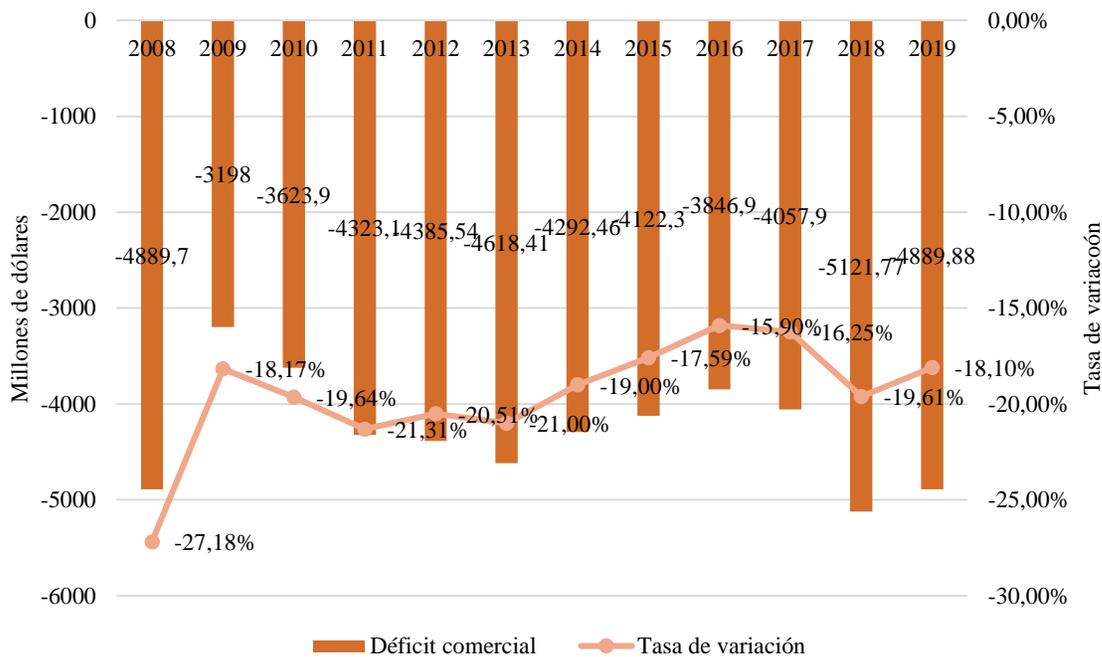
Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos económica-financiera, BCR.

Otro de los componentes de la demanda agregada que moldeó la dinámica del PIB durante el período sin duda fueron las exportaciones e importaciones. El gráfico 15 muestra que el déficit comercial que resulta de restar a las exportaciones la compras que realiza el país al resto del mundo, ha disminuido. Con la crisis financiera las importaciones se contrajeron mas que las exportaciones lo que explica por qué el déficit comercial de ese año es el más bajo del período, US\$3,198 millones.

Las exportaciones aumentaron durante el período, en 2008 su participación relativa era 26.74% 11 años después ascendieron a 29.54% del PIB, caso contrario ocurrió con las importaciones que

disminuyeron su participación relativa, de 53.93% en 2008 a 47.64% en 2019. La caída en las importaciones fue lo que en cierta medida ha favorecido la reducción del déficit comercial, empero, este sigue siendo elevado en relación a la situación comercial presentada por otros países en la región centroamericana.

Gráfico 15 Saldo de la balanza comercial durante el período 2008-2019



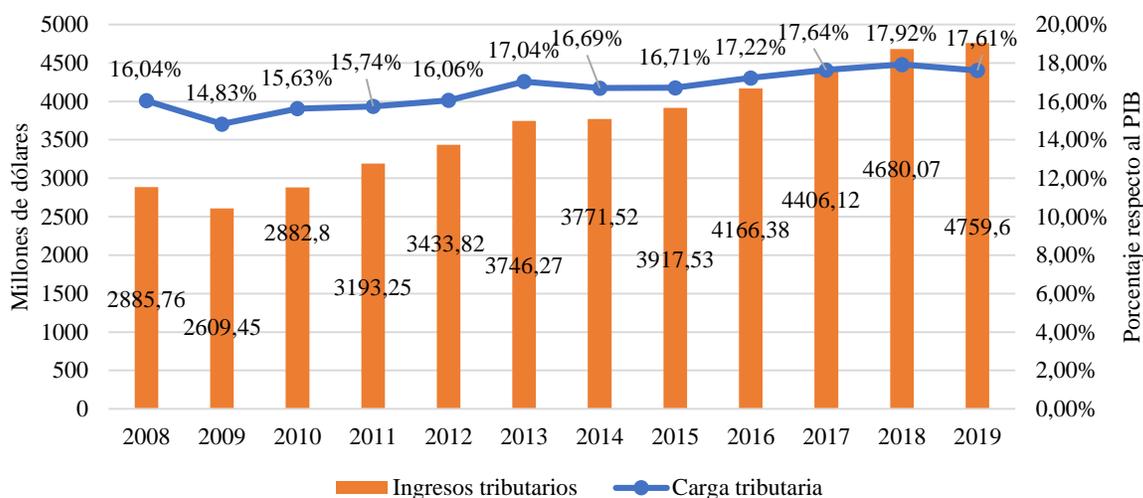
Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR.

2.2. Comportamiento de los ingresos tributarios

El sistema tributario salvadoreño presentó durante el período 2008-2019 una estructura tributaria altamente regresiva que depende del IVA y el ISR. La administración tributaria ha sido tolerante en cuanto a la Informalidad se refiere y las reformas tributarias orientadas a elevar la recaudación tributaria han resultado insuficientes para financiar el gasto fiscal presionando a un mayor endeudamiento público.

En 2009 se profundiza la tendencia de deterioro fiscal que venía mostrando el país el año previo. El indicador de carga tributaria que resulta de dividir los Ingresos tributarios entre el producto interno bruto, llega a 14.83% en ese año, la caída en los ingresos del gobierno surge a consecuencia de la contracción económica que provoca la reducción del IVA, ISR, derecho arancelario de importación e impuestos a la transferencia de propiedades.

Gráfico 16 Ingresos tributarios y carga tributaria del gobierno central, período 2008-2019



Fuente: Elaboración propia con base en Dirección de Política Económica y Fiscal. (varios años). Estadísticas tributarias básicas San Salvador.

Los ingresos en concepto de IVA sufren una reducción del 14.34% equivalente al 1.01% del PIB de 2009, el impuesto sobre la renta por su parte se contrae 5.46% y aún mayor es la caída en el impuesto a las importaciones que se reduce un 22.84%. Ese año el gobierno salvadoreño dejó de percibir US\$276.31 mil millones a consecuencia de la crisis financiera (Rodríguez Trejo & Fuentes, 2010). Durante ese año el país registra la carga tributaria más baja del período de estudio.

Ese año todos los países de la región con excepción de Panamá y Honduras que no tiene información disponible para ese año, vieron una reducción en su carga tributaria. Costa Rica pasó de 15.00% a 12.90%, Guatemala de 11.00% a 10.30%, Nicaragua de 13.20% a 13.10% (ver anexo

10). Luego de la crisis financiera el indicador de carga tributaria tiene una tendencia alcista al igual que los Ingresos tributarios, principal fuente de ingresos del gobierno.

A partir de 2016 con la entrada en vigencia de la ley de responsabilidad fiscal para la sostenibilidad de las finanzas públicas y el desarrollo social se han establecido metas en esta variable que hasta el momento ha cumplido según las estadísticas oficiales a diferencia del gasto de consumo, las remuneraciones, compra de bienes y servicios y deuda del sector público no financiero (Ministerio de Hacienda, 2020).

El aumento de los ingresos tributarios hasta alcanzar los US\$4,759.6 millones implica un crecimiento de 64.93% respecto al 2008, una cifra aparentemente impresionante pese a ello la carga tributaria aún no supera el 18.00% del PIB. La falta de acuerdos fiscales y reformas estructurales profundas como el impuesto predial, impuesto al patrimonio y el mono-tributo para enfrentar la informalidad, hacen que el futuro de los ingresos tributarios mantenga su dependencia de la actividad económica y sea susceptible a la evasión fiscal.

Siendo los ingresos tributarios la principal fuente de ingresos del gobierno central, estos se clasifican en tributarios y no tributarios. En promedio el 46.51% de los ingresos tributarios del gobierno provienen del IVA y 37.86% del ISR (Ver tabla 9). El IVA es un impuesto que funciona bajo un régimen general, las obligaciones formales y sustantivas derivadas de la ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (Ley de IVA) son aplicables a todos los contribuyentes sin distinción.

En la ley del IVA se establece una tasa del 13.00% en general, las exportaciones se gravan con una tasa del 0.00%. Los hechos generadores son la transferencia de bienes muebles corporales, prestación de servicios, importación de bienes y servicios, retiro de inventarios, autoconsumo de

bienes y servicios entre otros. Este impuesto se determina por la diferencia entre el impuesto causado por los hechos generadores (débito fiscal) y el impuesto soportado al adquirir el bien o servicio (crédito fiscal) (FUNDE, 2008).

Por otro lado, el impuesto sobre la renta se divide en dos categorías: impuesto sobre las personas jurídicas y el impuesto a las personas naturales. El primero se aplica de manera proporcional a una tasa única del 25.00%, mientras el segundo se basa en porcentajes progresivos cuyas tasas marginales van desde 10.00% a 30.00%.⁷ Para el caso de las personas naturales la ley establece que el impuesto a pagar no debe ser mayor al 25.00% de la renta imponible, esto significa que a partir cierto umbral la carga fiscal soportada por sociedades y personas naturales es la misma.

En el país las rentas se gravan bajo el principio territorial. El ISR comprende el sistema de anticipo a cuenta: 1.50% de los ingresos brutos mensuales y aplica para las personas jurídicas como a las personas naturales titulares de empresas y profesionales. En términos de recaudación el impuesto sobre la renta se divide en 3 componentes: anticipo a cuenta, retenciones y declaración anual (FUNDE, 2008). Un rasgo que comparten ambos impuestos es que son los más susceptibles de prácticas evasivas y alusivas en el momento de su pago y por tanto esto puede erosionar los ingresos fiscales si no se controla.

⁷ Según Decreto Legislativo N°75 Tablas de retención del Impuesto sobre la renta, tomo 314, entró en vigencia el 1° de enero de 1992.

Tabla 7 Estructura tributaria del gobierno central durante el período 2008-2019

Concepto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Impuestos directos	35.4 1	36.8 9	35.1 2	35.8 0	36.9 7	40.0 5	40.9 9	39.9 6	40.3 6	39.8 8	39.3 9	40.2 1
Impuesto Sobre la Renta (neto)	34.8 0	36.3 8	34.5 6	35.2 9	36.4 0	39.4 9	40.3 4	39.4 4	39.8 2	39.3 7	38.8 8	39.6 1
Transferencia de propiedades	0.62	0.51	0.56	0.51	0.58	0.55	0.65	0.52	0.54	0.51	0.51	0.60
Impuestos indirectos	64.5 9	63.1 1	64.8 9	64.2 0	63.0 3	59.9 5	59.0 1	60.0 4	59.6 4	60.1 2	60.6 1	59.7 9
Impuesto al valor agregado (neto)	50.6 2	47.9 5	49.6 9	49.3 0	48.8 4	46.2 0	45.6 1	45.0 2	43.5 2	43.2 0	43.9 0	44.3 2
Importaciones	6.20	5.29	5.22	5.24	5.23	5.32	4.81	4.96	4.96	4.78	4.86	4.88
Consumo de productos	3.32	3.82	4.15	4.40	4.25	3.87	3.96	4.14	4.08	3.93	3.80	4.04
Otros	2.17	3.44	3.42	3.11	2.63	2.64	2.68	3.89	5.03	6.19	6.07	4.54
Contribuciones especiales (FOVIAL)	2.28	2.61	2.39	2.16	2.07	1.92	1.95	2.03	2.05	2.02	1.98	2.02

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Económica-Financiera del BCR, sector fiscal, Ingresos totales del gobierno central, varios años.

Como antes se dijo el IVA y la Renta son las fuentes principales de los Ingresos tributarios, para describir el comportamiento de estos suelen agruparse en impuestos directos e indirectos. Los impuestos directos sumaron el 35.41% de los ingresos tributarios en 2008, 11 años más tarde llegaron a 40.21% lo que tiene a su base las reformas al ISR del 2012.

Los impuestos indirectos tenían una participación relativa del 64.59% en el 2008 y si bien sufren una leve contracción durante la crisis financiera en 2019 todavía representan el 59.79% de los ingresos percibidos por el gobierno en concepto de IVA, DAI, consumo de productos, contribuciones entre otros.

Los datos demuestran que la estructura tributaria salvadoreña durante estos 11 años se ha encaminado hacia una menor regresividad en la actualidad El Salvador aún conserva una estructura tributaria altamente regresiva. Si se compara con el resto de países de centroamérica pueden identificarse dos períodos, entre 2008 y 2013 el orden de los países desde la estructura tributaria más hasta la menos regresiva eran Guatemala (68.80%), Costa Rica (66.40%), Honduras (66.0%), Nicaragua (65.10%), seguido de El Salvador (63.30%) y Panamá (48.20%) (Ver anexo 11 y 12).

2.3. Caracterización del empleo informal

2.3.1 Estructura poblacional salvadoreña

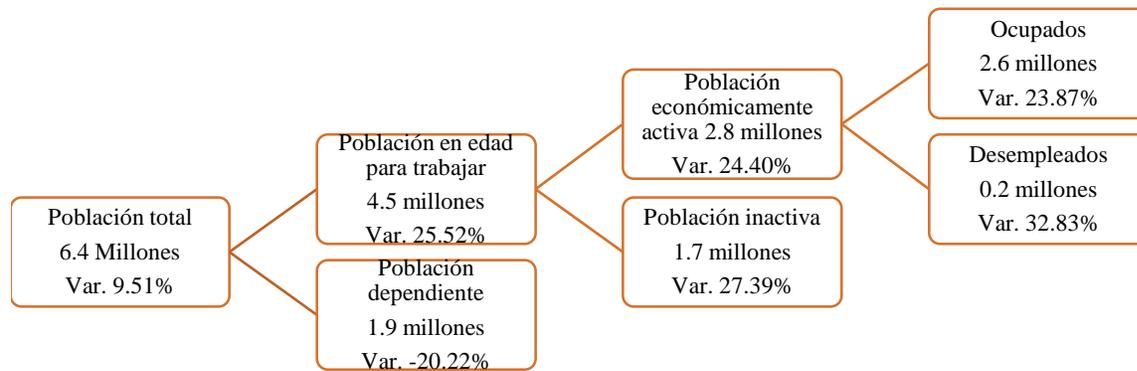
En este apartado se describen rasgos generales de la estructura poblacional salvadoreña para analizar posteriormente la situación del empleo informal. En 2008 El Salvador poseía una población de 6.1 millones de personas de las cuales el 64.80% residía en las zonas urbanas del país y el restante 35.20% en las zonas rurales; 53.95% tenían edades entre 15 y 64 años y 35.95% de ellos eran población dependiente; las ciudades que mayor población concentraban eran San Salvador, La Libertad, Santa Ana y San Miguel y más del 50.00% de la población eran mujeres. 12 años después la estructura poblacional salvadoreña presenta importantes cambios (ver gráfico 18).

La población rural ha incrementado su participación dentro de la estructura poblacional, actualmente concentra casi el 40.00% de la población total. La Población en Edad de Trabajar (PET) actual es la más grande de los últimos 12 años, llegando a 5.1 millones de personas equivalente a $\frac{3}{4}$ de la población total. Pese a estos cambios, San Salvador, La Libertad, Santa Ana y San Miguel siguen siendo las ciudades que concentran más del 50% de la población y la estructura demográfica salvadoreña siguen estando compuesta en su mayoría por mujeres (52.90% de la población total).

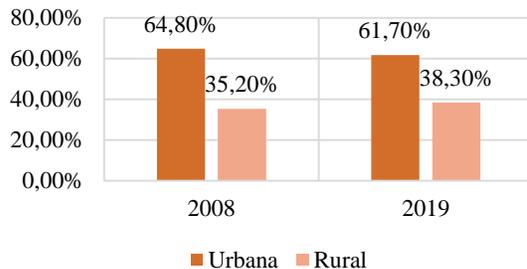
Durante estos 11 años la estructura poblacional presentó 3 tendencias que merece la pena destacar por su incidencia en el empleo informal: la población productiva duplica en relación uno a uno a la población dependiente creciendo por encima de la población total, lo que indica envejecimiento poblacional, a pesar de ello la población productiva salvadoreña todavía es joven; el número de inactivos prácticamente equivale al de los dependientes y su velocidad de crecimiento

se corresponde con el de la población productiva revelando un amplio segmento poblacional atrapado en la inactividad. La fuerza laboral salvadoreña se encuentra ocupada y el desempleo aparentemente no es un problema, de hecho, la tasa de desempleo no ha superado los dos dígitos en los últimos 12 años.

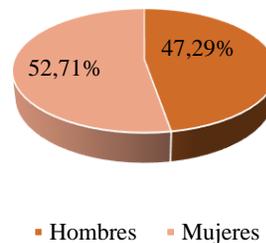
Gráfico 17 Resumen de indicadores de la estructura poblacional salvadoreña por área geográfica, sexo, grupo etario y departamentos durante el período 2008-2019



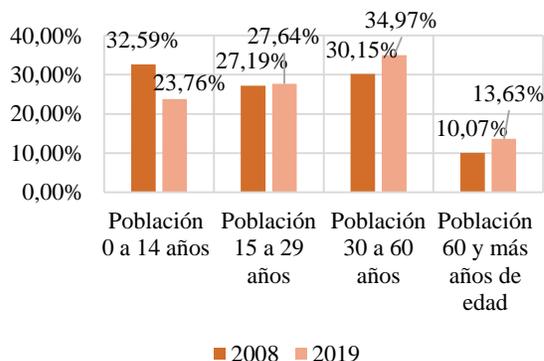
Población total según área geográfica



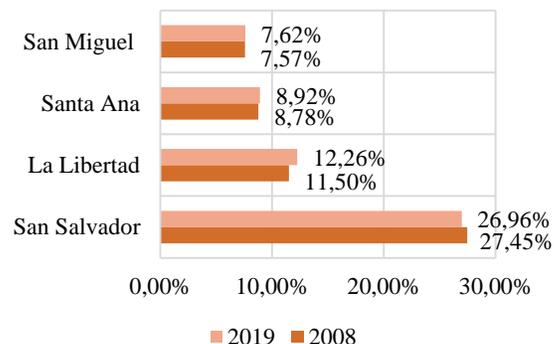
Población total por sexo en promedio



Distribución poblacional por grupo etario



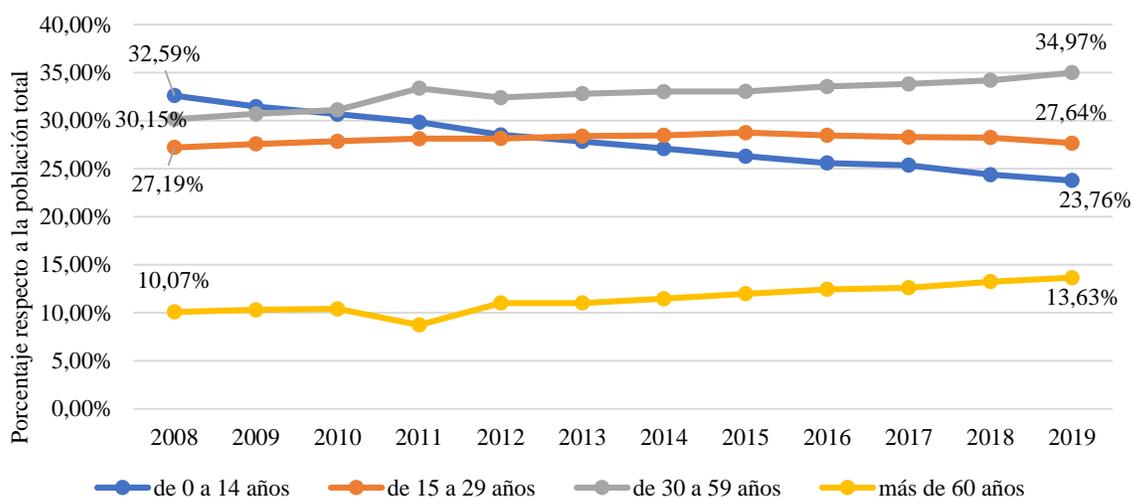
Departamentos que concentran mayor población



Fuente: Elaboración propia a partir de (DIGESTYC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples), varios años.

Se encontró que la población joven (15 a 29 años) y adulta (30 a 59 años) son los segmentos poblacionales que mayor peso relativo tienen dentro de la población salvadoreña.⁸ La población dependiente (Entre 0 y 14 años) presenta una tendencia a la baja durante el período, su participación relativa descendió de 32.59% a 23.76% debido al envejecimiento poblacional por el descenso de la tasa de crecimiento natural.

Gráfico 18 Población por grupos de edad como porcentaje de la población total en El Salvador, período 2008-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de (DIGESTYC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples), varios años.

La población joven mantuvo su participación relativa en torno al 27.00% de la población total, consolidándose como el segundo segmento poblacional más grande de la fuerza productiva salvadoreña, siendo el primero la población adulta que incrementa su participación relativa dentro de la fuerza laboral de 30.15% a 34.97% en 2019. Por otro lado, la población de la tercera edad ha elevado su peso relativo de 10.07% a 13.63%.

⁸ Para conocer la evolución de la estructura poblacional por grupo etario puede consultarse el anexo 8.

El gráfico además revela que la población en edad de trabajar, también conocida como población productiva, que resulta de la suma de la población joven, adulta y de la tercera edad, representó en 2008 el 67.41% duplicando la población dependiente (de 0 a 14 años) y en 2019 76.24% de la población total triplicando los dependientes.⁹ En síntesis la economía salvadoreña posee la fuerza laboral más grande de la última década.

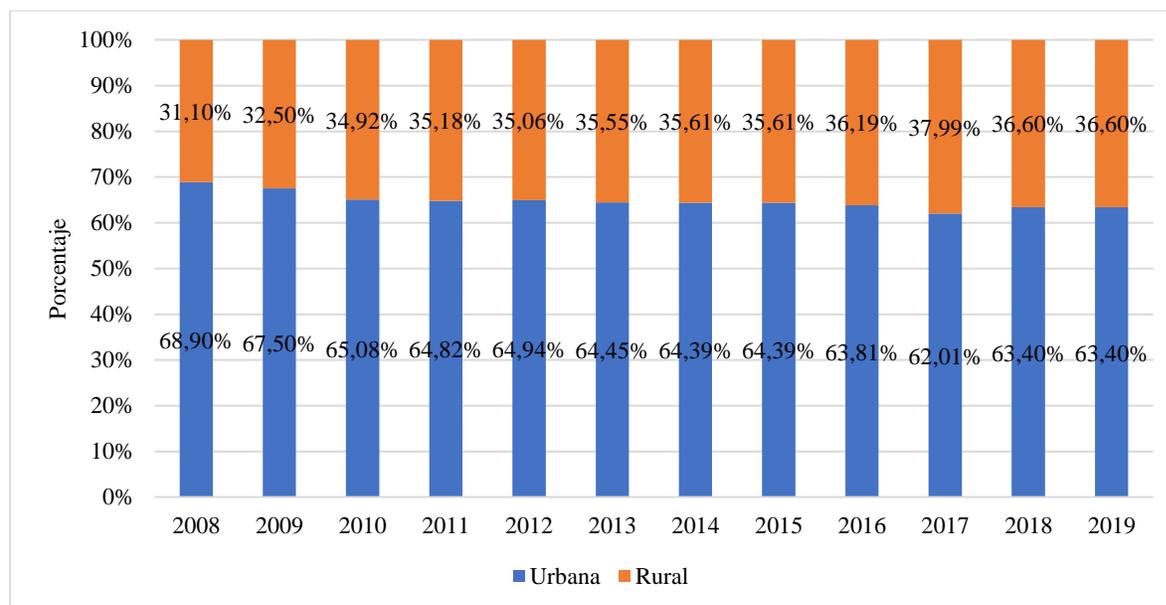
A nivel regional El Salvador es el segundo país con la fuerza productiva más grande después de Costa Rica, nación que desde el año 2008 lidera la región centroamericana (ver anexo 7). El crecimiento de la fuerza productiva en el país tiene a la base el bono demográfico que coincide con la fase III de la transición caracterizada por el descenso de la tasa de natalidad y crecimiento natural (Aguilar A., Gavidia C., & López O., 2016).

La población productiva salvadoreña presenta envejecimiento poblacional, en 2008 la edad promedio aproximada de la población salvadoreña fue 28 años, once años más tarde esta se incrementó a 33 años. No obstante, la fuerza laboral en el país sigue siendo relativamente joven. Esta estructura poblacional joven según las proyecciones del Ministerio de Economía, DIGESTYC, UNFPA & CELADE (2014) se mantendrá por lo menos hasta el año 2050.

La población productiva salvadoreña se concentra en las zonas urbanas del país, en promedio 64.76% de la PET se concentra en las zonas urbanas del país, sin embargo, el restante 35.35% es un indicador fehaciente de la ruralidad que aún está presente en la economía salvadoreña, herencia del modelo económico basado en el sector agropecuario (Segovia, 2002).

⁹ En 2013 se reduce la edad a partir de la cual se considera a las personas como productivas, hasta ese año el límite inferior era 16 años.

Gráfico 19 Población en edad para trabajar clasificada por área geográfica, período 2008-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de (DIGESTYC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples), varios años.

De la población productiva un segmento relativamente grande se encuentra atrapado en la inactividad, en promedio una de cada tres personas pertenece a la Población Económicamente Inactiva (PEI). La tabla 8 indica que el segmento poblacional atrapado en la informalidad lejos de reducirse se mantiene, convirtiéndose en un factor que presiona la brecha entre la oferta y demanda laboral.

Tabla 8 Población activa e inactiva respecto a la PET, 2008 y 2019

Población Productiva	2008	2019
Inactivos	37.29%	37.85%
PEA	62.71%	62.15%

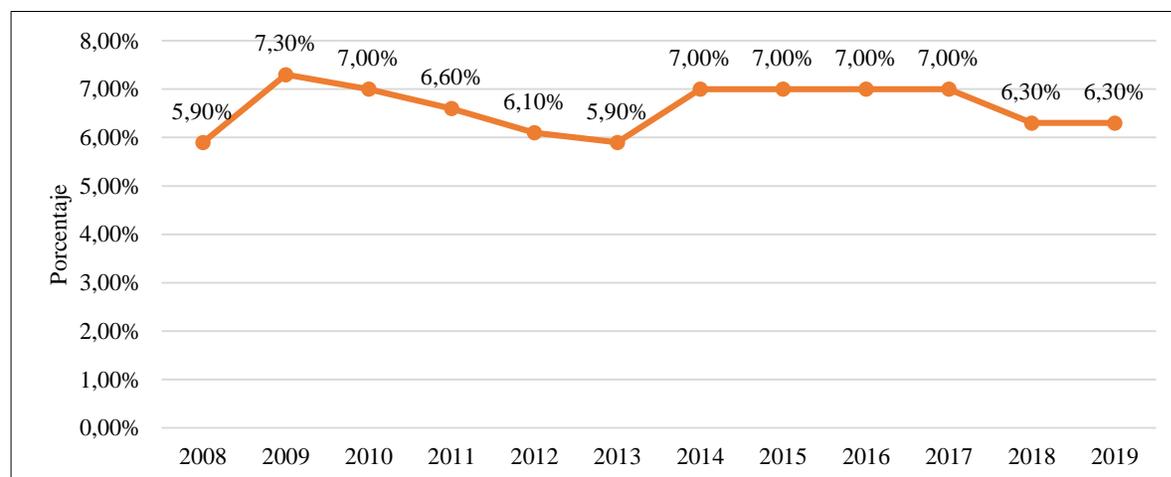
Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

Dos son las razones que explican la persistencia de las personas inactivas dentro de la fuerza laboral salvadoreña: más de la mitad de ellas se dedica al quehacer doméstico, en su mayoría mujeres lo que explica por qué las mujeres tienen una tasa de ocupación menos que la de los

hombres; y otro segmento se encuentra en los centros escolares preparándose para insertarse en el mercado laboral. (Arriola R., Mena B., Meza M., & Pérez A., 2010).

En relación a la tercera tendencia del mercado de trabajo el gráfico 21 muestra que en el país el desempleo no es un problema grave, la tasa de paro no superó los dos dígitos durante el período ni siquiera durante la crisis financiera, la tasa más alta que ha alcanzado es 7.30%. A pesar de ser una tasa de desempleo baja se conoce que la tasa de paro es menor entre mayor es el rango de edad de la población trabajadora.

Gráfico 20 Tasa efectiva de desempleo durante el período 2008-2019



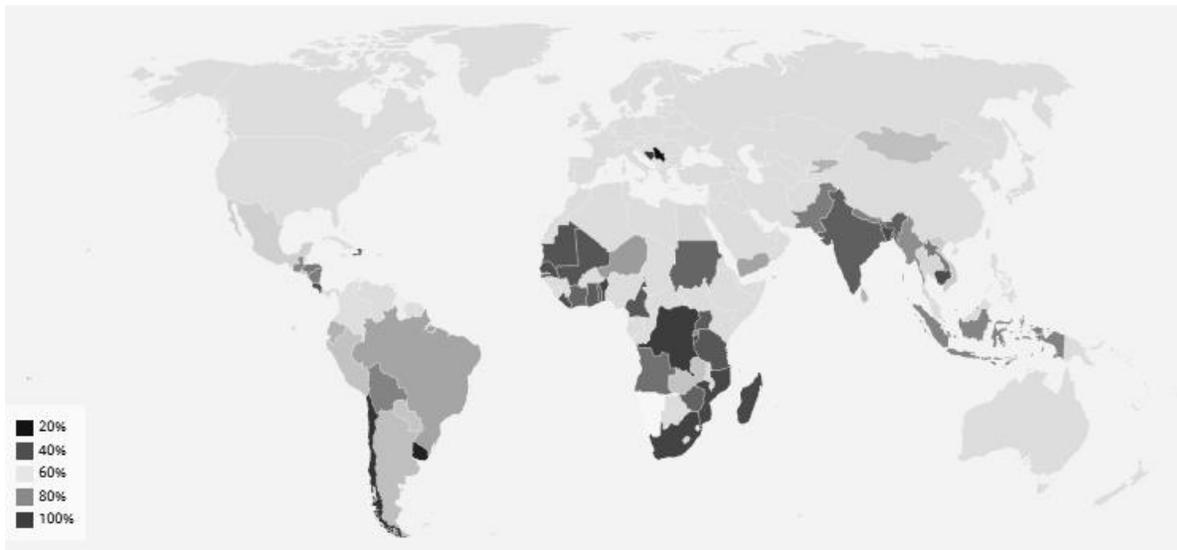
Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

2.3.2 Características del empleo informal

La informalidad es un problema mundial, aunque afecta de distinta manera las regiones, por ejemplo, en el continente asiático y africano que es la cuna de la informalidad los niveles de empleo informal que se registran superan el 80.00%, llegando en algunos países a la única forma de inserción laboral posible, como el caso de la República democrática del Congo, Mozambique, Madagascar, Senegal, Mauritania y Benin en el continente africano y Bangladesh y Cambodia en el asiático.

América Latina presenta niveles de informalidad entre el 40.00% y 80.00%, aunque en la parte sur con la excepción de Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Paraguay la informalidad no supera el 40.00%. Centroamérica presente niveles de informalidad entre el 60.00% y 80.00% siendo Costa Rica y Panamá los que menor porcentaje de informalidad en la ocupación poseen.

Ilustración 1 Grado de informalidad a nivel mundial hasta 2019



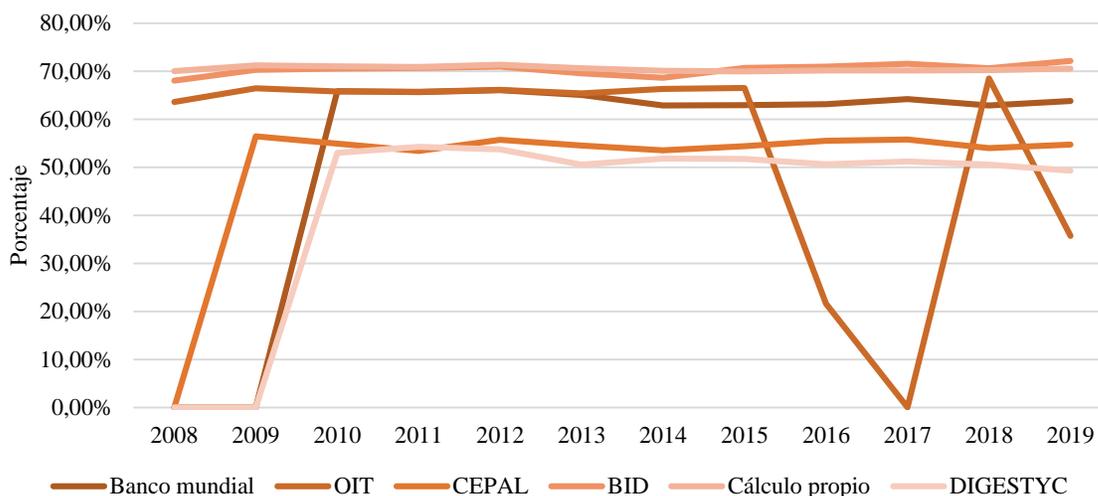
Fuente: Tomado de base de datos ILOSTAT de la OIT.

Las estimaciones con las que este mapa de informalidad fue construido se han tomado de los años más recientes para los que se disponía información al respecto durante el momento de su elaboración. La parte norte del continente americano y Europa, así como buena parte de Asia no aparecen en el mapa de Informalidad porque el estudio de la OIT no las consideró como objeto de estudio durante su informe, por lo que no debe entenderse que en estas economías la informalidad no existe.

Al momento de estimar el porcentaje de informalidad en los mercados laborales suele haber diferencias, que dependen del concepto de informalidad aplicado, como se puede observar en el gráfico 22 las estimaciones realizadas durante el período de estudio de la informalidad por el BM,

OIT, CEPAL, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), DIGESTYC además de incluir el cálculo propio que con base en las directrices 15 y 17 la OIT ha establecido para medir el empleo informal.

Gráfico 21 Comparativa de estimaciones de empleo informal urbano en El Salvador durante el período 2008-2019



Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, ILOSTAT, CEPALSTAT, BID y Banco Mundial.

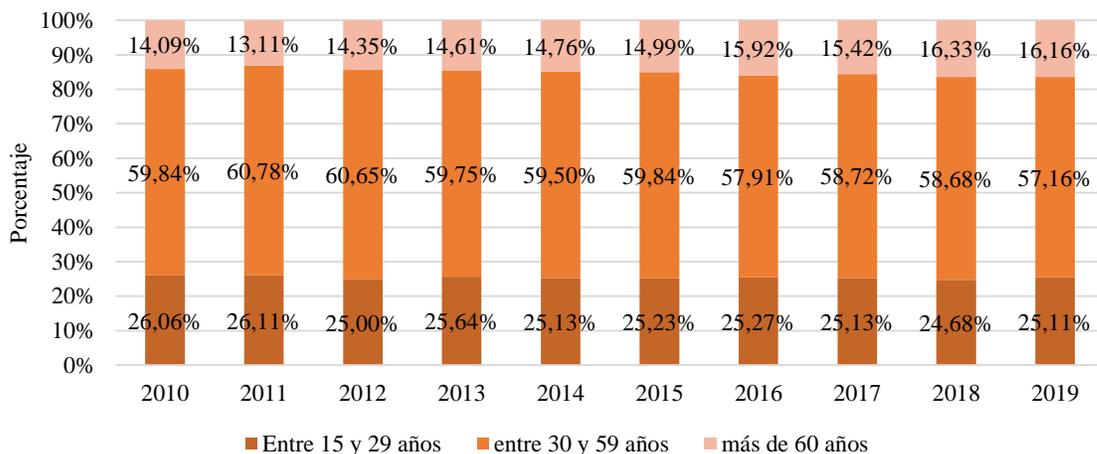
Se observan discrepancias en las estimaciones del empleo informal, la estimación realizada por el BID, BM entre 2010 y 2019, OIT hasta el 2015 y el cálculo propio coinciden en que la informalidad en el país supera el 60.00%. El cálculo de la DIGESTYC sobre el porcentaje de informalidad de la ocupación junto con el de la CEPAL coinciden porque ambas mediciones tienen a la base los manuales estadísticos del Programa Regional de Empleo Para América Latina y el Caribe (PREALC). Aún así se tiene que la informalidad en el país con la más optimista de las mediciones supera el 50.00% de los ocupados, lo que equivale a decir que más de la mitad de la población se inserta cada año a la economía informal.

A partir de este punto los cálculos que a continuación se presentan se han realizado con base en la información publicada por las EHPM de la DIGESTYC debido a la imposibilidad estadística

para calcular de manera desagregada la magnitud de la informalidad con base en el cálculo propio que previamente fue mostrado. Para ese cálculo la información de las EHPM se combinó con las estadísticas de Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) respecto a la población cotizantes en los sistemas de pensiones privados y públicos. Eso quiere decir que la caracterización del empleo informal se hace empleando la más optimista de las estimaciones.

La caracterización del empleo informal se realiza yuxtaponiendo las variables edad, sexo, sectores económicos, categoría ocupacional y condición de pobreza. Más de la mitad de los ocupados informales tienen una edad que oscila entre 30 y 59 años, seguidos de una cuarta parte con edades entre 15 y 29 años. El gráfico muestra un leve envejecimiento de la ocupación informal, similar a la transición entre segmentos poblacionales de la población en edad para trabajar (ver gráfica 22). Indicando que la composición del empleo informal por grupo etario es similar a la dinámica poblacional de la Población Productiva.

Gráfico 22 Ocupados informales agrupados por rangos de edad en porcentaje durante el período 2010-2019

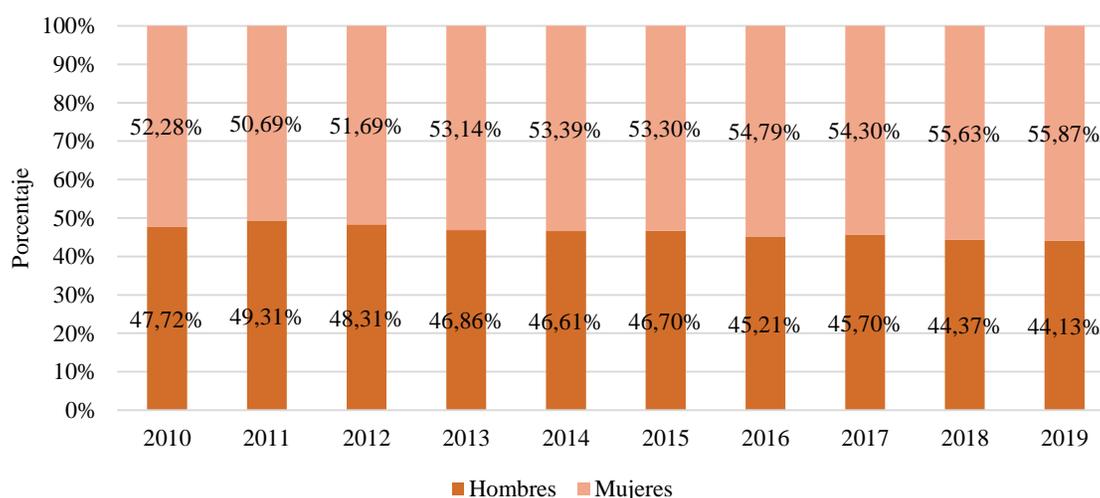


Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas laborales de la Encuesta de Hogares para Propósitos Múltiples, varios años (excluye el servicio doméstico).

En el mercado laboral más de la mitad de la población es femenina, tal aspecto no se contraría cuando se trata del empleo informal, de hecho, se profundiza, en 2010 el 52.28% de las personas que integraban las filas de la informalidad eran mujeres, nueve años después ese porcentaje se incrementa a 55.87% reafirmando que la baja tasa de ocupación femenina en relación a la masculina condena las mujeres a la inserción en actividades informales.

Según Centeno Cea, et al. (2016) la tendencia indica que la informalidad puede convertirse en la forma de inserción por excelencia para las mujeres convirtiéndolas en uno de los grupos vulnerables al igual que la población joven frente a la informalidad.

Gráfico 23 Ocupados informales agrupados por sexo en porcentaje, período 2010-2019



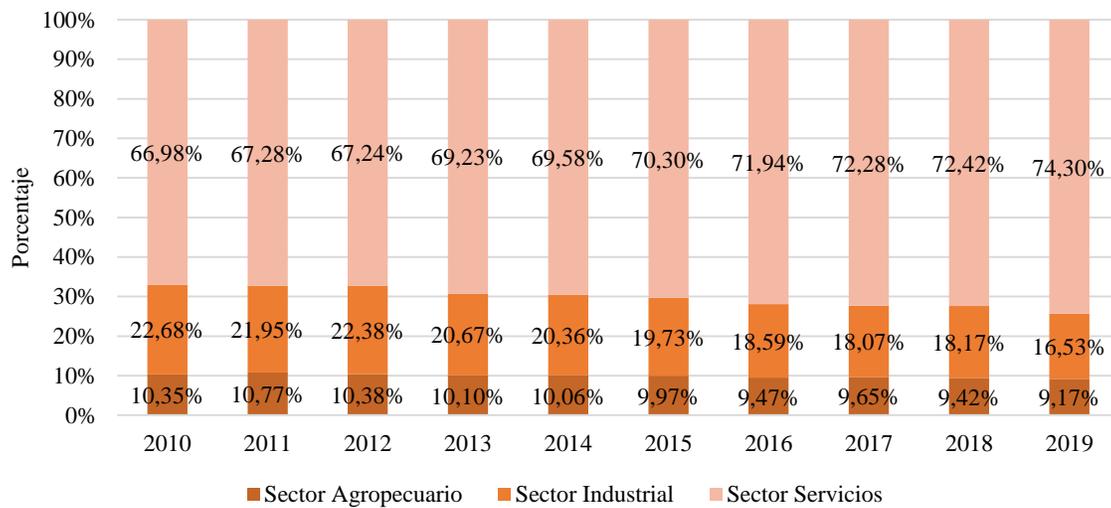
Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas laborales de la Encuesta de Hogares para Propósitos Múltiples, varios años (excluye en servicio doméstico).

El empleo informal se concentra en el sector servicios, en 2010 las actividades de servicios concentraron el 66.98%, la industria un 22.68% y el sector primario a penas 10.35% al final del período las actividades terminaron concentrando el 74.30% del empleo informal seguidas de las actividades industriales con una participación relativa del empleo informal del 16.53%. La

dinámica del empleo por sectores económico muestra una profundización del empleo informal en las actividades de servicios, que se corresponde con la terciarización de la economía mostrada en el gráfico 3.

Dentro de los servicios las actividades que mayor empleo informal concentran son comercio restaurantes y hoteles con poco más de la mitad de la ocupación informal. Dentro de estos podemos incluir los comedores, restaurantes, cuartos de huéspedes, pupilajes, puestos móviles de comida, pupuserías, tortillerías, entre otras actividades.

Gráfico 24 Ocupados informales agrupados por sector económico durante el período 2010-2019



Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas laborales de la Encuesta de Hogares para Propósitos Múltiples, varios años (excluye el servicio doméstico).

En el sector secundario resaltan la industria manufacturera que incluye las maquiladoras, aunque es importante destacar que su participación relativa respecto a la ocupación informal total ha disminuido, en 2010 concentró el 16.10% del empleo informal, luego en 2019 pasó a 10.20% esto obedece al cierre de empresas maquiladoras. La segunda rama de la industria de mayor

participación relativa es la construcción cuyos exponentes principales son los maestros de obra y albañiles, su participación durante el período fue del 6.00% en el empleo informal.

Otro aspecto importante del empleo informal es su clasificación por categoría ocupacional, se tiene que un poco menos de la mitad de las personas son cuentapropistas, seguidos de los asalariados temporales. Durante el período los familiares no remunerados han incrementado su participación relativa pasando de 9.56% en 2010 a 13.08% en 2019 al igual que el servicio doméstico registrado que pasa de 7.41% a 10.39% de la ocupación informal.

Tabla 9 Ocupados informales por condición de ocupación en porcentaje, período 2010-2019

Años	Patrono	Cuentapropistas	Cooperativistas	Familiar no remunerado	Asalariado temporal	Asalariado permanente	Aprendiz	Servicio doméstico	Otros
2010	6.31	52.22	0.00	9.56	13.41	10.92	0.17	7.41	0.00
2011	5.57	52.26	0.00	9.77	12.43	12.58	0.21	7.19	0.00
2012	5.98	50.31	0.00	10.30	13.25	12.17	0.19	7.77	0.02
2013	6.00	49.98	0.00	10.86	12.66	11.75	0.26	8.45	0.05
2014	5.85	49.28	0.00	11.18	12.58	12.10	0.27	8.61	0.06
2015	5.87	48.64	0.00	11.64	12.30	12.24	0.31	9.03	0.07
2016	6.11	47.57	0.00	12.05	12.63	11.32	0.34	9.52	0.09
2017	5.84	47.40	0.00	12.39	11.99	12.25	0.37	9.74	0.10
2018	6.10	46.31	0.00	12.74	12.43	12.08	0.37	10.14	0.12
2019	5.89	46.07	0.00	13.08	11.89	11.48	0.42	10.39	0.13

Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas laborales de la Encuesta de Hogares para Propósitos Múltiples, varios años.

A diferencia de otros países donde la economía informal presenta una mayor heterogeneidad por categoría ocupacional, las actividades informales salvadoreñas presentan una fuerte dependencia cuentapropistas, el problema con esta población es a largo plazo, pueden provocar colapso en el sistema de pensiones ya que cada año hay un mayor número de ocupados informales reduciendo la base de contribuciones al sistema.

Según Argueta Sánchez, et al., (2012), el aumento de los asalariados temporales obedece a la mayor flexibilidad laboral que caracteriza la economía salvadoreña. Por último, es importante

conocer la relación que se establece entre la pobreza y la Informalidad ya que muchas veces suele teorizarse que entre ambos se genera una especie de círculo vicioso de pobreza.

Las estadísticas oficiales muestran que más del 60.00% de la población informal es considerada por DIGESTYC como no pobres, como se puede observar en la siguiente tabla existe una transición de pobres extremos a no pobres, durante el período los pobres extremos disminuyeron 10.00% de la ocupación informal, los pobres relativos de igual forma implicando el aumento en 20.00% de los ocupados informales no pobres.

Tabla 10 Ocupados informales por condición de pobreza, período 2010-2019

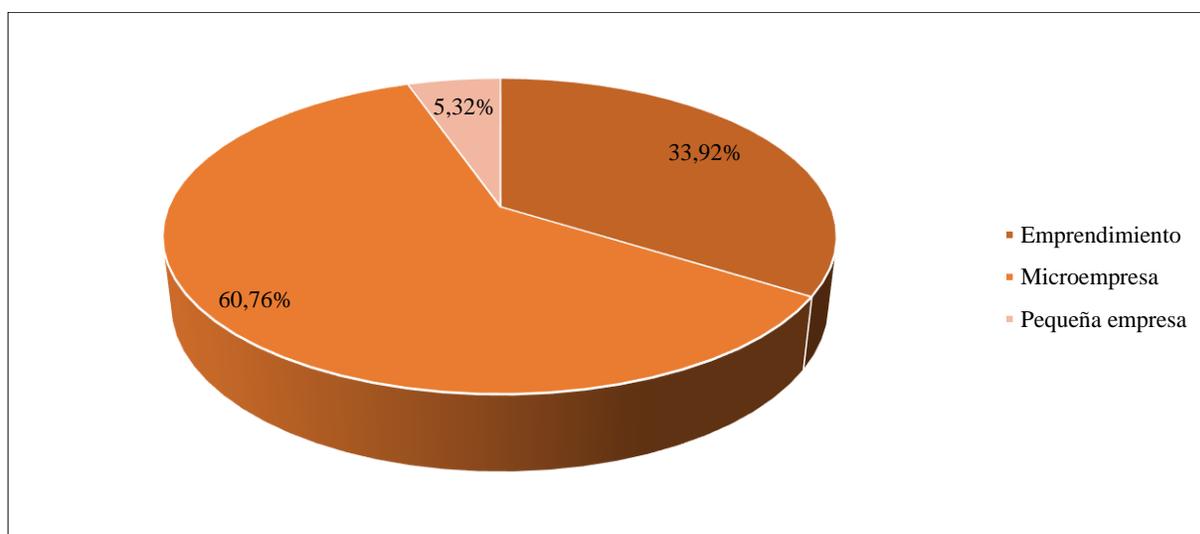
Años	Pobres totales	Pobre extremo	Pobre relativo	No pobre
2010	38.12%	11.10%	27.02%	61.88%
2011	40.49%	10.65%	29.84%	59.51%
2012	35.85%	8.35%	27.50%	64.15%
2013	31.75%	7.71%	24.04%	68.25%
2014	30.29%	6.54%	23.75%	69.71%
2015	28.12%	5.59%	22.52%	71.88%
2016	24.06%	4.17%	19.89%	75.94%
2017	23.69%	3.61%	20.08%	76.31%
2018	20.19%	2.22%	17.98%	79.81%
2019	19.08%	1.65%	17.44%	80.92%

Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas laborales de la Encuesta de Hogares para Propósitos Múltiples, varios años.

2.3.3 Grado de informalidad del aparato productivo

Otro aspecto altamente relevante de la informalidad es su relación con el aparato productivo, de esta manera se puede conocer al conjunto de unidades productivas que se dedican a actividades al margen de la normativa tributaria y laboral que en condiciones normales se encuentran reguladas por estas. La publicación en 2017 de la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa publicada por la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) ofrece una aproximación a la configuración del sector informal dentro del aparato productivo.

Gráfico 25 Clasificación del segmento MYPE en porcentaje



Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE. (2018). Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017. San Salvador.

Según CONAMYPE los emprendimientos emplean personal no remunerado y generan ingresos brutos de hasta US\$5,714.28, las microempresas emplean hasta un máximo de 10 personas y pueden generar ingresos brutos entre US\$5,714.29 hasta 482 salarios mínimos, por otro lado, las pequeñas empresas son las que emplean entre 11 y 50 trabajadores y sus ingresos brutos anuales van desde 482 hasta 4,817 salarios mínimos (Art. 3 Ley de fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña empresa).

En nuestro país las micro y pequeñas empresas son el segmento del aparato productivo más vulnerable ante las actividades informales, de acuerdo con la encuesta el 60.76% de la Mediana y Pequeña Empresa (MYPE) son microempresas, seguidas del 33.92% que son emprendimientos. A penas un 5.32% de estas son pequeñas empresas.

Tabla 11 Establecimientos económicos según sector y tamaño de las empresas

Actividades económicas	Emprendimiento		Microempresas		Pequeña empresa		Total	
	valor absoluto	porcentaje	valor absoluto	porcentaje	valor absoluto	porcentaje	valor absoluto	porcentaje
Industria	25,242	23.42	22,274	11.54	1,322	7.82	48,838	15.37
Comercio	54,278	50.35	99,558	51.56	10,766	63.64	164,602	51.80
Servicios	27,363	25.38	70,538	36.53	4,623	27.33	102,524	32.26
maquila	23	0.02	113	0.06	0	0.00	136	0.04
Transporte	297	0.28	293	0.15	185	1.09	775	0.24
Construcción	579	0.54	282	0.15	20	0.12	881	0.28
Minas y canteras	13	0.01	26	0.01	0	0.00	39	0.01
Totales	107,795	100.00	193,084	100.00	16,916	100.00	317,795	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE. (2018). Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017. San Salvador.

Son 317,795 micro y pequeñas empresas las que registra en ese año la encuesta nacional de la CONAMYPE, de las cuales más de la mitad se dedican al comercio, en particular son las micro y pequeñas empresas las que destacan en este rubro. El 32.26% se dedican a los servicios este rubro está dominado por emprendimientos y microempresas.

En general se reafirma lo encontrado en el mercado laboral, las actividades informales se concentran en los servicios en primer lugar seguido de la industria debido a la terciarización de la economía que imprime polos de crecimiento en el sector servicios generando así una mayor demanda laboral en estas ramas de actividad económica.

2.4.Resultados del modelo de estimación de la informalidad en el PIB

2.4.1. Descripción de las variables utilizadas

Estimar el aporte de la economía informal sobre el PIB y la recaudación tributaria es una tarea compleja, se requiere de estadísticas confiables para que la estimación sea precisa. Dicha medición puede realizarse utilizando métodos micro y macroeconómicos dependiendo de las condiciones del sistema de cuentas nacionales presentes en la economía, en este capítulo se opta por los métodos macroeconómicos, específicamente el modelo MEIPIB construido a partir del modelo monetario de Tanzi.

Se consideraron las variables macroeconómicas: PIB per cápita, tenencia de dinero, sueldos y salarios, remesas, carga tributaria y tasa de interés como inputs del modelo monetario. Este modelo se puede resumir en la siguiente ecuación logarítmica, la regresión también puede estimarse de forma no logarítmica pero los estadísticos no resultan significativos y los parámetros econométricos presentan inconsistencias, sobre todo multicolinealidad y heterocedasticidad.

El modelo logarítmico se fundamenta en 4 supuestos de los cuales depende la consistencia de la regresión:

1. Las transacciones de las personas en la informalidad se realizan en dinero
2. Las actividades informales son una consecuencia directa de la elevada carga fiscal
3. No existe producción informal registrada en las cuentas nacionales del país
4. La velocidad de circulación del dinero es idéntica tanto para agentes económicos formales como informales.

La variable dependiente en este modelo econométrico son los Billetes y Monedas en Manos del Públicos (BYMM4) (véase ecuación 1.1), su caracterización es muy intuitiva e incluye el saldo de todas las formas de dinero de curso legal en poder del público fuera del Banco Central de Reserva y las entidades del sistema financiero.

Las variables independientes de esta regresión son el PIB per cápita que resulta de la división del PIB entre la población del país; sueldos y salarios también conocida en cuentas nacionales como remuneraciones, esta variable incluye los pagos en dinero que el empleador hace al trabajador a cambio de sus servicios, debe aclararse que los pagos deben estar regulados por contrato por lo que se descarta que esta variable incluya remuneraciones de empleados informales.

La siguiente variable son las remesas, también conocidas como transferencias corrientes, se refieren a rentas entre residentes y no residentes. Dichas transferencias proceden del ingreso corriente del donador y se suman al ingreso corriente del receptor para su empleo, por ejemplo, en gastos de consumo (BCR, 2018), las remesas además se contabilizan en especie, pero para los propósitos de la regresión esta forma de presentación de la variable no interesa.

La carga tributaria por otro lado es un indicador fiscal que resulta de dividir los ingresos tributarios del gobierno central entre el PIB a precios corrientes del mismo año, generalmente se expresa en porcentaje. Este indicador es sensible ante cambios en la estructura impositiva. La última regresora es el costo porcentual promedio (CPP), es un indicador que resulta de descontar a la tasa de interés nominal la inflación. Una vez definidas conceptualmente las variables es importante retomar un punto que fue abordado con anterioridad en el marco teórico, las relaciones esperadas de las regresoras respecto a la variable regresada.

Se espera que si la economía informal crece demandará mayor cantidad de efectivo para realizar sus operaciones por lo que la cantidad de dinero en manos del público aumentará ceteris paribus. El PIB real per cápita en este caso es un indicador proxy del grado de desarrollo del país, niveles elevados indican un mayor uso de cuasidinero como cuentas de cheques, tarjetas de crédito, entre otros medios de pago y esto se traduce en menor disponibilidad de dinero en manos del público, por ello se espera una relación inversamente proporcional.

Debido a que una buena parte de sueldos y salarios se pagan en efectivo, particularmente en las ramas de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; construcción; comercio, reparación de vehículos automotores y motocicletas, entre otras. Un aumento en las remuneraciones al trabajo aumente la disponibilidad de efectivo en manos del público por ello se espera un signo positivo en esta variable. Las remesas también representan para la unidad familiar una mayor disponibilidad de efectivo, porque en su mayoría son transferidas a los residentes en efectivo, en esta variable el signo esperado es positivo.

En el caso de la variable impositiva esta se relaciona con los dos supuestos básicos en los que se fundamenta el modelo, las actividades informales aumentarán a medida que aumente la carga tributaria y viceversa. Por último, y no menos importante el CPP representa el valor del dinero, el costo de mantener efectivo se incrementa al elevarse la tasa de interés, consecuentemente la tenencia de dinero tenderá a disminuir y viceversa.

Tabla 12 Caracterización de las variables empleadas para estimar el aporte de la informalidad a la economía

Variable	Abreviatura	Unidad de medida	Signo esperado	Fuente de información
Billetes y monedas en poder del público respecto a la masa monetaria	BYMM4	Porcentaje		Base de datos monetaria-financiera, BCR
PIB per cápita	PIBPC	Miles de dólares	Negativo	
Sueldos y Salarios respecto al PIB	SSPIB	Porcentaje	Positivo	
Remesas respecto al PIB	REMPIB	Porcentaje	Positivo	
Carga tributaria	CT	Porcentaje	Positivo	
Costo porcentual promedio	CPP	Porcentaje	Negativo	

Fuente: Elaboración propia.

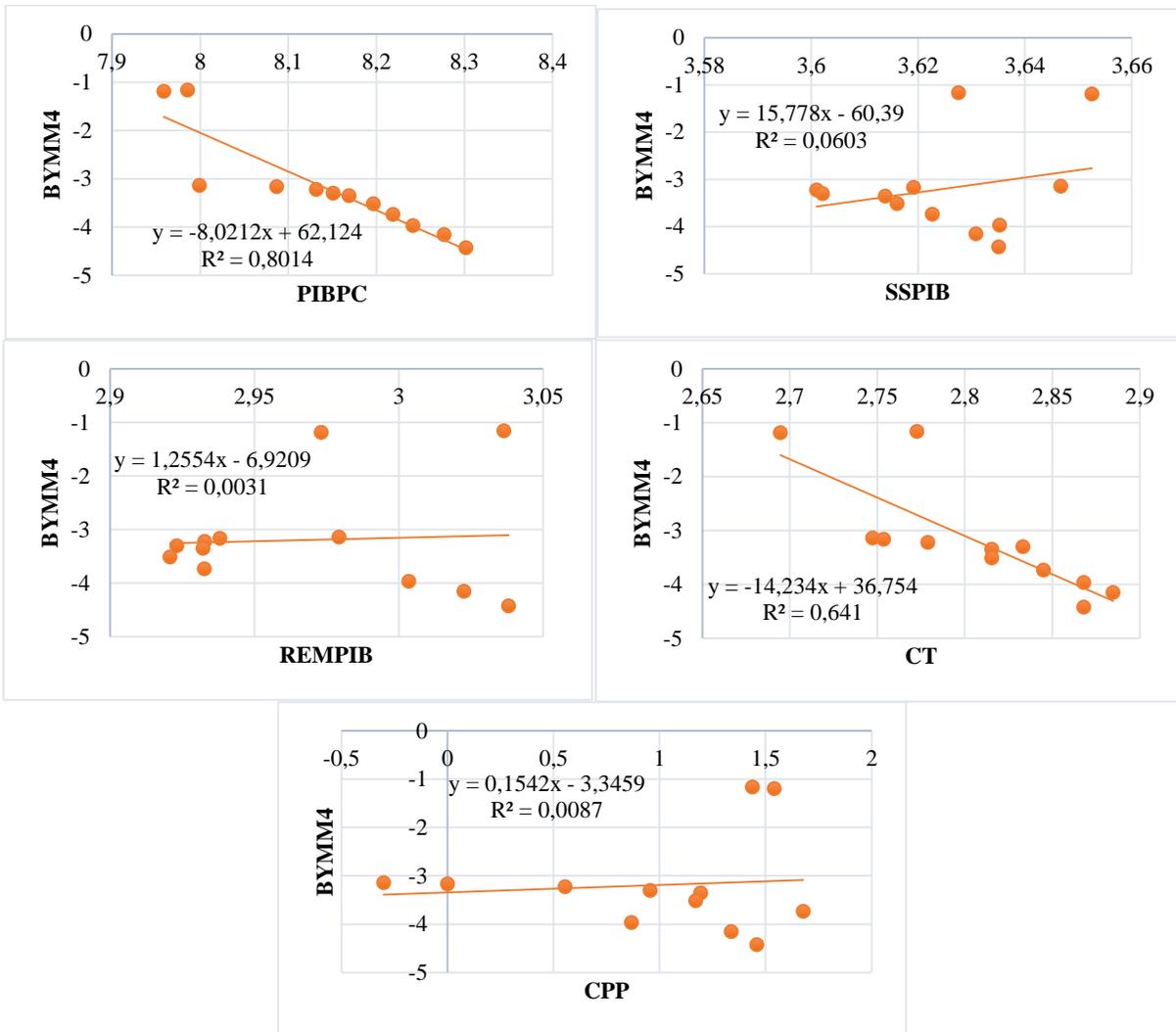
Las variables en su totalidad fueron tomadas de la base de datos económica-financiera del Banco Central de Reserva (BCR) con base a la actualización del Sistema de Cuentas Nacionales implementado por dicha institución, se cambió el año base de 1990 a 2005 ofreciendo datos más apegados a la realidad nacional¹⁰. Únicamente el PIB per cápita sería la variable que puede construirse con información adicional sobre la población de las EHPM de DIGESTYC, aunque eso ya lo hace el BCR por lo que solo se verificó que dicha información fuera correcta.

Para la regresión múltiple se empleó el programa estadístico Eviews décima versión, pero los resultados en tablas distarán de la tradicional forma de presentación del programa porque serán reelaboradas para estandarizar su presentación con las tablas del resto del documento.

¹⁰ Al respecto puede consultarse el siguiente enlace donde la institución pública de manera detallada las modificaciones que realizan a su antiguo sistema estadístico con más de 50 años de desfase https://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_content&view=article&id=401&Itemid=454.

2.4.2. 3.2 Modelo de estimación de la informalidad en el PIB (MEIPIB)

Gráfico 26 Regresión de la variable *BYMM4* contra el resto de regresoras, período 2008-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos económica financiera del BCR.

Una primera aproximación al modelo econométrico se logra mediante los patrones de correlación entre las variables, tomando como referencia el gráfico anterior, las variables PIBPC y CT a nivel individual presentan una relación inversa respecto a la variable *BYMM4*, a diferencia de los sueldos y salarios, remesas y el costo porcentual promedio. La bondad de ajuste es mayor para el caso de las variables PIB per cápita (0.8014) y Carga Tributaria (0.6410).

Las variables CPP y REMPIB son las que menor bondad de ajuste presentaron, 0.0087 y 0.0031 respectivamente. Los datos presentan los signos esperados de la tabla 1 a nivel individual respecto a la variable BYMM4, la excepción se presenta en el caso de la carga tributaria y el costo porcentual promedio que muestran pendientes negativa y positiva en ese mismo orden. No obstante, económicamente no tiene sentido alguno relacionar la carga tributaria con los billetes y monedas en manos del público o el costo porcentual promedio con esta última.

Empleando el Modelo Clásico de Regresión Lineal Normal (MCRLN) en el programa Eviews (décima versión) se corrió una regresión multivariante que incluye las variables de la tabla 14. Este método se basa en 8 supuestos importantes:

1. El modelo de regresión es lineal en los parámetros, aunque puede no serlo en las variables
2. Los valores de las regresoras son independientes al término de error
3. El valor medio del término de error es cero
4. La varianza del término de error es la misma independientemente de los valores de X
5. No hay autocorrelación entre las perturbaciones
6. El número de observaciones n debe ser mayor al número de parámetros a estimar
7. No debe haber valores atípicos en las series de datos
8. Los μ_i están normalmente distribuidos (Gujarati & Porter, 2010).

Con base en la tabla 13, los parámetros de la regresión, desde β_1 hasta β_6 para un modelo de frecuencia anual que cuenta con 12 observaciones, desde 2008 hasta 2019. Los datos demuestran que la variable BYMM4 se relaciona positivamente con las remesas y el costo porcentual promedio y negativamente con el PIB per cápita, sueldos y salarios y carga tributaria. La regresión no cumple con los signos esperados en las variables SSPIB CT y CPP. Otra inconsistencia se presenta en los coeficientes, no todos resultaron estadísticos significativos (REMPIB y CT), y sus valores p son relativamente elevados.

A pesar de que los resultados de la primera estimación no resultaron tan alentadores a simple vista por su poca consistencia, los datos mostraron un coeficiente de determinación (R^2) de 0.9787 lo que significa que las regresoras explican casi el 98.00% de las variaciones de la variable dependiente.

Tabla 13 Estimación del MEIPIB a través del modelo clásico de regresión lineal

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	106.8782	18.90401	5.653732	0.0013
PIBPC	-8.523991	1.609534	-5.295936	0.0018
SSPIB	-12.58196	5.777267	-2.177839	0.0723
REMPIB	4.079963	2.155224	1.893058	0.1072
CT	-2.797433	3.48245	-0.803294	0.4524
CPP	0.694693	0.107111	6.485705	0.0006
R-squared	0.978766	Mean dependent var		-3.193081
Adjusted R-squared	0.961071	S.D. dependent var		1.027639
S.E. of regression	0.202758	Akaike info criterion		-0.046757
Sum squared resid	0.246664	Schwarz criterion		0.195697
Log likelihood	6.28054	Hannan-Quinn criter.		-0.136522
F-statistic	55.31305	Durbin-Watson stat		2.751354
Prob(F-statistic)	0.000061			

Fuente: Elaboración propia a partir de Eviews.

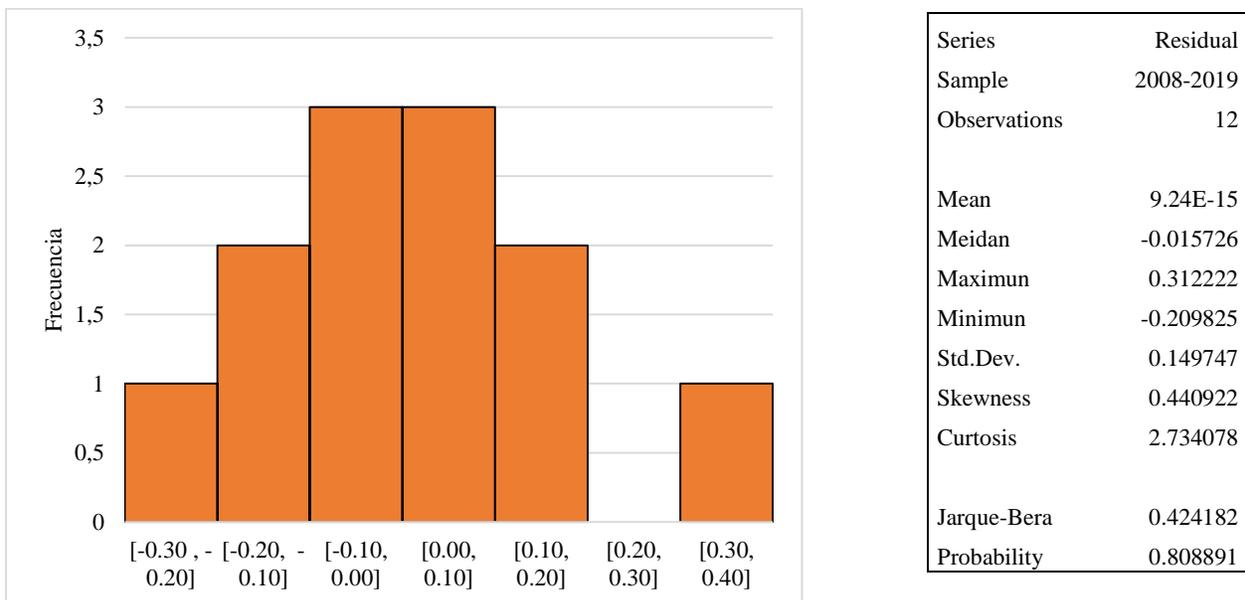
En la siguiente sección se le practicarán las pruebas estadísticas correspondientes para identificar si el modelo econométrico es consistente con los supuestos del MCRLN, ya que presentar un R^2 elevado y pocas razones t significativas estaría indicando posible multicolinealidad, además de una prueba F global que supera el F de las tablas y un Durbin Watson de 2.75 que estaría indicando una autocorrelación entre las variables independientes. Revisados esos potenciales problemas y corregidos el modelo podrá utilizarse para realizar predicciones, esta es la tarea de la siguiente sección.

2.4.3. Detección y corrección de problemas econométricos

Los principales problemas que puede presentar el MCRLN son errores anormalmente distribuidos, multicolinealidad, heterocedasticidad y autocorrelación. En esta sección se realizan pruebas estadísticas con el propósito de verificar que el modelo cumpla con los supuestos del modelo clásico de estimación.

Uno de los primeros medios para probar el supuesto de normalidad que generalmente se utiliza es el histograma, muestra en el eje horizontal los residuos del Modelo Clásico de Regresión Normal Lineal agrupados por intervalos y sobre cada intervalo se construyen rectángulos con la frecuencia para ese intervalo de clase. El gráfico 27 presenta el histograma para las variables billetes y monedas en poder del público, PIB per cápita, sueldos y salarios, remesas, carga tributaria y costo porcentual promedio.

Gráfico 27 Histograma de residuos de los datos MEIPIB y prueba Jarque-Bera



Fuente: Elaboración propia a partir de Eviews.

Los errores siguen una distribución normal y se concentran alrededor de su media, es decir, la distribución es mesocúrtica con una Curtosis de 2.73 muy cercana a 3. Una segunda manera de saber si el modelo cumple el supuesto de normalidad es mediante el estadístico Jarque-Bera, este se distribuye asintóticamente como una distribución chi cuadrada con dos grados de libertad y se usa para probar la hipótesis nula de normalidad en los residuos.

En el modelo el Jarque-Bera es 0.424182 por lo tanto la hipótesis nula de que los errores están distribuidos normalmente no puede rechazarse, pues el valor p de obtener un estadístico igual o mayor a 0.424182 es de alrededor del 80.00%, una probabilidad muy alta. Ambas pruebas son consistentes y evidencian que el modelo cumple con el supuesto de normalidad por lo que no es necesario realizar otras pruebas como el gráfico de probabilidad de los errores.

Para detectar multicolinealidad se emplearon 4 pruebas: una R^2 elevada pero pocas razones t significativas, regresiones auxiliares, matriz de correlación y el factor de inflación de varianza que es una de las medidas contemporáneas que ofrece Eviews. La tabla 15 presenta un R^2 de 0.9787 pero todas las variables salvo el Costo Porcentual Promedio son muy significativas, la primera de estas pruebas parece indicar un moderado grado de colinealidad en las variables independientes.

Para la segunda prueba se realizaron regresiones de cada variable independiente respecto al resto excluyendo la variable dependiente BYMM4, lo anterior con el propósito de aplicar la regla de Klein la cual afirma que cuando el R^2 de por lo menos una de las regresiones auxiliares es superior al R^2 global de la regresión hay un grave problema de multicolinealidad.

Tabla 14 Matriz de correlación de las regresoras

	PIBPC	SSPIB	REMPIB	CT	CPP
PIBPC	1	-0.28352065	0.0725668	0.93015319	0.31866301
SSPIB	-0.28352065	1	0.60957725	-0.26072758	0.04855317
REMPIB	0.0725668	0.60957725	1	0.22244316	0.23366084
CT	0.93015319	-0.26072758	0.22244316	1	0.35792692
CPP	0.31866301	0.04855317	0.23366084	0.35792692	1

Fuente: Elaboración propia a partir de Eviews.

La tabla 14 expone los valores del coeficiente de correlación obtenidos para las variables PIB per cápita, sueldos y salarios, remesas, carga tributaria y costo porcentual promedio, el grado de asociación más fuerte se presenta entre las variables PIBPC y CT (0.9301), seguido de SSPIB y REMPIB (0.6096), no obstante, estos coeficientes no superan el coeficiente de determinación global de la tabla 15 (0.9787).

La última prueba de multicolinealidad practicada al modelo es el Factor de Inflación de Varianza (FIV), la regla general plantea que cuando este valor es mayor a 10 el modelo presenta serios problemas de multicolinealidad, en el caso de las variables PIBPC y CT que según las regresiones auxiliares y la matriz de correlación son las candidatas a presentar colinealidad entre ellas, únicamente la segunda supera el punto de inflexión a partir del cual se considera a la colinealidad en la variable como un problema.

Tabla 15 Factor de Inflación de Varianza del modelo

Variable	Coefficient	Uncentered	Centered
	Variance	VIF	VIF
C	357.3616	104312.00	NA
PIBPC	2.5906	50151.35	9.1183
SSPIB	33.3768	128041.10	2.2856
REMPIB	4.6449	11957.36	2.5838
CT	12.1274	27890.51	10.8410
CPP	0.0114	4.47	1.1843

Fuente: Elaboración propia con base en Eviews.

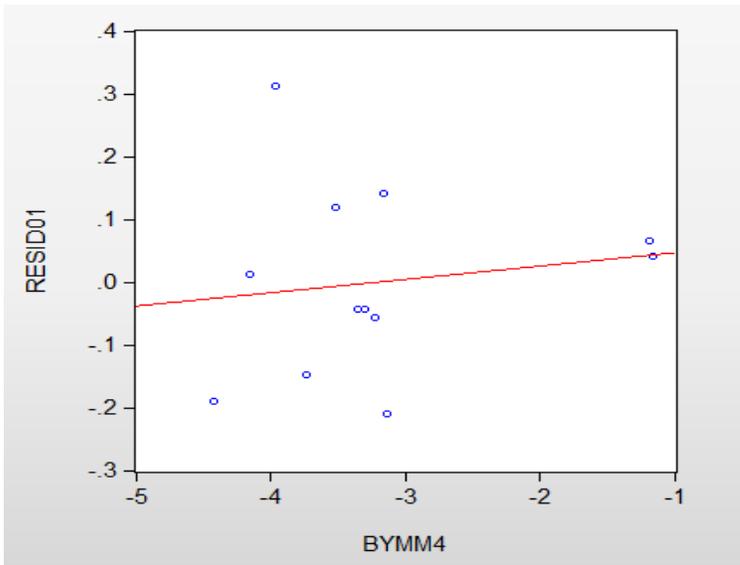
La multicolinealidad o el problema de la micronumerosidad como Arthur Goldberger lo llamaba significa un tamaño de muestra pequeña (Gujarati & Porter, 2010). El modelo cuenta con 12 observaciones lo que explique por qué razón este problema se plantea, una segunda explicación posible es que entre el PIB y la carga tributaria existe una relación económica fuerte y durante el período en estudio hay evidencia que ambas variables se mueven en el mismo sentido, ello no invalida la consistencia intrínseca del MEIPIB.

Ante el Problema de la micronumerosidad se procederá en el sentido planteado por Gujarati y Porter (2010) quienes manifiestan que la multicolinealidad en sí misma no viola los supuestos del Modelo Clásico de Regresión Lineal Normal por lo tanto el modelo posee los Mejores Estimadores Lineales Insesgados (MELI) posibles.

El segundo problema que enfrentan los modelos de estimación es el de la Heterocedasticidad, para detectarla se empleará el método gráfico y el test de White que es una de las pruebas más consistentes para identificar si la varianza de los datos es homocedástica o no. El método gráfico no permite tener una clara tendencia respecto a la variable BYMM4, dada la naturaleza de la recta de regresión no parece haber pruebas suficientes de que las varianzas de los errores no sean homocedásticas.

Otra prueba más robusta y generalmente aceptada es la del test de White, este método no se apoya en el supuesto de normalidad y es de fácil aplicación. Con el cuadrado de los residuos de la serie se hace una regresión respecto a las variables regresadas, sobre sus valores al cuadrado y sobre los productos cruzados de la regresoras, en la mayoría de programas sobre econometría se incluyen como términos cruzados. Estos últimos no se incluyeron en la regresión por el número limitado de observaciones.

Gráfico 28 Método gráfico



Fuente: Tomado de Eviews.

El modelo cuenta con 12 observaciones, 5 parámetros excluyendo el término constante y un R^2 según el test de White de 0.6123 obtenido de la regresión auxiliar que sigue una distribución asintótica para la prueba de la Chi cuadrada, con un valor de 7.3476. El valor Chi cuadrada crítico en 5% para 5 grados de libertad es 11.07 y el valor crítico en 10.00% es 9.23. Para todos los fines prácticos, se puede concluir con base en la prueba de White, que no hay Heterocedasticidad incluso a un nivel de confianza del 95%.

Tabla 16 Test de White para detectar Heterocedasticidad

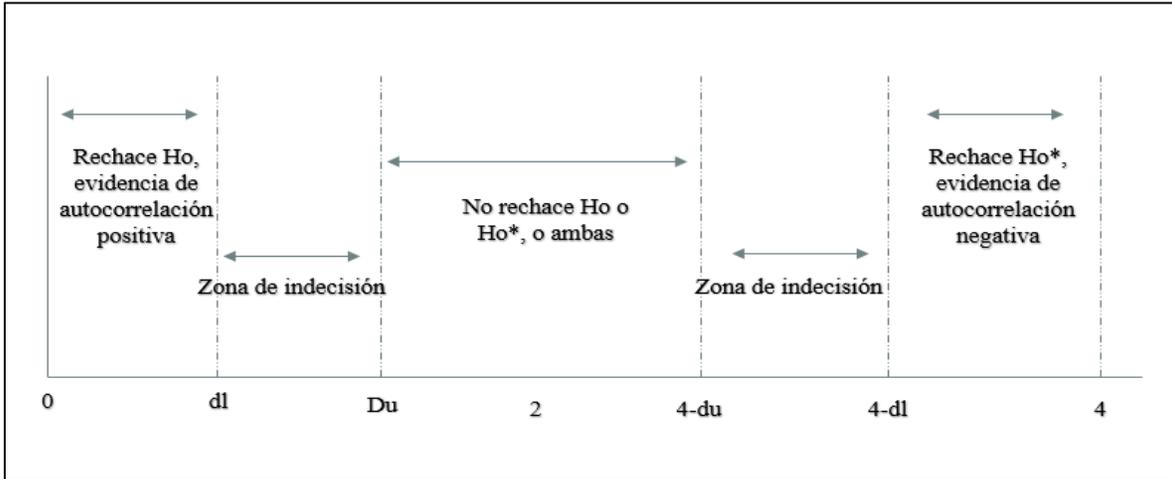
F-statistic	1.895843	Prob. F(5,6)	0.2292
Obs*R-squared	7.348601	Prob. Chi-Square(5)	0.196
Scaled explained SS	1.592881	Prob. Chi-Square(5)	0.9021

Fuente: Elaboración propia a partir de Eviews.

Una vez resueltos los problemas anteriores es necesario conocer si el modelo tiene o no autocorrelación, pues esta problemática si viola los supuestos del MCRLN. Para autocorrelación el estadístico Durbin Watson de la tabla 13 indica un valor de 2.7513, este indicador ofrece como

ventaja que se basa en los residuos estimados que se calculan de manera rutinaria en cualquier análisis de regresión.

Ilustración 2 Regla de decisión del estadístico Durbin Watson



Fuente: Tomado de Gujarati, D., & Porter, D. (2010). Econometría. México: Mc Graw Hill, quinta edición.

La regla del estadístico Durbin Watson se muestra en la ilustración 2, este estadístico oscila en el intervalo que va desde 0 a 4, es decir, $0 \leq d \leq 4$. Si d es igual a 2 se puede suponer que no hay autocorrelación de primer orden positiva o negativa. Si $p = +1$, indica una correlación positiva perfecta en los residuos, por consiguiente entre más cercano esté d a 0, mayor será la certeza de correlación serial positiva. Si $p = -1$ hay una correlación negativa perfecta entre los valores consecutivos de los residuos, por tanto, entre más se acerque d a 4 mayor será la evidencia de correlación serial negativa. La distancia entre los valores críticos D_u y $4-D_u$ es la zona de aceptación donde no es posible rechazar la hipótesis de que no hay autocorrelación entre las variables con un nivel de significancia del 95%.

El estadístico Durbin Watson es de 2.7513 y con un valor dl y du en tablas de 0.243 y 2.822 respectivamente, por regla general no puede rechazarse la hipótesis de que no hay autocorrelación positiva o negativa con un 95% de certeza (Gujarati & Porter, 2010).

Después de verificar que el modelo de estimación no viola los supuestos del MCRLN la regresión múltiple ya puede utilizarse para realizar estimaciones e inferencias sobre el comportamiento de las variables en la realidad concreta, de manera funcional el MEIPIB puede resumirse en la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} \ln L_t = & 106.8782 - 8.5240 \ln(\text{PIBpc}) - 12.5819 \ln\left(\frac{SS}{\text{PIB}}\right) + 4.0799 \ln\left(\frac{Re}{\text{PIB}}\right) - \\ & 2.7974 \ln(Ct) + 0.6947 \ln(i) \end{aligned} \quad (15)$$

La ecuación 15 está especificada de la forma propuesta por la ecuación (1.1), aunque puede transformarse para expresarse de forma no logarítmica. Al estar especificado el modelo de forma logarítmica los parámetros a parte de ser MELI y tener errores estandar mínimos miden el cambio porcentual en la variable regresada respecto a la regresora respectiva. Así la elasticidad de BYMM4 respecto a PIBPC (β_2) es de -8.5240 lo que indica que si el PIB per cápita aumenta en promedio 1% la demanda de saldos reales se reducirá 5.82%; la sensibilidad de la variable BYMM4 ante los Sueldos y Salarios (β_3) es de -12.5819 indicando que si la participación relativa de los Sueldos y Salarios en el PIB aumenta en 1.00% la demanda de saldos reales se verá reducida en 12.58%.

El parámetro (β_4) muestra que si la participación relativa de las remesas respecto al PIB aumenta 1.00% en promedio la demanda de saldos reales aumentará 4.08%, de la misma manera si el indicador de la carga tributaria aumenta en 1.00% en promedio (nótese que no se hace

referencia a un cambio porcentual en una unidad) la demanda de saldos reales se contraerá 2.79% y por último, ante un incremento en el Costo Porcentual Promedio en 1.00% se espera que la demanda de saldos reales se reduzca 0.69%.

2.4.4. Contraste de resultados

En este apartado se exponen los resultados del modelo econométrico en contraste con la estimación de Centeno Cea, et al. (2016) y el estudio de Schneider (2010) dado que sus investigaciones constituyen un precedente natural en cuanto a la estimación de la magnitud de la economía informal se refiere. Los autores en su estudio de 2010 a través del método MIMIC estimaron el tamaño de la economía informal en una muestra de 162 países.

Tabla 17 Estimación de la magnitud de la economía informal en Centroamérica según Schneider, 2010

Países	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	promedio
Costa Rica	25.8	26.2	26.8	27.1	26.9	26.5	25.8	25.4	26.31
Nicaragua	45.6	45.2	45.1	45.3	45.2	45	44.1	44.00	44.94
El Salvador	46.3	46.3	46.3	46.4	46	45.8	45.4	45.2	45.96
Honduras	50.2	49.6	50.2	50.2	49.9	49.2	48.6	--	49.70
Guatemala	51	51.5	52.5	52.1	52	51.4	50.4	49.9	51.35
Panamá	64.5	64.1	64.9	65.3	64.3	62.8	61.1	--	63.86
Centroamérica	47.23	47.15	47.63	47.73	47.38	46.78	45.90	41.13	46.37

Fuente: Elaboración a partir de Schneider, F., buehn, A., & Montenegro, C. (2010). Shadow economies all over the world, new estimates for 162 countries from 1999 to 2007.

En Centroamérica la magnitud promedio de la participación relativa de la economía informal en el PIB oficial entre 1999 y 2006 fue de 46.37 puntos porcentuales. La tabla 17 da certeza que durante ese período la economía informal ya superaba el 40.00% del PIB en todos los países de la región con la excepción de Costa Rica, cuya magnitud media era de 26.31% menos de la mitad de la informalidad promedio en Panamá (63.86%).

En El Salvador el tamaño de la economía informal osciló según el estudio entre 45.20% y 46.40%, ubicándose levemente por abajo de la media centroamericana. La tabla señala un hecho contundente, antes de la crisis financiera el peso de las actividades informales en el producto interno bruto ya superaba el 40.00%.

A nivel nacional la estimación de la ecuación 15 únicamente pueden contrastarse con el estudio de Centeno Cea, et al. (2016) que parte de la ecuación 16 para estimar el peso relativo de la Economía informal en el PIB, su período de estudio viene desde 1991 hasta 2015.

$$\ln TD_t = \beta_0 + \beta_1(\ln Y) + \beta_2 \ln(W) + \beta_2 \ln(T) + \beta_2 \ln(Re) + \beta_2 \ln(R) + \mu \quad (16)$$

Donde:

TD: tenencia de dinero

Y: ingreso per cápita,

W: participación relativa de los sueldos y salarios en el PIB

T: carga tributaria

Re: remesas

R: tasa de interés.

Dicho estudio además corrió la misma serie sustituyendo la tasa de interés por el índice de productividad, los autores no dan razón que fundamente esta medida, ni parece haber evidencia de que los modelos monetarios aplicados en América Latina utilicen tal variable, aunque es importante mencionar que con este cambio el R^2 se eleva hasta el 0.99.

Según el estudio las variables que más impacto resultaron tener sobre la tenencia de dinero durante el período 1991-2015 fueron el PIB per cápita y la variable tributaria (ver tabla 18), la estimación del MEIPIB encuentra que para el período 2008-2019 la participación relativa de los sueldos y salarios en el PIB seguida del PIB per cápita son las variables de mayor incidencia.

La diferencia entre ambas estimaciones reside en que para Centeno Cea, et al. (2016) las actividades informales han incrementado su participación relativa de manera muy drástica, en once años esta pasó de 31.20% a 54.53%, un incremento de 23.33 puntos porcentuales, dicho cambio relativo no coincide con el comportamiento de la informalidad en el mercado laboral. La estimación MEIPIB, al contrario, reafirma que las actividades informales tienen una participación relativa entre 38.79% y 48.38% del PIB (véase gráfico 30). Dicha participación relativa es consistente con la estimación de Schneider (2010) para quien la economía informal debería tener una participación relativa en torno al 45.00% del producto interno bruto.

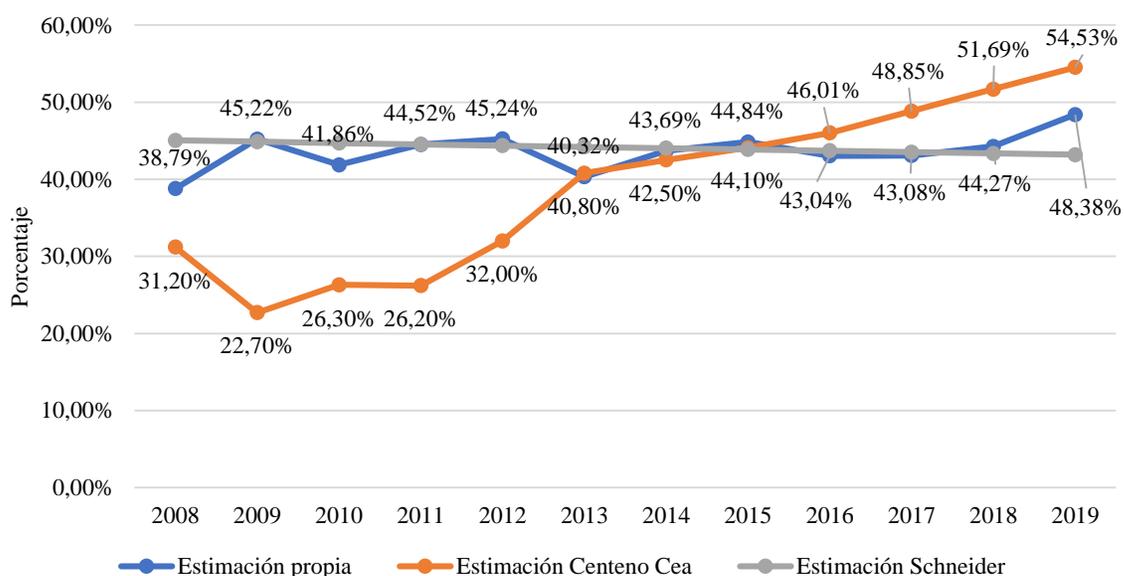
Tabla 18 Contraste de los resultados del MEIPIB con la estimación previa de Centeno Cea

Variable	Coefficiente	t estadístico	Probabilidad	Signo esperado
Constante	15.83	4.39	0.0003	(+/-)
PIB per cápita	-2.36	-3.32	0.0034	(-)
Variable tributaria	1.23	2.33	0.0301	(+)
Participación Sueldos y Salarios	-1.08	-2.46	0.0233	(+)
Remesas	0.03	0.19	0.8502	(+)
Tasa de interés	0.06	0.81	0.4273	(-)
R2	0.85	Período	1991-2015	
Constante	106.8782	5.65	0.0013	(+/-)
PIB pc	-8.5240	-5.29	0.0018	(-)
SS/PIB	-12.5819	-2.17	0.0723	(+)
REM/PIB	4.0799	1.89	0.1072	(+)
CT	-2.7974	-0.80	0.4524	(+)
CPP	0.6947	6.48	0.0006	(-)
R2	0.98	Período	2008-2019	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eviews y Centeno Cea, k., Menéndez López, F., Sandoval Zelaya, R., & Villalta

Otra diferencia importante es que la estimación MEIPIB a pesar de incluir un menor número de observaciones, mostró mayor grado de bondad de ajuste medida por el R2, 0.98 frente a 0.85 de la estimación de Centeno Cea, et al. (2016) lo que le da mayor consistencia a la estimación MEIPIB es el cambio en el sistema estadístico nacional. A partir del gráfico 29, en promedio la participación relativa de la economía informal estimada se ubica por encima del estudio de Centeno Cea, et al. (2016) hasta 2013, entre 2013 y 2015 ambas estimaciones coinciden, pero luego se ubica por debajo de esta.

Gráfico 29 Comparación de la participación relativa de la economía informal en el PIB según estimaciones propias y precedentes durante el período 2008-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de Eviews y Centeno Cea, k., Menéndez López, F., Sandoval Zelaya, R., & Villalta Flores, J. (2016). *Medición de la economía subterránea en El Salvador: Teorización y cuantificación*. Antiguo Cuscatlán.

2.5.Efectos de la economía informal sobre el PIB

La economía informal en su actual dinámica trasciende el mundo del trabajo afectando a los sectores real, fiscal, monetario y externo del país, pero hasta la fecha algunos de sus efectos no están del todo claros y otros muy poco documentados. En este apartado se exponen las consecuencias de la informalidad sobre el Producto Interno Bruto a partir de la regresión MEIPIB encontrada con anterioridad.

Como se puede observar en la tabla 19, la producción final de la economía formal e informal valorada en millones de dólares, así como la participación relativa de ambas en el nuevo PIB total, nótese que a diferencia del PIB medido por el BCR este incluye la economía informal. Se estimó que en promedio durante el período 2008-2019 la economía formal e informal produjeron bienes y servicios por un valor anual de US\$22,169.97 y US\$9,715.04 millones respectivamente.

Las actividades formales registraron una participación relativa promedio de 69.62% del PIB total mientras las informales 30.38%, es decir, por cada dólar producido en la economía salvadoreña aproximadamente US\$0.70 ctvs. provienen de actividades formales y US\$0.30 ctvs. de la economía informal. La economía formal experimentó una reducción de 2.43 puntos porcentuales respecto al PIB en favor de las actividades informales indicando un leve incremento en su participación relativa durante el período.

Es importante dejar en claro que la verdadera participación relativa de la economía informal en el PIB es la mostrada en la tabla 19, los datos mostrados en el gráfico 30 *strictu sensu* no constituyen más que una aproximación del tamaño de la economía informal respecto al PIB oficial que únicamente incluye actividades formales. Por ello la persona lectora notará una amplia diferencia entre la participación relativa de la economía informal del gráfico y la tabla. Una vez

aclarado este punto es importante señalar algunos cambios que surgen a raíz de incluir en el PIB la economía informal.

Tabla 19 PIB total incluyendo actividades formales e informales en millones de dólares, período 2007-2019

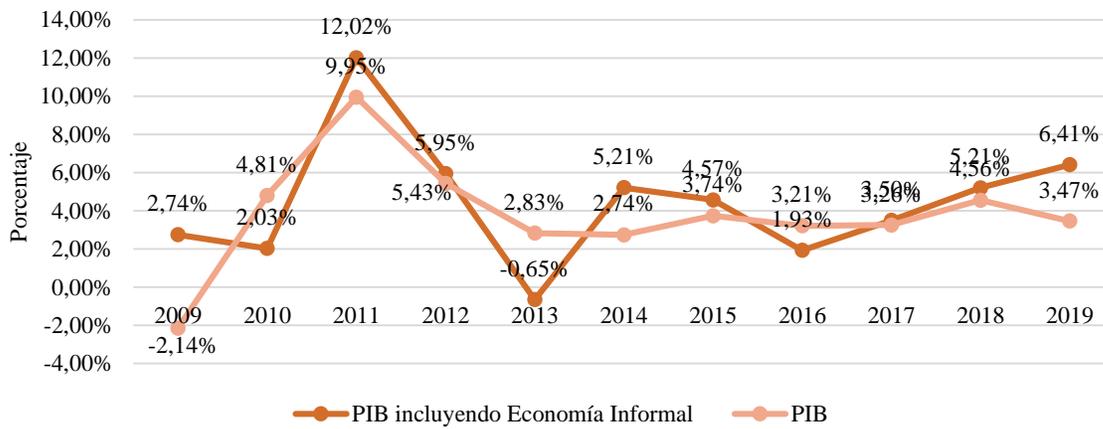
Año	PIB formal	PIB informal	PIB total	Participación relativa del PIB formal (porcentaje)	Participación relativa del PIB informal (porcentaje)
2008	17,986.89	6,976.72	24,963.61	72.05	27.95
2009	17,601.62	8,047.17	25,648.79	68.63	31.37
2010	18,447.92	7,722.05	26,169.97	70.49	29.51
2011	20,283.78	9,031.29	29,315.07	69.19	30.81
2012	21,386.15	9,674.09	31,060.24	68.85	31.15
2013	21,990.96	8,865.97	30,856.93	71.27	28.73
2014	22,593.47	9,870.60	32,464.07	69.60	30.40
2015	23,438.24	10,510.21	33,948.45	69.04	30.96
2016	24,191.43	10,413.10	34,604.53	69.91	30.09
2017	24,979.19	10,834.96	35,814.15	69.75	30.25
2018	26,117.40	11,561.61	37,679.01	69.32	30.68
2019	27,022.64	13,072.69	40,095.33	67.40	32.60

Fuente: Elaboración propia.

La tendencia mostrada por el PIB oficial en el gráfico 7 no parece revertirse cuando se incluye la economía informal en el PIB, una diferencia significativa es que los picos del ciclo económico se acentúan más en comparación con los del gráfico 7. Puntualmente en 2011 en lugar de crecer 6.95% respecto al año anterior el gráfico 30 sugiere que la economía creció 12.02%, en 2013 la caída real de la economía respecto al año inmediato fue -0.65% y no 2.83%.

En términos generales la tasa promedio de crecimiento económico durante el período 2009-2019 fue 3.80% (sin incluir la economía informal) y 4.45% (incluyendo la economía informal). Con base en lo anterior puede advertirse una subestimación promedio anual del PIB de 30.38% y 0.65% en la tasa de crecimiento económico promedio.

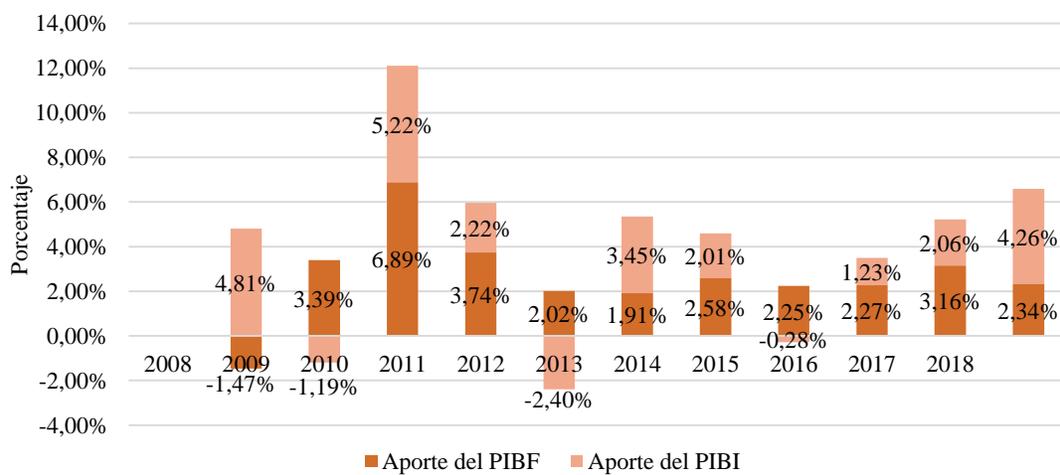
Gráfico 30 Comparación del crecimiento económico con y sin incluir la economía informal, período 2009-2019



Fuente: Elaboración propia en base en cálculos propios y BCR.

Otro aspecto importante que debe destacarse es el aporte de la economía informal al PIB, entendido como el porcentaje de crecimiento económico atribuible a las actividades informales. Según muestra el gráfico 31 en promedio de los 4.45% que crece la economía (incluyendo la economía informal) 1.94% de este crecimiento puede atribuirse al sector informal, el resto es producto del sector formal.

Gráfico 31 Aporte del PIB formal y PIB informal a la tasa de crecimiento económico



Fuente: Elaboración propia

El gráfico también revela que la crisis financiera afectó la economía informal con un rezago de un año, en 2010 se redujeron 1.19% respecto al año anterior. Con los datos encontrados no hay evidencia suficiente para señalar que la economía informal en el país tenga un comportamiento anticíclico en la producción, al contrario, pareciera ser que la misma se mueve en respuesta economía formal.

$$\ln PIBI = -2.6267 + 1.1797 PIBF + \mu \quad (17)$$

t-Statistic (-2.29) (10.31)

$R^2=0.91$ Durbin-Watson=2.30

Mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) se obtuvo la ecuación 17, es un modelo bivariante logarítmico que cuenta con 12 observaciones y 10 grados de libertad. PIBI representa la producción del sector informal y PIBF la producción del sector formal. El parámetro β_1 mide el volumen de producción informal que no depende de la economía formal, β_2 mide la sensibilidad de la producción informal ante un incremento en la producción formal.

La variable independiente es estadísticamente significativa a un nivel de confianza del 95%, el modelo indica que la producción informal es negativa en ausencia del sector formal, por otro lado, cuando la producción formal se incrementa (o disminuye) en un uno por ciento la producción informal aumenta (o disminuye) 1.18%. Se puede afirmar por tanto que la economía informal es relativamente elástica respecto a la economía formal.

$$\ln PIBF = 2.8938 + 0.7749 PIBI + \mu \quad (18)$$

t-Statistic (4.20) (10.31)

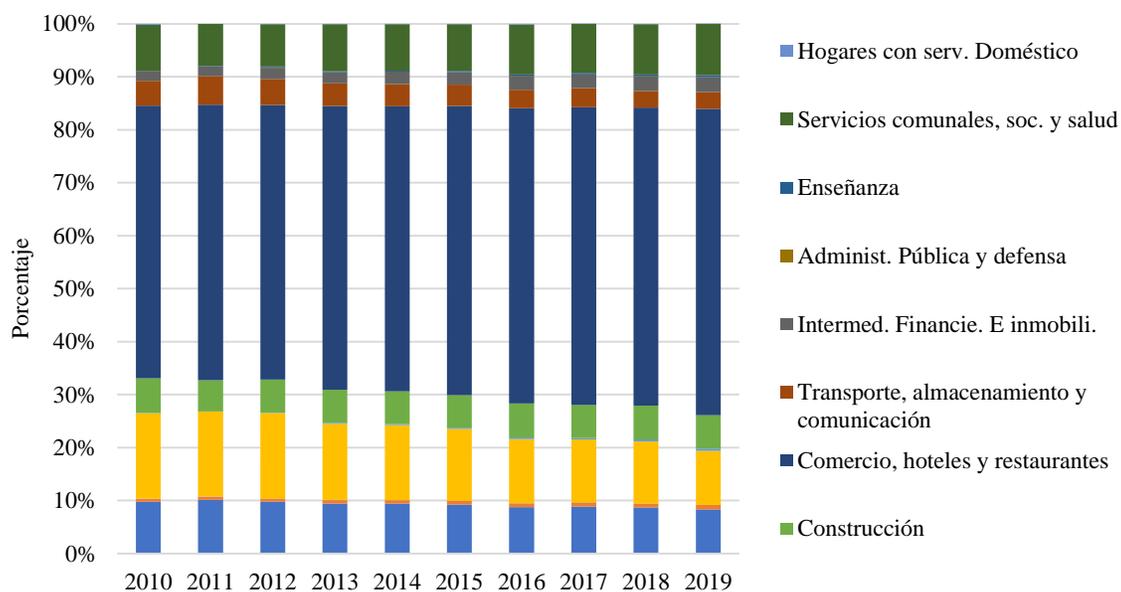
$R^2=0.91$ Durbin-Watson=2.12

Corriendo la misma regresión logarítmica en sentido inverso mediante el método MCO, siendo la variable estadísticamente significativa incluso a un nivel del 99.00% se encontró que la producción formal independiente de las actividades informales es positiva (2.8938) indicando que la relación de dependencia va desde la economía informal hacia la economía formal y no a la inversa. Adicionalmente, cuando la producción informal se incrementa (o disminuye) en un uno por ciento la producción del sector formal se incrementa (o disminuye) menos que la unidad (0.7749), se infiere que la economía formal es relativamente inelástica o poco influenciada por la economía informal.

Una vez clara la relación existente entre la economía formal e informal es importante describir la composición de la informalidad por sectores económicos, se sabe que la economía salvadoreña se encuentra terciarizada, esto significa que la mayor parte de su producción anual es generada por el sector servicios. Suponiendo que la composición del empleo informal por ramas de actividad económica sea la misma que la composición del PIB informal por ramas se muestra el gráfico 32 que resume el valor agregado por actividad.

Las actividades que mayor peso relativo promedio muestran son comercio, hoteles y restaurante (US\$5,542 millones), industria manufacturera (US\$1,358.28 millones) y agricultura, ganadería, caza y silvicultura (US\$933.63 millones), mostrando coincidencia con la composición del PIB formal por actividades económicas. Al igual que el PIB oficial los datos evidencian que la economía informal se encuentra terciarizada y responde a la lógica interna de la economía.

Gráfico 32 Valor agregado por ramas de actividad económica del sector informal, período 2010-2019



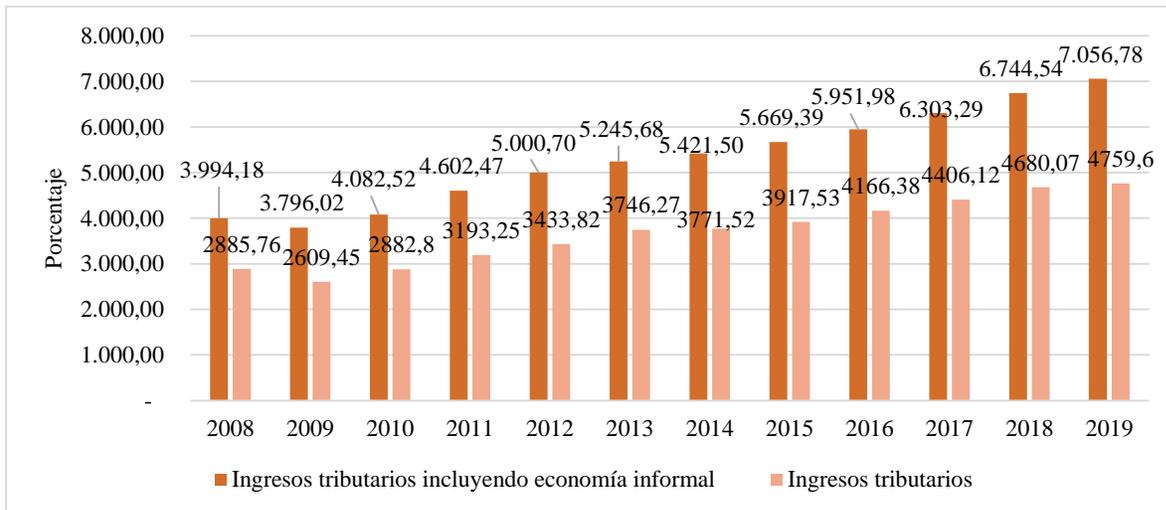
Fuente: Elaboración propia a parte de EHPM, varios años.

2.6.Efectos de la economía informal sobre la recaudación tributaria

Este apartado expone las principales consecuencias fiscales de la economía informal en el país, con unos ingresos tributarios atados a la dinámica de la actividad económica formal en deterioro, se busca estimar el volumen de ingresos que deja de percibir el gobierno general a causa de la informalidad y las potenciales consecuencias que esta situación tiene para la finanzas públicas.

Es bien sabido que la economía infomal está relacionada con los ingresos fiscales, principalmente con el impuesto sobre la renta, impuesto al valor agregado, contribuciones a la seguridad social, impuesto al consumo, impuesto al comercio exterior e impuestos sobre las transferencias de capital (Tanzi, 2002). No solo porque en el sentido de causalidad sino como variables que se ven afectadas ante esta problemática, siendo su relación en un sentido bidireccional.

Gráfico 33 Estimación de la pérdida tributaria generada por la economía informal en El Salvador, en millones de dólares período 2008-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos económica financiera del BCR.

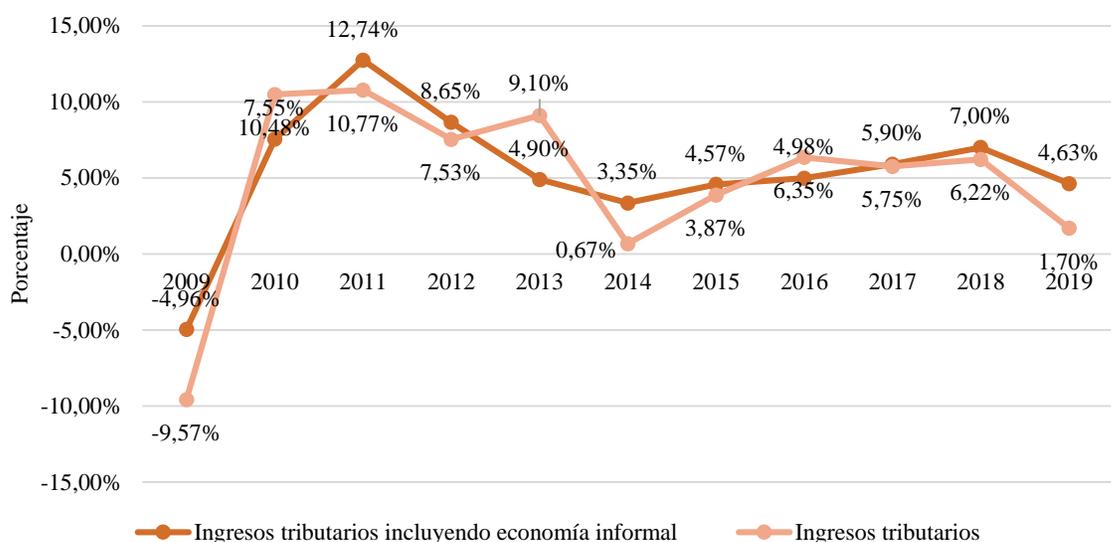
Tomando como referencia de la gráfica anterior, los ingresos tributarios incluyendo y sin incluir la economía informal y la pérdida tributaria. Para calcular los primeros se parte del supuesto que

la carga tributaria es la misma en condiciones de informalidad y en ausencia de ella, por lo tanto, con el PIB que incluye la economía informal de la tabla 19 y la información sobre carga tributaria del gráfico 16 se pudo calcular el volumen de ingresos tributarios en condiciones de informalidad, siendo la pérdida tributaria la diferencia entre los ingresos tributarios sin incluir la informalidad e incluyéndola, el signo indica si se trata de una pérdida tributaria o potenciales ingresos en el caso de que las actividades informales paguen sus impuestos y el sistema estadístico los registre de forma separada.

Los ingresos tributarios sin incluir la economía informal en promedio durante el período fueron US\$3,704.38 millones, los ingresos tributarios incluyendo la economía informal ascendieron a US\$5,322.42 millones, siendo estos últimos 30.40% superior a los primeros. Ambos ingresos se incrementan durante el período, los ingresos tributarios sin incluir la economía informal tuvieron un crecimiento promedio de 4.81% mientras los ingresos tributarios que incluyen la economía informal crecieron 5.39%.

Según el gráfico 34 ambas variables tuvieron la misma dinámica, mostraron deterioro a partir de 2011 año en que la tasa de crecimiento del PIB sin incluir la informalidad empieza a contraerse, con la diferencia que para 2014 por las reformas tributarias los ingresos tributarios que no incluyen la informalidad caen aún más, 0.67% frente a 3.35%.

Gráfico 34 Tasa de variación de los ingresos tributarios incluyendo y sin incluir la economía informal, período 2009-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos estadística-financiera del BCR.

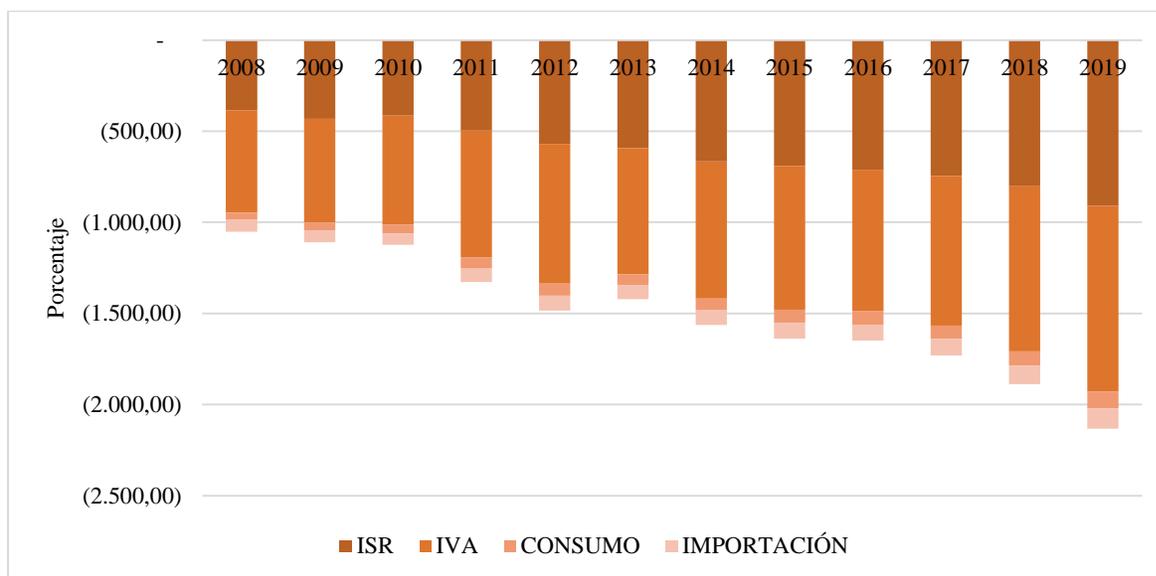
La pérdida tributaria provocada por la economía informal durante el período 2008-2019 en total fue de US\$19,416.47 millones, en promedio US\$1,618.04 millones por año. Dicha pérdida tributaria se incrementó con el tiempo pasando de US\$1,108.42 en 2008 a US\$2,297.18 millones en 2019, equivalente a una tasa de variación de 107.34% respecto al inicio del período.

La pérdida tributaria promedio del gobierno en términos relativos respecto a los ingresos tributarios incluyendo la economía informal fue de 30.35% (ver anexo 15), es decir, el gobierno central deja de percibir cada año en promedio US\$0.30 centavos por cada dólar que recauda de las actividades formales.

Como señala Tanzi la economía informal al igual que la formal demanda bienes y servicios a nacionales o extranjeros y en la mayoría de los casos los impuestos que pagan no son registrados al fisco (Tanzi, 2002). El gráfico 35 es una aproximación a la composición de la pérdida tributaria para identificar qué impuestos son los más susceptibles a la informalidad, siendo el IVA e ISR los

impuestos que mayor pérdida fiscal implican para el gobierno, esta es únicamente una estimación macroeconómica que ofrece una primera aproximación pero es necesario una cuantificación a nivel microeconómico para poder establecer un valor más apegado a la realidad.

Gráfico 35 Pérdida tributaria según los principales ingresos tributarios en millones de dólares, período 2008-2019



Fuente: Elaboración propia con base en ecuación 15 y base de datos monetaria-financiera del BCR.

CAPÍTULO III: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

La investigación “Efectos de la economía informal sobre el producto interno bruto y la recaudación tributaria durante el período 2008-2019”, abordó la dinámica del amplio segmento del mercado laboral que hoy por hoy se perfila como la principal fuente de trabajo para la sociedad salvadoreña. A continuación, se exponen las principales conclusiones y hallazgos encontrados.

- El crecimiento promedio de la economía salvadoreña durante el período 2008-2019 fue 3.97%. Los sectores servicio e industria registran una mayor participación relativa promedio respecto al PIB, 69.57% y 23.78% respectivamente. Ambos sectores también son los principales generadores de empleo informal, 70.15% del empleo informal se genera en las ramas de servicio y 19.89% en la industria. Lo anterior indica una estrategia de crecimiento económico basada en el empleo informal.
- La distribución del ingreso en El Salvador es muy desigual, el diez por ciento de la población más rica concentró en 2009 el 37.30% del ingreso mientras el diez más pobre se repartió el 1.60%. En 2019 el diez por ciento más rico concentró el 30.10% del ingreso y el diez por ciento más pobre se quedó con el 2.20% del ingreso generado.
- El país cuenta con una estructura tributaria altamente regresiva, en promedio el 61.60% de los ingresos tributarios provienen de impuestos indirectos (principalmente el IVA) y el 38.40% de impuestos directos (principalmente el ISR). Esta estructura hace vulnerable el sistema tributario frente a la economía informal.

- La población productiva actual es la más grande de los últimos 12 años llegando a 5.1 millones de personas equivalente a $\frac{3}{4}$ de la población total. Pero debido a la incapacidad del mercado de trabajo para generar oportunidades de empleo decente esto no se ha traducido en una mayor ocupación formal. Entre 2010 y 2019 según datos de DIGESTYC en promedio cada año se generó un remanente de 1,470,249 personas que no lograron insertarse al sector formal de la economía.
- Los ocupados informales representaron en promedio entre 2010 y 2019 el 51.67% de la oferta laboral urbana. De estos el 59.28% posee una edad promedio de 44 años y medio y el 25.34% 22 años, la mayoría de personas en la informalidad son mujeres (53.51%), el 49% son cuentapropistas y apenas 11.89% de ellos son asalariados permanentes. Los ocupados informales generalmente son personas en situación de pobreza, en promedio 23.01% de ellos son pobres relativos y 6.16% pobres extremos.
- El producto interno bruto cuando se incorpora la economía informal aumenta en promedio US\$9,715.04 millones, equivalente al 43.82% del PIB formal promedio del período. El tamaño de la economía informal en el país con el nuevo PIB en promedio es de 30.38% para los últimos once años. Esto indica una sobreestimación de los ratios actualmente calculados sobre la base del PIB formal como participaciones relativas de la demanda agregada, carga tributaria, ahorro corriente, entre otras.
- Se encontró que la tasa de variación promedio del PIB incluyendo la informalidad (4.45%) es mayor a la tasa de variación promedio del PIB sin incluir la economía informal (3.80%), advirtiéndose una subestimación en la tasa de crecimiento

económico. Adicionalmente, el ciclo económico cuando se incluyen las actividades informales se vuelve más pronunciado en las crisis y auges.

- Durante el período el gobierno central dejó de percibir en promedio US\$1,618.04 millones de dólares, de los cuales US\$745.08 millones fueron en concepto de IVA, US\$618.21 millones de ISR, US\$82.28 millones en impuestos a las importaciones y US\$64.61 millones de impuesto al consumo.

4.2 Recomendaciones

El análisis efectuado con anterioridad pone de manifiesto la complejidad y multidimensionalidad de la economía informal, en la actualidad no se discute la necesidad de alternativas de solución que contribuyan a resolver esta problemática. A raíz de la experiencia y los resultados de la investigación se proponen 4 ejes de acción orientados a mejorar las condiciones de vida de este sector.

Apoyo productivo a la micro y pequeñas empresas informales

- Aperturar líneas de crédito destinadas a financiar proyectos de inversión de las micro y pequeñas empresas informales a través de la banca pública.
- Favorecer la participación de las micro y pequeñas empresas informales en las licitaciones públicas que regula la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP), con esto se busca abrir nuevos segmentos de mercado a estas unidades productivas para que provean bienes y servicios al gobierno.

- Formar a los empresarios informales en contabilidad, ventas y administración empresarial para que puedan administrar su negocio a largo plazo en coordinación con el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP).
- Crear una bolsa de empleo informal donde las micro y pequeñas empresas informales puedan encontrar trabajadores acordes a lo que necesitan, con ello el MTPS conocerá de primera mano la dinámica mensual del mercado laboral informal, por otro lado, se busca que el sector informal tenga mayor acceso a recursos laborales y reducir la asimetría de información en este mercado.

Creación de marco normativo

- Promover la creación de un proyecto de ley que contenga una definición precisa de la economía informal y las actividades que la integran para garantizar los derechos y obligaciones que la misma deberá contener.
- Destinar recursos institucionales del presupuesto aprobado para el MTPS con el propósito de crear un ente contralor que garantice el cumplimiento de los derechos laborales de los ocupados informales, cuyas responsabilidades estén determinadas por la ley.
- Establecer las obligaciones y derechos de las unidades productivas y empleados informales.

Desarrollo del sistema estadístico

- Actualizar la metodología estadística utilizada por DIGESTYC en la medición de la informalidad, la misma tiene más de 30 años de desfase y no incluye formas recientes

de empleo informal, subestima el tamaño de la economía informal y no incluye la medición del empleo informal a nivel rural.

- Incluir en el próximo censo de población y vivienda un apartado especial orientado a la caracterización de la economía informal por edades, sexo, zona de residencia, departamento, nivel educativo, condición de pobreza, categoría ocupacional, entre otros.
- Promover en el BCR la creación de una metodología de estimación indirecta compatible con los datos agregados con la finalidad de rastrear la dinámica de la economía informal.
- Publicar de manera desagregada la información estadística del BCR incluyendo la economía informal y sin incluirla.
- Fomentar entre las universidades líneas investigativas interdisciplinarias para los proyectos de tesis en el abordaje de temas como derechos laborales en la informalidad, costos fiscales, relaciones de cooperación, elementos culturales, entre otras áreas del problema. Con ello se busca generar suficiente información que pueda utilizarse para conocer a profundidad este sector.
- Realizar de manera continua la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, para obtener información sobre el grado de informalidad del aparato productivo, actualmente solo está disponible para 2017.

Obligaciones tributarias

- Fomentar una cultura tributaria de pago, evitando la persecución a las micro y pequeñas empresas informales.
- Mejorar la eficiencia en la recaudación tributaria.

- Diseñar un propuesta de ley para el pago de un monotributo que incluya un componente impositivo y uno previsional. Dicho impuesto deberá estar en función de las capacidades financieras de las micro y pequeñas empresas informales y requiere un estudio especial para determinar su monto, estructura y canales de pago.
- No considerar a la economía informal solo una fuente potencial de ingresos tributarios, implica relaciones de cooperación, derechos humanos, identidad y valores culturales entre otros.
- Mejorar la estructura tributaria del gobierno en favor de una mayor progresividad para que la administración pública no sea susceptible ante la informalidad.
- Avanzar hacia una estructura tributaria más progresiva, que permita a la administración pública contar con los recursos suficientes para apoyar a las empresas que están en la informalidad a transitar hacia la formalidad.
- No considerar a la economía informal solo como una fuente potencial de ingresos tributarios, sino desde una visión integral lo que implica relaciones de cooperación, derechos humanos, identidad y valores culturales entre otros.

Referencias

- Aguilar A., K., Gavidia C., F., & López O., M. (2016). *Educación y bono demográfico: una ventana de oportunidades para el desarrollo de El Salvador*. Antigua Cuscatlán.
- Alarcon, R., Cruz, R., Díaz Bautista, A., González K., G., & Izquierdo, A. (2009). *La crisis financiera en Estados Unidos y su impacto en la migración mexicana*. Tijuana.
- Alianza Social Continental. (2002). *Alternativas para las Américas*. Ciudad de México: Alianza Social Continental.
- Alvarado, C. (2010). *Análisis de la Productividad y los Costos Laborales Unitarios Reales en El Salvador 1990-2009. Aspectos Teóricos e implicaciones en la Competitividad*. San Salvador.
- Argueta Sánchez, C. J., Campos Alvarado, S. E., & Chévez Flores, R. S. (2012). *Precariedad laboral: un estudio de las condiciones del área rural*. Antigua Cuscatlán.
- Argueta Sánchez, C., Campos Alvarado, S., & Chevez Flores, R. (2012). *Precariedad laboral: un estudio de las condiciones del área rural*. Antigua Cuscatlán.
- Argumedo, P., & Oliva, J. A. (Noviembre de 2017). *FUSADES- Análisis económico 35*. Obtenido de [http://fusades.org/sites/default/files/Analisis%20economico%2035_El%20mercado%20la boral%20salvadore%C3%B1o_Nov2017_0.pdf](http://fusades.org/sites/default/files/Analisis%20economico%2035_El%20mercado%20la%20boral%20salvadore%C3%B1o_Nov2017_0.pdf)
- Arriola R., K., Mena B., M., Meza M., A., & Pérez A., A. (2010). *Reforma al sistema de pensiones: cobertura, brechas de género y poder adquisitivo*. Antigua Cuscatlán.
- Ávalos, C. (2014). Luchas contra la informalidad en El Salvador: avances y desafíos. En R. Valent, *Economía informal: ¿democracia a medias* (págs. 37-42). San Salvador: Sistema de las Naciones Unidas en El Salvador.
- BCR. (2009). *Informe económico 2009*. San Salvador: BCR.
- BCR. (2010). *Revista trimestral Julio-Septiembre*. San Salvador.
- BCR. (2011). *Informe económico anual 2011*. San Salvador: BCR.
- BCR. (05 de Octubre de 2016). *Exportaciones de servicios mantienen tendencia de crecimiento de los últimos seis años*. Obtenido de Exportaciones de servicios mantienen tendencia de crecimiento de los últimos seis años: https://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_k2&view=item&id=860:exportaciones-de-servicios-mantienen-tendencia-de-crecimiento-de-los-%C3%BAltimos-seis-a%C3%B1os&Itemid=168

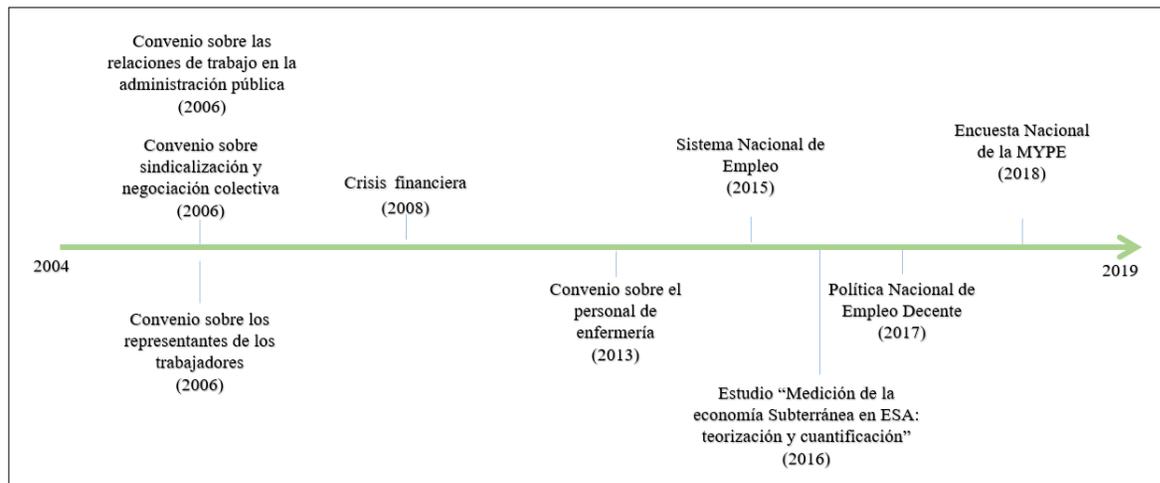
- BCR. (29 de Enero de 2018). *Exportaciones alcanzan US\$5,760 millones en 2017 y aumentan 6.3%*. Obtenido de Exportaciones alcanzan US\$5,760 millones en 2017 y aumentan 6.3%:
[https://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_k2&view=item&id=1100:exportaciones-alcanzan-us\\$5760-millones-en-2017-y-aumentan-63&Itemid=168](https://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_k2&view=item&id=1100:exportaciones-alcanzan-us$5760-millones-en-2017-y-aumentan-63&Itemid=168)
- BCR. (2018). *Glosario de términos técnicos y conceptos económicos*.
- BCR. (2019). *Informe Económico Anual*. San Salvador.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson Education.
- Bertranou, F., & Casanova, L. (2013). *Informalidad laboral en Argentina: Segmentos críticos y políticas para la formalización*. Buenos Aires.
- BID. (2016). *La población receptora de remesas en El Salvador*. BID.
- Blanchard, O., & Pérez Enri, D. (2000). *MACROECONOMÍA: TEORÍA Y POLÍTICA ECONÓMICA CON APLICACIONES A AMÉRICA LATINA*. Buenos Aires : Pearson Educación.
- BM. (16 de Noviembre de 2020). *Desempleo total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT)*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2009&start=1991>
- Briones, C. (1987). *Un ensayo de descripción de las características del "Sector Informal" urbano salvadoreño*. San Salvador : UCA.
- Cabrera, O. O., & Melgar, P. (2013). *La transformación estructural: Una solución a la trampa de bajo crecimiento en El Salvador*. San Salvador.
- Centeno Cea, k., Menéndez López, F., Sandoval Zelaya, R., & Villalta Flores, J. (2016). *Medición de la economía subterránea en El Salvador: Teorización y cuantificación*. Antiguo Cuscatlán.
- CEPAL. (2014). *Cambio Estructural y Crecimiento Centroamérica y República Dominicana*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL. (2019). *Balance preliminar de las economías de Centroamérica y la República Dominicana en 2018 y perspectivas para 2019*. Ciudad de México: CEPAL.
- Chablé Sangeado, J., & González Gutierrez, A. (2010). La economía subterránea en México: Una aproximación cuantitativa. *Hitos de ciencias económico-administrativas*, 57-66.
- CONAMYPE. (2018). *Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017*. San Salvador.
- Contreras, D., López, J., Marroquin, I., & Méndez, C. (2016). *Análisis de la complejidad de la economía informal en El Salvador: un estudio del impacto de la concentración y*

- centralización del capital en las condiciones del empleo informal, período 1990-2014.*
Antiguo Cuscatlán.
- DIGESTYC. (2011). *Manual del encuestador*.
- DIGESTYC. (2019). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*. Ciudad Delgado.
- Duvernay, F., & Neffa, J. (2008). *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. III Análisis institucionalistas*. Buenos Aires: Fondo de cultura económica.
- EIL. (2019). *Los Salarios Mínimos de Maquila y las Canastas Básicas de Alimentos en cuatro países de Centroamérica 2019*. San Salvador: Equipo de investigadores laborales.
- FUNDE. (2008). *Seguridad fiscal en El Salvador, medidas para fortalecer la tributación*. San Salvador.
- Gujarati, D., & Porter, D. (2010). *Econometría*. México: Mc Graw Hill, quinta edición.
- L. Feige, E. (1989). *The Underground economies*. New York.
- Lindo-Fuentes, H. (2006). *La economía de El Salvador en el siglo XIX*. San Salvador.
- Menjívar, R. (1980). *Acumulación originaria y desarrollo del capitalismo en El Salvador*. Costa Rica.
- Ministerio de Economía, DIGESTYC, UNFPA, & CELADE. (2014). *El Salvador: estimaciones y proyecciones de población. Nacional 2005-2050, Departamental 2005-2050*. San Salvador.
- Ministerio de Hacienda. (24 de Noviembre de 2020). *Portal de transparencia fiscal*. Obtenido de https://www.transparenciafiscal.gob.sv/ptf/es/PTF2-Ley_de_Responsabilidad_Fiscal/
- Ministerio de Trabajo y Previsión Social. (2017). *Política Nacional de Empleo Decente*. San Salvador.
- Neffa, J. (2008). Las Teorías de la segmentación de los mercado de trabajo. En F. E. Duvernay, & J. C. Neffa, *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. III Análisis institucionalistas* (págs. 139-206). Buenos Aires: Fondo de cultura económica.
- Núñez, A., & Gómez, C. (2008). Controversia y debate actual sobre el sector informal. *Análisis económico*, 131-155.
- OIT. (1972). *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra.
- OIT. (1993). *Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*.
- OIT. (2002). *El trabajo decente y la economía informal*. Ginebra.
- OIT. (2013). *La economía informal en Centroamérica y República Dominicana: desarrollo subregional y estudios de caso*. San José, Costa Rica.

- OIT. (nd). *El trabajo decente y la economía informal*. Ginebra.
- PNUD. (2018). *Informe sobre desarrollo humano El Salvador 2018 ¡Soy joven! ¿ y ahora qué?*
- Portes, A. (1989). La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: Respuesta a Klein y Tokman. *Estudios Sociológicos*, 369-374.
- Portes, A., & William, H. (2004). *La economía informal*. Santiago de Chile.
- Rodríguez Trejo, R., & Fuentes, N. (2010). *Situación y perspectivas económicas y fiscales de El Salvador*. San Salvador.
- Salazar Villalta, R. (2010). *Crecimiento económico y sector informal en El Salvador*. San Salvador.
- Santos Pérez, R. (2016). Estimación de la economía informal para México mediante un método monetario, 1970-2012 . *Eseeconomía Vol. XI, 45*, 71-103.
- Schneider, F., buehn, A., & Montenegro, C. (2010). *Shadow economies all over the world, new estimates for 162 countries from 1999 to 2007*.
- Segovia, A. (2002). *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador*. Guatemala: F & G Editores.
- Solar H., O. (2013). *Orígenes y desarrollo del concepto de Informalidad en América Latina*. Ciudad de Chile: FLACSO.
- Solar H., O., & González R., M. (2019). *Acceso a la salud de los trabajadores que laboran en la economía informal y sus familias: Orígenes, lecciones y aprendizajes de la región de las Américas*. Santiago de Chile: FLACSO.
- SPTA. (2019). *Análisis del empleo formal en El Salvador (2001-2017)*. San Salvador: Secretaría de Participación, Transparencia y Anticorrupción.
- Tanzi, V. (1 de Mayo de 1998). *Corruption Arround the World: Causes, Consequences*,. Obtenido de INTERNATIONAL MONETARY FUND: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30/Corruption-Around-the-World-Causes-Consequences-Scope-and-Cures-2583>
- Tanzi, V. (2002). *The Shadow Economy, Its Causes and Its Consequences*, en *Brazilian Institute of Ethics in Competition*. Rio de Janeiro.
- Valenzuela Feijóo, J. (1997). Cinco dimensiones del modelo neoliberal. *Política y cultura*, núm. 8 primavera, 9-38.
- Weller, J. (2010). *Mercado laboral y diálogo social en El Salvador*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Anexos

Anexo I Aspectos relacionados al empleo salvadoreño durante el período 2004-2019



Fuente: Elaboración propia con base en información contenida en Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

Anexo 2 Tasa de participación relativa de las actividades económicas del sector servicios respecto al PIB en porcentaje, período 2008-2019

Actividades económicas	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	2.62	2.84	3.15	3.17	3.59	3.99	3.69	3.68	2.93	2.44	2.84	3.13	3.06
Suministro de agua, alcantarillados y gestión de desechos	0.62	0.59	0.61	0.84	0.75	0.79	0.77	0.66	0.67	0.79	0.74	0.69	0.70
Comercio, reparación de vehículos automotores y motocicletas	11.7 2	11.1 3	11.8 5	11.4 5	10.9 9	11.2 3	11.7 1	11.9 9	11.8 4	11.6 3	11.5 1	11.4 1	11.3 1
Transporte y almacenamiento	4.67	4.63	4.26	4.25	4.35	4.31	4.49	4.10	4.48	4.85	4.72	4.66	4.77
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	2.47	2.42	2.39	2.44	2.49	2.67	2.75	2.79	2.76	2.85	2.86	2.91	2.96
Información y comunicaciones	4.49	4.33	4.23	3.86	3.76	3.63	3.68	3.56	3.45	3.41	3.29	3.21	3.12
Actividades financieras y de seguros	6.44	6.55	6.83	6.78	6.43	6.00	6.04	6.22	6.31	6.17	6.30	6.24	6.31
Actividades inmobiliarias	8.03	7.88	8.04	7.66	6.98	7.03	7.05	7.14	7.22	7.38	7.27	7.26	7.34
Actividades profesionales, científicas y técnicas	2.62	2.67	2.80	2.79	2.76	2.73	2.47	2.53	2.29	2.27	2.26	2.27	2.14
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	2.26	2.44	2.57	2.72	2.87	3.17	3.41	3.49	3.49	3.51	3.60	3.66	3.66
Administración pública y defensa, planes de seguridad social y de afiliación obligatoria	6.40	6.45	6.98	7.04	7.02	6.97	7.16	6.88	7.39	7.41	7.40	7.35	7.34
Enseñanza	4.17	4.13	4.50	4.31	4.43	4.84	4.90	4.74	4.67	4.71	4.64	4.61	4.68
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	2.66	2.69	2.84	2.73	2.66	2.73	2.96	2.96	3.04	3.07	3.15	3.23	3.27
Actividades Artísticas, de entretenimiento y recreativas	0.40	0.37	0.39	0.43	0.44	0.40	0.39	0.38	0.40	0.39	0.40	0.40	0.40
Otras actividades de servicios	1.70	1.63	1.78	1.70	1.54	1.49	1.43	1.49	1.47	1.45	1.49	2.63	2.64
Actividades de los hogares como empleadores 2/	1.39	1.40	1.54	1.33	1.11	1.14	1.12	1.15	1.20	1.23	1.23	0.00	0.00
PIB servicios	62.6 6	62.1 5	64.7 5	63.5 1	62.1 8	63.1 2	64.0 0	63.7 6	63.6 1	63.5 6	63.7 0	63.6 7	63.6 9

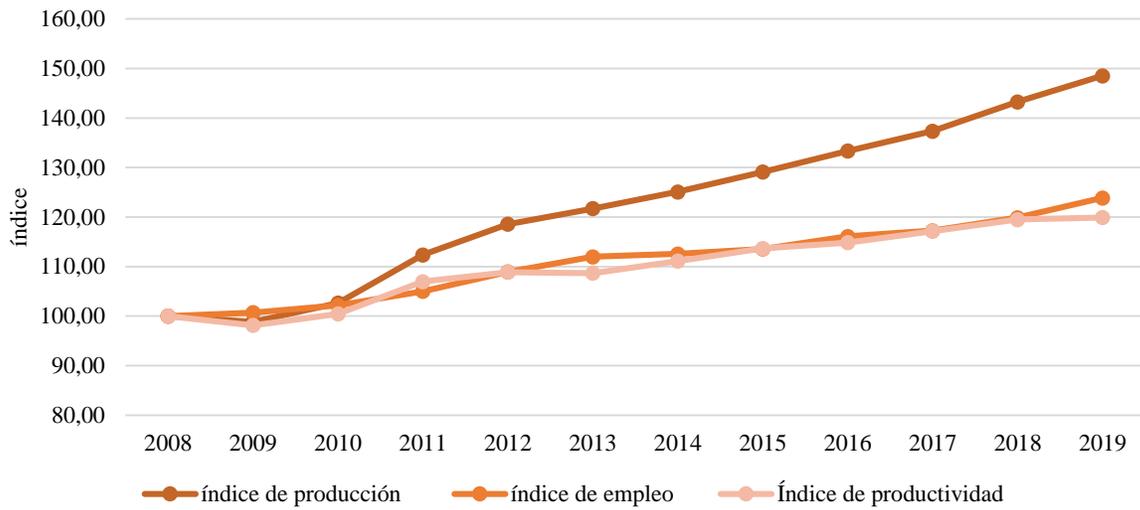
Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR.

Anexo 3 Tasa de variación de las actividades económicas del sector servicios en porcentaje, período 2008-2019

Actividades económicas	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	14.4 0	8.78	5.47	24.4 9	16.9 5	-4.93	2.63	- 17.42	- 14.03	20.2 6	14.9 2	1.28
Suministro de agua, alcantarillados y gestión de desechos	0.46	1.09	43.5 1	-1.14	10.9 1	-0.37	- 12.11	5.63	21.67	-2.83	-2.20	4.14
Comercio, reparación de vehículos automotores y motocicletas	0.36	4.18	1.30	5.53	7.73	7.25	5.19	2.45	1.39	2.15	3.71	2.48
Transporte y almacenamiento	4.82	- 10.00	4.78	12.3 9	4.52	6.99	-6.00	13.32	11.71	0.48	3.21	5.80
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	3.73	-3.64	7.28	12.1 1	13.0 2	6.01	4.23	2.44	6.69	3.70	6.35	5.18
Información y comunicaciones	1.87	-4.33	-4.41	7.10	1.89	4.26	-0.56	0.52	1.93	-0.28	1.95	0.70
Actividades financieras y de seguros	7.49	2.10	3.95	4.25	-1.59	3.54	5.73	5.32	0.92	5.40	3.58	4.64
Actividades inmobiliarias	3.70	-0.13	-0.12	0.25	6.21	3.04	4.02	4.96	5.51	1.73	4.33	4.63
Actividades profesionales, científicas y técnicas	7.97	2.45	4.54	8.89	4.19	-7.09	5.33	-6.21	2.39	2.88	5.08	- 2.55
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	14.1 9	2.99	10.6 8	16.1 8	16.4 3	10.6 2	5.20	3.84	3.62	5.91	6.41	3.50
Administración pública y defensa, planes de seguridad social y de afiliación obligatoria	6.66	5.81	5.79	9.64	4.64	5.68	-1.36	11.40	3.53	3.19	3.74	3.37
Enseñanza	4.69	6.64	0.40	12.8 6	15.3 3	3.92	-0.53	2.26	4.08	1.67	3.96	4.86
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	6.80	3.43	0.94	7.17	8.02	11.3 9	2.75	6.59	4.20	6.05	7.15	4.93
Actividades Artísticas, de entretenimiento y recreativas	-1.56	3.72	14.9 6	13.4 8	-5.31	0.86	0.02	9.88	0.98	3.72	6.68	2.36
Otras actividades de servicios	1.86	6.33	0.53	-0.31	2.00	-1.71	7.04	2.19	1.78	6.29	85.0 8	3.58
Actividades de los hogares como empleadores 2/	6.17	7.48	-9.18	-8.63	8.16	1.02	6.17	8.10	5.90	2.66	--	--
PIB servicios	4.86	1.95	2.81	7.65	7.02	4.26	2.35	3.50	3.13	3.48	4.51	3.50

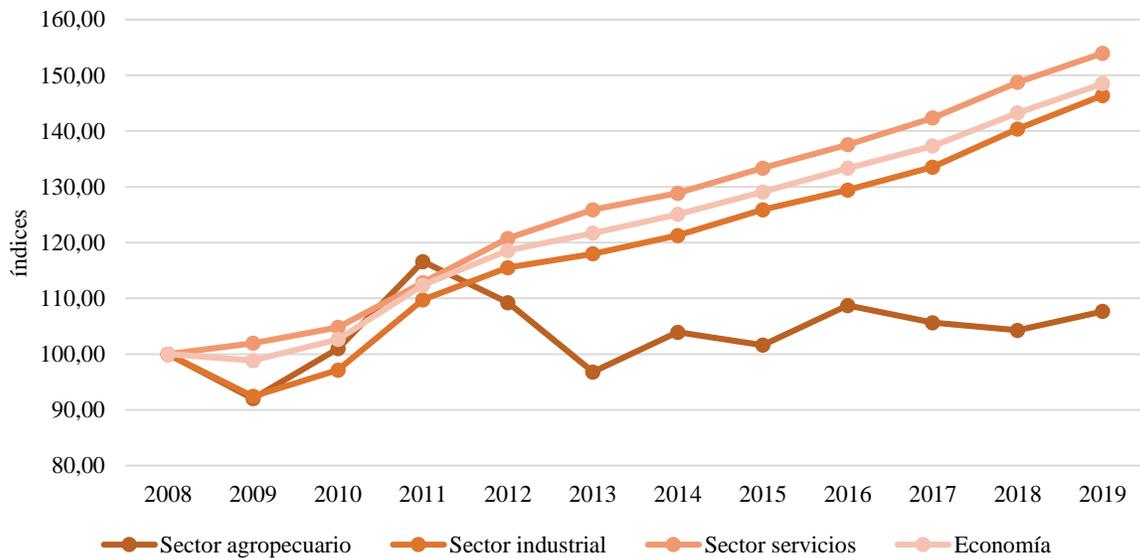
Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR.

Anexo 4 Índices de producción, empleo y productividad de El Salvador, período 2008-2019



Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR y EHPM de DIGESTYC.

Anexo 5 Índices de productividad por sectores económicos y global de la economía salvadoreña, período 2008-2019



Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR y EHPM de DIGESTYC.

Anexo 6 PIB por el lado del gasto en millones de dólares, tasas de participación relativa y de variación, período 2008-2019

VARIABLES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Consumo	15539	16602.15	15491.62	16097.79	17802.52	18614.4	19280.83	19576.63	19939.74	20228.38	20841.39	21780.99	22437.37
Gasto público	2894.35	3163.11	3277.14	3227.18	3643.93	3925.22	4125.2	4058.47	4454.96	4542.35	4673.48	4808.94	4978.82
Inversión	3084.3	3111.31	2030.86	2746.84	3160.43	3232.08	3203.35	3250.83	3165.85	3267.6	3522.21	4649.23	4496.33
Exportaciones	4349.4	4809.8	4215.8	4971.1	5878.6	6110.25	6536.79	6677.02	6911.04	6884.54	7251.4	7517.18	7982.95
Importaciones	-8855.3	-9699.5	-7413.8	-8595	-10201.7	-10495.79	-11155.2	-10969.48	-11033.34	-10731.44	-11309.3	-12638.95	-12872.83
PIB por el lado del gasto	17011.75	17986.89	17601.62	18447.92	20283.78	21386.15	21990.96	22593.47	23438.24	24191.43	24979.19	26117.4	27022.64
Tasas de participación relativa													
Consumo	91.34%	92.30%	88.01%	87.26%	87.77%	87.04%	87.68%	86.65%	85.07%	83.62%	83.44%	83.40%	83.03%
Gasto público	17.01%	17.59%	18.62%	17.49%	17.96%	18.35%	18.76%	17.96%	19.01%	18.78%	18.71%	18.41%	18.42%
Inversión	18.13%	17.30%	11.54%	14.89%	15.58%	15.11%	14.57%	14.39%	13.51%	13.51%	14.10%	17.80%	16.64%
Exportaciones	25.57%	26.74%	23.95%	26.95%	28.98%	28.57%	29.72%	29.55%	29.49%	28.46%	29.03%	28.78%	29.54%
Importaciones	-52.05%	-53.93%	-42.12%	-46.59%	-50.29%	-49.08%	-50.73%	-48.55%	-47.07%	-44.36%	-45.27%	-48.39%	-47.64%
PIB por el lado del gasto	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Tasas de variación													
Consumo	nd	6.84%	-6.69%	3.91%	10.59%	4.56%	3.58%	1.53%	1.85%	1.45%	3.03%	4.51%	3.01%
Gasto público	nd	9.29%	3.60%	-1.52%	12.91%	7.72%	5.09%	-1.62%	9.77%	1.96%	2.89%	2.90%	3.53%
Inversión	nd	0.88%	-34.73%	35.26%	15.06%	2.27%	-0.89%	1.48%	-2.61%	3.21%	7.79%	32.00%	-3.29%
Exportaciones	nd	10.59%	-12.35%	17.92%	18.26%	3.94%	6.98%	2.15%	3.50%	-0.38%	5.33%	3.67%	6.20%
Importaciones	nd	9.53%	-23.57%	15.93%	18.69%	2.88%	6.28%	-1.66%	0.58%	-2.74%	5.38%	11.76%	1.85%
PIB por el lado del gasto	nd	5.73%	-2.14%	4.81%	9.95%	5.43%	2.83%	2.74%	3.74%	3.21%	3.26%	4.56%	3.47%

Fuente: elaboración propia con base en estadísticas monetario-financiera del BCR.

Anexo 7 Salario promedio por rama de actividad económica 2008-2019

Rama de actividad	Salario promedio
Agricultura, ganad., caza, silv.	153.26
Pesca	239.21
Explot. minas y canteras	269.30
Industria manufacturera	285.44
Suministro elec., gas y agua	460.92
Construcción	297.62
Comercio, hoteles y rest	291.72
Transporte, almac. y comunicaciones	360.74
Intermediación financiera e inmobiliaria	427.43
Adm. publica y defensa	496.38
Enseñanza	552.70
Serv. comunales, soc. y salud	339.16
Hog. con serv. domestico	147.29
Otros	1140.14

Fuente: elaboración propia a partir EHPM varios años.

Anexo 8 Población productiva como porcentaje de la población total, período 2008-2019

Porcentaje	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costa Rica	67.26	68.47	68.29	69.01	69.16	69.07	69.80	68.87	68.65	68.41	68.19	68.93
El Salvador	60.06	61.10	61.66	62.72	63.57	64.31	64.69	64.99	65.59	65.59	66.14	67.13
Guatemala	nd	nd	56.65	57.73	57.60	58.23	59.92	60.23	59.71	60.71	61.63	61.85
Honduras	57.59	58.21	58.97	60.01	59.96	59.55	60.88	61.35	61.71	61.37	61.86	62.47
Nicaragua	nd	61.16	60.56	60.71	61.19	nd	63.16	nd	nd	nd	nd	64.45
Panamá	62.45	62.35	62.68	62.72	62.67	62.79	62.82	62.86	62.69	62.40	nd	62.75
Promedio Centroamericano	61.84	62.26	61.47	62.15	62.36	62.79	63.55	63.66	63.67	63.70	64.45	64.60

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del sistema de información de mercados laborales y seguridad social, Banco Interamericano de Desarrollo, varios años.

Anexo 9 Empleo informal clasificado por actividad económica en porcentaje, período 2010-2019

Años	Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	Pesca	Explotación de minas y canteras	Industria manufacturera	Suministro de electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio, Hoteles y Restaurantes	Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	Intermediarios financieros e Inmobiliaria	Administración pública y defensa	Enseñanza	Servicios comunales, sociales y de salud	Servicios domésticos
2010	9.81	0.54	0.02	16.11	0.07	6.55	51.44	4.70	1.86	0.01	0.04	8.66	0.20
2011	10.15	0.62	0.01	16.03	0.02	5.91	51.96	5.43	1.80	0.00	0.13	7.92	0.00
2012	9.81	0.58	0.02	16.12	0.06	6.24	51.83	4.92	2.15	0.02	0.18	8.00	0.08
2013	9.45	0.65	0.02	14.36	0.18	6.29	53.51	4.26	2.15	0.00	0.15	8.87	0.11
2014	9.41	0.66	0.02	14.18	0.19	6.16	53.80	4.21	2.33	0.00	0.21	8.78	0.06
2015	9.26	0.70	0.02	13.54	0.23	6.16	54.54	4.04	2.36	0.00	0.23	8.85	0.06
2016	8.76	0.70	0.03	12.10	0.30	6.47	55.71	3.50	2.63	0.01	0.25	9.44	0.12
2017	8.89	0.76	0.02	11.86	0.31	6.18	56.20	3.65	2.58	0.00	0.29	9.21	0.05
2018	8.68	0.73	0.03	11.74	0.35	6.40	56.22	3.16	2.80	0.01	0.31	9.46	0.10
2019	8.37	0.81	0.03	10.20	0.39	6.30	57.86	3.18	2.83	0.00	0.34	9.66	0.05

Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas laborales de la Encuesta de Hogares para Propósitos Múltiples, varios años.

Anexo 10 Ingresos tributarios del gobierno central en los países centroamericanos (en millones de dólares), período 2008-2019

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	Centroamérica
2008	4,577.0	2,885.8	4,413.4	-	1,118.9	2,613.8	-
2009	3,946.2	2,609.5	3,896.6	-	1,083.1	2,898.6	-
2010	4,738.5	2,882.8	4,316.5	2,237.9	1,195.4	3,101.8	18,473.0
2011	5,476.6	3,193.3	5,176.8	2,598.3	1,415.9	3,536.6	21,397.6
2012	5,981.1	3,433.8	5,467.9	2,717.6	1,576.6	4,421.6	23,598.6
2013	6,587.7	3,746.3	5,897.7	2,740.5	1,645.5	4,859.5	25,477.1
2014	6,543.4	3,771.5	6,350.7	3,240.9	1,816.8	4,828.9	26,552.3
2015	7,224.4	3,917.5	6,515.8	3,525.9	1,985.8	4,910.0	28,079.4
2016	7,650.9	4,166.4	7,193.4	3,873.5	2,145.4	5,432.4	30,462.0
2017	7,736.5	4,406.8	7,717.6	4,114.0	2,283.0	5,553.5	31,811.5
2018	7,915.5	4,680.1	7,604.5	4,317.0	2,044.7	5,678.2	32,240.0
2019	8,327.9	4,759.6	8,130.3	4,253.9	2,212.2	5,344.8	33,028.7

Fuente: elaborado a partir de ICEFI. (23 de noviembre de 2020). Observatorio estadístico fiscal. Obtenido de <https://icefi.org/observatorio-estadistico-fiscal>. Sección de cifras fiscales, indicador “Carga tributaria”.

Anexo 11 Carga tributaria de los países centroamericanos como porcentaje del PIB, período 2008-2019

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	Centroamérica
2008	15.0	16.0	11.0		13.2	10.4	
2009	12.9	14.8	10.3		13.1	10.7	
2010	12.7	15.6	10.4	14.2	13.6	10.5	12.9
2011	13.0	15.7	10.9	14.7	14.5	10.2	13.2
2012	12.9	16.1	11.0	14.7	15.0	10.9	13.4
2013	13.2	17.0	11.1	14.9	15.0	10.7	13.7
2014	12.9	16.7	11.0	16.5	15.3	9.7	13.7
2015	13.2	16.7	10.4	16.9	15.6	9.1	13.6
2016	13.4	17.2	10.8	17.9	16.1	9.4	14.1
2017	13.2	17.6	10.8	17.8	16.6	8.9	14.2
2018	13.1	17.9	10.7	18.0	15.7	8.7	14.0
2019	13.5	17.6	10.6	17.0	17.7	8.0	14.1

Fuente: elaborado a partir de ICEFI. (23 de noviembre de 2020). Observatorio estadístico fiscal.

Obtenido de <https://icefi.org/observatorio-estadistico-fiscal>. Sección de cifras fiscales, indicador “Carga tributaria”.

Anexo 12 Estructura tributaria del gobierno central en los países centroamericanos (en millones de dólares), período 2008-2019

Año	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua		Panamá		Centroamérica	
	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos
2008	1,439.5	3,137.5	1,021.9	1,863.9	1,285.2	3,128.2			361.5	757.3	1,350.9	1,262.9		
2009	1,335.1	2,611.1	962.7	1,646.8	1,190.0	2,706.6			385.4	697.7	1,604.4	1,294.3		
2010	1,608.4	3,130.2	1,012.3	1,870.5	1,282.3	3,034.2	711.9	1,526.0	397.1	798.3	1,691.5	1,607.5	6,703.5	11,966.6
2011	1,812.1	3,664.5	1,143.2	2,050.1	1,633.1	3,543.8	909.8	1,688.6	505.5	910.5	1,700.0	2,003.0	7,703.6	13,860.4
2012	2,025.5	3,955.6	1,269.7	2,164.2	1,718.0	3,749.9	912.5	1,805.0	566.8	1,009.8	2,481.8	2,215.2	8,974.3	14,899.7
2013	2,336.9	4,250.8	1,500.2	2,246.0	2,043.2	3,854.5	970.2	1,770.3	599.9	1,045.5	2,619.6	2,239.7	10,070.1	15,406.8
2014	2,349.5	4,193.9	1,546.0	2,225.6	2,298.3	4,052.4	1,029.4	2,211.5	694.7	1,122.2	2,468.9	2,360.1	10,386.7	16,165.7
2015	2,674.7	4,549.7	1,565.5	2,352.1	2,300.1	4,215.6	1,143.4	2,382.5	781.9	1,203.9	2,496.6	2,413.4	10,962.3	17,117.1
2016	2,906.7	4,744.2	1,681.7	2,484.7	2,738.0	4,455.4	1,314.6	2,558.9	870.4	1,275.0	2,842.9	2,589.5	12,354.3	18,107.7
2017	3,072.8	4,663.7	1,757.2	2,648.9	2,821.5	4,896.1	1,430.3	2,683.8	950.2	1,332.9	2,949.3	2,604.2	12,981.3	18,829.5
2018	3,298.2	4,617.4	1,843.5	2,836.6	2,704.0	4,900.5	1,532.4	2,784.6	927.2	1,117.5	3,170.4	2,507.9	13,475.6	18,764.5
2019	3,522.7	4,805.2	1,914.0	2,845.6	2,853.9	5,276.3	1,435.4	2,818.6	997.3	1,214.9	2,880.5	2,464.3	13,603.7	19,425.0

Fuente: elaborado a partir de ICEFI. (23 de noviembre de 2020). Observatorio estadístico fiscal. Obtenido de <https://icefi.org/observatorio-estadistico-fiscal>. Sección de cifras fiscales, indicador "Estructura tributaria".

Anexo 13 Estructura tributaria de los gobiernos centrales en Centroamérica (porcentaje), período 2008-2019

Año	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua		Panamá		Centroamérica	
	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos
2008	31.5	68.5	35.4	64.6	29.1	70.9			32.3	67.7	51.7	48.3		
2009	33.8	66.2	36.9	63.1	30.5	69.5			35.6	64.4	55.3	44.7		
2010	33.9	66.1	35.1	64.9	29.7	70.3	31.8	68.2	33.2	66.8	51.3	48.7	35.8	64.2
2011	33.1	66.9	35.8	64.2	31.5	68.5	35.0	65.0	35.7	64.3	45.9	54.1	36.2	63.8
2012	33.9	66.1	37.0	63.0	31.4	68.6	33.6	66.4	36.0	64.0	52.8	47.2	37.4	62.6
2013	35.5	64.5	40.0	60.0	34.6	65.4	35.4	64.6	36.5	63.5	53.9	46.1	39.3	60.7
2014	35.9	64.1	41.0	59.0	36.2	63.8	31.8	68.2	38.2	61.8	51.1	48.9	39.0	61.0
2015	37.0	63.0	40.0	60.0	35.3	64.7	32.4	67.6	39.4	60.6	50.8	49.2	39.2	60.8
2016	38.0	62.0	40.4	59.6	38.1	61.9	33.9	66.1	40.6	59.4	52.3	47.7	40.5	59.5
2017	39.7	60.3	39.9	60.1	36.6	63.4	34.8	65.2	41.6	58.4	53.1	46.9	40.9	59.1
2018	41.7	58.3	39.4	60.6	35.6	64.4	35.5	64.5	45.3	54.7	55.8	44.2	42.2	57.8
2019	42.3	57.7	40.2	59.8	35.1	64.9	33.7	66.3	45.1	54.9	53.9	46.1	41.7	58.3

Fuente: elaborado a partir de ICEFI. (23 de noviembre de 2020). Observatorio estadístico fiscal. Obtenido de <https://icefi.org/observatorio-estadistico-fiscal>. Sección de cifras fiscales, indicador “Estructura tributaria”.

Anexo 14 PIB incluyendo producción informal durante el período 2008-2019

Año	PIB	PIB incluyendo Economía informal	PIB informal	Porcentaje del PIB
2008	17,986.89	24,963.61	6,976.72	38.79%
2009	17,601.62	25,648.79	8,047.17	45.72%
2010	18,447.92	26,169.97	7,722.05	41.86%
2011	20,283.78	29,315.07	9,031.29	44.52%
2012	21,386.15	31,060.24	9,674.09	45.24%
2013	21,990.96	30,856.93	8,865.97	40.32%
2014	22,593.47	32,464.07	9,870.60	43.69%
2015	23,438.24	33,948.45	10,510.21	44.84%
2016	24,191.43	34,604.53	10,413.10	43.04%
2017	24,979.19	35,814.15	10,834.96	43.38%
2018	26,117.40	37,679.01	11,561.61	44.27%
2019	27,022.64	40,095.33	13,072.69	48.38%
Promedio	22,169.97	31,885.01	9,715.04	43.67%

Fuente: Elaboración propia a partir del MEIPIB.

Anexo 15 Estimación de la pérdida tributaria durante el período 2008-2019

Año	PIB	Producción de la economía informal	PIB incluyendo Economía informal	Ingresos tributarios incluyendo economía informal	Ingresos tributarios	Pérdida fiscal	ISR	IVA	CONSUMO	IMPORTACIÓN
2008	17,986.89	6,976.72	24,963.61	3,994.18	2885.76	- 1,108.42	- 385.68	- 561.06	- 36.79	- 68.69
2009	17,601.62	8,047.17	25,648.79	3,796.02	2609.45	- 1,186.57	- 431.64	- 568.96	- 45.34	- 62.75
2010	18,447.92	7,722.05	26,169.97	4,082.52	2882.8	- 1,199.72	- 414.58	- 596.19	- 49.81	- 62.65
2011	20,283.78	9,031.29	29,315.07	4,602.47	3193.25	- 1,409.22	- 497.28	- 694.68	- 61.96	- 73.85
2012	21,386.15	9,674.09	31,060.24	5,000.70	3433.82	- 1,566.88	- 570.28	- 765.21	- 66.66	- 81.95
2013	21,990.96	8,865.97	30,856.93	5,245.68	3746.27	- 1,499.41	- 592.16	- 692.69	- 58.06	- 79.73
2014	22,593.47	9,870.60	32,464.07	5,421.50	3771.52	- 1,649.98	- 665.66	- 752.60	- 65.36	- 79.31
2015	23,438.24	10,510.21	33,948.45	5,669.39	3917.53	- 1,751.86	- 690.91	- 788.67	- 72.59	- 86.83
2016	24,191.43	10,413.10	34,604.53	5,951.98	4166.38	- 1,785.60	- 711.00	- 777.01	- 72.92	- 88.49
2017	24,979.19	10,834.96	35,814.15	6,303.29	4406.12	- 1,897.17	- 746.88	- 819.57	- 74.49	- 90.77
2018	26,117.40	11,561.61	37,679.01	6,744.54	4680.07	- 2,064.47	- 802.59	- 906.28	- 78.51	- 100.32
2019	27,022.64	13,072.69	40,095.33	7,056.78	4759.6	- 2,297.18	- 909.86	- 1,018.07	- 92.79	- 112.00

Fuente: Elaboración propia.