

LA PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR INDUSTRIAL

Equipo de Trabajo del Seminario de
Graduación de 1983.

Introducción

El presente artículo pretende señalar algunos elementos y características de uno de los estratos productivos más desatendidos y continuamente marginados de la economía salvadoreña; la pequeña empresa. Más específicamente, nos interesan estudiar las unidades productoras de este estrato ubicadas en lo que se denominan manufacturas diversas.

La pequeña empresa a que nos referimos en este trabajo es, concretamente, aquel estrato de la industria manufacturera cuyas unidades productoras ocupan a menos de 5 personas, las unidades más pequeñas de la industria salvadoreña, y que en otros estudios se le han denominado "sector informal".¹ Estas "empresas" presentan ciertas peculiaridades que las diferencian de las demás unidades productoras del sector industrial y de la economía salvadoreña en general.

Para lograr nuestro propósito, comenzamos señalando algunos elementos que pudieran caracterizar y definir a la pequeña empresa; luego, pasamos a estudiar el comportamiento de este estrato productivo en el período 1961-1978, tratando de ubicarlo en el marco general de la industria, estudiando su distribución geográfica y por actividades, el empleo generado, el excedente apropiado y sus posibilidades de acceso al financiamiento. Terminamos exponiendo algunas reflexiones sobre el fenómeno analizado.

* El presente trabajo fue coordinado por el Lic. José Antonio Alvarado y se basa en la tesis de Licenciatura de José Raúl Zeledón y Daniel Orlando Aguilar, titulada: "La Pequeña Empresa no Capitalista dentro del Sector Industrial Salvadoreño, en el período 1961-1978", UCA, septiembre de 1984.

1. Caracterización de la Pequeña Empresa y delimitación del objeto de estudio

La pequeña empresa, por su reducido tamaño y ubicación en el aparato productivo, presenta ciertas características peculiares que la diferencian del resto de empresas del sector industrial. Entre los elementos que podrían ayudar a caracterizar y definirla podríamos señalar los siguientes:

a) Muchas veces los productores directos son también propietarios de los medios de producción, originando relaciones de producción diferentes a las típicamente prevalecientes en las empresas más grandes y dinámicas.

b) Generalmente la producción es realizada por el "empresario" y su familia, quienes no reciben un salario por su actividad productiva, no existiendo, además, un horario de trabajo determinado, el que por lo general se realiza en la misma casa de habitación, confundiendo con la actividad doméstica, interviniendo en ello niños y mujeres en una forma incipiente de división del trabajo. Las relaciones salariales o el empleo de mano de obra no familiar, se da en muy pocas ocasiones.

c) La técnica y medios de producción son simples, consistiendo básicamente en el manejo de algunas herramientas como martillos, sopletes, tijeras, máquinas de coser, cuchillos, etc., requiriendo sólo un corto período de entrenamiento del trabajador; la división del trabajo es mínima y en muchas ocasiones el productor directo realiza todo el proceso, desde la transformación y, en no pocos casos, elaboración de la materia prima hasta la obtención del producto final.

d) Muchas unidades productivas no producen "para el mercado" sino "por encargo" y/o al mayorista-intermediario, como sería el caso de talleres de costura, zapaterías, orfebrerías, talabarterías, tortillerías y otras.

e) En este tipo de producción no hay acumulación, no hay excedente que acumular; lo que el "pequeño productor" logra, con grandes esfuerzos, es reponer las herramientas y materiales gastados en el proceso productivo, y lo que él considera como "ganancia" no es más que la retribución a su trabajo y el de su familia.

Son estas características de la pequeña empresa lo que no le permite alcanzar un lugar significativo dentro de los parámetros con los que se mide el acontecer económico (valor de la producción, valor agregado, productividad y otros); pasando inadvertidas, no siendo objeto de programas de asistencia técnica y financiera.

Unidades productivas como las señaladas, se encuentran presentes en diferentes sectores y actividades económicas de nuestro país; sin embargo, nuestra atención estará orientada hacia aquellas que, en la clasificación censal del año 1978, se denominan manufacturas diversas, al que llamaremos sector industrial. Concretamente, dentro del sector industrial, nos interesan aquellas unidades productoras que ocupan a menos de cinco personas.

El período de estudio estará comprendido entre 1961 y 1978, específicamente y dada la frecuencia del levantamiento censal en nuestro país, se analizará la información de los años 1961, 1971 y 1978.

II. La Pequeña Empresa en el Período 1961-1978

1. Comportamiento de la Pequeña Empresa en el Marco General de la Industria.

Ubicaremos a la pequeña empresa dentro del sector industrial en su conjunto, a través de variables generales que nos permitan una primera aproximación a la importancia relativa de este estrato productivo.

CUADRO No. 1
PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL SECTOR
INDUSTRIAL 1961-1971-1978 CIFRAS ABSOLUTAS Y PORCENTAJES

	1961		1971				1978				
	UPPE		TSI		UPPE		TSI		UPPE		TSI
	Abso- luto	%	Abso- luto	%	Abso- luto	%	Abso- luto	%	Abso- luto	%	
Unidades productoras Personal	15,757	85.5	18,427	17,848	87.3	20,433	8,746	88.6	9,874		
Ocupado Personal	30,558	33.9	85,038	33,476	39.1	85,576	16,789	22.4	75,107		
Remunerado	8,054	14.0	57,592	8,101	14.9	54,553	4,167	6.8	61,183		
Valor bruto de la producción (miles de ₡)	79,960	11.4	699,573	106,477	9.9	1,075,236	151,192	5.2	2,903,655		

Simbología: UPPE = Unidades productoras de la pequeña empresa.

TSI = Total sector industrial.

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), Ministerio de Economía. Censos Económicos 1961, 1972 y 1979.

La pequeña empresa es el estrato más numeroso del sector industrial salvadoreño, participando con más del 85% del total de unidades productoras y en constante ascenso durante el período analizado. Sin embargo, su importancia se revierte al considerar los otros indicadores presentados en el Cuadro 1: su capacidad de generar empleo se ha ido haciendo cada vez menor, lo que podría reflejar una tendencia de estas empresas a volverse unipersonales; el personal remunerado desciende más rápidamente que el personal ocupado, lo que reflejaría un mayor énfasis en el empleo de mano de obra familiar; por último, su participación en la producción generada por el sector muestra un sensible descenso en el período analizado.

En principio, podríamos deducir un persistente marginamiento de la pequeña empresa dentro del sector industrial salvadoreño, una continua pérdida de importancia a la luz de las variables con las que se mide al acontecer económico.

2. Distribución geográfica y por actividades de la pequeña empresa.

La pequeña empresa se presenta en todos los departamentos de la república, aunque desigualmente distribuida, siendo, en su orden, San Salvador, Santa Ana y San Miguel, en los que mayor participación adquieren este tipo de unidades productoras. Durante el período analizado, la pequeña empresa tendió a concentrarse en estos tres departamentos; del total de unidades productoras en 1961, el 43% se concentraba en esos departamentos, en 1971 ascendieron a 48.8%, y en 1978 a 54%.

De las nueve actividades económicas en que se divide el sector industrial salvadoreño, de acuerdo a la nomenclatura del CIIU la pequeña empresa se concentra básicamente en dos de ellas: la actividad 31 que incluye productos alimenticios, bebidas y tabaco; y la actividad 32, correspondiente a textiles, prendas de vestir e industria del cuero. La concentración de la pequeña empresa en estas actividades industriales, se ilustra con el siguiente cuadro.

CUADRO No. 2

PARTICIPACION DE LAS UNIDADES PRODUCTORAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN LAS ACTIVIDADES 31 y 32 DEL SECTOR INDUSTRIAL SALVADOREÑO. 1961 - 1978

Actividades	1961		1971		1978	
	U.P.P.E	% respecto al total U.P.P.E.	U.P.P.E.	% respecto al total U.P.P.E.	U.P.P.E.	% respecto al total U.P.P.E.
31	7,975	50.6%	9,526	53.4	3,555	40.6
32	5,322	33.8	5,964	33.4	3,309	37.8

FUENTE: DIGESTYC. Obras citadas.

Como puede verse en el Cuadro No. 2, las actividades 31 y 32 aglutinan a más del 78% de las unidades productoras de la pequeña empresa, durante el período estudiado. Dentro de estas actividades, los grupos de industrias a que más se dedica la pequeña producción se presentan en el cuadro No. 3.

Estas agrupaciones de industrias en que más se concentra la pequeña empresa son algunas en las que, incluso, tienen producciones superiores a las demás unidades productoras del sector industrial salvadoreño en cuyo interior se presentan relaciones de producción propiamente de tipo capitalista. Consideramos que éste es un indicador de las actividades que no le han interesado a la gran empresa de producción fabril. Además, existe otras industrias a las que se dedica sólo la pequeña empresa, como se refleja en el Cuadro No. 4.

CUADRO No. 3
GRUPOS DE INDUSTRIAS MAS IMPORTANTES DENTRO DE LA
PEQUEÑA EMPRESA CORRESPONDIENTES A LAS ACTIVIDADES
31 Y 32 PARA EL AÑO DE 1978

Código	Grupo de Industrias	Unidades Produc.	Produc- ción*
3111-01	Matanzas particulares	591	50,693
3116-00	Molino para maíz	1,058	5,774
3121-01	Tortillerías	1,276	11,188
3212-08	Fabricación de colchas de hilo de algodón	170	3,277
3212-09	Fabricación de hamacas de tela	35	901
3220-03	Sastrerías	1,485	8,560
3220-04	Costurerías y talleres de moda	1,030	4,896
3233-00	Talabarterías	51	1,203

FUENTE: DIGESTYC. Censos Económicos 1979, Tomo I.

* miles de colones.

CUADRO No. 4
INDUSTRIAS DENTRO DE LAS ACTIVIDADES 31 Y 32 EN LAS
QUE SOLO INTERVIENE LA PEQUEÑA EMPRESA. 1978.

Código	Industrias	Unidades Product.	Produc- ción*
3111-05	Extracción y refinación de mante- ca de cerdo	6	38
3113-02	Fabricación y envase de conser- vas, mermeladas y jaleas	1	3
3113-03	Fabricación y envase de encurtido de legumbres y hortalizas	1	11
3116-00	Molino para maíz	1,058	5,774
3116-04	Molino para forraje	1	13
3121-10	Preparación de papas fritas	1	22
3121-14	Elaboración de empanadas	2	26
3134-01	Fabricación de bolis	2	15
3140-01	Fabricación de cigarros (puros)	43	219
3140-02	Desvenamiento y preparación de tabaco en rama	4	288
3211-02	Telares e Hilanderías a mano	4	39
3212-00	Fabricación de almohadas (excep- tó hule)	1	6
3212-07	Fabricación de manteles de tela	7	46
3213-12	Fabricación de gorras de tejido de punto	3	37

3213-15	Fabricación de paños de tejido de punto para secar platos y repasadores de piso	1	13
3214-00	Fabricación de tapices y alfombras, tejidas o trenzadas de cualquier fibras o hilado textil	28	149
3215-01	Fabricación de lazos y cables de henequén	9	152
3215-02	Fabricación de hamacas y manguillos de fibra de henequén (pita)	106	347
3215-06	Fabricación de redes para pescar	6	8
3215-07	Fabricación de carteras de fibra de henequén (pita)	1	6
3220-13	Fabricación de ropa interior para niños (excepto punto)	1	2
3220-20	Fabricación de gorras con vicera	7	75
3233-05	Fabricación de cinturones de cuero	6	232
3233-07	Fabricación de billeteras y monederos de cuero	4	33
3240-04	Fabricación de cerquillos para calzado	1	31

* En miles de colones.

Fuente: DIGESTYC. Censo Económico para 1978. (Listados no publicados)

De estos elementos podría deducirse que la pequeña producción llena el vacío dejado por la gran industria y que, más bien, la pequeña empresa se puede dedicar a estas actividades porque no le interesan a las empresas más grandes y dinámicas del sector. Sin embargo, estas actividades son importantes para satisfacer algunas de las necesidades básicas de la población, como es el caso de los molinos de maíz, tortillerías, sastrerías y otras.

3. El Empleo generado en la Pequeña Producción.

Al relacionar el personal de la pequeña empresa que recibe un salario, con el resto del sector industrial, se puede establecer la proporción en que ambos contratan fuerza de trabajo. Esta relación es una de las características básicas de la pequeña empresa, es decir, el escaso empleo de fuerza de trabajo retribuable con salario y sus correspondientes relaciones de producción.

En 1961, la pequeña empresa, por cada 100 unidades productoras ocupaba en promedio 51.11 obreros; en cambio, en el resto de empresas del sector industrial, por cada 100 unidades productoras se empleaban 1,694.94 obreros y aprendices, y 160.41 empleados técnico-administrativos (1,855.35 personas en total).

Para 1978, esta relación es aún más significativa: por cada 100 unidades productoras de la pequeña empresa se ocupan 47.64 obreros, mientras que en la empresa promedio del resto del sector se emplean 4,100.62 obreros y 953.99 técnico-administrativos (5,054.61 en total); este último cambio, principalmente el que corresponde al personal técnico-administrativo, es un claro indicador de la extensión y desarrollo de la producción capitalista.

Además, la pequeña producción ha disminuído su ya escasa contratación de obreros: de 0.51 obreros por empresa en 1961, a 0.48 obreros por empresa en 1978 indicando que cada vez sus actividades tienden a desarrollarse con mano de obra familiar.

Para establecer las categorías de ocupación que proporciona la pequeña empresa, se ha relacionado el total de personal ocupado con el total de unidades productoras. Esta relación da como resultado lo siguiente: para 1961, cada pequeña empresa ocupaba 1.94 personas, de las cuales, 0.90 eran propietarios y copropietarios, 0.53 familiares y 0.51 eran obreros y aprendices. En 1978, cada pequeña empresa ocupa 1.92 personas distribuidas así: 0.99 son propietarios y copropietarios, 0.45 familiares sin remuneración y 0.48 son obreros y aprendices.

Al comparar los resultados anteriores, se nota claramente un cambio en la estructuración del personal de la pequeña empresa ya que como lo indican esas proporciones, la disminución en los trabajadores, familiares, obreros y aprendices, ha sido compensada por un aumento en los propietarios. Por otra parte, estos cambios también están indicando que estas unidades productoras tienden a ser más unipersonales. En 1978, el 42.25% corresponden a esta estratificación (Ver Cuadro No. 5).

CUADRO No. 5
PEQUEÑA EMPRESA
NUMERO DE UNIDADES PRODUCTORAS, PERSONAL OCUPADO,
PERSONAL REMUNERADO, REMUNERACIONES PAGADAS
Y REMUNERACIONES PROMEDIOS, CLASIFICADOS
POR NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS PARA 1978

	UNIDADES PRODUCTORAS		REMUNERACIONES PAGADAS			
	Cifras Absolutas	Cifras Porcentual.	Personal Ocupado	Personal Remunera.	(En miles de ¢)	Promedio Mensual
De 1 persona	3,695	42.25	3,695	86	182	177.33
De 2 a 4 personas	5,051	57.75	13,094	4,081	9,903	
De 2 personas	2,876	32.88	5,752	1,039	2,275	182.47
De 3 personas	1,358	15.53	4,074	1,363	3,091	188.98
De 4 personas	817	9.34	3,268	1,679	4,538	225.18
Sumas	8,746	100.00	16,789	4,167	10,086	

Fuente: DIGESTYC. Obras citadas.

En cuanto a la capacidad que estas unidades tienen para absorber mano de obra distinta a la del propietario, los factores antes mencionados dan lugar para establecer que en cada pequeña empresa se demanda en promedio en 1978 el empleo de 0.93 personas, las cuales estarían compuestas por 0.45 trabajadores familiares sin remuneración y 0.48 obreros y aprendices.

Las cifras presentadas en el Cuadro No. 5 bien pueden dar base para afirmar que de continuar desarrollándose y expandiéndose la producción capitalista, la pequeña empresa, si no desaparece, estará conformada por unidades productoras que no podrían catalogarse como empresas generadoras de empleo, ya que según dicho cuadro, para 1978 sólo figuran 817 unidades (el 9.34%) que emplean 4 personas, mientras en el extremo opuesto se encuentran 3,695 (equivalentes al 42.25%) que son unipersonales y por lo tanto no emplean personas ajenas al propietario, en términos generales.

Separando del total las unidades unipersonales que, teóricamente sólo emplean a 3,695 personas en total, las 5,051 unidades restantes proporcionan la subsistencia a 13,094 personas, entre obreros asalariados y trabajadores familiares sin remuneración. Al separar de estas 13,094 personas a aquellas que sin pertenecer a las unidades unipersonales reciben un salario (4,081), deja a 9,013 personas que entre familiares y copropietarios sin remuneración, dependen del ingreso que pueda obtener el propietario.

Este último señalamiento hace que la situación de la pequeña empresa y del personal no remunerado que se encuentra en su interior, sea preocupante, al estar su subsistencia supeditada a los ingresos de los propietarios, que de por sí son reducidos, haciendo suponer pésimas condiciones de vida. De acuerdo a cálculos que se analizan más adelante, el excedente anual correspondiente a cada propietario, específicamente en 1961 y 1971 (¢ 2,229.30 y ¢ 2,520.54 respectivamente), sin descontar los gastos generales, no es muy halagador. La situación se complica más, al considerar que detrás de cada persona ocupada no remunerada (excluyendo al propietario) pudiera existir un grupo familiar de por lo menos 4 miembros cada uno.

Al considerar el promedio de los salarios nominales establecidos para el personal remunerado dentro de la pequeña empresa, la situación también es crítica. Los salarios anuales promedios han sido establecidos en base a la información censal²; ¢ 653.08 (ó ¢ 56.09 por mes) para 1961; ¢ 778.55 (ó ¢ 64.88 - por mes) para 1971 y ¢ 2,420.45 (ó ¢ 210.70) para 1978. Esto viene a demostrar que no alcanzan a cubrir las necesidades más esenciales del ser humano y que difieren negativamente de los salarios mínimos establecidos legalmente; por ejemplo, para 1961 el Decreto 160 emitido en Junio/61 por el Director Cívico Militar de El Salvador, estableció como salario mínimo ¢ 3.00 diarios para aquellos establecimientos con un activo mayor de ¢ 10,000.00. Para 1983 el salario mínimo era de ¢ 11.00 diarios en el Municipio de San Salvador y de ¢ 10.00 para otros municipios.

El que existan 86 obreros en las unidades productoras unipersonales, que por lógica no deberían ocupar personas distintas del propietario o familiares, hace pensar que algunos de sus propietarios no permanecen en el lugar de trabajo o no se dedican completamente a las actividades de sus unidades productoras sino en forma parcial; este caso también podría presentarse en los otros grupos de la pequeña empresa.

El hecho de que éste tipo de empresas aún persistan dentro del aparato productivo no obstante haber experimentado cambios significativos, es un claro indicador de lo necesario y conveniente que su existencia resulta para la producción capitalista.

Sus producciones, aunque no son voluminosas, en su mayoría se dedican a la producción de alimentos, prendas de vestir y muchos productos más de consumo diario, los cuales al orientarse a la clase trabajadora, en una forma indirecta contribuyen a mantener bajo el costo de mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo.

Esta última observación, a nuestro entender, además de ser la base de las relaciones entre la pequeña empresa y las demás empresas del sector industrial, es el argumento que apoya la razón para esperar que su existencia perdure por tiempo indefinido.

Por otra parte, la cantidad de personas de la producción no capitalista constituyen una reserva de mano de obra disponible en cualquier momento para los requerimientos del sector industrial o de cualquier otro sector de la economía.

En cuanto a lo que teóricamente representa el salario como expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo, las cifras calculadas para el personal remunerado que trabaja en la pequeña empresa y que se presenta en el Cuadro No. 6 indican que con este pago no alcanzan a cubrir las necesidades básicas como vivienda, vestido y alimentación. Estos cálculos conducen a determinar que estos grupos de personas no pueden cubrir además, las necesidades que se refieren a educación, salud, diversión, etc. Los salarios promedio pagados, más bien indican que las condiciones de vida en que se desenvuelven no les proporcionan un bienestar mínimo necesario o al menos que se asemeje al que se podría esperar tengan los obreros de los estratos superiores del sector, lo cual no significa que estos últimos satisfagan adecuadamente sus necesidades.

Para tener un medio de comparación, valga considerar los salarios promedios de los obreros de las empresas con cinco y más personas ocupadas en el sector industrial: ₡ 120.47 por mes para 1971 y ₡ 360.30 para 1978, cálculos que son superiores a los correspondientes a los obreros de la pequeña empresa.

Esta superioridad salarial observada indica un mejor nivel de vida relativo con respecto a la pequeña empresa; situación que se puede reforzar agregando que estos grupos de obreros tienen prestaciones sociales tales como acceso al seguro social, vacaciones anuales y otras, que les dan cierto grado de bienestar. Estas prestaciones en la pequeña empresa, si existen no es en la generalidad.

CUADRO No. 6
REMUNERACIONES PAGADAS EN CIFRAS ABSOLUTAS Y
REMUNERACIONES PROMEDIOS DE LA PEQUEÑA EMPRESA
1961-1971-1978

	1961	1971	1978
CIFRAS ABSOLUTAS			
Remuneraciones pagadas	5,421	6,307	10,086 (miles de colones)
Personal remunerado	8,054	8,101	4,167 "
CIFRAS PROMEDIOS			
Salario promedio anual	673	778	2,420 (colones)
Salario promedio mensual	56.09	64.87	201.70 "

Fuente: DIGESTYC. Obras citadas.

4. El Excedente Económico.

Para situar mejor la posición de la pequeña empresa en cuanto a la generación de excedente económico en el sector industrial salvadoreño, creemos conveniente ilustrarlo comparándola con la gran empresa (100 y más personas ocupadas) del sector. Esto se presenta en el Cuadro No. 7.

CUADRO No. 7
EXCEDENTE BRUTO GENERADO POR LA PEQUEÑA Y GRAN
EMPRESA DEL SECTOR INDUSTRIAL. 1961-1978
(EN MILES DE COLONES Y PORCENTAJES)

	1961		1971		1978	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Pequeña empresa	31,636	15.4	42,277	14.1	67,960	6.8
Gran empresa	107,981	52.7	161,169	53.8	798,765	70.8

* Porcentaje calculado con respecto al excedente bruto total del sector.

FUENTE: DIGESTYC. Obras citadas.

La proporción del excedente bruto³ apropiado por la pequeña empresa, además de ser muy reducida, presenta un sensible y continuo descenso durante el período estudiado, de 15.4% en 1961 baja a 6.8% en 1978; mientras que la gran empresa se apropia cada vez de un mayor excedente.

Al querer avanzar más en la distribución del excedente generado, no podemos pasar del "excedente bruto" para la pequeña producción, por las

limitaciones de datos contenidos en los Censos Económicos para el período: la ausencia de información con respecto al capital fijo, depreciación y gastos generales. Situación que pudiera superarse elaborando cálculos estimados en base a los datos disponibles para el resto de empresas del sector, pero conscientes de que esta forma de proceder pudiera establecer resultados dudosos, estimamos conveniente quedarnos en el "excedente bruto" e identificarlo con el "beneficio industrial".

El que propongamos manejar el excedente bruto como el beneficio de la pequeña producción, se fundamenta en que no existe el control de gastos personales y de la "empresa", como queda dicho, lo que pudiera presentar una especie de compensación, si tomamos en cuenta que el "empresario" y su familia han vivido sin remuneración, lo que quiere significar que de la actividad industrial desarrollada han ido saliendo algunos gastos que han complementado lo necesario para la subsistencia del grupo y que seguramente han sido absorbidos por el "negocio".

De esta manera creemos que el excedente bruto puede manejarse como el beneficio de la pequeña producción, siendo así que para el año de 1978 dicho excedente ascendió a ₡ 7,770 por unidad productora (Ver Cuadro No. 8). Si este valor lo distribuimos entre el número de personas no remuneradas por unidad productiva, corresponde a cada trabajador —incluido el propietario— la suma de ₡ 5,384 anuales⁴ o sea ₡ 449 mensuales.

CUADRO No. 8.
EXCEDENTE BRUTO POR UNIDAD PRODUCTORA DE LA
PEQUEÑA Y GRAN EMPRESA DEL SECTOR INDUSTRIAL.
(CIFRAS EN COLONES)

	1961	1971	1978
Pequeña empresa	2,008	2,369	7,770
Gran empresa	1,255,593	1,790,767	5,062,550

FUENTE: DIGESTYC. Obras citadas.

Para estos "empresarios" el ingreso que estamos tratando (al emplear parte de él para los gastos del "negocio") apenas les sería suficiente para obtener lo necesario para la subsistencia familiar, lo que no les permite una acumulación que posibilite ampliar sus actividades productivas. Este excedente, pues, es una especie de remuneración a su actividad dentro del proceso y no el "beneficio" que él cree obtener.

5. Evaluación del acceso de la pequeña producción a las fuentes de financiamiento.

Dentro de las instituciones privadas (hoy nacionalizadas) los créditos son otorgados generalmente a nivel comercial y no de fomento —al menos en lo que se refiere a los fondos captados del público— exigiendo para sus

otorgamientos el cumplimiento de trámites en exceso burocratizados y respaldados que les garanticen su recuperación en el menor plazo posible, aparte del elevado tipo de interés que aplican en sus operaciones.

Los pequeños productores, al no tener las garantías exigidas por estas instituciones y no calificar como tales las que pudieran ofrecer, como el caso de su vivienda que el propietario quiera ofrecer en garantía o la firma de un amigo o pariente de su mismo nivel socio-económico, se ven prácticamente aislados de estas fuentes financieras. Por estas y otras razones, no se hará mayor comentario sobre estas instituciones, pasando de inmediato a exponer lo relacionado con las instituciones públicas y de fomento.

Dentro de las instituciones creadas por el estado con la finalidad de fomentar el desarrollo de la industria en general y de apoyar el funcionamiento de determinado estrato de empresas y/o determinada actividad productiva, teóricamente y dentro de lo legal, las empresas no tienen a primera presentación ningún impedimento. Es decir, si responden a las finalidades propuestas puede aplicar cualquier empresa. Sin embargo, detrás de esta apertura también se hallan muchos obstáculos: estas instituciones tienen ciertas exigencias que cumplir; es a estas normas, requisitos, reglas y conceptualizaciones que nos referiremos, ya que con su cumplimiento excluyen o marginan al estrato de la pequeña empresa, cuyo funcionamiento se ha tratado de analizar.

a) Las garantías del financiamiento

Este aspecto es algo que es ineludible en cualquier operación financiera, algo que la pequeña empresa no alcanza a cumplir. Haciendo historia del fomento a la pequeña producción durante los últimos veinte años tenemos que, primeramente el Instituto Salvadoreño de Fomento a la Producción (INSAFOP) según memoria de labores de 1961, para la concesión de préstamos, ponía como condición la venta en el mercado de las acciones correspondientes al capital suscrito y no pagado.

Luego, el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI) cuya finalidad era el fomento del desarrollo industrial, tenía como regla para la concesión de préstamos:

i) Cerciorarse de la capacidad económica y financiera, la competencia administrativa y la responsabilidad moral del solicitante;

ii) Exigir que todo préstamo sea asegurado con suficiente garantía fiduciaria, prendaria o hipotecaria.⁵

Igual situación se encuentra en el Fondo de Inversión y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE), que específicamente fue creado para atender las necesidades financieras de la pequeña empresa⁶, donde la mayor parte de los créditos concedidos a diciembre de 1978 fueron con garantías hipotecaria y prendaria-hipotecaria.

b) Determinación del Sujeto de Crédito

El INSAFOP, aunque no lo expresa literalmente, se orientaba al fomento de la mediana y gran empresa al perseguir en su creación objetivos tales como fomento de sociedades anónimas de suscripción pública.

El INSAFI, sucesor del anterior, mantenía en buena parte los mismos lineamientos, aunque en los primeros años de funcionamiento atendió a la pequeña empresa.

El FIGAPE que actualmente define como pequeña empresa a aquellas cuyos activos no sean mayores de ₡ 300,000, en su Reglamento de Préstamos Título III, Capítulo I, Art. 4, especifica: El Fondo podrá otorgar créditos a:

1. Los pequeños comerciantes e industriales.
2. Las asociaciones cooperativas y las sociedades en que participen pequeños empresarios salvadoreños y,
3. Las empresas distribuidoras o exportadoras de productos no tradicionales.

Ambas instituciones han desarrollado su actividad financiera en la forma que brevemente se esquematiza en los siguientes cuadros:

CUADRO No. 9
CREDITOS OTORGADOS POR EL INSAFOP. 1961
(Miles de colones y porcentajes)

	No. de Créditos	%	Monto Total	%
Industria	33	32	6,676.7	93 ¹
Agricultura	60	60	34.0	—
Fomento Ganadero	4	4	182.9	3
Avicultura	3	3	80.0	1
Transporte	1	1	200.0	3 ²
SUMAS	101	100%	7,173.6	100%

CREDITO PROMEDIO INDUSTRIA: ₡ 202,324.00

1. Incluye préstamo por cinco millones de colones otorgados a la Cooperativa Algodonera Salvadoreña Ltda.

2. Corresponde a préstamo a la Cia. El Salvador Railway Co.

FUENTE: INSAFOP. Memoria de Labores - 1961.

En el año de 1971, el INSAFI canalizó 230 créditos por un monto total de ₡ 14,033.3 (miles), los cuales se destinaron a los siguientes rubros:

Capital de trabajo	₡ 5,546.9 (miles)
Adquisición Maquinaria y Equipo	₡ 2,869.7 (miles)
Construcción de Edificios Industriales	₡ 3,411.1 (miles)
Refinanciamientos	₡ 2,205.6 (miles)
Total	₡ 14,033.3 (miles)

CREDITO PROMEDIO: ₡ 61,014.35

Los datos anteriores son los presentados en la Memoria de Labores correspondiente a 1971.

CUADRO No. 10
CREDITOS OTORGADOS POR INSAFI, CLASIFICADOS POR TIPO DE GARANTIA. 1971 (MILES DE COLONES Y PORCENTAJES)

	No de Créditos	%	Monto Total	%	Crédito Prom.
Fiduciaria	22	10	270.5	2	12.3
Prendaria	23	10	3,467.5	25	150.8
Hipotecaria	47	20	2,414.5	17	51.4
Fiduc.-Prendaria	77	33	1,429.8	10	18.6
Hipot-Fiduciaria	4	2	110.0	1	27.5
Hipot-Prendaria	42	18	4,045.0	29	96.3
Hip-Frend-Fiduc.	15	7	2,296.0	16	153.1
SUMAS	230	100%	14,033.3	100%	

FUENTE: INSAFI. Memoria de labores, 1971.

CUADRO No. 11
CREDITOS OTORGADOS POR FIGAPE CLASIFICADOS POR ACTIVIDAD 1973 — 1978 (EN MILLONES DE COLONES Y PORCENTAJES)

	1973				1978			
	Créditos	%	Monto	%	Créditos	%	Monto	%
Industria	420	39	7.7	39	480	48	7.6	45
Comercio	249	23	3.4	17	364	37	6.6	39
Servicios	86	8	1.3	6	145	15	2.7	16
Tránsportes	334	30	7.6	38	—	—	—	—
SUMAS	1,089	100%	20.0	100%	989	100%	16.9	100%

CREDITO PROMEDIO INDUSTRIA: ₡ 18,333.00 ₡ 15,833.00

FUENTE: FIGAPE. Memoria de Labores 1973-1978.

CUADRO no. 12
CREDITOS APROBADOS POR EL FIGAPE CLASIFICADOS POR EL TIPO DE GARANTIA 1978. (MILES DE COLONES Y PORCENTAJES)

	No. Créditos	%	Montos	%	Crédito Prom.
Solidaria	161	16	1,238.3	7	7.7
Prendaria	8	1	159.0	1	19.9
Hipotecaria	254	26	5,317.9	31	20.9
Solidaria-Prendaria	360	36	4,226.9	25	11.7
Solidaria-Hipotecaria	20	2	451.5	3	22.6
Prendaria-Hipot.	150	15	4,345.0	26	29.0
Solid-Prend-Hipotec.	36	4	1,288.0	7	35.8
SUMA	989	100%	17,026.6	100%	

FUENTE: FIGAPE. Memoria de Labores 1978

Por las deducciones que se pueden hacer de los cuadros anteriores, principalmente las que se refieren a créditos promediados y al tipo de garantía más usual, es necesario enfatizar que ante las exigencias de estos organismos y la situación socio-económica de la pequeña producción, las oportunidades del pequeño productor de poder captar algún tipo de financiamiento es nula. Estos, si tienen alguna propiedad, no constituye garantía suficiente, ya sea por su ubicación o por las condiciones físicas; si pueden ofrecer alguna firma solidaria es sólo de personas de su mismo grupo, las cuales se encuentran en sus mismas condiciones.

Si bien es cierto que el estado a través del Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial y el Instituto Salvadoreño de Turismo ha tratado de colaborar con estos pequeños productores, esta colaboración no está dedicada a superar el problema financiero (el más urgente) y no es para todos los productores.

El INSAFI promovía sólo las producciones que puedan denominarse artísticas —al igual que turismo— como decir hamacas, cerámicas, artículos de mimbre, etc. y se limita a facilitarles locales para su exposición, orientarles algunas veces sobre los precios (cuando no venden los artículos el INSAFI o TURISMO directamente) y promoverles fuera del país, lo cual no es con la totalidad de la producción de la pequeña empresa, ya que como se ha expuesto en las partes precedentes su mayoría se dedica a la producción de bienes de consumo no duraderos, específicamente alimentos y prendas de vestir.

Ha sido sólo hasta fines de 1977, que atendiendo recomendaciones y con el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el estado a través de la Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO), en coordinación con otras instituciones (IVU, FUNDASAL), ha iniciado un programa denominado "Desarrollo Comunal Urbano", que persigue objetivos que se relacionan bastante con el pequeño productor; según la información obtenida en FEDECREDITO. Este programa tiene como objetivo la promoción de pequeñas empresas; beneficiar a propietarios que no tienen acceso al crédito institucional, principalmente pequeños empresarios y artesanos, combatir la usura de la que son objeto por los intermediarios y comerciantes; elevar el nivel de empleo y aumentar el volumen de ingreso de las comunidades marginales. Aunque se han atendido casos individuales, la prioridad está en la formación de grupos solidarios de artesanos, recibiendo en muchos casos atención técnica por parte de la misma institución.

Durante 1978, FEDECREDITO a través del mencionado programa otorgó los siguientes créditos:

CUADRO No. 13
DESTINO DE LOS CREDITOS OTORGADOS POR FEDECREDITO
PROGRAMA DE DESARROLLO COMUNAL URBANO
(MILES DE COLONES) 1978

	No. Créditos	%	Monto	%
Capital de trabajo	2,552	96.67	2,453.7	93
Adquisición de herramientas y equipo	72	2.73	131.9	5
Construcción o mejoras de talleres	16	0.60	52.8	2
—	2,640	100.00	2,638.4	100

FUENTE: FEDECREDITO. Memoria de Labores 1978.

Sin embargo, del total de esos créditos sólo el 28.12% (742), fueron orientados a las actividades que nos ocupan, el resto se canalizó a los servicios.

En resumen y exceptuando el programa de FEDECREDITO, se puede concluir que a partir de las garantías requeridas por el sistema financiero, la pequeña producción no puede ser clasificado como sujeto de crédito, los recursos financieros en general han sido orientados a las empresas de mayor tamaño.

III. Reflexiones finales

La Pequeña Empresa es el estrato más numeroso del sector industrial, sus unidades productoras representaron más del 85% del total de empresas del sector, en el período analizado; contribuye con más del 30%, en promedio, a la generación de empleo en la industria. Sin embargo, su importancia se ve sensiblemente disminuida al considerar otros parámetros de la actividad económica, como la producción generada y el excedente económico; así la participación de estas empresas en la producción industrial tiende, en forma sostenida a bajar, el valor bruto de la producción desciende desde 11.4% en 1961 a 5.2% en 1978; el excedente bruto por unidad productora de la pequeña empresa, en promedio de los tres años del período analizado, apenas supera los 4 mil colones, en cambio para la gran empresa es de más de 2.7 millones de colones. El valor de estos últimos parámetros, que refleja el escaso poder económico —y, por ende, político— de las unidades productoras objeto de nuestro estudio, a pesar de su elevado número, podría ayudar a explicar la ausencia casi total de programas de atención e incentivos por parte del estado para este estrato de la industria nacional; además que, dada la pequeña dimensión de estas empresas, su capacidad para generar empleo distinto a la mano de obra familiar es muy reducida: en 1978, por cada 100 unidades productoras de la pequeña empresa se ocupaban 47.6 obreros, mientras que en el resto del sector igual número de empresas ocupaban 4,100 obreros y 954 empleados técnico-administrativos.

Por otro lado, resulta notorio las actividades en que tienen una mayor participación la pequeña empresa, las actividades 31 y 32 —productos alimenticios y prendas de vestir—, que producen, a bajo precio, bienes que satisfacen las necesidades más apremiantes de la población, favoreciendo la importancia de estas unidades productoras.

La pequeña producción se concentra en los departamentos de San Salvador, Santa Ana y San Miguel, principalmente en el primero, que, quizás, por contar con elevados volúmenes de población, ofrecen buenos mercados para sus productos.

Resulta interesante observar las categorías de ocupación que proporciona la pequeña empresa y su tendencia durante el período analizado. En 1961 cada una de estas unidades productoras, en promedio, ocupaba 1.94 personas, de las cuales 0.90 eran propietarios y copropietarios, 0.53 familiares y 0.51 obreros y aprendices. En 1978, de 1.92 personas ocupadas en promedio, 0.99 eran propietarios y copropietarios, 0.45 familiares y 0.48 obreros y aprendices. Estos datos reflejan cierta pérdida de capacidad para generar empleo distinto del propietario y su familia e, incluso, podrían estar indicando que estas empresas tienden a ser más unipersonales.

En cuanto al "excedente" generado, si tomamos en cuenta que el propietario y trabajadores familiares no tienen salario asignado, dicho "excedente" no es otra cosa que los salarios dejados de cancelar oportunamente. Si el excedente bruto calculado en este trabajo para 1978, lo distribuimos entre el número de personas no remuneradas por unidad productora, corresponde a cada trabajador —incluido el propietario— un ingreso de ₡ 449 mensuales, lo que no resulta envidiable, ni siquiera, para muchos obreros del resto del sector. Si además tomamos en cuenta que de esos ingresos todavía se tendría que dedicar una parte para depreciación y otros gastos generales, podríamos afirmar que dicho "excedente" no permite ninguna acumulación y ni siquiera una adecuada satisfacción de las necesidades básicas de estos trabajadores y sus familias.

Por último, a pesar de su continuada marginación, podría decirse que la pequeña producción continuará existiendo en la economía salvadoreña por tiempo indefinido, mientras le sea útil al modo de producción dominante.

NOTAS

1. Véase: Cruz, Miriam "El mercado informal de trabajo y su imbricación con las grandes empresas comerciales y manufactureras". Boletín de Ciencias Económicas y Sociales. Marzo-abril 1984. UCA. San Salvador.
2. Estos promedios se establecen dividiendo el total de remuneraciones pagadas entre el total de personal remunerado. Ver tesis de grado de Zeledón, José y Aguilar, Daniel, "La Pequeña Empresa no Capitalista dentro del Sector Industrial Salvadoreño, en el período 1961-1978", UCA. Septiembre de 1984, p. 62.
3. El excedente bruto se calcula de la siguiente manera: valor bruto de la producción menos gastos de operación menos remuneraciones pagadas = excedente bruto.
4. Se obtiene dividiendo el excedente bruto de la unidad productora (₡ 7,770) por el número de personas ocupadas no remuneradas por ella (1,443 personas), o dividiendo el exce-

dente bruto del estrato por el número de personas ocupadas no remuneradas del mismo (C 67,960.000 + 12,622).

5. A partir de lo que este organismo define hasta octubre/80 como pequeña empresa, este estrato difiere de lo que en el presente trabajo recibe esa denominación, al ser éstas en su mayoría unidades productoras unipersonales.
6. Ley de creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial — Reglamento sobre préstamos, p. 15.