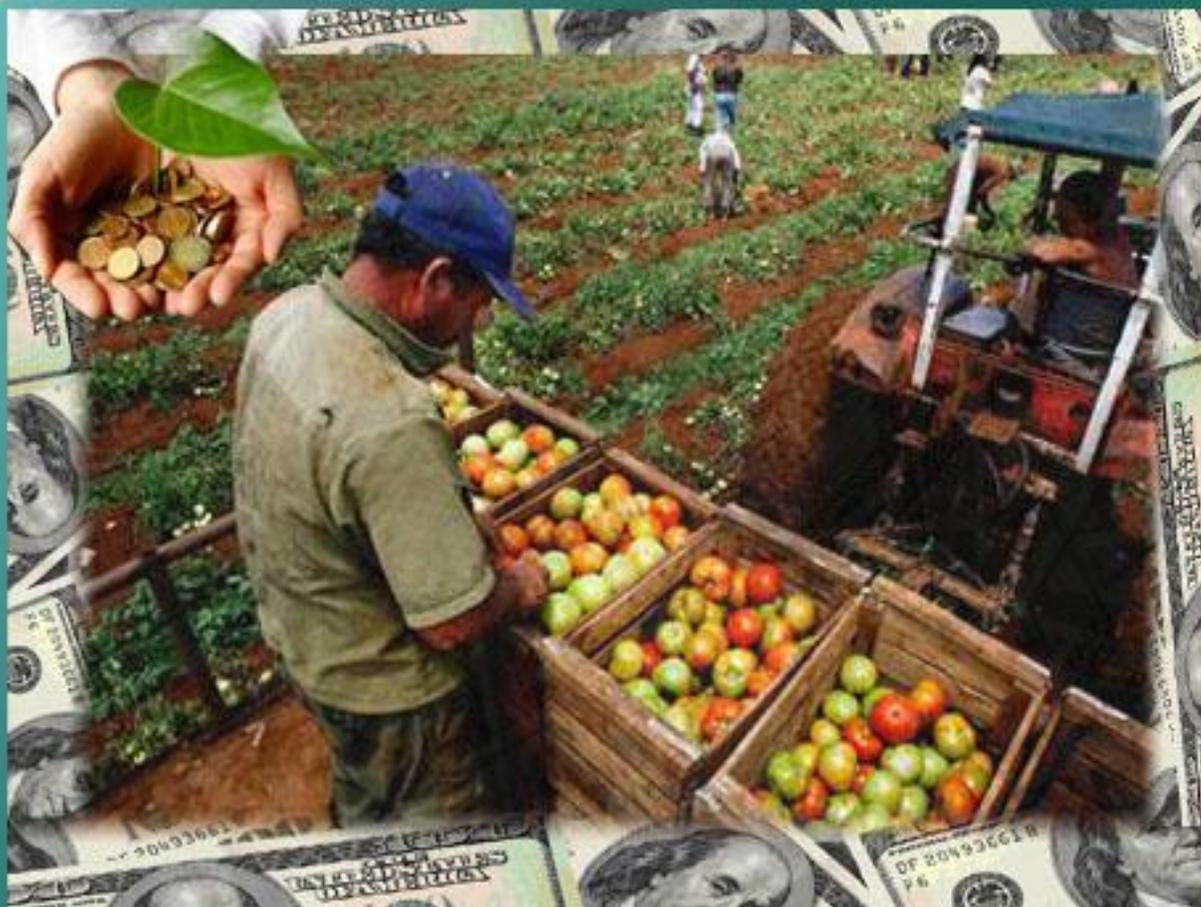


# EL SALVADOR COYUNTURA ECONÓMICA

Cuarta Época

Año 1 N° 2

Octubre Noviembre 2013



**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES  
ECONÓMICAS (INVE)  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**El Salvador**  
**Coyuntura Económica**  
**Instituto De Investigaciones Económicas (INVE)**  
**Facultad de Ciencias Económicas**  
**Universidad de El Salvador**  
**Cuarta Época Año 1 Número 2 Octubre-Noviembre 2013**

**Autoridades de la Facultad:**

Decano: MSC. Roger Armando Arias Alvarado  
Vice Decano: Lic. Álvaro Edgardo Calero Rodas  
Secretario: MAE José Ciriaco Gutiérrez C.

**JUNTA DIRECTIVA**

**Representación Docente:**

LICDA. Glendy Ruth García De Arana  
LICDA. Deysi Maribel Renderos De Molina  
LIC. Jorge Alfonso Hernández  
LIC. Manuel De Jesús Fornos Gómez

**Representación del Sector Profesional:**

Lic. José Luis Argueta Antillón  
Lic. Oscar René Archilla Chiquillo  
Licda. Ana Cristina Moreira De Gutierrez  
Lic. Javier Atilio León Deras

**Representación del Sector Estudiantil:**

Br. Juan Pablo Marín  
Br. Elmer Alfonso Osorio  
Br. Barbara Concepción Aguilar  
Br. Gabriel De Jesús García Córdova



**Colaboraciones Para Este Número**

Santiago Ruiz Granadino  
Ever Misael Mejía Cortez  
José Edgardo Molina Mata  
Alberto Quiñónez Castro  
Luz Idalia Zelada Sánchez  
Miguel Medardo López y López

**Director del INVE**

Santiago Ruiz Granadino  
santiagorui granadino@yahoo.es

**DIAGRAMACIÓN:**

Ever Misael Mejía

**DISEÑO DE PORTADA**

Ever Misael Mejía

La portada representa los recursos naturales que en algún momento fueron base de la economía de nuestro país, así como las necesidades de inversión que actualmente presenta El Salvador.

***“Los conceptos vertidos en los artículos son de exclusiva responsabilidad de sus autores, y no representan necesariamente el pensamiento de la institución.”***

Final Avenida “Héroes y Mártires 30 de julio”,  
San Salvador, El Salvador, C.A.

Telefax: (503) 2226-6469

E-mail: inve@ues.edu.sv,  
santiagorui granadino@yahoo.es

Visite nuestra web:

<http://www.fce.ues.edu.sv/index.php/facultad/inve>

<https://www.facebook.com/INVEUES>



## CONTENIDO

	Pág.
Editorial	i
1 El Camino Hacia el Desarrollo Local Santiago Ruíz	5
2 El Mercado de Flexografía en Centro América Ever Mejía C.	7
3 Diagnostico Financiero de la Empresa XXX1 José Edgardo Molina	18
4 La Empresa Pequeña Santiago Ruíz	25
5 El Rol del Capital Financiero en el Patrón de Acumulación Neoliberal en El Salvador (1999-2009) Alberto Quiñonez Castro	38
6 Las Instituciones Públicas en El Salvador no están Preparadas Para Manejar Contratos de Asocio Público Privado Santiago Ruíz	91
7 Las Clases Sociales en El Salvador a Inicios del Siglo XX Santiago Ruíz	93
8 Informe Sobre X Conferencia Internacional FEDECACES Luz Idalia Zelada	95
9 Reseña del Primer Simposio sobre Investigación Aplicada y Buenas Prácticas en la Relación Universidad Empresa Miguel López y López	97
10 Reseña de la Trayectoria Tecnológica de la Industria Textil Mexicana Miguel López y López	104
11 Firma de Carta de Entendimiento entre la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador y Empresa Holistics SAS Santiago Ruíz	107





## EDITORIAL

La realidad humana es multifacética, interrelacionada, con múltiples planos y cambiante. Somos parte de esa realidad, contribuimos a definirla, a darle las características que tiene, a transformarla, por supuesto que unos pueden hacerlo más que otros. Para conocer esa realidad debemos de analizarla desde diferentes ángulos, desde las distintas perspectivas científicas y utilizando varias metodologías del conocimiento.

En el Instituto de Investigaciones Económicas (INVE), la realidad económica la estamos analizando principalmente desde las ciencias económicas (economía, administración, finanzas y mercadeo), pero también desde la historia, la sociología, la antropología, el derecho, la ciencia política y la ecología.

En este número de Coyuntura Económica comenzamos a mostrar el avance que estamos logrando en la aplicación de variedad de enfoques para analizar la realidad económica.

El enfoque económico aparece en “El Camino hacia el Desarrollo Económico” y “El Rol del Capital Financiero en el Patrón de Acumulación Neoliberal en El Salvador”.

El enfoque administrativo se encuentra aplicado en “La Empresa Pequeña”, “Asocio Público Privado”, “El Cooperativismo Financiero para la Reactivación Económica del Territorio”, “Reseña del Primer Simposio sobre Investigación Aplicada y Buenas Prácticas en la Relación Universidad Empresa”, “Reseña de la Trayectoria Tecnológica de Industria Textil Mexicana”.

El enfoque financiero se utilizó en “Diagnóstico Financiero de la Empresa XXX1”.

El enfoque de mercadeo aparece en “Mercado de Flexografía”.

Hemos agregado un artículo sociológico “Las Clases Sociales de El Salvador al inicio del Siglo XXI”.

Estamos realizando una investigación cuyo enfoque es principalmente antropológico, como parte de las actividades previstas en un convenio con una empresa consultora extranjera, los antecedentes y el documento de convenio aparecen en “Carta de Entendimiento Holistics”.

Estamos aplicando un enfoque interdisciplinario en el Análisis de la Pequeña Empresa industrial del Área Metropolitana de San Salvador; hemos iniciado la redacción de reseñas de trabajos de graduación en Contaduría Pública que fueron calificados con una nota de ocho o más; se está finalizando la reseña de la semana del Economista realizada por el Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas (COLPROCE). En los próximos números de Coyuntura Económica encontrarán algunos resultados de estos análisis.

El Instituto de Investigaciones Económicas (INVE) está recobrando la imagen que tuvo en los años ochenta, hemos logrado el reconocimiento de parte de varias ONGs y hemos iniciado una relación de cooperación con una institución autónoma muy importante.



## EL CAMINO HACIA EL DESARROLLO ECONÓMICO

### 1. GENERAR MAS RIQUEZA

Las empresas tienen que generar más riqueza, el Estado tiene la obligación de crear las condiciones para ello.

Para aumentar la riqueza se necesita aumentar la productividad de los factores de la producción: trabajo, tierra, capital y tecnología.

- Se debe mejorar el **aprovechamiento de la capacidad de trabajo calificado** con una mejor formación laboral, usando tecnología y maquinaria avanzada; una inducción al trabajo específico con un mayor nivel de exigencias, inculcar en el trabajador la disciplina laboral, un proceso de mejoramiento permanente de la capacidad laboral.
- Debemos de hacer un **uso intensivo de la tierra**, haciendo uso de las tierras ociosas; con rotación de cultivos, uso adecuado de agroquímicos y períodos de descanso; utilizar los avances de la biotecnología respetando los acuerdos de Cartagena, en donde se estableció un protocolo con una duración de varios años para incorporar a la producción un producto biotecnológico que ya se produce en otros países, esto se debe a que los ecosistemas son específicos.
- Hacer un **uso eficiente del capital**, invirtiendo en actividades que sean rentables, evitando mantener inventarios demasiados elevados, mejorando la cobranza.
- Hacer un **mejor uso de la tecnología** produciendo bienes y servicios innovadores, de alta calidad y con suficiente valor agregado.

**Santiago Humberto Ruiz Granadino<sup>1</sup>**

### 2. VENDER ESA RIQUEZA GENERADA

Uno puede producir parte de la riqueza para disfrute personal, pero la mayoría de la riqueza producida es para venderla, entonces se necesita

lograr penetrar o crear nuevos mercados a nivel nacional e internacional. Eso se hace conociendo a los posibles compradores, utilizando la creatividad y utilizando la misma para producir bienes y servicios novedosos y de buena calidad.

Uno de los problemas más difíciles de resolver es el hecho que el mercado nacional es poco dinámico, debido al estancamiento de la productividad y de los ingresos que llegan a las grandes mayorías de la población. Otro problema difícil es competir con los bienes y servicios importados, generalmente de mejor calidad.

### 3. TENEMOS QUE EVITAR EL CONSUMO INNECESARIO Y AUMENTAR EL AHORRO

Estamos contagiados de la enfermedad del consumismo que se originó en los países desarrollados, debemos de comprar los bienes y servicios que realmente necesitamos.



El Estado debe ayudar a combatir el consumismo poniendo impuestos a la importación (aranceles) más altos a los bienes y servicios suntuarios.

La educación primaria, secundaria y universitaria debe tratar de enseñar a los jóvenes a consumir lo que realmente se necesita y ahorrar para hacer frente al consumo futuro.

### 4. LAS EMPRESAS DEBEN HACER UNA DISTRIBUCIÓN MAS EQUITATIVA DEL INGRESO

Se debe remunerar a los trabajadores según su desempeño laboral y mejorar las prestaciones laborales.

<sup>1</sup> Entrevista radial



Se debe ascender a los trabajadores más destacados y con capacidad de dirección o toma de decisiones

Debe existir una política de personal para que la empresa se fortalezca laboralmente, haciendo uso de la capacitación y formación permanente, llegando incluso a incorporar a los trabajadores más destacados como accionistas de la empresa.

### 5. EL ESTADO DEBE HACER UNA REDISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA RIQUEZA, PARA FAVORECER A LOS POBRES

Los hijos de las familias pobres tienen el derecho, igual que el resto de familias, a tener una alimentación, vivienda, salud, educación, recreación que sea digna, para poder convertirse en un trabajador más productivo. Entonces, el realizar una redistribución del ingreso que afecte a los que reciben más y favorezca a los que reciben menos es una forma de potenciar a las futuras generaciones, es lo que modernamente se denomina invertir en capital humano.



Se trata de redistribuir la riqueza generada y no el dinero obtenido mediante préstamos, el endeudamiento público es necesario cuando se pretende invertir en proyectos productivos o en proyectos sociales que tengan un fuerte impacto futuro en la productividad de los factores de la producción.

### 6. PARA PROMOVER EL DESARROLLO ECONÓMICO SE NECESITA UTILIZAR EL PODER

El poder es determinante en la toma de decisiones que se hacen en las empresas, en el hogar y en las instituciones gubernamentales y no gubernamentales. Se debe enseñar a la gente a utilizar su poder para hacer que otros hagan lo que tienen que hacer. No podemos depender de los partidos políticos, ellos deben hacer lo que los militantes quieran hacer.



Debemos de utilizar el poder de los dueños de las empresas, de los ejecutivos, de los trabajadores y de los consumidores para elevar la productividad; utilizar el poder del Estado y la familia para disminuir el consumismo y aumentar el ahorro: mejorar el poder de los trabajadores para obtener remuneraciones que se encuentren en relación directa a su productividad, para mejorar la distribución del ingreso al interior de las empresas: elevar el poder de las ONGs progresistas y de los partidos con conciencia social para que el Estado realice una mejor redistribución del ingreso





## EL MERCADO DE FLEXOGRAFÍA EN LATINOAMÉRICA

Ever Misael Mejía Cortez<sup>3</sup>

### I. Flexografía en América Latina

#### 1.1 El Mercado Flexográfico: Historia y Evolución<sup>2</sup>

El uso de la Flexografía está creciendo en popularidad en los mercados de impresión actuales, donde el corto plazo, el low-cost, y la alta calidad son cruciales para el éxito. Una mirada a lo que ha sido el desarrollo de la flexografía nos revela una tecnología de impresión y cultura que ha estado dispuesta y capacitada para cambiar y dar respuesta a las necesidades de la industria del envase. Todo eso ha sido fruto de un proceso evolutivo de mejoras en los materiales y equipamientos y todo esto ha llevado a la flexografía a ser lo que es hoy en día.

El primer uso de placas blandas comprimidas se remonta a finales de 1880, cuando las impresoras tipográficas necesitaban encontrar una nueva forma de imprimir bolsas de papel kraft y cajas de cartón corrugado. Los materiales eran de una textura áspera y no respondían bien a la presión de transferencia de tinta con las planchas rígidas. Para resolver el problema los impresores comenzaron a crear placas a partir de caucho en lugar de madera o de plomo. Rápidamente se convirtió en el método dominante para la impresión de cartón ondulado, y al mismo tiempo también creció de manera constante la industria de impresión de bolsas. En 1914, en Estados Unidos, se homologó el cartón corrugado como contenedor de transporte, con esta decisión que se inició un nuevo período de crecimiento para flexografía.

#### El packaging transparente

A mediados de 1920, los impresores flexográficos respondieron con celeridad a la introducción del celofán (un material de embalaje transparente). Se desarrollaron las tintas blancas, sistemas de secado se mejoraron para la superficie no absorbente del celofán, y sistemas de tensión de la presión se optimizaron para controlar su espesor y peso. Aproximadamente diez años más tarde, se introdujo el polietileno, y pasó a convertirse en el material más común para los envases transparentes y flexibles.

<sup>2</sup> <http://productocero.org/packaging/el-mercado-flexografico/>

#### Origen del Nombre

Originalmente, la flexografía se conoce como impresión de anilina, un nombre tomado de los colorantes de anilina utilizados como colorantes para la tinta. Los colorantes de anilina, sin embargo, eran considerados tóxicos y eventualmente su uso quedó prohibido en el envasado de alimentos. Se desarrollaron nuevas tintas como sustitutos, pero el nombre se mantuvo hasta 1951, cuando Franklin Moss, líder en impresión de packaging, inició una campaña para cambiarlo. Pidió a los impresores de anilina y proveedores sugerencias y recibió más de doscientas. De ellos, los tres finalistas que fueron seleccionados: Permatone process, rotopake process y flexografía. Tras una votación, el proceso llegó a ser conocido como flexografía en 1952.

En los Estados Unidos, la Ley de Aire Limpio de 1980 inició el desarrollo de la flexografía hacia la impresión ecológica con tintas de bajo contenido en disolvente (Low-solvent) y sin disolvente (no-solvent). Hoy en día, la flexografía se elige a menudo debido a la posibilidad de imprimir con tintas basadas en agua limpia o ultravioleta sin disolvente.

Hoy en día, el proceso aún continúa para adaptarse. A medida que la tecnología se perfecciona, la calidad ha seguido aumentando, haciendo a la flexografía el líder en las aplicaciones gráficas del packaging.

#### 1.2 Flexografía vs Offset y Huecograbado

#### **Flexografía: al mismo nivel que el offset y el huecograbado**<sup>4</sup>

Desde la aparición de los primeros equipos Computer-to-Plate (CtP) hace unos 15 años, la flexografía ha competido con el offset y el huecograbado por su cuota del mercado del

<sup>3</sup> Licenciado en Mercadeo Internacional, Investigador Auxiliar del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE)

<sup>4</sup> <http://www.alborum.es/index.php/la-prensa/noticias/211-flexografia-al-mismo-nivel-que-el-offset-y-el-huecograbado>





envase y embalaje. La flexografía siempre se ha considerado como un proceso de impresión atractivo y popular, porque está indicado para los distintos soportes que se emplean en la impresión de envases, y porque es rentable, sobre todo si se compara con el huecograbado en las tiradas de impresión cortas que actualmente predominan en el sector. Sin duda, la tecnología del ordenador a la plancha ha contribuido al avance de la producción de planchas facilitando su manejo y logrando un flujo de trabajo más eficiente. Ha simplificado la preimpresión y ha hecho que los resultados impresos sean más previsibles, coherentes y precisos.

Sin embargo, también es justo afirmar que, hasta hace poco, la flexografía presentaba varias desventajas, y desde el punto de vista cualitativo no se consideraba equiparable al huecograbado y al offset. La flexografía no permitía producir lineaturas de trama elevadas y ni degradados sutiles con fundido a cero, y los colores sólidos no tenían la intensidad ni el impacto en el lineal que se obtiene con el huecograbado.

Pero gracias a los avances tecnológicos de los últimos años, estos problemas son cosa del pasado. La flexografía ya puede competir con el offset en la impresión de etiquetas de calidad, y con el huecograbado en la impresión de envases flexibles. Además, la exposición digital de planchas garantiza una mayor concordancia en la producción de planchas y la impresión. Al mismo tiempo, los costes de producción son menores, y este es un punto vital para las empresas que procesan envases flexibles a la vista de las dificultades que atraviesa el mercado.

HD Flexo, el siguiente pasó en flexografía de alta calidad

HD Flexo combina una óptica HD de 4.000 dpi con tecnologías de tramado exclusivas para lograr una exposición más nítida y precisa. El resultado es una calidad de impresión excelente y una producción de planchas simplificada ya que la óptica de alta resolución logra una exposición más nítida de texto y línea, y puntos de trama mejor definidos.

El objetivo de HD Flexo es aumentar la calidad de la flexografía y convertirse en una alternativa viable al offset y el huecograbado. Antiguamente,

el huecograbado conseguía imágenes más suaves, con una gama tonal más amplia y una mayor densidad de color que la flexografía. Con HD Flexo es posible aumentar las lineaturas de trama en flexografía y reducir al mismo tiempo el tamaño del punto más pequeño. Para ello se emplea una tecnología de tramado especial y la mayor resolución de exposición, logrando imágenes más nítidas, tintes más fluidos y una mayor gama de color.

Las ventajas de los 4.000 dpi de resolución están claras. En las altas luces, el valor de tono más pequeño en el impreso es un 30% más bajo, y las luces pueden admitir tiradas más largas. Los medios tonos se reproducen con mayor fidelidad, y se reduce la formación de patrones o saltos tonales en el área de cierre del punto. El texto y las líneas, como tiras y códigos de barras, están mejor definidos y el detalle de las fuentes más pequeñas es más claro. Con una exposición a 4.000 dpi, es posible producir más de 256 niveles de gris incluso con lineaturas de trama superiores a 200 lpi, logrando una imagen con una gama tonal muy natural.

HD Flexo rectifica los problemas típicos de la flexografía, como los bordes duros en degradados que funden a cero y el "punto mínimo" limitado que provoca un contraste reducido de la imagen. HD Flexo permite imprimir puntos mínimos de hasta el 1% de forma estable, por lo que es posible reproducir toda la gama tonal de las imágenes.

Además, los diseños de envases se pueden reproducir con colores más brillantes e imágenes claras, contribuyendo al reconocimiento de la marca y el impacto en el lineal. Los propietarios de marcas pueden elegir la tecnología de impresión más indicada sin comprometer el diseño del envase. La flexografía también les permite lanzar productos más rápido que el huecograbado. Y es más rentable para tiradas más cortas, lo que contribuye a reducir el desperdicio de papel y la necesidad de mantener grandes inventarios.

La próxima versión, HD Flexo 2.0, ofrecerá una impresión excepcional en toda la gama tonal, desde luces hasta medios tonos estables o sólidos fluidos con la ayuda de la tecnología de tramado MicroCell. Estas pequeñas celdas se generan en la plancha y permiten crear una





superficie con textura. La densidad de la tinta sólida aumenta, la aplicación de tinta es más uniforme y se consigue mejorar el contraste natural y el rango tonal de la imagen. Las tramas MicroCell se aplican a toda la gama tonal de las tintas de cuatricromía, mejorando la riqueza y el contraste de la imagen, algo especialmente útil para colores Pantone e impresiones subyacentes en blanco.

1.3 América Latina fuente de abastecimiento para mercados globales de empaques flexibles<sup>5</sup>

Un estudio muestra grandes oportunidades para el desarrollo de Latinoamérica dentro del mercado de flexografía global, gracias al propósito de compradores por conocer nuevas regiones y el mismo auge de dicho mercado en el mundo.

Un estudio presentado este año por Primir (www.primir.org), una entidad líder en investigaciones de mercado para la industria, indica que existen importantes oportunidades de crecimiento para las compañías convertidoras de América Latina como proveedoras de empaques flexibles y etiquetas de fabricantes de bienes y compradores de impresos con operaciones internacionales.

De acuerdo con el estudio –que examina cómo está posicionada la flexografía en el mercado, su papel en el mundo digital y cuáles son las principales tendencias que afectan su desarrollo– los empaques representan cerca de 92% del volumen total de las aplicaciones de la flexografía. El resto representa aplicaciones diferentes como impresión de seguridad, productos farmacéuticos y electrónica comercial impresa.

Para los próximos años proyecta un crecimiento anual de la flexografía entre 4 y 5%, cuya fuente principal son las regiones del mundo en desarrollo y, más específicamente, los países del grupo BRIC, Brasil, Rusia, India y China.

Se calcula que el valor de los empaques impresos por flexografía llega aproximadamente al 60% del valor del mercado de los empaques impresos. Se estima que en 2009 la participación

de los empaques impresos por flexografía presentó la siguiente distribución.

Cuadro I valor estimado y participación de los empaques impresos por flexografía para el año 2009.

Valor estimado y participación de los empaques impresos por flexografía en 2009, Primir.		
Tipo de empaque	Valor en US\$ (miles de millones)	%
Corrugados	125	47
Empaques flexibles	81	31
Etiquetas y marbetes	56	21
Cajas plegadizas	1.2	0.5

Fuente: www.primir.com

En Norteamérica y Europa Occidental se encuentra la mayor parte de las instalaciones de prensas flexo. Sin embargo, existen oportunidades globales para el crecimiento en mercados emergentes en donde la flexografía no es el proceso dominante.

Ahora bien, lo que resulta más importante de comentar es que los compradores de empaques impresos en flexografía afirman que en los próximos cinco años, probablemente comprarán en regiones o países diferentes a aquellos en los que se encuentran localizados.

¿Cuáles son estas regiones? Que se abastecerá en Asia afirma 70%, y 60% dice que lo hará en América Latina.

Esta importante información no puede pasar desapercibida para ningún convertidor ni agrupación seria en la región. Indica, sin lugar a dudas, una oportunidad inédita para el crecimiento y el desarrollo de sus servicios en los próximos años.

En la página web de la asociación mencionada puede adquirirse el estudio, denominado Benchmarking and Worldwide Market Trends for Flexographic Printing.

<sup>5</sup>http://www.elempaque.com/ee/secciones/EE/ES/MAIN/MERCADOS/MERCADOS/doc\_1084969\_HTML.html?idDocumento=1084969





## 2. La Flexografía en Centro América

El mercado de la región está dominado por la corporación COMECA con presencia en Costa Rica, México, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Ecuador y Perú

### GRUPO COMECA<sup>6</sup>

La División de empaque flexible inicia como parte del Grupo Comeca en el año 2004. Como parte de un proceso de absorción de la Compañía Flinter. Se aprovecha la experiencia y fortaleza del Grupo para ofrecer al mercado soluciones de empaque flexible.

El negocio tiene una planta de producción en Tibas, San José Costa Rica. De donde se proveen empaques para toda la región Centroamericana y del Caribe.

Fabrican empaques monocapa y laminados, para diferentes productos e industrias. Entre los mercados en los que participan se encuentran:

- Fabricantes de Galletas, Pastas.
- Fabricantes de Snack.
- Fabricantes de Salsas, Condimentos.
- Fabricantes de Cereales.
- Fabricantes de Mantequillas.
- Embotelladores de Refrescos.
- Empaques para café.

Cuentan con un sistema de investigación constante que proporciona mejoras a sus empaques y por ende la satisfacción de los consumidores finales.

Productos:

- Empaque de aluminio
- Empaques laminados
- Empaques de monocapa de BOPP
- Empaques multilaminados
- Empaques Termocontraibles
- Etiquetas para envases PER

En los diferentes países de la región existen empresas que se dedican a la flexografía y que

deben tomarse en cuenta para cualquier inversionista en este mercado.

### 2.1 La Flexografía En Honduras<sup>7</sup>

La flexografía es un sistema de impresión recientemente nuevo con poco más de cien años. Los primeros intentos realizados en Gran Bretaña hacia 1890 por Bobby, Baron and Sons, no tuvieron mucho éxito, y la primera máquina realmente práctica parece que la fabricó la empresa alsaciana de Holweg en 1905, y se empleó principalmente para las bolsas de papel. Aun así hasta que no mejoró la calidad de pigmentos, resinas y disolventes no comenzó a generalizarse el uso de este tipo de impresión.

En Honduras es una industria que se ha venido desarrollando poco a poco y apenas tiene poco más de cuatro décadas.

En Tegucigalpa, una de las primeras empresas flexográficas fue POLIMER, con un equipo modesto y de tecnología un tanto limitada funcionó por un par de décadas.

En los años 70s y 80s la empresa HONDURAS REGIPLAST se desarrolló de manera que dominó por más de una década el mercado de los plásticos y las impresiones en los mismos; hasta que entró en el negocio PLASTICOS ESTRELLA (PLASESA) quien con una millonaria inversión hizo de la flexografía una verdadera industria.

A mediados de los años 90, nace Inversiones Comerciales KMK para competir contra Plasesa y las empresas flexográficas de San Pedro Sula que para este tiempo se habían desarrollado tanto como las de Tegucigalpa. Para el 2003 se fusionan PLASESA Y KMK naciendo CORPORACIÓN DEL PLÁSTICO (CORPLASA), esta empresa invirtió varios millones de lempiras en equipo de Flexografía Digital y hardware y software de alta calidad y tecnología de punta, que colocaron a la CORPLASA como la imprenta de mayor calidad y precisión en flexografía.

En los últimos años surgieron en el país otras imprentas de flexografía como HONDUPRINT e INPLASA. En San Pedro Sula existen: Vanguardia, Plásticos GAMO y Plásticos NOVA.

<sup>6</sup> <http://www.industriaunicanflexo.com/empaques-plasticos-flexibles/>

<sup>7</sup> <http://es.netlog.com/javierdiazg/blog/blogid=3198260>



En la actualidad, la flexografía en Honduras es una industria millonaria, altamente desarrollada y que día a día se desarrolla más. Sin embargo, el mercado de empresas es muy grande que las pocas imprentas de flexo que hay en el país no logran cubrirlo, por lo que muchas compañías mandan a imprimir sus trabajos fuera del país, no porque la calidad sea mala, sino porque no se dan abasto con tanto trabajo de impresión. La flexografía se sigue desarrollando y gracias a la globalización es mucho más fácil estar al tanto de cómo se va evolucionando; el máximo problema es la inversión que debe hacerse por cada cambio o mejora.

## 2.2 La Flexografía En Guatemala

### ❖ Flexsa<sup>8</sup>

Es una empresa dedicada a la producción de etiquetas auto-adhesivas, roll fed (wrap around) y mangas termoencogibles, las cuales se utilizan para la identificación de los productos de nuestros clientes. Cuentan con la más alta calidad de materia prima en el mercado así como maquinaria con lo último en tecnología y un equipo altamente competitivo brindando a sus clientes una mezcla de calidad y servicio.

Flexsa es una empresa dinámica, fundada en 1997 con el propósito de producir la más alta calidad de etiquetas autoadhesivas; las cuales se conocen también como etiquetas adhesivas, etiquetas con pegamento, calcomanías, viñetas, labels o stickers.

Un año antes de su fundación en 1996, un grupo de inversionistas encontró un mercado insatisfecho de etiquetas en Guatemala no solo en servicio sino también en calidad y capacidad tecnológica.

Desde el año de su fundación Flexsa ha estado constantemente invirtiendo en lo último en tecnología para la fabricación de etiquetas, desarrollando empleados altamente competitivos. Son líderes en su mercado, y constantemente buscan talentos y por supuesto la innovación es parte de sus objetivos diarios.

Tienen un equipo de ventas disponibles para asesorar los requerimientos de los clientes

<sup>8</sup> <http://www.flexsagt.com/>

inmediatamente y con mucha eficiencia. Cada vendedor lo asesorara ofreciéndole los mejores productos para sus necesidades.

Gracias a su equipo de colaboradores altamente calificados y su capacidad de producción, Flexsa ha crecido a un ritmo acelerado año con año, incrementando las ventas de manera significativa y ha empezado a incursionar en nuevos mercados fuera de Guatemala.

Su recurso más valioso son sus propios empleados. Su objetivo principal es darle el mejor servicio y asesoramiento a sus clientes.

Existen además otras empresas que se dedican al mismo rubro:

- ❖ Flexigraf Colonia Alvarado Guatemala [www.flexigraf.com](http://www.flexigraf.com)
- ❖ Dicoher Ciudad de Guatemala [www.dicoher.com](http://www.dicoher.com)
- ❖ Ohio Print and Paper [www.litografiaopp.com.gt](http://www.litografiaopp.com.gt)
- ❖ Litho Press S. A. km 15.5 calz. Roosevelt 0-80 z-2 mixco [www.lithopressgt.com](http://www.lithopressgt.com)

## 2.3 La Flexografía Costa Rica

Existe una corporación con presencia en el mercado de Costa Rica y Guatemala que se ha convertido en la empresa referente en el rubro

### ❖ Flexográfica de Exportación<sup>9</sup> (Costa Rica y Guatemala)

Flexográfica de Exportación trabaja desde hace más de 14 años con la misión de garantizar a sus clientes la satisfacción de sus necesidades de etiquetas, empaques y otros productos afines; que le garanticen una excelente presentación de sus productos en el mercado. Para esto se propone la utilización eficiente de los recursos y la excelencia en el diseño; cuidan también celosamente de que la calidad sea siempre la más óptima.

Saben la importancia que tiene el siempre quedar bien con sus clientes ya que esto garantiza la mejor imagen en el mercado flexográfico y les permite el crecimiento de la empresa.

<sup>9</sup> <http://www.flexoexport.com/index.html>



Sus productos son:

- Etiquetas autoadhesivas, impresas a full color, en pantones y blancas.
- Diferentes sustratos, acabados y formas: En transferencia térmica, Semigloss, Térmico directo, OPP (blanco y transparente), Foil plata y dorado, Void de Seguridad, Rollos para maquinas etiquetadoras de precio PB 216, etc., algunos de estos materiales se pueden laminar, barnizar, troquelar e individualizar.
- Etiquetas BOPP sin soporte, BOPP blancos, perlados, metalizado, laminaciones, etc.
- Empaques flexibles. Monocapa, laminaciones, metalizados, diferentes barreras, bond 20, etc.
- Impresión termoencogible.
- Diseño y arte • Impresiones digitales

Flexográfica de Exportación como líder en la región ofrece una gama de soluciones integrales a sus clientes, poniendo a su alcance lo último en tecnología de impresión, acabado, inspección y tintas, a la vez que pone a su disposición el equipo humano más capaz y comprometido, trabajando de la mano con sus Sistemas de Gestión de Calidad y compromiso con el Medio Ambiente, ofreciendo materiales y soluciones de fuentes renovables, productos reciclables y compostables.

Ofrecen soluciones innovadoras basadas en una flexibilidad y servicio inmejorables con el único objetivo de satisfacer las necesidades de sus clientes y la comunidad donde operan. Cuentan con presencia en los siguientes mercados a nivel centroamericano y el caribe:

- Bebidas
- Cuidado personal
- Farmacéuticos
- Hogar
- Promocionales
- Comercio y Logística
- Seguridad
- Bolsas Green
- Prensas Aquaflex de 13": trece pulgadas de impresión a siete colores, modelo 2002

- Prensa Aquaflex 16": dieciseis pulgadas de impresión a siete colores, servo motor modelo 2008
- Webtron: siete pulgadas de impresión a siete colores, modelo 1998
- Mark Andy: siete pulgadas de impresión a cuatro y cinco colores, modelo 1980
- Mesas de rebobinado: seis mesas para rebobinado de etiqueta autoadhesiva.
- Rotoflex: corte, revisión y rebobinado para materiales de 13" de ancho.
- Equipos de corte (Slitter): ancho de 39 a 45 pulgadas, para corte tanto de materia prima como producto terminado.
- Sello de termoencogible: equipo con capacidad de sellar distintos materiales termoencogibles.
- Corte de termoencogible: proceso de mangas individuales con capacidad de aplicar pleca para facilitar apertura.

## 2.4 La Flexografía Nicaragua

### ❖ Saballos Maquinaria<sup>10</sup>

Saballos Maquinaria<sup>11</sup> Ofrece el servicio de diseño de etiquetas, impresiones de etiquetas. También ofrece los productos emparentados a las etiquetas como pistolas etiquetadoras, rodillos de tintas para pistolas etiquetadoras, tome un tiquet, entre otros, inclusive tiene productos como sellos de calor, control de códigos de barra, cajas registradoras, control de tiempo y software de control de bodegas y ventas.

Etiquetas Nicas es una división de Saballos Maquinaria, la cual fue creada en el mes de junio del año 2005 como una respuesta a la gran demanda existente en el suministro y fabricación nacional de etiquetas adhesivas en rollos.

Saballos Maquinaria invierte en ETINIC que es una fábrica de Etiquetas Adhesivas con un sistema Flexo gráfico que cuenta con un sistema de impresión full color. De esta forma logran ser los pioneros de este rubro en el mercado nacional.

<sup>10</sup>[http://www.saballosmaquinaria.com.ni/index.php?option=com\\_content&view=article&id=123&Itemid=154](http://www.saballosmaquinaria.com.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=123&Itemid=154)

<sup>11</sup><http://nicaraguaenlared.blogspot.com/2011/09/saballos-maquinaria-direccion-farmacia.html>



- Actualmente estamos en capacidad de poder elaborar etiquetas adhesivas en una gran variedad de tamaños y materiales distintos para:
- Etiquetadoras de precios de una y dos líneas.
- Etiquetadoras de foleo en maquilas.
- Impresoras de Códigos de Barra en material térmico, directo y OPP (Polipropileno) en los tamaños más comunes utilizados en el mercado.
- Balanzas de Carnicería utilizadas en Supermercados.
- Envases de medicinas, de alimentos, de agua natural, etc.
- Etiquetas para cajas de cartón, etiquetas para hortalizas, frutas, productos refrigerados, entre muchos otros.

#### Segmentos Atendidos:

- Tiendas de ropa.
- Cadenas de Supermercados.
- Laboratorios de Medicinas.
- Mataderos:
- De carne de res.
- De carne de pollo.
- De carne de cerdo.
- Empacadores de camarones, langostas, etc.
- Zonas Francas (Maquilas de ropa).
- Fábricas y empacadoras de alimentos.
- Distribuidores de alimentos.
- Fábricas de embutidos.
- Tiendas de conveniencia.

#### Maquilado

En su departamento de maquilado, usted podrá solicitar la impresión de sus etiquetas para:

- Etiquetas de traducción.
- Etiquetas de presentación de productos.
- Etiquetas de Códigos de Barra.
- Etiquetas para Ofertas (2x1, etc.).

Las etiquetas que imprimen pueden ser en papel normal autoadhesivo, papel OPP (Polipropileno) y material metalizado. Además pueden reparar pistolas etiquetadoras marca Monarch en modelos 11-10 y 11-15.

## 2.5 La Flexografía En El Salvador

### ❖ FLEXAL El Salvador<sup>12</sup>

Fundada en 1998 con una visión y mentalidad catalana - salvadoreña por sus fundadores Albert Salvador Guilera (e.p.d.), Javier Cabrera Roca y Judith Salvador de Cabrera.

Pretenden dar un servicio como proveedor excelente en todos los aspectos, pero no dejando de lado la parte social y humana preocupándose por sus empleados.

Se esfuerzan por llegar a ser una empresa conocida tanto nacional como internacionalmente por su mentalidad de dar un servicio organizado con calidad, exactitud y prontitud, pero sobre todo con humanidad.

#### Productos:

- Confites
- Bolsas preformadas
- Empaques para productos en polvos
- Etiquetas no adhesivas para bebidas
- Empaques para regalos
- Productos líquidos
- Otros

Ofrecen todo el trabajo de pre-prensa con tecnología avanzada para lograr una excelente calidad de impresión en el producto final, además de asesorar en rediseños y diseños nuevos, presentando alternativas que cumplan con las expectativas de sus clientes

#### Procedencia de su maquinaria:

- España: Impresora de 4 colores con tambor central, impresora de 6 colores con tambor central, laminadora y cortadora.
- Inglaterra: Montadora
- Brasil: Cortadora (a una velocidad de 400 ml/minuto) (la última adquisición realizada)

<sup>12</sup> <http://www.flexsal.net/quienessomos.htm>

**❖ Grupo SIGMA El Salvador<sup>13</sup>**

Saben que cada industria y cada empresa son únicas en su género y que sus necesidades esenciales son universales. Aunque las capacidades requeridas en un socio para atender estas necesidades son consistentes, también son difíciles de encontrar.

**Productos:**

- Bolsas
- Cartón chip
- Diseño y pre-prensa
- Empaque corrugado
- Empaque flexible
- Empaque plegadizo
- Empaque premium
- Envases plásticos
- Etiquetas
- Exhibidores
- Expresión social

**❖ DIPSА El Salvador<sup>14</sup>**

Distribuidores y productores S.A. de C.V. (DIPSА de C.V.) fue fundada en el año de 1968, siendo en esa época su actividad principal la distribución de artículos desechables plásticos.

La empresa viendo que esa actividad podía ampliarse, tomó la decisión de comenzar a producir productos desechables de poliestireno, entre ellos los vasos desechables térmicos

En el año de 1978 la empresa hace renovación de tecnología, incrementa los volúmenes de producción e incursiona en los mercados de Centroamérica.

En 1997, la empresa preparándose para la tendencia de las economías de un mundo globalizado se especializa en la producción de vasos, conos para agua y depósitos térmicos, todos sus productos son insulados (para bebidas y comidas heladas y calientes), higiénicos y desechables, con el compromiso de introducir constantes sistemas de mejora de calidad y del proceso de fabricación de sus productos. Sus productos no contienen Clorofluorocarbonos (CFC), los cuales son dañinos para la capa de ozono

Sus productos los exportan a toda Centroamérica, México, República Dominicana, Puerto Rico, Trinidad y Tobago

**❖ Poliflex<sup>15</sup>, S.A. de C.V.**

Es una empresa constituida hace 20 años. Debido a su expansión cuentan con lo último en equipo para la transformación de plásticos, siendo los procesos de inyección e inyección-estirada-soplo lo que representa su principal fuerza productiva.

**Uso de los envases PET:**

- Industria Farmacéutica: Jarabes, polvos, cremas, suspensiones, pastilleros, enjuagues, bucales, etc.
- Industria de Bebidas: Bebidas isotónicas, aceites, licores, refrescos naturales, etc.
- Multiusos (Tarros): Especies en pantries, hisopos, botones, concentrados para mascotas, etc.
- Industria Cosmética: Gelatinas, cremas, tratamientos de belleza, perfumería, etc.
- Industria Química: Pegamentos, colorante, etc.
- Industria de Alimentos: Dulces, jaleas, mermeladas, miel, chocolates, consomés, mostaza, etc.

<sup>13</sup>[http://www.sigmaq.com/1298-inicio\\_el\\_reto.aspx](http://www.sigmaq.com/1298-inicio_el_reto.aspx)

<sup>14</sup>[http://www.dipsa.com.sv/index\\_archivos/Page387.htm](http://www.dipsa.com.sv/index_archivos/Page387.htm)

<sup>15</sup> <http://www.poliflexsa.com/QuienesSomos.htm>

❖ Algier's Impresores<sup>16</sup>

Son fabricantes de empaques especializados Offset y Flexo.



Dentro de la impresión offset fabrican libros, afiches, etiquetas, folletos, cajas plegadizas, etc. En el área Flexográfica fabrican bolsas con o sin impresión, empaques para productos químicos, empaques para alimentos, bolsas con dosificador y muchos otros productos que satisfagan las necesidades de sus clientes, hechos a la medida.

Dan soluciones en trabajos de alta calidad, especializados y con muchos detalles en el acabado. Su calidad les ha permitido posicionarnos a nivel regional y mundial compitiendo con imprentas de otros países como Canadá, España, Holanda y Estados Unidos.

En la actualidad, Algier's Impresores es una empresa dedicada a las ramas de impresión, tanto en sistema offset como flexográfico. Para lograrlo, tiene un equipo completo y moderno en Preprensa; en el área de Offset, disponen de impresoras de seis, dos y un color. La clase de impresos que están en capacidad de producir en offset prácticamente incluye toda la gama de material impreso: afiches, etiquetas, cajas con pegado simple y automático, libros, sobres para uso de compañías aéreas, etc.

En el área de Flexografía, trabajan con máquinas flexográficas de 3, 4, 6, y 8 colores; utilizan los siguientes materiales: polypropileno transparente, polipropileno perlado, polypouche, y papel antigrasa, para empaque de productos como snacks, bolsas para pan, dulces, hamburguesas, azúcar, sal, pimienta, chile, etc.

En el año 2011 iniciaron un plan de inversión de más de tres millones de dólares americanos, con el objeto de mejorar la calidad de impresión y los tiempos de respuesta para sus clientes. En el área de Offset se adquirió una máquina impresora KBA Rápida 75 de 6 colores. En el área de Flexografía, se invirtió en una nueva planta ya que se adquirió una impresora de 8 colores BFM y se renovaron equipos como: cortadora, laminadora y montadora automática.



Planean seguir invirtiendo en equipo de última tecnología, que les permita ofrecer soluciones más eficientes al mercado.

<sup>16</sup><http://www.algiersimpresores.com/QueHacemos.html>

2.6 Resumen de la Competencia del Mercado De Flexografía en el Mercado de Centroamérica

País	Empresa	Contacto/Pagina Web
El Salvador	Grupo Sigma	<a href="http://www.sigmaq.com">http://www.sigmaq.com</a>
	Grupo Dipsa	<a href="http://www.dipsa.com.sv">http://www.dipsa.com.sv</a>
	Algier´s Impresores	<a href="http://www.algiersimpresores.com/">http://www.algiersimpresores.com/</a>
	Poliflex S. A.	<a href="http://www.poliflexsa.com">http://www.poliflexsa.com</a>
	Flexal	<a href="http://www.flexsal.net">http://www.flexsal.net</a>
	Grupo Comeca	<a href="http://www.industriaunicanflexo.com/">http://www.industriaunicanflexo.com/</a>
Honduras	Plásticos Nova	<a href="http://www.novaplasticos.com/">http://www.novaplasticos.com/</a>
	Plasesa	
	Corplasa	Col. 21 de Octubre Sal. a Valle de Ángeles Tegucigalpa, Tegucigalpa, Honduras 221-0708
Guatemala	Flexa	<a href="http://www.flexsagt.com">http://www.flexsagt.com</a>
	Flexigraf	<a href="http://www.flexigraf.com">www.flexigraf.com</a>
	Dicoher	<a href="http://www.dicoher.com">www.dicoher.com</a>
	Ohio Print and Paper	<a href="http://www.litografiaopp.com.gt">www.litografiaopp.com.gt</a>
	Litho Press S. A.	<a href="http://www.lithopressgt.com">www.lithopressgt.com</a>
	Industrias Flexográficas de Exportación	<a href="http://www.flexoexport.com">http://www.flexoexport.com</a>
	Grupo Comeca	<a href="http://www.industriaunicanflexo.com/">http://www.industriaunicanflexo.com/</a>
Costa Rica	Industrias Flexográficas de Exportación	<a href="http://www.flexoexport.com">http://www.flexoexport.com</a>
		<a href="http://www.industriaunicanflexo.com/">http://www.industriaunicanflexo.com/</a>
Nicaragua	Saballos Maquinara	<a href="http://www.saballosmaquinaria.com.ni">http://www.saballosmaquinaria.com.ni</a>
	Grupo Comeca	<a href="http://www.industriaunicanflexo.com/">http://www.industriaunicanflexo.com/</a>

Fuente: Elaboración propia con la información recopilada en la investigación.

### 3. Nomenclatura Arancelaria de productos de Flexografía

### Nomenclatura Arancelaria de los productos

Líneas de Productos de la flexografía que nuestro país exporta hacia otros mercados:

- Bobinas
- Bolsas
- Manteles
- Tirajes Cortos
- Productos Plásticos
- Sobres
- Empaques
- Papelería General

Producto	Código Arancelario
Bolsas	39232990
Bobinas Papel Metalizado de 2 o 3 laminaciones (c/ impresión)	39206900
Bobina s/ impresión (se considera como reexportación)	39202019
Polipropileno impreso	39202090
Polipaux impreso (papel y cartón recubierto): Material Flexible	48115913

Fuente: Elaboración propia

### BIBLIOGRAFIA

- <http://productocero.org/packaging/el-mercado-flexografico/>
- <http://www.alborum.es/index.php/la-prensa/noticias/211-flexografia-al-mismo-nivel-que-el-offset-y-el-huecograbado>
- [http://www.elempaque.com/ee/secciones/EE/ES/MAIN/MERCADOS/MERCADOS/doc\\_1084969\\_HTML.html?idDocumento=1084969](http://www.elempaque.com/ee/secciones/EE/ES/MAIN/MERCADOS/MERCADOS/doc_1084969_HTML.html?idDocumento=1084969)
- <http://www.industriaunicanflexo.com/empaques-plasticos-flexibles/>
- <http://es.netlog.com/javierdiazg/blog/blogid=3198260>
- <http://www.flexsagt.com/>
- <http://www.flexoexport.com/index.html>
- [http://www.saballosmaquinaria.com.ni/index.php?option=com\\_content&view=article&id=123&Itemid=154](http://www.saballosmaquinaria.com.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=123&Itemid=154)
- <http://nicaraguaenlared.blogspot.com/2011/09/saballos-maquinaria-direccion-farmacia.html>
- <http://www.flexsal.net/quienessomos.htm>
- [http://www.sigmaq.com/1298-inicio\\_el\\_reto.aspx](http://www.sigmaq.com/1298-inicio_el_reto.aspx)
- <http://www.poliflexsa.com/QuienesSomos.htm>
- [http://www.dipsa.com.sv/index\\_archivos/Page387.html](http://www.dipsa.com.sv/index_archivos/Page387.html)
- <http://www.algiersimpresores.com/QueHacemos.html>

## DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA “XXX1 S.A.

José Edgardo Molina<sup>18</sup>Introducción

Hoy en día, nuestro entorno se muestra cada vez más cambiante por lo que hace imprescindible llevar a cabo un análisis de nuestras principales actividades. Para el caso de las empresas, ocurre exactamente lo mismo, de ahí que un análisis financiero sea de vital importancia, de manera que éste, proporcione información relevante al proceso de toma de decisiones al interior de la Empresa.

Partiendo de ello el presente trabajo tiene por objeto realizar una evaluación y diagnóstico de la situación financiera de la Empresa “xxxx<sup>17</sup> S.A. de C.V.”, tomando los estados financieros de la empresa, que se obtuvieron en el Centro Nacional de Registro.

El contenido se irá desarrollando de tal manera que sea del entendimiento de todos con un análisis de los estados financieros de los últimos 5 años, de cómo ha sido la actividad de la Empresa, pasando por el estudio de sus indicadores de liquidez, actividad, capacidad de endeudamiento y rentabilidad.

El análisis pretende dar a conocer la situación real de la empresa de cómo está funcionando, tanto sus fortalezas como sus debilidades, que puede ser perjudicial al continuar efectuando de la misma manera.

Basando nuestro estudio en el cálculo e interpretación de los principales indicadores financieros, así como también en las relaciones existentes entre los mismos.

Razón	Unidad	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Indicador de solvencia	\$	0.35	0.31	0.16	0.7	0.57
Indicador de Liquidez	\$	0.23	0.2	0.12	0.35	0.43
Capital de trabajo	\$	(158,443.62)	(371,598.21)	(592,364.22)	(126,984.03)	(226,006.99)

**Nota:** En la siguiente página encontrará la interpretación de estas y demás razones financieras de la empresa en cuestión.

<sup>17</sup> La información financiera presente en el artículo ha sido tomada de una empresa real, cuyo nombre ha sido cambiado por cuestiones de seguridad y ética financiera.

<sup>18</sup> Licenciado en Contaduría Pública, Investigador Auxiliar del Instituto de Investigaciones Económicas.

**Razones Financiera de Liquidez**

Razón	Interpretación de cada razón
Indicador de solvencia	La empresa cuenta con \$0.57 en el último año para hacer frente a cada dólar de deuda en el corto plazo. Considerando únicamente esta razón, la empresa no posee recursos disponibles para solventar sus obligaciones a corto plazo. La entidad muestra una tendencia de mejoramiento de su solvencia, pero aun así necesita mejorar.
Indicador de Liquidez	Por cada dólar de obligación en el corto plazo, la empresa para el último año tiene \$0.43 disponible en activos líquidos, La empresa no posee liquidez para hacer frente a sus proveedores en el corto plazo, la entidad muestra una tendencia de incremento en su liquidez, sin embargo no es suficiente para cubrir todas sus obligaciones.
Capital de trabajo	La empresa tenía para el último año un capital de trabajo de (-\$226,006.99) lo que se observa que no posee capital de trabajo, la entidad muestra una tendencia negativa en la cuantía de su capital de trabajo y eso es preocupante.
<b>Interpretación General de Liquidez:</b> La empresa no tiene capacidad real de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, su liquidez es muy baja en relación al financiamiento con tercero.	

**Razones financiero de endeudamiento**

Razón	Unidad	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Nivel de endeudamiento	veces	0.7	1.39	2.34	1.51	1.51
Razón de apalancamiento	veces	2.31	-3.53	-1.74	-2.97	-2.97
Razón de capitalización	porcentaje	19.14%	-3.64%	-1.93%	311.14%	316.68%

Razón	Interpretación de cada razón
Razón de endeudamiento	La empresa por cada dólar que posee en activo está comprometida con \$1.51 del total de sus obligaciones para el último año. Muestra una tendencia al aumento en su endeudamiento, y hace ver que la empresa depende demasiado de terceros que de capital propio, y corriendo mayores riesgos.
Razón de apalancamiento	La empresa depende en un nivel muy elevado del financiamiento de terceros tanto a largo y corto plazo, de tal forma que por cada dólar que han aportado los terceros en el último año, los accionistas han aportado -\$2.97, y muestra una disminución en la tendencia de apalancamiento de terceros, y el mayor riesgo recae en terceros.
Razón de capitalización	La empresa mantiene un riesgo con sus obligaciones a largo plazo, dependiendo en mayor manera de financiamientos con terceros en un alto nivel, con una tendencia en aumento



**Interpretación General de endeudamiento:** El capital de los accionistas está altamente comprometido en las obligaciones con terceros (pasivos). Por su parte, la deuda a largo plazo es utilizada en iguales proporciones que los pasivos circulante, arriesgando la estabilidad de la empresa puesto que están financiando en altas proporciones en corto y largo plazo; La continuidad de la empresa puede verse deteriorada en un mediano plazo.

**Razones financiera de rentabilidad**

Razón	Unidad	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Rendimiento sobre capital (ROE)	porcentaje	-0.8393	1.7671	0.6265	0.3508	0.1863
Rendimiento sobre activos total (ROA)	porcentaje	-0.2534	-0.6971	-0.841	-0.178	-0.0945
Margen de Utilidad Neta	porcentaje	-11.49%	-44.35%	-28.04%	-4.65%	-2.70%
Margen de Utilidad Bruta	porcentaje	0.2809	0.0895	0.1037	0.1722	0.2027

Razón	Interpretación de cada razón
ROE	El rendimiento de la inversión realizada por la empresa es negativo, pero mantiene una leve tendencia de mejoramiento, debido a que las pérdidas se ven disminuidas, pero la entidad aun no lograr generar utilidad.
ROA	La empresa maneja niveles negativos de rentabilidad por el capital invertido de los accionistas, con una tendencia de mejoramiento pero no es lo suficientemente rentable para la entidad.
Margen de Utilidad Neta	La empresa no muestra margen de utilidad neta sobre las ventas, dando una tendencia menos mejoramiento.
Margen de Utilidad Bruta	Muestra una tendencia de mejoramiento en el margen de utilidad bruta, pero siendo aún muy baja por sus elevados costos, no deja suficiente margen para afrontar los gastos operativos.

**Interpretación General de la Rentabilidad** El porcentaje del margen de utilidad bruta no es suficiente para hacer frente a todos los gastos operativos debido a que el costo de venta son muy elevados y representa un promedio del 82% de las ventas, los gasto operativos se manejan con márgenes aceptable puesto que en promedio totaliza un 29% en los últimos 5 años. Con respecto al rendimiento por el capital invertido no hay rendimiento alguno.





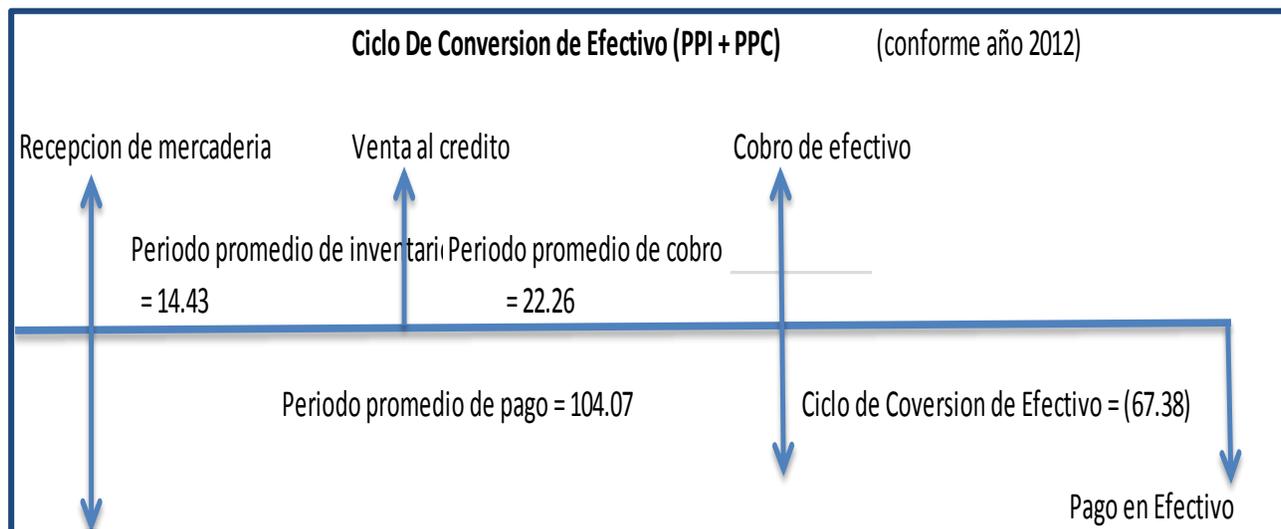
**Razones financiera de actividad**

Razón	Unidad	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Rotación de inventario	veces/año	21.23	9.46	26.33	11.92	25.29
Periodo promedio de inventario	Días	17.2	38.57	13.86	30.62	14.43
Rotación de cuentas por cobrar	veces/año	38.14	8.33	17.28	18.97	16.4
Periodo promedio de cobro	días	9.57	43.82	21.12	19.24	22.26
Rotación de cuentas por pagar	veces/año	2.7	1.11	1.12	4.56	3.51
periodo promedio de pago	días	135.33	327.39	325.43	80.03	104.07
ciclo de conversión de efectivo	días	-108.56	-245	-290.45	-30.17	-67.38

Razón	Interpretación de cada razón
Rotación de inventario	La empresa muestra una tendencia de incremento en la rotación de su inventario, lo que muestra que la entidad está siendo eficiente en su gestión de producción y ventas, pues la rotación aumenta del año 2008 al año 2012 de 21.23 a 25.29 veces al año
Periodo promedio de inventario	La empresa tiene una tendencia a disminuir con respecto a su promedio de rotación de inventarios, lo que implica que la empresa es eficiente en la producción y/o en vender. Para el último año posee un promedio 14.43 días.
Rotación de cuentas por cobrar	La rotación de las cuentas por cobrar muestra una tendencia que va en disminución, lo que hace ver que la cartera de clientes se está gestionando de una forma lenta, ya que se prolonga el periodo de cobro.
Periodo promedio de cobro	La empresa posee una tendencia que va al aumento en el periodo promedio de cobro, lo que hace ver que la empresa se tarda cada vez más en hacer efectivo su cartera de clientes.
Rotación de cuentas por pagar	El periodo promedio de pago a los proveedores se realiza en menos días, mostrando una tendencia desfavorable en los días de pagos, es decir que pagan en menos días.
periodo promedio de pago	El periodo promedio de pago a los proveedores lo realizan en menos días, pagando sus obligaciones en un periodo más corto, y mostrando una tendencia que va en disminución en los días de pagos.
ciclo de conversión de efectivo	La empresa muestra un menor periodo de tiempo en la recuperación del dinero invertido, mostrando una tendencia que va en aumento, pero aun siendo favorable al recupera de la cartera de clientes antes que se cancele a sus proveedores.

**Interpretación General de la Actividad:** La empresa maneja con eficiencia su cartera de clientes al recuperar la inversión en menor tiempo siendo muy eficiente en su gestión de cobro, cancelan sus obligaciones en menos días, siendo aun mayor el tiempo de pago que el cobro, es decir que la empresa está haciendo una buena gestión de su inversión al tener los resultados esperados observado en el ciclo de conversión de efectivo, compra su existencia, produce, vende y cobra antes que realice su pago al proveedor, su ciclo operativo y de efectivo corrobora su buena gestión de cuentas por cobrar y sobretodo de inventario operativo y de efectivo corrobora su buena gestión de cuentas por cobrar y sobretodo de inventario.





### CONCLUSIONES

El análisis financiero muestra que la entidad no tiene capacidad real de liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, y su nivel de solvencia es bastante bajo; es decir que si sus proveedores cobrasen todos en un mismo tiempo la empresa no tendría la capacidad de poder enfrentar todos los pagos; al observar el nivel de endeudamiento que posee, está comprometida en niveles muy elevados, teniendo un alto financiamiento tanto a corto, y a largo plazo, arriesgando la estabilidad de la empresa.

Con respecto a su rentabilidad muestra que la empresa no está generando resultados esperados por su inversión, los costos de venta están afectando su rentabilidad ya que son demasiado elevados, con un promedio para los últimos 5 años del 80% del total de sus ingresos, dejando un margen muy bajos para sus gastos operativos y afectando su utilidad neta, generando pérdidas; no obstante la entidad está realizando una buena gestión en sus actividades operativas, ya que sus inventarios rotan de una forma adecuada, siendo eficientes en su producción y gestión de ventas al poseer una buena fluidez, en cambio al cobro de la cartera de clientes se alarga el periodo de cobro, la empresa está

recuperando de forma más lenta sus ventas al crédito

La empresa, posee una mala gestión de compras al tener costos tan elevados, como un alto nivel de endeudamiento con sus proveedores, que está afectando su rentabilidad, como su liquidez, no obstante la empresa está teniendo muy buenos ingresos por las ventas y buena gestión de su actividad operativa, ya que manejo una buena rotación en su inventario, todo este esfuerzo no es bien aprovechado, considerando que la empresa mantiene los gastos operativos con un nivel aceptables manteniendo un promedio de los últimos 5 años del 29%.

En el análisis financiero a través de las razones financieras de liquidez, rentabilidad, gestión de actividad y endeudamiento, evidencia que la empresa no tiene una capacidad real para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo derivadas de las actividades normales del giro del negocio; y el margen bruto de utilidad es demasiado bajo, en lo no puede afrontar los gastos operativos, refleja una clara ineficiencia en la producción al tener costos tan elevados lo que deja un margen de utilidad sobre el producto demasiado bajo.



**RECOMENDACIONES**

- Realizar varias cotizaciones de la materia prima, para obtención de precio más bajos tanto mercado local como en extranjero, y así reducir el monto de los costos.
- Evaluar los procesos de producción para evitar costos directos e indirectos elevados, para la fabricación, así como también el control de desperdicios, o daño de material que termina siendo un costo para la empresa.
- Evaluar la distribución de planta para evitar el tiempo de proceso ocioso

**ANEXOS**

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA<sup>19</sup> DE XXX1 S.A. DE C.V.</b>					
	<b>Año 2008</b>	<b>Año 2009</b>	<b>Año 2010</b>	<b>Año 2011</b>	<b>Año 2012</b>
<b>Activo</b>					
Efectivo y equivalente	\$1,855.34	\$1,133.43	\$1,951.72	\$1,795.64	\$31,434.11
Cuenta por cobrar	\$22,488.23	\$73,173.43	\$52,951.61	\$113,024.91	\$147,087.56
Inventarios	\$29,056.79	\$58,651.39	\$31,147.27	\$148,915.15	\$76,026.96
Gasto pagado por anticipado	\$31,743.20	\$29,155.77	\$27,178.33	\$34,075.90	\$44,679.54
Cuentas transitorias	\$14.60	\$1,630.99	\$1,280.25	\$ -	\$579.04
IVA crédito	\$ -	\$16.98	\$ -	\$899.14	\$1,667.54
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$85,158.16</b>	<b>\$163,761.99</b>	<b>\$114,509.18</b>	<b>\$298,710.74</b>	<b>\$301,474.75</b>
<b>Activo No Corriente</b>					
Propiedad, planta y equipo	\$401,706.93	\$383,113.75	\$383,944.83	\$414,387.81	\$612,145.47
Depreciación acumulada	(\$103,129.95)	(\$164,115.26)	(\$203,561.99)	(\$238,669.83)	(\$315,850.59)
Activos Intangibles	\$3,111.12	\$3,111.12	\$8,139.87	\$83,847.83	\$88,882.83
Deposito en garantía	\$1,891.43	\$1,891.43	\$2,056.40	\$2,056.40	\$2,056.40
<b>Total de Activo No corriente</b>	<b>\$303,579.53</b>	<b>\$224,001.04</b>	<b>\$190,579.11</b>	<b>\$261,622.21</b>	<b>\$387,234.11</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$388,737.69</b>	<b>\$387,769.03</b>	<b>\$305,088.29</b>	<b>\$560,332.95</b>	<b>\$688,708.86</b>
<b>Pasivos Corriente</b>					
Préstamos y sobregiros bancario	\$4,163.18	\$11,003.18	\$114.02	\$10,643.61	\$ -
Proveedores	\$93,923.27	\$134,945.44	\$156,228.46	\$347,000.23	\$427,835.37
Cuentas por pagar	\$138,731.89	\$360,919.58	\$482,277.83	\$2,758.56	\$62,523.44
Acreedores varios	\$6,783.44	\$28,492.00	\$68,253.09	\$65,292.37	\$37,122.93
<b>Total de Pasivo Corriente</b>	<b>\$243,601.78</b>	<b>\$535,360.20</b>	<b>\$706,873.40</b>	<b>\$425,694.77</b>	<b>\$527,481.74</b>

<sup>19</sup> Los Estados Financieros han sido apegados a las NIFF





<b>Pasivo No Corriente</b>					
Préstamo a largo plazo	\$27,604.21	\$1,083.88	\$40.83	\$5,837.40	\$867.86
Anticipo de clientes	\$180.94	\$4,295.85	\$7,732.18	\$2,868.62	\$1,659.32
otros préstamos a largo plazo				\$391,911.35	\$482,531.29
Pasivo laboral				\$18,295.26	\$25,512.72
<b>Total de Pasivo no Corriente</b>	<b>\$27,785.15</b>	<b>\$5,379.73</b>	<b>\$7,773.01</b>	<b>\$418,912.63</b>	<b>\$510,571.19</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital Social	\$212,492.83	\$212,492.83	\$212,492.83	\$362,500.00	\$362,500.00
Superávit por revaluó	\$ -	\$ -	\$ -	\$75,000.00	\$75,000.00
	<b>Año 2008</b>	<b>Año 2009</b>	<b>Año 2010</b>	<b>Año 2011</b>	<b>Año 2012</b>
Reserva legal	\$3,353.96	\$3,353.96	\$3,353.96	\$3,353.96	\$3,353.96
Perdida del ejercicio	(\$98,496.03)	(\$98,496.03)	(\$368,823.69)	(\$625,404.91)	(\$725,128.41)
Déficit del ejercicio		(\$270,327.66)	(\$256,581.22)	(\$99,723.50)	(\$65,069.62)
	\$117,350.76	(\$152,976.90)	(\$409,558.12)	(\$284,274.45)	(\$349,344.07)
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$388,737.69</b>	<b>\$387,769.03</b>	<b>\$305,088.29</b>	<b>\$560,332.95</b>	<b>\$688,708.86</b>

<b>ESTADO DE RESULTADO DE XXX1 S.A. DE C.V.</b>					
	<b>Año 2008</b>	<b>Año 2009</b>	<b>Año 2010</b>	<b>Año 2011</b>	<b>Año 2012</b>
<b>Ingresos</b>	\$857,601.21	\$609,569.04	\$915,098.16	\$2144,468.06	\$2411,745.88
Venta de mercadería					
Productos propios					
<b>Costos</b>	\$616,731.14	\$555,007.34	\$820,198.46	\$1775,239.64	\$1922,954.97
<u>Costos de ventas</u>					
utilidad Bruta	\$240,870.07	\$54,561.70	\$94,899.70	\$369,228.42	\$488,790.91
<u>Gastos de operación</u>	\$332,650.92	\$318,667.97	\$346,076.18	\$466,738.15	\$537,514.53
Gastos de administración	\$121,167.14	\$122,066.85	\$113,660.17	\$167,202.84	\$166,857.96
Gasto de ventas	\$211,483.78	\$196,601.12	\$232,416.01	\$299,535.31	\$370,656.57
<u>Gastos no operacionales</u>	\$6,715.18	\$6,221.39	\$800.95	\$2,213.77	\$16,346.00
Gastos financieros					
Otros Gastos			\$4,603.79		
Utilidad Neta	(\$98,496.03)	(\$270,327.66)	(\$256,581.22)	(\$99,723.50)	(\$65,069.62)
Reserva legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto s/ renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Perdida del ejercicio</b>	<b>(\$98,496.03)</b>	<b>(\$270,327.66)</b>	<b>(\$256,581.22)</b>	<b>(\$99,723.50)</b>	<b>(\$65,069.62)</b>



## LA EMPRESA PEQUEÑA

Santiago Humberto Ruiz Granadino

### 1. MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN AMÉRICA LATINA

#### 1.1 CARACTERÍSTICAS

Es necesario diferenciarlas porque sus características son muy diferentes a las de las grandes empresas. Las MIPYMES no son versiones de menor tamaño de grandes empresas, su dinámica y organización interna es distinta, así como también su dinámica empresarial, la forma de relacionarse con los agentes económicos, con los proveedores y compradores, e inclusive con los empleados. Las MIPYMES son un fenómeno aparte de las grandes empresas y deben ser estudiadas como tales.<sup>20</sup>

Frecuentemente cuenta con la colaboración de los miembros de la familia<sup>21</sup>, los cuales generalmente no reciben un salario ni cuentan con prestaciones sociales, situación que irónicamente coadyuva en la supervivencia de las MYPES cuando enfrentan adversidades económicas.<sup>22</sup> Debido a que un porcentaje alto de pequeñas empresas son familiares, los valores propios se transmiten a la empresa y su esencia radica en el esfuerzo cooperativo: sobrevive la empresa, entonces sobrevive la familia; pero más importante aún: si sobrevive la familia entonces sobrevive la empresa.<sup>23</sup>

Utilizan sencillos procesos productivos, de distribución y de comercialización. Cuando se dedican a actividades manufactureras utilizan procesos de fabricación, maquinaria y equipos que no son complejos, y trabajan en instalaciones con características de taller, con pocos empleados y en condiciones informales de operación. Cuando se dedican a otras

actividades, basta mirar alrededor para darse cuenta que operan con métodos simples de comercialización o de servicios<sup>24</sup>. Su estructura es sencilla, horizontal, con sistemas simples de comunicación, con pocos niveles de jerarquía. La capacidad de sus empleados para desempeñar varias funciones.<sup>25</sup>

En promedio el 87% forma parte de los sectores comercio y servicios, mientras que solo el 13% pertenece al sector manufactura.<sup>26</sup>

Su administración es empírica<sup>27</sup>, los dueños dirigen directamente la marcha de la empresa. Tienen mucha capacidad de movilidad<sup>28</sup> y flexibilidad.



20 Álvarez, Mariano. Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. CEPAL. Dic. 2009

21 Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

22 Sánchez Barajas, Genaro. Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores de desarrollo económico de México. Abril 2007.

23 Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012

24 Sánchez Barajas, Genaro. Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores de desarrollo económico de México. Abril 2007.

25 Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012

26 Saavedra G., María L y Hernández C., Yolanda. Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17, julio-diciembre 2008. Mérida. Venezuela

27 Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en datos. México. Agosto 2011

28 Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012



Un elevado porcentaje de las empresas se caracterizan por ser jóvenes, llevan menos de 10 años funcionando en el mercado <sup>29</sup>

Este tipo de empresas hacen un escaso uso de la contratación temporal, siendo mayoritarias las empresas que cuentan con todos sus empleados fijos.<sup>30</sup>

Están muy ligadas a la demanda interna, <sup>31</sup> su mercado es típicamente local <sup>32</sup>, dan una orientación local y regional a sus ventas, las que se orientan en alguna medida a los mercados nacional o internacional son escasas. <sup>33</sup>

Representan más del 90% de las empresas de la región latinoamericana. <sup>34</sup> Representan en promedio el 99% del total de las empresas.<sup>35</sup> En Venezuela constituyen el 98% del Tejido industrial. <sup>36</sup>

Crean empleo<sup>37</sup>, son la principal fuente del mismo,<sup>38</sup> En promedio generan el 64,26% de empleos en los países de la región<sup>39</sup> generan el 61 % del empleo en América Latina, <sup>40</sup>constituyen

un espacio importante para el empleo femenino.<sup>41</sup> Brasil, Argentina y México son los países latinoamericanos en donde más empleo genera estas empresas. En Nicaragua representan casi el 60 % del empleo.<sup>42</sup> En México aportan <sup>43</sup> el 72% de los empleos formales.

Las pymes son actores importantes para el desarrollo productivo de los países de la región, <sup>44</sup> contribuyen al crecimiento de la economía nacional<sup>45</sup>, en México generan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) <sup>46</sup>y en Nicaragua el 40%.<sup>47</sup>

Las empresas realizan mayormente sus ventas al contado<sup>48</sup>.

Tienen bajos niveles de endeudamiento.<sup>49</sup>

## 1.2 PROBLEMAS INTERNOS

### a) Financieros

La situación financiera era lo que más importante para los responsables de esas empresas<sup>50</sup>. Tienen un capital limitado.<sup>51</sup> Una mayoría se queja de la escasez de capitales para la adquisición de maquinarias y equipos modernos.<sup>52</sup> Menos de la

29 Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

30 Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

31 Rudolf, Buitelaar La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. CEPAL julio 2010

32 Aguirre Alemán, María Guadalupe. Administración de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Universidad Veracruzana.

33 Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

34 Rudolf, Buitelaar La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. CEPAL julio 2010

35 Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012

36 Cedeño L., Felix M. Evaluación de la posición financiera de la pequeña y mediana empresa (PyMe)- Sector Alimentos (carnes procesadas) en el Municipio de Maturín, durante el período 1997-2001. Universidad de Oriente Núcleo de Monagás. Julio 2004.

37 Instituto Salvadoreño de Contadores Públicos. Pequeñas y Medianas Empresas. Norma Internacional de Información financiera para PyMES. PYMES en El Salvador - Sobre las PYMES.htm

38 Sánchez Barajas, Genaro. Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores de desarrollo económico de México. Abril 2007.

39 Saavedra G., María L y Hernández C., Yolanda. Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17, julio-diciembre 2008. Mérida. Venezuela

40 Rudolf, Buitelaar La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. CEPAL julio 2010

41 Guzmán M., Rolando y Ortíz, Marina. Tamaño, eficiencia y uso de la capacidad instalada en las pequeñas y medianas empresas de la República Dominicana. Santo Domingo. 2007

42 Valda, Juan Carlos. Nicaragua: ¿Por qué tropiezan las pequeñas empresas? Grandes PyMEs. Abril 2012

43 Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012

44 Rudolf, Buitelaar La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. CEPAL julio 2010

45 Instituto Salvadoreño de Contadores Públicos. Pequeñas y Medianas Empresas. Norma Internacional de Información financiera para PyMES. PYMES en El Salvador - Sobre las PYMES.htm

46 Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012

47 Valda, Juan Carlos. Nicaragua: Por qué tropiezan las pequeñas empresas. Grandes PyMEs. Abril 2012

48 Cedeño, Felix M. Evaluación de la posición financiera de la pequeña y mediana empresa (PYME) – Sector Alimentos (carnes procesadas) en el Municipio Maturín, durante el período 1997-2001.

49 Cedeño, Felix M. Evaluación de la posición financiera de la pequeña y mediana empresa (PYME) – Sector Alimentos (carnes procesadas) en el Municipio Maturín, durante el período 1997-2001.

50 Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

51 Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en datos. México. Agosto 2011

52 Cedeño L., Felix M. Evaluación de la posición financiera de la pequeña y mediana empresa (PyMe)- Sector Alimentos



mitad de las empresas reciben financiamiento para inversiones de largo plazo. Es una necesidad permanente el financiamiento de corto plazo, especialmente para capital de trabajo. El problema financiero de fondo es el alto riesgo, el alta tasa de natalidad y mortalidad de este tipo de empresas y la falta de garantías.<sup>53</sup> Gastos innecesarios.<sup>54</sup> Tienen una baja rentabilidad<sup>55</sup>. La mayoría obtiene una utilidad neta sobre ventas entre el 5% y el 10%.<sup>56</sup>

### b) Productivos

Existe el problema de baja productividad.<sup>57</sup> Generalmente sus procesos productivos son artesanales y obsoletos<sup>58</sup>. La mayoría utiliza maquinaria no automatizada<sup>59</sup>. En América Latina estas empresas tienen un bajo grado de adopción tecnológica, hay una ausencia de tecnologías adecuadas a las empresas<sup>60</sup>. Tienen problemas técnicos, así como problemas de innovación<sup>61</sup>, se observa la falta innovación en los bienes y servicios ofrecidos<sup>62</sup>. Los empresarios plantearon que tenían problemas de calidad<sup>63</sup>, generalmente este problema se debe a que utilizan materias primas de baja calidad<sup>64</sup>. La mayoría cuenta con

condiciones de trabajo que limitan el mejoramiento de la productividad<sup>65</sup>

No es fuerte ni permanente la colaboración entre grandes y pequeñas empresas (mucho menos con los micro negocios) a través de relaciones mutuamente ventajosas para ambas, es decir, son incipientes o inexistentes los encadenamientos productivos y distributivos.<sup>66</sup>

### c) De recursos humanos

Predomina el personal no calificado.<sup>67</sup> Hay poca calificación de sus trabajadores y/o del propio empresario.<sup>68</sup> Poca capacitación del personal.<sup>69</sup> En México sólo el 23.4% de las micro empresas capacitaban a sus empleados;<sup>70</sup> Es evidente la existencia de problemas de cualificación de recursos humanos<sup>71</sup>. Existen varias razones para ello, pero una de ellas es la falta de interés de los propietarios en la formación profesional<sup>72</sup>

### d) Administrativos

Falta de experiencia administrativa<sup>73</sup>. Por lo general, las empresas tienen una planificación de menos de un mes.<sup>74</sup> Sus estructuras organizativas escasamente desarrolladas, el número medio de empleados por departamento tiende a ser reducido, los mayores son los de ventas y de producción.<sup>75</sup> Existen Problemas de dirección<sup>76</sup>.

(carnes procesadas) en el Municipio de Maturín, durante el período 1997-2001. Universidad de Oriente Núcleo de Monagás. Julio 2004.

<sup>53</sup> Saavedra García, Opus cit.

<sup>54</sup> Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012

<sup>55</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. www.docstoc.com

<sup>56</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>57</sup> Zevallos V., Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL N° 79, Abril 2003

<sup>58</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. www.docstoc.com

<sup>59</sup> Machorro Rodríguez, Angel y otros. Problemas que afectan la administración adecuada de los recursos tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Revista de la Ingeniería Industrial. Volumen 1, No. 1, 2007

<sup>60</sup> Zevallos V., Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL N° 79, Abril 2003

<sup>61</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>62</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. www.docstoc.com

<sup>63</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>64</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. www.docstoc.com

<sup>65</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. www.docstoc.com

<sup>66</sup> Sánchez Barajas, Genaro. Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores de desarrollo económico de México. Abril 2007.

<sup>67</sup> Aguirre Alemán, María Guadalupe. Administración de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Universidad Veracruzana.

<sup>68</sup> Zevallos V., Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL N° 79, Abril 2003

<sup>69</sup> Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en datos. México. Agosto 2011

<sup>70</sup> Sánchez Barajas, Genaro. Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores de desarrollo económico de México. Abril 2007.

<sup>71</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. www.docstoc.com

<sup>72</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. www.docstoc.com

<sup>73</sup> Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012

<sup>74</sup> Saavedra García. Perfil Financiero de las pequeñas empresas: Caso Estado de Hidalgo, México. Universidad de Antioquia. 2008

<sup>75</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>76</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

Desconocimiento del verdadero estado financiero de la empresa.<sup>77</sup> Ausencia de registros y controles administrativo contables<sup>78</sup>. Los estados financieros tienen una finalidad tributaria.<sup>79</sup> Deficiente atención al cliente<sup>80</sup>. Problemas de gestión de cobros<sup>81</sup>. Ausencia de legalización parcial o total<sup>82</sup>.

#### e) De período de vida

La gran mayoría deja de existir en su primer año<sup>83</sup>. En México, el 45% de las Pymes tiene una presencia de 12 años o más, lo cual refleja un cierto grado de estabilidad y experiencia en las respectivas actividades. Según la CEPAL (Comisión Económica Para América Latina y el Caribe) durante el primer año mueren aproximadamente el 50% de las PYME, durante el segundo año otro 25%, y antes del quinto año se muere otro 15%, sólo sobreviviendo y madurando como pequeña empresa el 10% de la población inicial.<sup>84</sup>



Puede argumentarse con razón que nacen tantas o más PYMES como las que mueren, pero no puede negarse que cada empresa que sucumbe representa una pérdida privada y social de capital invertido y de valioso tiempo, sin contar la angustia personal y la incertidumbre de quienes tienen que abandonar su fuente de manutención y buscar nuevos horizontes en medio de un mundo con cada vez más escasos "nichos" e implaceable con los desafortunados o incompetentes.<sup>85</sup>

### 1.3 PROBLEMAS DEL ENTORNO

#### a) Instituciones financieras

En toda América Latina los empresarios se quejan del escaso acceso al sistema financiero formal como mecanismo para acceder al crédito.<sup>86</sup> En Honduras se encontró que había un acceso limitado a los servicios financieros<sup>87</sup>. En México sólo el 13 % de las Mipymes tiene acceso a financiamiento bancario comercial, el 60 % se fondea por medio de sus proveedores.<sup>88</sup>

#### b) Mercado

Uno de los problemas más sentidos son los de mercado<sup>89</sup>. En América Latina estas empresas tienen escasez de información relevante sobre mercados, oferta, demanda y otros aspectos.<sup>90</sup> En El Salvador, estas empresas no buscan los canales de distribución adecuados o no profundizan en el mercado meta.<sup>91</sup> Soportan una fuerte competencia, especialmente por el ingreso al mercado de bienes y servicios más novedosos, de mejor calidad y más baratos<sup>92</sup>. En Nicaragua, la importación excesiva de algunos productos que se venden a menor precio amenaza la existencia

<sup>77</sup> Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012

<sup>78</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. [www.docstoc.com](http://www.docstoc.com)

<sup>79</sup> Saavedra García. Perfil Financiero de las pequeñas empresas: Caso Estado de Hidalgo, México. Universidad de Antioquia. 2008

<sup>80</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. [www.docstoc.com](http://www.docstoc.com)

<sup>81</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>82</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. [www.docstoc.com](http://www.docstoc.com)

<sup>83</sup> Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en datos. México. Agosto 2011

<sup>84</sup> Nuño de León, Pierina del Refugio. Administración de pequeñas empresas. Red del Tercer Milenio. México. 2012

<sup>85</sup> Marcelo, Luis y Echevarría, Oscar U. El mayor problema de las PYMES: Su propio tamaño. Cuba Siglo XX.

<sup>86</sup> Zevallos V., Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL No1 79, Abril 2003

<sup>87</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. [www.docstoc.com](http://www.docstoc.com)

<sup>88</sup> Escamilla Martínez, Josué. Ven difícil "rescatar" a las PyMes. El Diario de la Ciudad de Victoria. Tamaulipas.

<sup>89</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>90</sup> Zevallos V., Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL No1 79, Abril 2003

<sup>91</sup> Dorys Inglés, Dorys. El Diario de Hoy... El Salvador.com. 14 de Septiembre

<sup>92</sup> Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. 2008. [www.docstoc.com](http://www.docstoc.com)



de las empresas que apenas están comenzando a dar sus primeros pasos en el mercado.<sup>93</sup>

Tienen un bajo coeficiente de exportaciones directas.<sup>94</sup>

El sector PYME de los países centroamericanos enfrenta nuevos desafíos al tener que adaptarse al nuevo modelo económico y de globalización, caracterizado por nuevos procesos de apertura comercial y de impulso a los sectores exportadores. Este entorno se presenta más competitivo y con cambios tecnológicos que demandan alta flexibilidad y adaptación frente a los cambios en la especificidad de la demanda. Al mismo tiempo, este sector se ha vuelto más vulnerable en el mercado nacional, ante la ruptura de cadenas productivas y la pérdida progresiva de protección arancelaria, de la cual se benefició en los años setenta y ochenta.<sup>95</sup>

### c) Instituciones Públicas

Las políticas e instituciones de apoyo se puede caracterizar de la manera siguiente: desarrollo institucional diferente según países; novedosos y eficaces instrumentos de política en casi todos los países. Existe una aproximación para asegurar la sobrevivencia de ese tipo de empresas, desarrollar competitividad, empleo, equidad, exportaciones.

En el plano institucional y legal se cuenta con avances alentadores, tanto en el diseño de políticas como en la creación de instituciones de apoyo. En el campo de las políticas tecnológicas y productivas persiste una brecha considerable entre las PYME de los países centroamericanos y las de México, y mucho más grande con países como los Estados Unidos y algunos países europeos. Esta brecha se debe a la escasez, y en algunos casos ausencia, de políticas públicas dirigidas a apoyar al sector. Además, inciden obstáculos horizontalmente comunes en los países tales como asimetrías de información e imperfecciones propias de los mercados en cuestión. El desarrollo de las políticas

<sup>93</sup> Valda, Juan Carlos. Nicaragua: Por qué tropiezan las pequeñas empresas? Grandes PyMEs. Abril 2012

<sup>94</sup> Rudolf, Buitelaar La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. CEPAL julio 2010

<sup>95</sup> CEPAL. Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano. Noviembre de 2001

tecnológicas y de desarrollo productivo muestra su avance más notable en Costa Rica, y está en un nivel intermedio en El Salvador, Guatemala y Panamá, y bajo en Honduras y Nicaragua. Las políticas de apoyo a las PYME identificadas en la región muestran avances importantes en áreas como el financiamiento, la asistencia técnica y la formación profesional, a pesar de que persisten también dificultades en la ejecución e implementación de las mismas, especialmente en la esfera gubernamental. En materia de financiamiento, las modalidades de apoyo para ampliar el acceso, adecuar el tipo de garantías y reducir su costo son diversas y registran progresos significativos. Sin embargo, una buena parte del sector aún no logra algunos de estos beneficios.<sup>96</sup>

Gran variedad de fórmulas institucionales.<sup>97</sup> Las políticas son diseñadas y ejecutadas por niveles de gobierno con poco peso político, insuficiente asignación de recursos financieros, pocos recursos humanos técnicamente calificados e información de base de mala calidad.<sup>98</sup> El porcentaje del gasto de las instituciones de fomento a este tipo de empresas en relación al PIB es en promedio el 0.017, siendo el más bajo el de Uruguay y el más alto el de Brasil con 0.083, en El Salvador es de 0.019.<sup>99</sup>

Hay una insuficiente comprensión por parte de los gobiernos de la problemática de este tipo de empresas, poca eficacia de los mecanismos institucionales del Estado (estructura) para resolver los dilemas de política pública en el ámbito empresarial.<sup>100</sup> La burocracia<sup>101</sup> es un mal endémico en todas las instituciones públicas. La normatividad para su promoción y consolidación ha sido equivocada, incompleta e inoportuna.<sup>102</sup>

<sup>96</sup> CEPAL. Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano. Noviembre de 2001

<sup>97</sup> Rudolf, Buitelaar La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. CEPAL julio 2010

<sup>98</sup> Rudolf, Buitelaar La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. CEPAL julio 2010

<sup>99</sup> Rudolf, Buitelaar La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. CEPAL julio 2010

<sup>100</sup> Zevallos V., Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL No1 79, Abril 2003

<sup>101</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>102</sup> Sánchez Barajas, Genaro. Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores de desarrollo económico de México. Abril 2007.



Estas empresas son vulnerables a los cambios de política económica.<sup>103</sup>

#### d) Organizaciones gremiales

La organización gremial de estas empresas es muy dispersa y en la mayoría de las veces existe muy poca representación.<sup>104</sup>

### 1.4 FORMA EN QUE RESUELVEN SUS PROBLEMAS

#### a) Planificación

Menos de la mitad de las empresas realizan un proceso de planeación formal; además, de éstas, apenas una cuarta parte realizan una planeación en horizonte temporal largo plazo. La estrategia mayoritariamente adoptada es la defensiva, seguida de la analizadora, siendo la exploradora la menos aplicada. Los factores competitivos más importantes en los que se apoyan las empresas para competir con éxito en el mercado son: el servicio al cliente, la reputación e imagen de la empresa y la calidad del producto/servicio. Por el contrario, las empresas consideran que los factores esfuerzo en investigación y desarrollo y proceso tecnológico centrado en tecnologías flexibles e innovadoras son los menos importantes para alcanzar una buena posición competitiva.<sup>105</sup> El porcentaje de empresas que realizan alianzas y acuerdos de cooperación es relativamente reducido<sup>106</sup>.

#### b) Finanzas

Los presupuestos de ingresos y gasto anual y el diagnóstico económico y financiero son las herramientas de gestión más utilizadas en las empresas. Hay un escaso grado de implantación de la contabilidad de costos.<sup>107</sup> En México, el plazo medio de cobro que ofrecen las empresas a sus clientes es de 17,4 días. El plazo medio de

pago a proveedores es de 20,2 días<sup>108</sup>. A la hora de financiar sus inversiones en activos fijos utilizan preferentemente la reinversión de sus utilidades y las propias aportaciones de los propietarios. Asimismo, para financiar sus activos circulantes, las empresas se ven obligadas a recurrir a la autofinanciación o a la aportación de accionistas para poder financiarse.<sup>109</sup>

#### c) Recursos Humanos

Las empresas de mayor tamaño y más antiguas, aplican en mayor medida los procesos de recursos humanos, especialmente los de reclutamiento y selección, formación del personal, valoración del rendimiento y sistemas de pago variable.<sup>110</sup>

#### d) Tecnología de Información

En México, el grado de implantación y utilización de las TIC es relativamente bajo; Las aplicaciones informáticas más extendidas en las empresas para su gestión son el procesador de textos y la hoja de cálculo. Menos frecuente es la utilización de bases de datos, programas gráficos y software de fax en el ordenador. Las aplicaciones más directamente relacionadas con la administración de la empresa, como paquetes de contabilidad, fiscal y laboral, son utilizados aproximadamente por la mitad de las empresas.<sup>111</sup>

## 2. MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL SALVADOR

### 2.1 CARACTERÍSTICAS

El crecimiento del número de las MIPYME se debe a varias razones, entre las cuales se destaca la falta de oportunidades de empleo.<sup>112</sup> Las micro y pequeñas empresas en El Salvador representan el 99.8% del total de empresas del

<sup>103</sup> Sánchez Barajas, Genaro. Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores de desarrollo económico de México. Abril 2007.

<sup>104</sup> Zevallos V., Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL N° 79, Abril 2003

<sup>105</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>106</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>107</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>108</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>109</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>110</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

<sup>111</sup> Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Estado de Veracruz

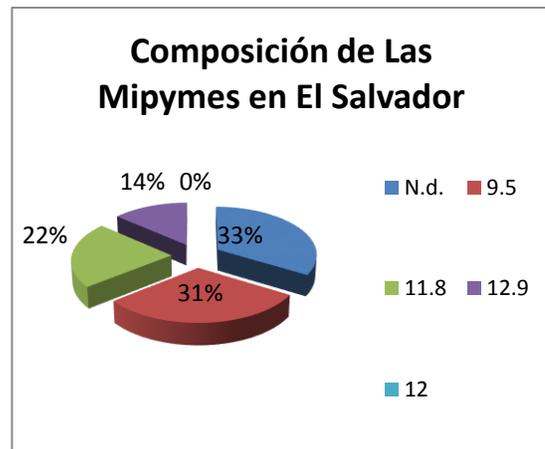
<sup>112</sup> Góchez, Rafael Ernesto. MIPYME en El Salvador. ADEPRO. <http://www.adepro.biz/espanol.php?id=8&cat=2&art>

país. Según el directorio de MINEC, son 496,365 micro empresas y 5,153 pequeñas empresas.<sup>113</sup>

La mayoría de las micro y pequeñas empresas son por cuenta propia (84 %)<sup>114</sup>. El 49% de las empresas del sector Pymes son Sociedades Anónimas y el 18 % sociedad colectiva.<sup>115</sup> Un 76% de las empresas tiene dueños salvadoreños o locales.<sup>116</sup> El 85 % de las micro y pequeñas empresas se concentraban en el área urbana (2004)<sup>117</sup> La actividad económica más importante de las micro y pequeñas empresas es “comercio, hoteles y restaurantes” (2004), sólo el 22.5 % se dedica a la manufactura. (2004)<sup>118</sup> El 60 % de las micro y pequeñas empresas disponía de local, el cual el 44 % era en la misma vivienda<sup>119</sup>. Aproximadamente el 33 % de las micro y pequeñas empresas iniciaron su actividad 10 años antes y un 10% tenía un año o menos<sup>120</sup>.

El 52.3 % de las micro y pequeñas empresas eran propiedad de mujeres, el 33 % de hombres y el 14.1 eran de propiedad conjunta<sup>121</sup>. El 61 % de los patrones de las micro y pequeña empresa son hombres<sup>122</sup>

Veamos el siguiente gráfico para mejor comprensión.



El nivel educativo del responsable de la empresa es bachiller en un 46 % y 21 % educación básica.<sup>123</sup>

El 50% de la población encuentra en el sector de la micro y pequeña empresa la opción de subsistencia.<sup>124</sup> Más de tres millones de salvadoreños pertenecen a familias que dependen de la micro y pequeña empresa.<sup>125</sup> Se estima que las MYPES generan el 44.8% del empleo.<sup>126</sup> Generan 700 mil empleos directos.<sup>127</sup> La micro y pequeña empresa proporcionaba empleo al 38.2 % de la PEA no agropecuaria y al 50 % de la PEA urbana<sup>128</sup>

En el año 2000, cerca del 21% de los microempresarios solicitaron al menos un crédito. De ese porcentaje de demanda crediticia, el 59,5% recurrió a fuentes financieras formales entre Bancos, Cajas de Crédito y Asociaciones Financieras. Además, del total de los que accedieron al crédito, únicamente el 5% lo utilizó para reparaciones y ampliaciones del local donde opera el negocio, el resto fue para capital de trabajo y para pago de deudas. Las fuentes de financiamiento que utilizan las empresas son: instituciones especializadas (39 %), ONGs (31 %)

<sup>113</sup> Ramos, Beatriz. Discuten leyes de beneficio para micro y pequeña empresa. Verdaddigital.com. 7 de Mayo 2013

<sup>114</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>115</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas de las pequeñas y medianas empresas en El Salvador (Pymes). Universidad Tecnológica de El Salvador. Noviembre 2008. [http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/investigaciones\\_utec/4\\_7350.pdf](http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/investigaciones_utec/4_7350.pdf)

<sup>116</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas de las pequeñas y medianas empresas en El Salvador (Pymes). Universidad Tecnológica de El Salvador. Noviembre 2008. [http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/investigaciones\\_utec/4\\_7350.pdf](http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/investigaciones_utec/4_7350.pdf). Pág. 81

<sup>117</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>118</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>119</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>120</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>121</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>122</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>123</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas... Opus cit. Pág. 48

<sup>124</sup> Méndez, Lourdes. Micro y pequeña empresa sustenta a 3.4 millones de habitantes. El Diario de Hoy.

<sup>125</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. Año 2006

<sup>126</sup> Las micro finanzas en Centroamérica. Compendio regional. Red Centroamericana de Microfinanzas. Febrero 2009

<sup>127</sup> Ramos, Beatriz. Discuten leyes de beneficio para micro y pequeña empresa. Verdaddigital.com. 7 de Mayo 2013

<sup>128</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006



y prestamista (30 %).<sup>129</sup> La finalidad del crédito ha sido compra de maquinaria y equipo (46 %), así como capital de trabajo (31 %).<sup>130</sup>

Un parte significativas de las empresas utilizan la radio para promover sus ventas (27%) y televisión (13%).<sup>131</sup>

Para el 89 % de las empresas las ventas nacionales fue lo más importante.<sup>132</sup> En El Salvador, los micros, pequeños y medianos empresarios muestran interés por exportar y dicha inquietud está centrada principalmente en el mercado centroamericano.<sup>133</sup> El tratado comercial que más beneficia a la empresa es el firmado con EEUU (52%), con México (7 %) y con ninguno (33%).<sup>134</sup>

Aportan el 35% del Producto Interno Bruto (PIB).<sup>135</sup>

## 2.2 EMPRESAS DESTACADAS O EMBLEMÁTICAS

Las 10 empresas que han recibido apoyo técnico de CONAMYPE y han tenido mayor crecimiento, tanto en sus ingresos económicos como en la generación de empleo, son las siguientes:<sup>136</sup>

### a) Empresa Distribuidora de listones (DILISA)

En 1996 inició la fábrica con tres empleados operando en una pequeña bodega. Fue hasta 2006 que DILISA elaboró un diagnóstico que ayudó a organizar a la empresa administrativamente y hacer el proceso de producción más eficiente. Ahora cuenta con 25 empleados. Las ventas crecen 20% cada año y

exporta sus productos a Honduras, Nicaragua y Guatemala.

### b) Ramírez Company S.A. de C.V.

Esta empresa comercializadora de zapatos opera desde 2006, en 450 tiendas en todo el país. Con una cartera de 2,000 clientes; genera 17 empleos directos y 250 indirectos distribuidos entre sus productores de zapatos y los proveedores de insumos.

### c) Costureras y Sastres de Tecoluca, San Vicente

La Asociación Municipal de Costureras y Sastres de Tecoluca surgió de la convocatoria del sector confección que hizo la municipalidad en 2009, con el fin de participar en el programa Paquetes Escolares. Cuenta con 24 empleados.

### d) Pan San Antonio

Nace en 1983 con la iniciativa de elaborar productos de panadería típica salvadoreña, en un principio comercializaban sus productos mediante ruteo de tienda en tienda. Con un total de 30 productos y 25 empleados en 2003 inician las exportaciones de sus productos a Estados Unidos.

### e) Pastelería Roxana

Surgió en 1969 en Chalchuapa, Santa Ana, con cinco empleados; ahora cuenta con 90 trabajadores. La empresa comenzó en una casa alquilada, pasaron de ser una panadería a convertirse en una pastelería con ocho salas de venta y una planta de producción.

### f) Empresa Mi Salsa Secreta

Los dueños del restaurante “Letras Café” iniciaron aderezando sus comidas con sus “Salsa Secreta”, posteriormente su propietaria Cecilia Aquino, inició la comercialización de esta. En menos de tres años ha empleado a cinco personas más que apoyan el área de ventas y producción. Ahora vende cerca de 250 botellas de “Mi salsa Secreta” por mes.

### g) Multiservicios J.C

Es una empresa dedicada a la construcción de estructuras metálicas. Ha duplicado sus recurso

<sup>129</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pág. 73

<sup>130</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pág.

<sup>131</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pag.59

<sup>132</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pag. 43

<sup>133</sup> Dorys Inglés, Dorys. El Diario de Hoy... El Salvador.com. 14 de Septiembre

<sup>134</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pág. 52

<sup>135</sup> Ramos, Beatriz. Discuten leyes de beneficio para micro y pequeña empresa. Verdaddigital.com. 7 de Mayo 2013

<sup>136</sup> Las 10 micro y pequeñas empresas con mayor crecimiento en El Salvador. Diario El Mundo. 12 de Junio 2012





laboral generando 18 empleos más y ha diversificados sus servicios en remodelaciones y servicios y construcción.

#### h) Emprendedoras El Jobal

La cooperativa inició hace varios años elaborando dulces de coco y productos a partir de la estopas de dicho fruto. Inició con seis empleados hace más de una década. Durante su desarrollo logró conformar una cooperativa con más de 181 socios y ha beneficiado a más de 19 familias con empleos directos. Asimismo diversificaron sus productos y ahora ofertan más de siete.

#### i) Artesanías Mano de Ángel

Es una empresa familiar que inició con dos empleados fabricando productos a base de fibras naturales como tortilleras y macetereros. Actualmente han generado siete empleos y han ofertan más de cinco productos y a futuro pretenden convertirse en los principales distribuidores de materias primas naturales.

#### j) Servicios de Salud Fucrisan.

Es una empresa dedicada a la fabricación de medicamentos a base de hierbas naturales. Inició hace más de dos décadas con tan solo cinco empleados, luego se constituyó la Fundación Natural para la Salud y Naturaleza (Fucrisan). Con la ayuda de Conamype han logrado emplear a más de 40 personas y facturar alrededor de \$300 mil al año a través de sus 79 líneas de productos farmacéuticos.

### 2.3 PROBLEMAS INTERNOS

No obstante la importancia de las MYPE para la economía nacional, históricamente se han caracterizado por tener un acceso limitado a los servicios financieros de fuentes formales.<sup>137</sup> El 50 % de las empresas utilizaban financiamiento externo a la empresa.<sup>138</sup>

Las micro y pequeñas empresas tenían baja productividad<sup>139</sup>

<sup>137</sup> Las microfinanzas en Centroamérica. Compendio regional. Red Centroamericana de Microfinanzas. Febrero 2009.

<sup>138</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pág. 72

<sup>139</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

Las micro y pequeñas empresas se ubican en mercados de lento crecimiento (2004)<sup>140</sup> La mayoría de los empresarios no conocen nada del fenómeno de la globalización (39 %) o poco (38 %)<sup>141</sup>

El 20 % de las micro y pequeños empresarios no tenía estudios y el 56 % había estudiado o completado secundaria (2004)<sup>142</sup>

La mayoría no utiliza tecnología para planear y monitorear el desarrollo de su empresa (52 %)<sup>143</sup>

## 2.4 ENTORNO

### a) Instituciones financieras

Las instituciones que financian a la Micro y Pequeñas empresas tenían, en el año 2008, un conocimiento más profundo y preciso del mercado del microcrédito, una experticia en el manejo de metodologías de crédito adecuadas a las MYPE. Pero tenían insuficiente capacidad institucional, falta de uso de herramientas y de sistemas apropiados para ese mercado. Las fuentes de financiamiento no son accesibles (78 %)<sup>144</sup> Subsisten problemas que se convierten en barreras al acceso del financiamiento, por ejemplo, el colateral requerido en muchos casos duplica al requerido por las normativas financieras. Este requerimiento además se complementa con otro tipo de garantías que encarecen el crédito, por ejemplo, las comisiones por garantía, las primas de seguros y los registros de prendas.<sup>145</sup>

El obstáculo para acceder a créditos bancarios es la tasa de interés (45 %) y los plazos cortos (26 %).<sup>146</sup>

<sup>140</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>141</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pág. 50

<sup>142</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>143</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas.. Opus cit. Pág.

<sup>144</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pág.71

<sup>145</sup> Chorro, Miguel. Chorro, Miguel. Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador. CEPAL. Agosto 2010.

<sup>146</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pág.68



La mayoría de responsables de empresas dijeron que los planes de crédito para las PYMES no incentivan la inversión (77 %)<sup>147</sup>

### b) Mercado

La competencia generada por la apertura comercial ha afectado a la empresa en lo relativo a precios (57 %) y demanda (35 %).

La competencia generada por la apertura comercial ha afectado a la empresa en lo relativo a precios (57 %) y demanda (35 %).<sup>148</sup>

La crisis económica nacional ha tenido un fuerte impacto en estas empresas. En 2011, los ingresos de las micro y pequeñas empresas fueron 40 % menor al 2010.<sup>149</sup>

### c) Instituciones Públicas

CONAMYPE ha venido definiendo la oferta exportable del sector y se está desarrollando un catálogo de 80 artículos. Para ello se está trabajando con algunos artesanos para modificar las líneas de producción y empaques. Productos con potencial de exportación son los siguientes: Plásticos (Bolsas, Envases, Empaques); Textiles (Hilado de algodón, Hamacas, Toallas, Ropa para niño); Joyería (Plata, Oro); Muebles (Sillas, Camas, Artículos artesanales); Juguetes (Muñecas, Rompecabezas, Juegos de Billar, Juegos de bolos, Artículos educativos); Vegetales (Frijol, Elote, Okra, Yuca, Limón); Especies (Pimientas, Canela, Semilla de comino, Achiote, Hojas de naranjo, Chile molido).<sup>150</sup> Ha brindado más de 20,000 servicios empresariales, donde ha logrado la consolidación de más de 500 empresas en el país.<sup>151</sup> Un buen esfuerzo se está realizando con la nueva visión de CONAMYPE, pero más allá hace falta aglutinar recursos y esfuerzos para impactar en el modelo de negocio del universo de intermediarios financieros que existen en El Salvador. Estas instituciones, creadas bajo

objetivos comunes y compitiendo por el mismo mercado, tienen niveles de competitividad dispares, fuentes de fondeo diversas, estándares de supervisión no homologados y poca transparencia en la información financiera. Está realizando un programa para fortalecer la competitividad de las micro y pequeñas empresas a través de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).<sup>152</sup>

Otra de las características de la estructura de fomento a las MYPEs es que una gran parte de los recursos económicos proviene de la cooperación internacional (el claro ejemplo se puede observar en el FOEX-FONDEPRO salvadoreño, el cual hasta la fecha se ha manejado prácticamente con fondos de cooperación), y esto hace que los programas dependan de decisiones externas y muchas veces no se acoplen a las necesidades particulares del sector.<sup>153</sup>



El Consejo de Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública y Auditoría ha emitido varios acuerdos desde inicios de la presente década, enfocados a la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera. El 31 de octubre de 2003, el CVPCPA en base al Artículo 36 de la Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría acordó un plan escalonado para la implantación de las NIIF, a partir del ejercicio de 2004. La implementación de las NIIF en El

<sup>147</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit. Pág. 67

<sup>148</sup> Chacón, María Laura. Necesidades tecnológicas..., opus cit.

<sup>149</sup> Argueta, Karla / Fonseca, Marcela. Pequeña empresa afirma no podría aumentar más del 8% salario mínimo. El Salvador.com. 24 de Abril 2013

<sup>150</sup> Dorys Inglés, Dorys. El Diario de Hoy.. El Salvador.com. 14 de Septiembre

<sup>151</sup> Las 10 micro y pequeñas empresas con mayor crecimiento en El Salvador. Diario El Mundo. 12 de Junio 2012

<sup>152</sup> CONAMYPE. En Seminario de la CEPAL: CONAMYPE presenta experiencia de El Salvador en la asesoría empresarial para el uso de las TIC. 19 de Julio 2012

<sup>153</sup> Díaz Ortiz, Saúl. El futuro deseable del apoyo a las micro y pequeñas empresas en América Latina. CONTRAPUNTO. 29 de Julio 2010.

Salvador, ha sido muy débil como en el resto de Latinoamérica, lo cual ha causado preocupación para los Organismos Internacionales. La NIIF para las PYME recientemente emitida por el IASB, abre las puertas para que aproximadamente un 99% del total de las empresas locales, se les facilite su adopción y puedan brindar información financiera de alta calidad, transparente, comparable y comprensible para los usuarios internos y externos.<sup>154</sup>

Se presentó el proyecto de Ley de Fomento a la Micro y Pequeña Empresa, cuyo objetivo es promover la creación del desarrollo, fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas del país. Con esta ley se mejorará la capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción, propiciando la integración de la MyPE a la economía formal del país. La ley establece ejes transversales: de enfoque de género para fomentar la participación económica de las mujeres en condiciones de igualdad y no discriminación, de protección al medio ambiente y de inclusión social y participación ciudadana. Se crearán dos fondos especiales para el sector Mype, que permitirán consolidar entornos favorables de los mismos: Se creará un programa de garantía para la Mype llamado PROGAMYPE, que garantizará el 90% de los créditos de las micro y pequeñas empresas, y tendrá énfasis en proyectos con contenido tecnológico, medio ambiente, fomento empresarial femenino y promoción a la igualdad y el fondo para el emprendimiento y capital de trabajo en cuanto a préstamos.<sup>155</sup>

#### **d) Instituciones privadas**

La Fundación CENTROMYPE en sus 14 años de vida ha proporcionado servicios especializados a más de 3.000 micro, pequeñas y medianas empresas. Se creó por iniciativa del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y el Programa de Fomento de la Microempresa (FOMMI), como una necesidad de contar con una organización para promover e integrar la competitividad de la micro y pequeña empresa salvadoreña, a través de la generación de enlaces de negocios con

<sup>154</sup> González, Saúl. ¿Potenciará a las pequeñas y medianas empresas de El Salvador, la reciente Norma Internacional de Información Financiera para las PYME?. CENTROMYPE. 17 de julio 2013. <http://www.centromype.org.sv/dosis-de-negocios>

otras empresas, tanto a nivel nacional como internacional.<sup>156</sup>

#### **e) Condiciones de seguridad ciudadana**

El 70% del sector de la micro y pequeña empresa sufre el flagelo de la extorsión.<sup>157</sup>

### **3. EMPRESAS PEQUEÑAS EN AMÉRICA LATINA**

Para la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), una pequeña empresa tiene de 5 a 49 empleados.<sup>158</sup>



El origen es por la necesidad de las personas de ser independientes básicamente en el aspecto laboral y económicamente. Son empresas típicamente familiares con capital aportado principalmente por el dueño <sup>159</sup> Se constituyen con poca inversión<sup>160</sup>. El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad<sup>161</sup>. Crece principalmente por las aportaciones del dueño o familiares; <sup>162</sup>

<sup>156</sup> <http://www.centromype.org.sv/sobre-centromype.html>

<sup>157</sup> Vásquez, Juan Carlos. Pequeña empresa y comercio pagan \$ 1 millón en extorsiones. Diario El Mundo. 23 de Junio 2013

<sup>158</sup> Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en datos. México. Agosto 2011

<sup>159</sup> Aguirre Alemán, María Guadalupe. Administración de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Universidad Veracruzana.

<sup>160</sup> Sánchez Barajas, Genaro. Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores de desarrollo económico de México. Abril 2007.

<sup>161</sup> Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en datos. México. Agosto 2011

<sup>162</sup> Aguirre Alemán, María Guadalupe. Administración de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Universidad Veracruzana.

En México, la constitución legal que más se encuentra entre las pequeñas empresas es la sociedad anónima (81%), aunque ésta sólo sea por requisito legal y su función no se cumpla por completo, pues sigue predominando el control y posesión en todas las actividades de la empresa por parte del dueño de la misma, sin tener trascendencia los accionistas, quienes generalmente son sus familiares.<sup>163</sup>



La estructura simple de organización significa líneas más directas y menos complicadas de comunicación dentro y fuera del negocio.<sup>164</sup> Siempre funciona como hombre orquesta tiene todo el poder y la responsabilidad, y quienes ocupan los principales puestos son los miembros de la familia;<sup>165</sup>

Íntima relación con la comunidad local.<sup>166</sup>

Generan el 17 % del empleo en América Latina.<sup>167</sup>

Son proveedores importantes de la gran y mediana empresa.<sup>168</sup>

<sup>163</sup> Aguirre Alemán, María Guadalupe. Administración de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Universidad Veracruzana.

<sup>164</sup> Los consultores y la pequeña empresa. Revista No. 306. Junio 2013.

<sup>165</sup> Aguirre Alemán, María Guadalupe. Administración de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Universidad Veracruzana.

<sup>166</sup> Rivera, Virgilio. Las micro y pequeñas empresas en México. Slideshare

<sup>167</sup> Rudolf, Buitelaar La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. CEPAL julio 2010

<sup>168</sup> Rivera, Virgilio. Las micro y pequeñas empresas en México. Slideshare

La pequeña empresa tiene la capacidad de cubrir demandas limitadas en mercados especializados y una flexibilidad para adaptarse rápidamente a cambio de demandas y necesidades.<sup>169</sup> Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios<sup>170</sup>

#### 4. EMPRESAS PEQUEÑAS EN EL SALVADOR

##### 4.1 CARACTERÍSTICAS

Las pequeñas empresas en El Salvador son las que dan empleo a más de 10 hasta 50 trabajadores<sup>171</sup> Existen 5,153 pequeñas empresas<sup>172</sup>. La mayoría de sus actividades económicas tienen permanencia<sup>173</sup>. Las actividades económicas que realizan son: servicios 43 %, comercio 35 % e industria 22 % (2004)<sup>174</sup> Están localizadas en la región central del país<sup>175</sup>

- Tienen locales fijos<sup>176</sup>
- Sus activos fijos en promedio alcanzan los US\$ 274.410,0<sup>177</sup>
- En el año 2008 daban empleo a 138. 439 personas<sup>178</sup>. el 58 % de los que laboran eran hombres<sup>179</sup> El número de ocupados

<sup>169</sup> Los consultores y la pequeña empresa. Revista No. 306. Junio 2013.

<sup>170</sup> Rivera, Virgilio. Las micro y pequeñas empresas en México.

<sup>171</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>172</sup> Ramos, Beatriz. Discuten leyes de beneficio para micro y pequeña empresa. Verdaddigital.com. 7 de Mayo 2013

<sup>173</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>174</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>175</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>176</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>177</sup> Chorro, Miguel. Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador. CEPAL. Agosto 2010.

<sup>178</sup> Las microfinanzas en Centroamérica. Compendio regional. Red Centroamericana de Microfinanzas. Febrero 2009

<sup>179</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

promedio es de 19,3 por establecimiento<sup>180</sup>.

- Sus ventas anuales tienen un promedio de US\$ 767.574 por establecimiento.<sup>181</sup>
- Las pequeñas empresas generalmente tienen más de tres años en el mercado<sup>182</sup>,
- Un 77.9% poseen registros contables<sup>183</sup>.

## PROBLEMAS INTERNOS

El financiamiento es uno de los problemas más sentidos, se estima que la pequeña empresa urbana tenía una demanda de crédito por un monto de 90 millones de dólares para 60,000 clientes en el año 2008.<sup>184</sup>

### 4.2 ENTORNO

#### a) Instituciones financieras

Uno de los principales problemas para el acceso al financiamiento es la excesiva cobertura de garantías que se solicita para cubrir el riesgo de crédito.<sup>185</sup>



<sup>180</sup> Chorro, Miguel. Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador. CEPAL. Agosto 2010.

<sup>181</sup> Chorro, Miguel. Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador. CEPAL. Agosto 2010.

<sup>182</sup> Generalidades de las pequeñas empresas de la industria del calzado. San Salvador. 2006

<sup>183</sup> Chorro, Miguel. Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador. CEPAL. Agosto 2010

<sup>184</sup> Estudio Microfinanzas El Salvador. ASOME, Carlos Acevedo. Septiembre 2008

<sup>185</sup> Chorro, Miguel. Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador. CEPAL. Agosto 2010

#### b) Mercado

Producen casi exclusivamente para el mercado interno

#### c) Instituciones públicas

CONAMYPE proporciona asistencia técnica individual, grupal y asociativa en áreas de administración, producción y comercialización.

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) junto al Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) realizó el "Primer Contacto MYPE" dirigido a empresarios y empresarias de la micro y pequeña empresa que desean establecer vínculos comerciales con la mediana y la gran empresa de El Salvador.<sup>186</sup>

El Ministerio de Economía (MINEC) a través de la Dirección de Innovación y Desarrollo Tecnológico (DIDT) en conjunto con CONAMYPE, tiene un programa que facilita adoptar y sistematizar la gestión de la innovación en las micro y pequeñas empresas, como estrategia para mejorar su competitividad en los mercados nacional e internacional. El programa denominado **i MYPE** ayuda a las empresas sobre el cómo introducir y sistematizar la innovación, utilizarla a su favor y fomentar la creatividad entre sus trabajadores.<sup>187</sup>

#### d) Instituciones privadas

FUNDAPYMES es una organización especializada en dar asesoramiento estratégico a personas emprendedoras que desean iniciar y administrar su propia empresa o negocio. Es una fundación de carácter privado que forma parte de una red de Soluciones Empresariales que contribuye a mejorar la competitividad y el entorno empresarial de las Pymes.<sup>188</sup>

<sup>186</sup> CONAMYPE. Empresarios y empresarias de la MYPE establecen contactos

con la mediana y gran empresa. 4 de Noviembre 2010

<sup>187</sup> <http://www.imype.net/informacion/sobre-imype.aspx>

<sup>188</sup> <http://ismamensajero.blogspot.com/2010/08/clasificacion-de-las-empresas-en-el.html>



## EL ROL DEL CAPITAL FINANCIERO EN EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL EN EL SALVADOR PERÍODO (1990 – 2010)

Alberto Quiñónez Castro<sup>189</sup>

### INTRODUCCIÓN

No hay estudios que dilucidan el papel que el sector financiero ha jugado en la consolidación del patrón de acumulación neoliberal. Dicha ausencia propende a reproducir los discursos desde el enfoque tradicional, según el cual el capital financiero es un ente mediático que posibilita la acumulación del capital productivo, redundando en el aumento del empleo. De esto parte la formulación e implementación de políticas que fomentan o no regulen esta rama de la economía, sin considerar las limitantes que esto significa para la sostenibilidad del aparato productivo. La ejecución de este tipo de políticas también implica aumentar la vulnerabilidad de la economía ante los shocks de carácter externo, pues reduce la posibilidad de crear un sistema productivo orientado a la satisfacción de las necesidades sociales.

La construcción científica y la praxis que de ella se deriva deben recorrer otros caminos. En primer lugar, es necesario un cambio de paradigma desde la forma en que se hace la economía como ciencia; en segundo plano, ese paradigma debe reencontrar su raíz eminentemente social y política, en la economía clásica y la crítica de la economía política. La presente investigación intenta situarse en ese plano, lo que representa, por decirlo así, su justificación epistémica y su declaración de principios.

En ese marco, el objetivo central de la presente investigación es identificar cuál ha sido el papel que ha jugado el capital financiero en la consolidación y vigencia actual del patrón de acumulación neoliberal en El Salvador, en base a un sistema de categorías de la economía política marxista, que permitan visualizar mejor las relaciones que se establecen entre el capital productivo y el capital financiero.

Esta investigación se ha estructurado en cuatro capítulos. El primero de ellos aborda en este cuaderno una pequeña parte de la teoría general sobre el capital financiero y sus implicaciones en la reproducción ampliada del capital vista en conjunto, así como la formulación teórica que sustenta el proyecto neoliberal y de cómo de sus características fundamentales se deriva la importancia de las transferencias intersectoriales de valor.

El capítulo II sistematiza un recorrido histórico sobre el capital financiero en cada uno de los patrones de acumulación que conoce la historia de El Salvador. Como no puede separarse el desarrollo del capitalismo dependiente salvadoreño del desarrollo capitalista a nivel global, se realiza una reseña del desarrollo del capital financiero en el marco del capitalismo como sistema-mundo. En un segundo momento, se aborda el desarrollo del capital financiero en el plano específico de El Salvador. Esta parte se ha dividido según los modelos o patrones de acumulación, así: a) la formación del Estado nación y la acumulación originaria; b) el modelo primario exportador; c) la industrialización por sustitución de importaciones; y, d) la crisis estructural y la descomposición del aparato productivo pre-neoliberal. En todos los casos se hace una caracterización general del proceso acumulativo y del rol que asume el capital financiero.

En el capítulo III se aborda lo medular de la presente investigación, se divide en tres partes sustantivas. En la primera se esquematizan algunas consideraciones generales sobre la construcción del sistema de indicadores con el cual se analiza el fenómeno en estudio, estos indicadores tienen a la base la teoría económica marxista; en la segunda parte, se caracteriza el desarrollo de las políticas neoliberales en El Salvador de forma general, poniendo énfasis en las principales medidas que propiciaron la

<sup>189</sup> Uno de los mejores trabajos de graduación en Economía durante el año 2012, asesorado por el Dr. Raúl Moreno, profesor a medio tiempo de la Escuela de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador.



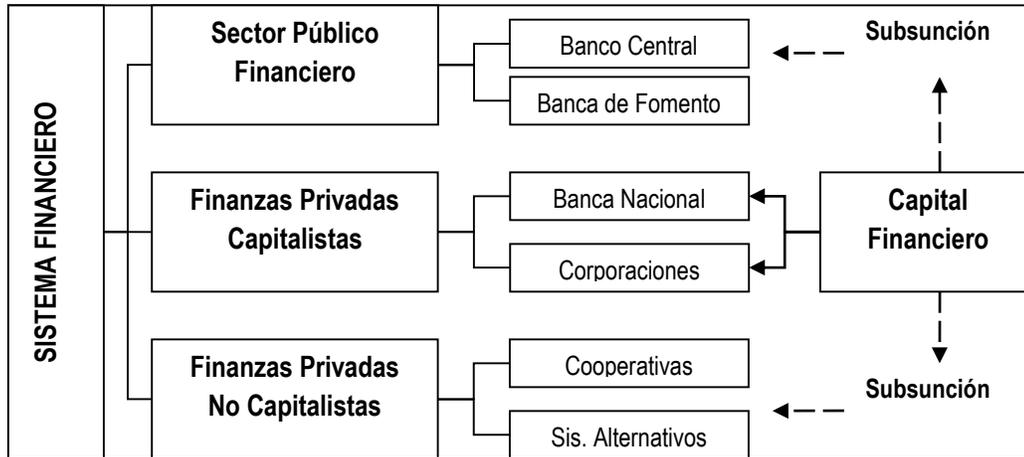
estrategia neoliberal y su sesgo financiero; en la tercera parte, se analizan los resultados cuantitativos que se derivan de los indicadores contruidos, contrastando las tendencias de éstos

con las políticas implementadas y los mecanismos concretos que les sirvieron de sustento.

Finalmente, en el capítulo IV se sistematizan los principales hallazgos de la investigación.

### I. CAPITAL Y SISTEMA FINANCIERO

Ilustración I.1: Composición del Sistema Financiero Salvadoreño



Fuente: Elaboración propia.

El aparato económico bajo el sistema capitalista está constituido por un sector de producción capitalista, la economía pública y las formas de producción no capitalistas (por ejemplo, la producción mercantil simple o los sistemas de producción alternativos como la economía solidaria).

El sistema financiero (SF) está formado, al igual que el aparato económico, por una estructura de gestión financiera de la economía pública, una estructura ligada a la economía capitalista y una fuera de las relaciones capitalistas de producción y circulación. Como se resume en la ilustración número I.1, en El Salvador esto se concreta en: El Sector Público Financiero (SPF), las Finanzas Privadas no Capitalistas (FPNC) y las Finanzas Privadas Capitalistas (FPC).

El SPF, incluye todas las instituciones del aparato del Estado cuya naturaleza es la mediación de recursos monetarios para la economía doméstica, no importando que estos recursos provengan de la percepción de depósitos privados o de la emisión de moneda. Se encarga del manejo de la política monetario-financiera y de otras

actividades estratégicas para el aparato del Estado (información, regulación, normativa, vigilancia, entre otros).

Las FPNC, están constituidas por cooperativas y otras asociaciones de trabajadores cuyo papel es facilitar recursos monetarios para el consumo o inversión a trabajadores y empresas no capitalistas. Aquí también se ubican los sistemas alternativos de financiamiento utilizados por la economía solidaria y que operan en una lógica distinta a la acumulación de capital.

Las FPC, están conformadas por las instituciones bancarias privadas, las administradoras privadas de fondos de pensiones y las empresas aseguradoras. Esta rama es la que en esencia conforma el capital financiero (KF) en tanto que opera en base a la lógica de la acumulación capitalista. La gestión de los recursos monetarios, conforme a las necesidades de valorización del capital, asume aquí la forma del capital a interés o mercancía-capital; es decir, la compra/venta de dinero en tanto que dinero (operaciones de crédito) y cuyo valor de uso es la generación de más dinero.

A nivel global, al igual que en el caso salvadoreño, el KF opera a través de distintos agentes de valorización (tipos de capitales concretos que dan vida al KF). Básicamente son empresas que pueden cubrir las necesidades nacionales, pero cuya escala de activos no es suficiente para trasplantar operaciones a otros países; y empresas cuyas escalas de activos son suficientes para transferir capacidades productivas a otros países para realizar en esos países las mismas operaciones que realiza en el país de origen. Son corporaciones transnacionales, cuyo grado de movilidad bajo el patrón de acumulación ha adquirido las mismas características que el capital que ellas mismas gestionan<sup>190</sup>.



En este sentido, se identifican dos tipos de capital, según su origen geográfico: el capital financiero nacional y el capital financiero transnacional. Ambos capitales obedecen a una misma lógica de funcionamiento, pero las características específicas del proceso de acumulación de cada uno de esos capitales pueden tener implicaciones distintas sobre el desenvolvimiento del patrón de acumulación de un país determinado.

Así, una empresa capitalista de base nacional podrá reinvertir sus ganancias en el aparato económico doméstico, ampliando la demanda de Fuerza de Trabajo (FT) y potenciando el mercado interior. Esto, en última instancia, puede beneficiar

<sup>190</sup> Como sostiene Vidal Villa, los flujos financieros son los que han alcanzado el mayor grado de movilidad producto de la desregulación de las operaciones financieras en la mayor parte de las economías a nivel mundial. Ver: Vidal Villa, José María. *Mundialización. Diez tesis y otros artículos*. Icaria-Antrazyt. 1996. Págs. 93 – 94.

el desarrollo de las Fuerzas Productivas (FP) nacionales en el mediano plazo, reducir la heterogeneidad estructural de las economías y crear la base material para la satisfacción de las necesidades de la sociedad. Sin embargo, esto pasa por la creación y ejecución de políticas desde el aparato de Estado en el que las ganancias de las empresas coadyuven el proceso de reinversión interno; no obstante, la creciente internacionalización de muchas empresas de la periferia sistémica y la desregulación de las inversiones a escala global, y el debilitamiento del aparato estatal, hacen menos probable el proceso de reinversión interior.

Las corporaciones transnacionales pueden fácilmente remitir las ganancias por ellas generadas hacia la matriz, no permitiendo la reinversión de las ganancias en las economías donde se asientan y generando masas crecientes de sobrepoblación relativa.

## II. EL CAPITAL FINANCIERO EN LA ECONOMÍA SALVADOREÑA: UNA APROXIMACIÓN HISTÓRICA.

### II.1 Reseña del Desenvolvimiento Global.

La revisión del desenvolvimiento histórico del KF en El Salvador exige revisar las características generales del desenvolvimiento global del capitalismo en tanto modo de producción dominante a nivel planetario y del capitalismo financiero como forma específica de manifestación de las relaciones sociales de producción que rigen en dicho sistema.

Tal como plantea Lenin “la operación fundamental y primordial de los bancos consiste en servir de intermediarios para los pagos”<sup>191</sup>. En el desarrollo global del capitalismo central, dicha premisa se transformó a partir de lo que Hilferding denominó la aparición del KF y que consistía básicamente en la virtual fusión del capital industrial –es decir, del capital dedicado a actividades eminentemente productivas- con el capital bancario. Los efectos de este fenómeno consisten en la transformación de las relaciones sociales de producción en el ámbito de las burguesías que llevan a cabo los procesos de producción, distribución y

<sup>191</sup> Lenin, Vladimir. *Imperialismo, fase superior del capitalismo*.

Ediciones en lenguas extranjeras. 1975. Pág. 33.



apropiación del plus valor, según Lenin y Hilferding, esto determinaría cuotas crecientes de excedentes apropiados por la burguesía financiera, sin su correspondencia en la reversión de esa plusvalía en capital.

Partiendo de la “hipótesis” de una concentración de los capitales bancarios, Lenin supone que el poder que concentraría una estructura oligopólica del mercado monetario permitiría ejercer un poder político no sólo desde la burguesía financiera sino desde el Estado. La evidencia muestra que tal relación no es tan simple. Muchos Estados capitalistas ejercen fuertes controles sobre los mercados financieros a través de la regulación de sus bancas centrales, y la orientación estratégica de los recursos monetarios que fue una premisa para consolidar la tendencia expansionista de las empresas transnacionales que se apropiaban de los recursos de la periferia.

Aunque los datos mostrados por Lenin muestran la tendencia a la creciente participación del capital bancario dentro de los procesos de producción y apropiación de plusvalía y de concentración y centralización del capital, el siglo XX mostró una clara primacía del capital industrial y mercantil en la expansión imperialista del capitalismo. En la primera mitad del siglo XX fueron los capitales industriales y mercantiles los que posibilitaron el apareamiento y/o consolidación de las relaciones de producción capitalistas en la periferia del sistema, y la rectoría en la Reproducción Ampliada del Capital (RAK) en los países centrales. Esta premisa no niega la creciente rentabilidad de las inversiones financieras, pero en el marco de la expansión imperialista, supeditada a la expansión del capital industrial o comercial.

La tendencia hacia la “financiarización” no se muestra en su dimensión sino hasta la década de los 70’s, cuando la fase expansionista del modelo fordista llega a su límite. Tal como muestra el cuadro I.1, elaborado a partir de la información sistematizada por Hacmann<sup>192</sup>, no es sino hasta entrada la década de los 70’s que comienza a tomar especial relevancia la expansión internacional de los flujos financieros a nivel planetario como mecanismo para repotenciar el

flujo de mercancías y rentabilizar las inversiones del capital en todas sus formas. Como señala De Sebastián, la estructura interna y la evolución del SF y del sistema de producción, estadounidense e internacional, condicionaron la expansión mundial del KF<sup>193</sup>.

La definición del término financiarización es nebuloso. Los diversos autores no se han puesto de acuerdo. Según Krippner, es la conformación de un nuevo “patrón de acumulación en el cual la realización del beneficio tiene lugar a través de los canales financieros, en lugar del comercio y la producción de mercancías”<sup>194</sup>. A pesar del aumento de la participación de las finanzas en el mercado mundial, no existe un patrón de acumulación “financiarista”, debido a que el sistema sigue desarrollándose a partir de la producción capitalista mercantil<sup>195</sup>.

La financiarización es el aumento de la participación de las actividades financieras (bancos y seguros) dentro de la matriz económica, aumento que puede ser resultado del capital autóctono o extranjero y cuya ligazón con los demás sectores económicos puede ser más o menos fuerte según las circunstancias. Esta etapa del desarrollo capitalista comienza a partir de los años setenta, debido a las circunstancias históricas que convergieron en dicho momento y que se reseñan a continuación.

En la siguiente página se muestra el Cuadro I.1: Composición de la IED de Estados Unidos según sector de destino (En %)

192 Hacmann, Rolph. U. S. Trade, foreign direct investments, and global competitiveness. Sin pie editorial. Pág. 14.

193 De Sebastián, Luis. La deuda externa de América Latina y la banca internacional. UCA Editores. 1987. Pág. 19.

194 Krippner, G. R. “The financialization of the American economy”. En: Socio-economic review. 2005. Oxford. Pág. 174. Citado en: Álvarez, Nacho y Medialdea, Bibiana. “Financiarización, crisis económica y socialización de las pérdidas”. En: Viento Sur. 2009.

195 Astarita. Op. Cit.



**Cuadro I.1: Composición de la IED de Estados Unidos según sector de destino (En %)**

Año	Manufactura	Petróleo	Comercio	Bancos	Seguros financieros	Minería	Utilitarios	Servicios**	Otros	Total
1950	32.2	28.8	6.8	N.d.	N.d.	9.3	11.9	N.d.	11	100
1955	34.2	30.6	6.7	N.d.	N.d.	11.4	8.3	N.d.	8.8	100
1960	34.9	34	7.5	N.d.	N.d.	9.3	6.9	N.d.	7.5	100
1965	39.1	31	8.5	N.d.	N.d.	7.9	4.3	N.d.	9.3	100
1970	41.1	26.2	8.2	N.d.	9.5	7.2	3.7	N.d.	4.1	100
1975	45.1	21	10.1	N.d.	11.8	5.2	2.6	N.d.	4.3	100
1980	41.4	22.1	12	3.4	12.9	3.2	N.d.	N.d.	5.1	100
1981	41.8	24.1	12.8	3.8	12	N.d.	N.d.	N.d.	5.5	100
1982	40.2	27.8	11.8	5	8.7	2.5	1.1	2.2	0.8	100
1983	40	27.8	12.2	6	7.3	2.7	1.2	2.3	0.7	100
1984	40.6	27.5	11.7	6.4	7.4	2.3	1.1	2.1	0.9	100

**Fuente:** Elaboración propia con información de Hacmann; sin fecha.

\*Incluye estados reales de 1977 e información de bancos de 1950 a 1976

\*\*Incluye transporte, comunicaciones y servicios públicos

La crisis de valorización que sobrevino en la década de los 70's en los países del capitalismo central, tuvo al menos tres grandes efectos: a) La recomposición técnica de los procesos de producción; b) La aceleración del proceso de transnacionalización del capital, y c) El recambio en el patrón de acumulación y el ascenso en importancia del KF.

Las modificaciones en el patrón tecno-económico pueden ser caracterizadas a partir de los siguientes rasgos<sup>196</sup>: a) La reducción sustancial de la participación de los recursos naturales en el producto final; b) El aumento exponencial de la importancia de la FT calificada; c) Los avances sustanciales en la cibernética, y d) El desarrollo paulatino de la aplicación de la biología y la ingeniería genética a los procesos productivos. Esa recomposición que influyó en la interacción del capital y del trabajo, es decir, en la Composición Orgánica de Capital (O') y en la relación que se establecía en las relaciones internacionales del capital, determinó que, en

<sup>196</sup> Valenzuela Feijoo, José. *El mundo de hoy. Mercado, razón y utopía*. UAM. 1994. Pág. 62.

concordancia con dicho paradigma tecnológico, resultara más importante la disponibilidad de los recursos financieros que el acceso a canales de materias primas tradicionales, exceptuando el petróleo y el agua. Muy a pesar del aumento sustancial de la O', efecto de la modificación técnica, la tasa de ganancia tendió a aumentar y estabilizarse debido a una caída inusitada de la tasa de explotación de la FT.

En segundo lugar, la deslocalización de las actividades de producción, o sea capacidad de las empresas multinacionales de llevar a cabo las diferentes etapas del proceso de producción de forma fragmentaria en las ubicaciones más diversas, ha tenido como premisa, a la vez que como resultado, la "adopción de un ciclo de características similares por parte del capital financiero"<sup>197</sup>.

Las corporaciones financieras, comienzan a internacionalizarse en la misma magnitud que el capital productivo. La IED en materia financiera

<sup>197</sup> Arceo, Enrique. "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina". En: *Cuadernos del CENDES*. CENDES. 2005. Págs. 26 – 27.

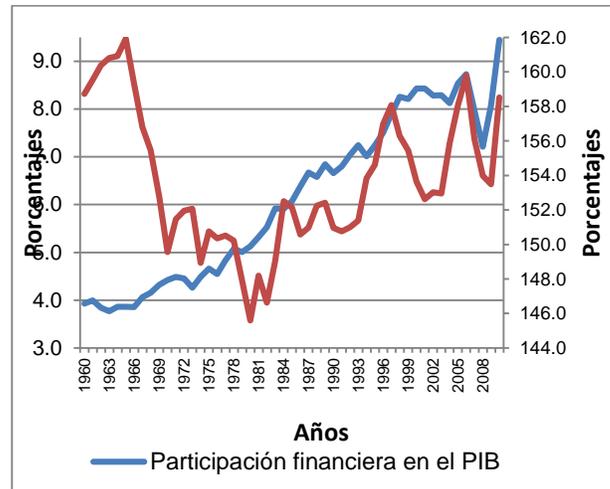
comienza a ser un elemento fundamental para la consolidación del capitalismo a escala global, bajo la nueva modalidad tecnológica y bajo las nuevas características de la apropiación de recursos naturales y explotación de mercados antes cautivos o que no eran atractivos. Así mismo, cobran importancia los flujos financieros “no privados”, específicamente la deuda multilateral de las Instituciones Financieras Internacionales (IFI's), que de forma mediata coadyuvaron a la consolidación del neoliberalismo a través de las condicionalidades de sus préstamos.

Paulatinamente se configuró un nuevo patrón de acumulación, denominado “modelo neoliberal”, que, propició la liberalización y desregulación de las inversiones productivas y financieras. La liberalización se enfocó en permitir el libre traslado de los capitales entre distintos países (que se facilitó tras la caída del régimen de Bretton Woods), mientras que la desregulación alude al desmontaje de los requisitos de desempeño de los capitales nacionales o extranjeros tanto en el territorio nacional o en operaciones de carácter internacional, como podrían ser la fijación del tipo de interés, las cuotas de orientación de los créditos por sector, la obligatoriedad de un encaje legal progresivo, entre otras medidas.

A nivel mundial, la liberalización y desregulación de los mercados financieros permitió aumentar la rentabilidad del capital. Como se muestra en el gráfico II.1, el aumento de la participación bancaria en el sistema económico fue un proceso paralelo al aumento de la tasa de explotación, la cual después de la crisis de la década de 1970 comenzó a elevarse durante la década de los ochenta<sup>198</sup>.

<sup>198</sup> Este indicador ha sido construido a partir de los datos estadísticos del Bureau of Economic Analysis de Estados Unidos. El indicador muestra la relación entre el valor agregado neto (valor agregado bruto menos consumo de capital fijo) y las compensaciones totales a los empleados (el cual incluye, a su vez, los salarios y las contribuciones sociales de los empleadores).

**Gráfico II.1: Participación de Negocios Financieros en el PIB y Tasa de Explotación Global, Estados Unidos 1960 – 2010.**



**Fuente:** Elaboración propia en base a información del Bureau of Economic Analysis.

Este fenómeno, es explicado por la desvalorización de la FT que se desarrolló bajo el proceso de implementación del neoliberalismo y no sólo como producto del aumento de la participación bancaria. Sin embargo, ambos fenómenos son consustanciales y están estrechamente vinculados a la etapa histórica de traslape entre los modelos fordista y neoliberal. El aumento de la participación de las finanzas en el sistema económico, su desregulación y liberalización, permitió darle viabilidad a las políticas neoliberales y financiar la consolidación de la transnacionalización de las grandes corporaciones capitalistas<sup>199</sup>.

Como señala Astarita, el KF podría no haberse “adueñado” de la conducción de la economía a nivel mundial, lo que no significa que la clase social ligada al KF, la llamada “burguesía financiera”, no se haya lucrado particularmente del establecimiento de las nuevas relaciones neoliberales<sup>200</sup>. En estudio de Sebastián<sup>201</sup>, las

<sup>199</sup> Ver: Torrero Mañas, Antonio. “Liberalización. Diferencias entre el sector financiero y el sector real”. En: *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. No 50 – 51. 2006. Universidad de Alcalá. Alcalá, España. Pág. 86.

<sup>200</sup> Astarita, Rolando. “Financiarización y rentabilidad financiera”. Mimeo. 2011.

<sup>201</sup> De Sebastián, Luis. *Op. cit.* Págs. 15 – 49.

ganancias de las grandes corporaciones financieras norteamericanas, aumentaron de forma sustancial entre 1970 y 1980. El cuadro II.2 muestra las ganancias obtenidas en el extranjero por los siete principales bancos estadounidenses; en promedio, las ganancias aumentaron en un 192.1% entre 1970 y 1982.

Pese a ello, a nivel global el auge financiero a partir de la década de 1970, representó un paso fundamental en el establecimiento del neoliberalismo como patrón de acumulación particular, en el establecimiento de nuevas relaciones entre los países dado el achatamiento de la división internacional del trabajo y, por tanto, en la determinación de elementos potenciadores del proceso de mundialización del capitalismo.

**Cuadro II.2: Ganancias Obtenidas en el Exterior por los Principales Bancos Norteamericanos 1970, 1981 y 1982 (como porcentaje de las ganancias totales)**

Banco	1970	1981	1982	Crecimiento acumulado
				(1970 – 1982)
CITICORP	40	54	62	55
Bank of America	15	55	65	333.3
Chase of Manhattan	22	60	70	218.2
Manufactures Hanover	13	48	50	284.6
J. P. Morgan	25	67	72	188
Chemical New York	10	34	39	290
Bankers Trust New York	15	62	51	240
<b>Promedio</b>	<b>20</b>	<b>54.3</b>	<b>58.4</b>	<b>192.1</b>

Fuente: Elaboración propia en base a De Sebastián, Luis.

## II.2. El Capital Financiero en la Economía Salvadoreña.

En este apartado se analiza la evolución del KF en la economía salvadoreña, para ello se ha elaborado una esquematización de la forma y funcionamiento de cada patrón de acumulación que ha prevalecido en las distintas etapas de la historia económica del país, haciendo especial énfasis en la forma de funcionamiento que ha asumido el KF en cada uno de esos momentos y cómo se ha vinculado con el patrón de acumulación en general a través de la institucionalidad del aparato del Estado y de las relaciones económicas mismas.

Las series temporales para el análisis de este fenómeno, obedece a los periodos en que ha prevalecido un tipo específico de patrón de acumulación. El primero abarca desde los primeros años de la década de 1840 hasta mediados de la década de 1890, debido a la profundización, del proceso de acumulación originaria. El segundo, refleja la consolidación y exclusividad del modelo agroexportador basado en el café y abarca desde finales de 1890 hasta principios de la década de 1960. Entre 1950–1960, comienza a gestarse una estrategia de industrialización a través de la sustitución de importaciones; entre 1969 hasta principios de 1980, cohabitando con el modelo agroexportador. Por último, la década de 1980 se analiza en forma separada, debido a que es el periodo donde entra en caducidad el modelo combinado de agro exportación e industrialización sustitutiva de importaciones, y comienza a gestarse la estrategia neoliberal.

### II.2.1 La Formación del Estado-Nación y la Acumulación Originaria.

La formación del Estado-nación salvadoreño, inició en la década de los 40's del siglo XIX. El dinamismo de la producción y exportación del añil, principal sustento de la economía centroamericana, cae de forma sustancial entre los años 1824–1840, debido a las fluctuaciones del precio del añil, al estancamiento de las exportaciones de plata y oro y, a las dificultades de la guerra entre los Estados centroamericanos sobre las condiciones de producción y

comercialización del añil y otros productos ligados a la economía de exportación<sup>202</sup>.

Ese periodo recesivo determinado por condiciones coyunturales presenta de forma paralela algunas limitaciones de orden estructural. Según Lindo-Fuentes, hacia 1840 El Salvador no era más que “un país muy pequeño que nunca dejó de ser marginal dentro del imperio español y que nunca tuvo mucho capital financiero o físico”<sup>203</sup>. Las carencias estructurales del país condicionaban el proceso de conformación del Estado, recreando una base económica débil y con vocación monocultivista. Esta carencia determinó que fuera en el mercado de crédito que apareciera, antes que en el mercado de tierras, limitantes para canalizar recursos financieros hacia las ramas productivas. El carácter incipiente del KF es consustancial a este proceso de conformación de una estructura productiva primaria exportadora. La forma en que en esa coyuntura se presentaba el KF era en las operaciones de crédito que, aunque difíciles e informales, no eran insignificantes<sup>204</sup>.



Los créditos estaban orientados básicamente a las actividades de circulación (importación y comercio) y producción de bienes primarios. El mecanismo con que operaba el KF era un sistema denominado “de habilitación”, que consistía en la venta a futuro de la producción a sus precios de mercado en el momento de vencimiento del crédito, por lo que los contingentes de capital dinero presentaban amplios márgenes de reproducción en el mercado monetario. La precariedad del SF era tal

que las tasas de interés anual rondaban el 20% hasta la década de 1850, aunque tenderían a bajar en alguna proporción para 1865<sup>205</sup>. A principios de 1860, el crédito comercial aún no era utilizado como palanca para la producción de añil o de café, sino que eran invertidos en negocios principalmente la exportación, tendencia que se vería controvertida en la década siguiente. Ya para 1969, “la inversión se orientó al cultivo de nuevas tierras, [...] instalación de trapiches y obrajes de añil, a la siembra de cafetales y a las mejoras en el transporte, lo cual hizo posible la expansión del comercio exterior”<sup>206</sup>.

Estos factores determinarían la forma en que el país se ve inserto en la dinámica del capitalismo mundial, es decir, en la división internacional del trabajo donde El Salvador entra a jugar el papel de proveedor secundario de materias primas y, sobre todo, de bienes primarios. Superados los factores jurídicos y políticos que sostenían la base de una economía feudal, dicha inserción pasa por la destrucción de la “organización económica y social previamente existente, o sea, pre capitalista”<sup>207</sup>. Como en toda formación económica y social, ese paso se da a través del proceso de acumulación originaria.

Los mecanismos concretos con que la acumulación originaria se llevó a cabo en el caso salvadoreño se resumen en el cuadro II.3. Tal como señala el estudio ya citado de Menjívar, el proceso salvadoreño de acumulación originaria se diferencia de otras experiencias similares – principalmente de los casos de México y Guatemala- por la importancia que en el mismo ocupa la expropiación de tierras a las comunidades indígenas (ejidos y tierras comunales).

<sup>202</sup> Lindo-Fuentes, Héctor. *La economía en El Salvador en el siglo XIX*. DPI. 2002. Pág. 103.

<sup>203</sup> Lindo-Fuentes. *Op. Cit.* Pág. 101.

<sup>204</sup> *Ibid.* Pág. 161.

<sup>205</sup> *Ibidem.*

<sup>206</sup> *Ibid.* Pág. 165.

<sup>207</sup> Menjívar, R. *Acumulación originaria... Op. cit.* Pág. 13.

Cuadro II.3: Procedimientos de la Acumulación Originaria en El Salvador, 1864 – 1896

Procedimientos y período aproximado de instauración	Elementos de la acumulación
<b>Saqueo de terrenos comunales</b>	· Expropiación de terrenos comunales y ejidales.
<b>(1864 – 1896)</b>	· Extinción de mecanismos contractuales pre capitalistas y promulgación de leyes contra la vagancia.
<b>Incautación de los bienes eclesiales</b>	· Directa: Expropiación de infraestructura y algunos servicios prestados por la Iglesia.
<b>(1871 – 1879)</b>	· Indirecta: Fuerza de trabajo y dinero proveniente de cofradías.
<b>Enajenación de bienes públicos baldíos (1864 - 1881)</b>	· Transferencia de haciendas y terrenos públicos no utilizados a terratenientes.
<b>Otros mecanismos de acumulación</b>	· Desocupación de fincas arrendadas y la consecuente “liberación” de fuerza de trabajo.
<b>(1879 – 1884)</b>	· Transferencias de recursos del Estado a productores de café, principalmente de elementos que constituyen parte del capital constante.

Fuente: Elaboración propia en base a Menjívar R

## II.2.2 La Estructuración del Capital Financiero y su Funcionamiento en la Acumulación Originaria.

En el proceso de acumulación originaria, el capitalismo financiero apenas comienza a desarrollarse en tanto mercancía-capital (capital a interés). Sin embargo, en este periodo comienzan a surgir y desarrollarse elementos que coadyuvan a la monetización de la economía a través de los flujos de capital dinero y la liberación de recursos monetarios que antes estaban al servicio de la economía pre capitalista. En el proceso de monetización, concentración de los recursos monetarios y consecuente construcción de una base para el KF, son determinantes la expropiación de fuentes de recursos monetarios a través de la incautación indirecta a la Iglesia del dinero proveniente de las cofradías indígenas, así como los flujos de capital proveniente del extranjero<sup>208</sup>, determinante de la existencia de recursos monetarios en el interior del país y el

ascenso de una nueva elite que a la vez que controlaba los recursos financieros, obtuvo un puesto privilegiado en la producción del nuevo cultivo de exportación (el café), con lo cual reforzó sus vínculos con las economías capitalistas a través del comercio exterior. La comparación entre los principales productores de añil y los productores de café hacia 1880, muestra que los primeros cedieron su lugar como clase oligarca detentadora del poder político y económico a una nueva clase formada por la “burguesía inglesa, los inmigrantes y los comerciantes convertidos en capitalistas mercantiles”<sup>209</sup>.

El KF emergente contribuía de forma determinante a la actividad de agro exportación. El financiamiento cobra importancia para la producción y exportación de café, cuya inversión comienza a rendir beneficios a partir de los tres o cinco años después de sembrados los cafetos. En este sentido, Browning señala que la mayoría de quienes “establecieron fincas de café fueron

<sup>208</sup> Menjívar, R. *Acumulación originaria...Op. Cit.* Págs. 125 – 131.

<sup>209</sup> *Ibíd.* Pág. 131.



quienes tenían acceso a los créditos<sup>210</sup>. La producción y comercialización del café, requería recursos monetarios, que eran canalizados a través de créditos hipotecarios en casas de tipo bancario, donde jugaban un papel esencial los inmigrantes y los comerciantes, y a través del banco creado en 1881 por decreto legislativo y que tenía por objeto el desarrollo de la agricultura de exportación, que a pesar de todo fue un fracaso<sup>211</sup>.

El comienzo de la agro exportación y las características que asumió en el caso salvadoreño, incidieron en la forma de organización de las instituciones mediadoras de recursos monetarios, debido por una parte al aumento de la masa de capital dinero que la exportación de café iba haciendo posible y, por otra parte, por las mismas exigencias crediticias que dicha orientación productiva imponía. La precariedad en términos financieros y la escasa visión política que se tuvo al principio de la formación del Estado nacional, determinaron que la necesidad de financiamiento impulsara un desarrollo rápido pero desorganizado de la banca<sup>212</sup>.

En este periodo se da un paso cualitativo del modo de producción salvadoreño hacia uno propiamente capitalista de carácter dependiente<sup>213</sup>. Este paso, dio un impulso, proporcionando el dinero necesario para operar, un régimen político más o menos estable ligado a la rama más dinámica de la economía. Esta relación se amplía con la consolidación del patrón de acumulación primario-exportador.

Este proceso no careció de contradicciones internas. La producción de café permitía mantener escasas inversiones en la industria (liviana o pesada), pues el cultivo no necesitaba de un desarrollo industrial para ligarse al comercio exterior. El escaso nivel de reinversión, de acumulación de la plusvalía, tuvo como contraparte el derroche de la naciente oligarquía, que transfería valor hacia las economías centrales, debido a que este consumo se erigía

sobre las importaciones de bienes de lujo<sup>214</sup>. Ello consolidó la debilidad y escasa diversificación de la base productiva, entorpeciendo el proceso de acumulación capitalista, que después sería palanca para la heterogeneidad estructural característica de dicha formación económico-social. Por su parte, la precariedad de las condiciones de vida de la mayoría de la población, no permitían la acumulación por cuenta propia de medios de producción y mucho menos el desarrollo de su FT sino sólo su mantenimiento a niveles de subsistencia.

Aunque el KF no constituía aquí una esfera de enajenación de valor, sino que permitía viabilizar el proceso de producción y realización de las mercancías, el propio desarrollo de la matriz primario-exportadora, posibilitó la conformación de una clase oligárquica pro-capitalista que debido a sus patrones de consumo permitió la salida de recursos monetarios que hubieran permitido dinamizar las FP del país.

### II.2.3 El Modelo Primario Exportador y la Consolidación del Capitalismo Dependiente

El siglo XX representa el periodo de consolidación del sistema de producción capitalista en El Salvador, estableciéndose relaciones de dominación entre el capital y el trabajo en el proceso de producción de mercancías. La culminación del proceso de acumulación originaria –que según Menjívar acaba cerca del año 1896<sup>215</sup>– crea las bases para la estabilidad económica y posterior consolidación de un patrón de acumulación específico alrededor de la producción y comercialización del café, atrofiando la tendencia del aparato productivo ya que no hubo reinversión sustancial en otras ramas de la economía.

En este contexto y paralelamente a la consolidación del modo de producción capitalista, se desarrolla el KF a través de la creación de entidades formales de mediación de capital dinero. El primer banco se funda en 1880 y para 1896 existían seis instituciones bancarias<sup>216</sup>. En sentido estricto, el inicio del KF se encuentra en

<sup>210</sup>Browning, David. *El Salvador: la tierra y el hombre*. DPI. 1975. Pág. 282.

<sup>211</sup> Colindres, Eduardo. *Fundamentos económicos de la burguesía salvadoreña*. UCA Editores. 1977. Pág. 26. Cfr.: Lindo-Fuentes, H. *Op. cit.* Pág. 168.

<sup>212</sup> Lindo-Fuentes, H. *Op. Cit.* Pág. 264.

<sup>213</sup> Menjívar, R. *Op. cit.* Pág. 139.

<sup>214</sup> Lindo-Fuentes, H. *Op. Cit.* Págs. 299 – 301.

<sup>215</sup> Menjívar, R. *Acumulación originaria...Op. Cit.* Págs. 140 – 141.

<sup>216</sup> Colindres, E. *Op. Cit.* Pág. 26. Cfr.: Lindo-Fuentes, H. *Op. Cit.* Pág. 264.



las dos últimas décadas del siglo XIX. “Gracias al desarrollo de la caficultura y a los cambios en el régimen de tenencia de la tierra, fue posible dedicarse a la banca como negocio rentable”<sup>217</sup>. La rapidez con que fueron apareciendo las instituciones bancarias y el aumento sustancial de las hipotecas da alguna muestra de la rentabilidad.

En efecto en la década de 1860 el número de hipotecas y valor de las mismas era de 154 y 1,292 pesos. Para la década de 1890 estos habían llegado a 508 y 2,966 pesos.

La relación entre las actividades productivas y las financieras era estrecha. Los principales productores y exportadores de café eran también los principales accionistas de los primeros bancos<sup>218</sup>.

Esta situación tiene consecuencias a dos niveles: por un lado, en el ámbito económico la vinculación entre el KF y el productivo llevaba a que no existieran transferencias sustanciales de valor y que las operaciones de depósito y crédito encontrarán los canales necesarios para apalancar el proceso de RAK. Por otro lado, en el ámbito político el control que dicha clase ejercía sobre el proceso económico fundamental la erigió en directriz general del Estado; mientras que su reducida dimensión la conformó en una oligarquía, con todos los poderes (económicos y políticos) a disposición de sus intereses.

La inexistencia de una moneda local hacía que las operaciones financieras quedaran a libre arbitrio del mercado, pues no existía una entidad estatal que pudiera influir en las fluctuaciones de las tasas de interés. Es hasta 1919 cuando el Estado comienza a intervenir en el sector financiero a través de una política monetaria. No obstante, dicha intervención no estaba de ningún modo atada por los mandamientos legales, los bancos operaban con un mínimo de restricciones, mientras que la inexistencia de una moneda local disminuía la posibilidad del gobierno de normar las operaciones de depósito y de crédito.

La quiebra, en 1929, del mercado de valores en los EU impactó la economía salvadoreña de forma considerable. Las debilidades estructurales, que

limitaban la posibilidad de ejercer una política monetaria anti cíclica, llevaron a la contracción de los créditos debido al inminente riesgo y la caída de la rentabilidad, lo cual sumado al desplome de la demanda externa del café, impactó en el PIB a principios de la década de 1930<sup>219</sup>. Además, la vinculación entre la economía de EU y de El Salvador no era en ningún grado despreciable; según datos de Menjivar, la IED proveniente de EU presentó un comportamiento creciente a partir de la primera década de 1900, hasta alcanzar su punto máximo a finales de la década de 1920; aunque como proporción de la IED total en Centroamérica, la de El Salvador se redujo en la década tal como se puede apreciar a continuación.

**Cuadro II.4: IED Estadounidense en El Salvador, 1908 – 1929 (Millones de US\$)**

País / Región	Años				
	1908	1914	1919	1924	1929
ESA	1.8	6.6	12.8	12.2	24.8
C. A.	40.3	93.5	112	143.5	251.1
ES/CA (%)	4.5	7.1	11.4	8.5	9.9

**Fuente:** Elaboración propia en base a Menjivar. *Op. Cit.*

Con la ascensión al poder de Hernández Martínez, que representaba los intereses de la oligarquía cafetalera, comienzan a realizarse algunas reformas para tratar de paliar los efectos de la crisis. En mayo de 1932, se decreta la Ley Moratoria, que consistió en la suspensión de las deudas domésticas y privadas y la reducción de los intereses adeudados en un 40%. Como señala Anderson, dicha ley fue concebida “para ayudar a los cafetaleros, cuya situación era desesperada”<sup>220</sup>. Dicha Ley estaba orientada a sanear la cartera morosa de los tres grandes bancos privados que otorgaban préstamos a los caficultores: Banco Salvadoreño, Banco Agrícola Comercial, y Banco Occidental.

Además de los bancos privados existentes a partir de las últimas décadas del siglo XIX, en 1934 se institucionaliza el ente regulador del SF: el Banco

<sup>217</sup> Lindo-Fuentes, H. *Op. Cit.* Pág. 266.

<sup>218</sup> *Ibid.* Pág. 268.

<sup>219</sup> Rochac, Alfonso. *La moneda, los bancos y el crédito en El Salvador*. Tomo III. BCR. Sin fecha.

<sup>220</sup> Anderson, Thomas. *Op. Cit.* Pág. 275.

Agrícola Comercial pasa a convertirse en el BCR, una entidad de carácter mixto en la que participaban accionistas de los demás bancos privados, la Asociación Cafetalera de El Salvador y, en menor medida, accionistas particulares<sup>221</sup>. Los objetivos de dicha institución eran: “a) Controlar el volumen de *crédito* y la consiguiente demanda de medio circulante, de manera que se asegure la *estabilidad del valor externo del colón*; b) Regular la expansión o contracción del volumen del *crédito* y fortalecer la *liquidez de los bancos comerciales* mediante el establecimiento de un fondo central de reserva bancaria bajo su control”<sup>222</sup>.

En dichos objetivos, hay dos elementos que resultan ser fundamentales para comprender la naturaleza del surgimiento del BCR: El crédito y la estabilidad del tipo de cambio, mecanismos, para la producción y realización de las mercancías en los mercados externos. Por una parte, el crédito y la liquidez de los bancos comerciales permitían llevar a cabo el proceso de producción (cultivo y cosecha) del café; mientras que la estabilidad cambiaria redundaba en la estabilidad de las cuotas de mercado, limando las posibilidades de una crisis de realización por la reducción de los mercados externos.

Para realizar sus objetivos, el BCR recibió la exclusividad de emitir moneda –potestad que antes ejercían a su voluntad los grandes bancos-, así como el control de la exportación e importación de oro (oro monetario), y controlar los tipos de cambio. Menjívar sostiene que, lejos de expandirse el crédito, éste se “contrae” –o más bien, se “centraliza”- siendo el BCR y el Banco Hipotecario, surgido en 1934, instituciones dirigidas por los círculos de influencia de la oligarquía cafetalera. Los créditos, en ese contexto, se orientaron en su totalidad “al sector cafetalero y ganadero”<sup>223</sup>. De forma paralela, la fijación del tipo de cambio en 2.50 colones por dólar benefició el comercio exterior del café, pero impactó de forma negativa en otros sectores, principalmente a las “fracciones diversificantes y a las clases populares”<sup>224</sup>. De hecho, en 1939, se

<sup>221</sup> Banco Central de Reserva. *Evolución del sistema financiero en El Salvador*. BCR. Edición digital. En: <http://www.bcr.gob.sv/?cat=1177&lang=es>.

<sup>222</sup> Rochac, A. *Op. Cit.* Págs. 85 – 86. Las cursivas son nuestras.

<sup>223</sup> Menjívar, R. *Formación y lucha...Op. cit.* Pág.105-106.

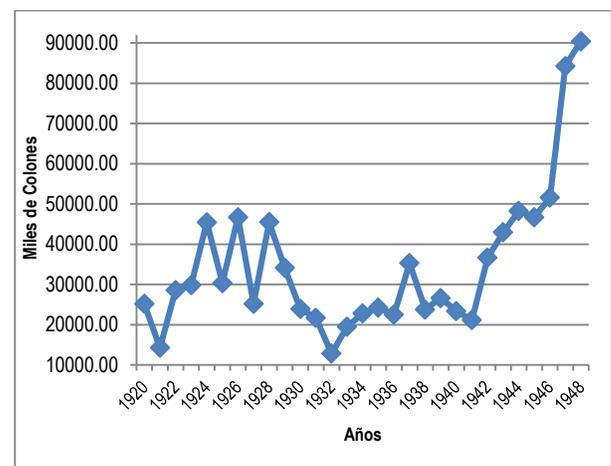
<sup>224</sup> *Ibidem*.

ratifica un decreto que prohíbe la importación de maquinarias para la manufactura.

Las medidas impulsadas en la década de 1930–1940, que buscaban superar la crisis en la que había entrado la economía salvadoreña, favorecieron a la elite oligárquica, contrayendo, por el contrario, las posibilidades de diversificación la producción. Se coartó la tendencia desarrollista de las FP, dada la forma en que la economía nacional se insertaba en la división internacional del trabajo, lo que se combinó con una elevación de la tasa de explotación a nivel interno. Este aumento de la tasa de plusvalía, se logró por medios extraeconómicos de apropiación del excedente<sup>225</sup>.

Como lo muestra el gráfico II.2, las medidas impulsadas por Hernández Martínez ayudaron, aunque solo en el mediano plazo, a recuperar la tendencia creciente de las exportaciones de café. Después de un periodo errático que se extiende a toda la década de 1920, las exportaciones de café llegan a un punto culminante de decaimiento en 1932, después comienzan a incrementarse levemente durante toda la década de 1930 y se reactivan hasta la década de 1940, coincidiendo con la recuperación de la economía mundial.

**Gráfico II.2: Exportaciones de Café de El Salvador, 1920 – 1948 (miles de colones)**



**Fuente:** Elaboración propia en base a Menjívar, *Op. Cit.* y Colindres, *Op. Cit.*

<sup>225</sup> Menjívar, R. Thomas y Lindo. *Op. Cit.* Pág. 106.



#### II.2.4 El Capital Financiero en el Modelo Agroexportador.

En este período el KF se mantiene supeditado a la dinámica general de la economía. No hay un interés privativo del sector financiero que se eleve como rector de las políticas públicas y determine la senda de la economía nacional, sino al contrario: la forma de inserción del país en la división internacional del trabajo del modo capitalista de producción, su vocación primario exportadora y monocultivista, y la primacía de una élite ligada a la principal rama de la producción, determinaron la forma en que el KF asume ciertos roles dentro de la economía.

El papel del KF, estaba consignado por las necesidades generales de la economía, más por las necesidades del sector que regía la economía salvadoreña y de la clase que detentaba el poder económico. En ese contexto, el KF asume el papel de mediar recursos monetarios y de garantizar, como lo hizo el BCR, la estabilidad cambiaria a fin de favorecer la agro exportación. En este período, comienza crearse la institucionalidad que garantiza la estabilidad y rentabilidad de las actividades financieras, así como el control, por parte de los grupos ligados a las ramas estratégicas del patrón de acumulación, de la esfera financiera de la economía.

#### II.1.5 La Industrialización por Sustitución de Importaciones y el Modelo “Híbrido”.

Entrada la década de 1950, en la región centroamericana comienza a hacerse visible la necesidad de diversificar la economía a partir de una integración de sus mercados. Esta necesidad se conectó con el derrocamiento, en 1948, de Hernández Martínez y la ascensión al poder de fuerzas militares de carácter desarrollista, aunque no progresista. La necesidad de “diversificación” e integración, es decir, de una industrialización progresiva del aparato productivo a partir de una conexión de mercados más o menos homogéneos, encontró eco en las estrategias que desde finales de los años cuarenta venía promoviendo la CEPAL, y en el proyecto económico promovido por las burguesías de la región y el imperialismo norteamericano<sup>226</sup>.

<sup>226</sup> Dada Hirezi, Héctor. *La economía de El Salvador y la integración centroamericana 1945 – 1960*. UCA editores. 1987. Pág. 84.

Tanto la industrialización como la integración tienen tres elementos condicionantes: a) la incidencia política de organismos multilaterales como la CEPAL; b) la dinámica misma del capitalismo doméstico, signada por la necesidad de la burguesía de abrir nuevos y más grandes mercados, dada la incapacidad que presentaba el solo mercado interior; c) la dinámica del capitalismo internacional, que después de la pos guerra requiere de nuevos y mayores mercados para la realización de sus mercancías, así la orientación de la inversión hacia la industria manufacturera<sup>227</sup>.

La bonanza del café en la década de 1940 hizo posible la percepción de las divisas necesarias para iniciar el proceso de industrialización. La industrialización y la integración fueron procesos concomitantes; por un lado, la industrialización creaba las bases para sustituir importaciones a nivel regional y fomentar un desarrollo “hacia adentro”; por otro lado, la integración, creaba un mercado más grande y con suficiente capacidad de compra para que las mercancías producidas se realizaran al interior del mismo<sup>228</sup>.

Pese a las dificultades del proceso de integración e industrialización, el país comienza a industrializarse durante las décadas de 1950 y 1960, sobre todo en ramas de producción de bienes de consumo. El rápido crecimiento de la industria observado en los veinte años que van desde 1950 hasta 1970 (ver gráfico II.3), entraría en crisis a partir de 1973-1974. Pese a que el proceso de industrialización fue bastante dinámico, la industria salvadoreña no utilizó de manera eficiente la capacidad instalada en la industria<sup>229</sup>, lo cual en el largo plazo se tradujo en el rompimiento del proceso mismo de industrialización, frenando el paso hacia una industria pesada.

Ver en la siguiente columna el Gráfico II.3: Valor Agregado de la Producción Industrial de El Salvador 1950 – 1970

<sup>227</sup> Ver: Menjivar, R. *Formación y lucha...Op. Cit.* Págs. 117 – 119. Cfr.: Colindres, E. *Op. Cit.* Págs. 101 – 102.

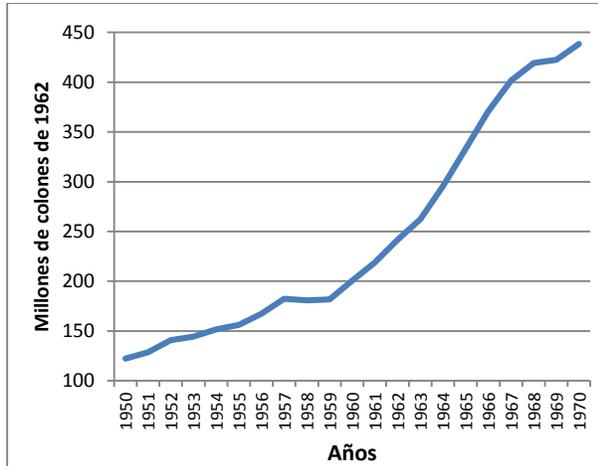
<sup>228</sup> Colindres, E. *Op. Cit.* Pág. 113.

<sup>229</sup> *Ibid.* Págs. 109 – 112.



**Gráfico II.3: Valor Agregado de la Producción Industrial de El Salvador 1950 – 1970**

(Millones de colones de 1962).



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Central de Reserva.

En 1961, bajo el gobierno del Directorio Cívico Militar, se decreta la Ley de Reorganización de la Banca de la Nación, y que estaba orientada a nacionalizar el BCR. Esta medida resultaba necesaria en la medida en que, desde su creación en 1934, el BCR había operado como una institución de carácter privado pero con recursos públicos, destinando su accionar a potenciar únicamente la exportación de café. La oposición de la oligarquía cafetalera que era destinataria de la mayoría de los créditos del BCR y de los bancos comerciales, podía, en el mediano y largo plazo, entorpecer el proceso de industrialización. Durante la década de 1960, el KF, destina sus recursos a apuntalar el proceso de industrialización aunque más por el lado de la demanda que directamente a través del fortalecimiento de la capacidad productiva. Según las estadísticas, la proporción de los créditos otorgados al sector comercial y financiero, abarca la mitad de la totalidad de los créditos.

Los créditos agrícolas, no dejan de tener un peso sustancial. Entre 1960 y 1967, el promedio de

participación en el total era de 27.2%. En consonancia con las exigencias de la industrialización, la orientación de los créditos también aumentó en los sectores de industrias y transportes y construcción, pasando estos de una participación de 10% y 7.9%, respectivamente, en 1960 a 19.8% y 17.6%, respectivamente en 1967.

Pese a ese comportamiento, el grado de centralización de los créditos estuvo acompañando al recambio en el proceso de acumulación, dadas las características del entramado socio-político. La oligarquía, que había sido siempre la destinataria privilegiada de los préstamos y que estaba constituida por pocas familias, recibía más de un 25% del crédito para sus operaciones de producción y exportación agrícola, además de percibir algunos de los créditos que eran destinados al comercio y a otras actividades, así como otras prebendas del gobierno para actividades industriales; por el contrario, el principal sector destinatario del crédito -el comercio-, era un sector más amplio en cuanto a la propiedad de las empresas. A pesar del crecimiento económico logrado en el periodo anterior y del relativo dinamismo bajo el patrón de acumulación híbrido, para comienzos de la década de los 60's ya había síntomas recesivos en la economía, que apuntaban a la posible obsolescencia del modelo. Concretándose en la reducción de las tasas de crecimiento, en la disminución de las exportaciones y el consecuente deterioro de los saldos comerciales.

En la siguiente página se muestra la Composición de los Créditos Concedidos por Bancos Comerciales y Banco Hipotecario de El Salvador, 1960 – 1967 (En %)

**Cuadro II.5: Composición de los Créditos Concedidos por Bancos Comerciales y Banco Hipotecario de El Salvador, 1960 – 1967 (En %)**

Sector de destino	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Promedio
<b>Agropecuarios</b>	29.5	26	26.9	23.3	26.2	28.3	28.9	28.7	27.2
<b>Industria y transportes</b>	10	9.8	9.2	10.5	11.1	16.6	18.2	19.8	13.2
<b>Construcción</b>	7.9	9.5	8.7	7.7	7.6	9.2	9.4	17.6	9.7
<b>Comerciales y financieros</b>	49.9	48.1	49.5	51.3	53	43.6	41.6	39	47
<b>No clasificados</b>	2.8	6.6	6.9	6.1	2	2.3	2.2	1.5	3.8
<b>Total</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Colindres. *Op. Cit.*

**II.2.6 El Capital Financiero en la Sustitución de Importaciones.**

En este periodo, el KF juega un papel similar al desempeñado en etapas anteriores, esto es, la mediación en los pagos y la facilitación de capital dinero para las actividades del capital industrial y comercial. Sin embargo, en este momento hay ya un entramado jurídico e institucional que respalda al KF y su desempeño. Para 1967 existían, además del BCR, nueve grandes bancos<sup>230</sup>, que se convertirían en catorce para la década siguiente<sup>231</sup>; sin embargo, la totalidad del sector financiero, tanto del BCR como de la banca privada, estaba orientada a sostener los intereses del sector privado, el cual era el principal receptor de los créditos de ambos tipos de instituciones<sup>232</sup>.

Sin embargo, el paso cualitativo relevante es el de la orientación de los créditos. En los albores de la conformación del modelo primario exportador, el KF suministraba los recursos para las actividades de explotación agrícola como principal rubro. Bajo el modelo híbrido, el destino se traslada a la esfera de la circulación, en desmedro de la esfera de producción, representando el crédito para comercio el principal destino de los créditos bancarios.

**II.2. 7 La Crisis Estructural de la Década de los 80's y la Descomposición del Aparato Productivo.**

La década de los 80's no prefigura un patrón de acumulación distinto al modelo "híbrido", pero representa un periodo de lenta descomposición económica y es el punto culminante de la lucha social que comenzó en la década de los 70's. El conflicto interno colocó al país en una crisis social interna que repercutió de especial manera en la forma en que se enfrentaban los efectos de la crisis que venía del exterior. Más que la pérdida de capital tangible (infraestructura económica y social) y no tangible (estructura de conocimientos y tecnología), la principal gestión de los gobiernos que se sucedieron en esta década estuvo enfocada en manejar y/o mantener la represión social, lo que llevó a un despilfarro de recursos orientados hacia el conflicto armado.

La década de los 80's se caracterizó por una caída de las tasas de crecimiento del PIB (promedio de -0.7% anual), agravada por la crisis de deuda externa y volatilidad de los precios de los bienes primarios. Esto llevó también a una caída en el valor de las exportaciones, contrario a los primeros años de la década que estuvieron por encima del 8%; por su parte, el sector externo consolida resultados comerciales deficitarios<sup>233</sup>.

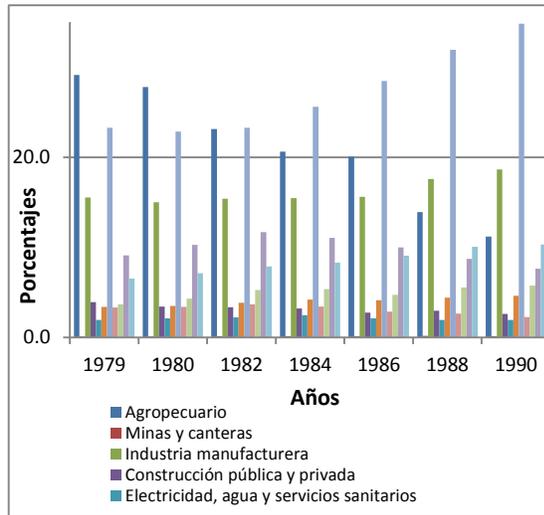
<sup>230</sup> Colindres, E. *Op. Cit.* Pág. 279.

<sup>231</sup> Banco Central de Reserva. *Op. Cit.*

<sup>232</sup> Colindres, E. *Op. Cit.* Págs. 289 – 290.

<sup>233</sup> Según estadísticas de CEPAL, en 1970 el valor de las importaciones representaba el 93.4% del valor exportado, para 1989 dicha proporción había aumentado hasta 220%. Es decir, las importaciones representaban más del doble del valor exportado. Ver: Base de datos de comercio exterior de CEPAL

**Gráfico II.4: Composición Sectorial del PIB de El Salvador, 1979 – 1990 (En %).**



**Fuente:** Elaboración propia en base a información del BCR.

El modelo agroexportador y su consecuente derivación en un modelo “híbrido”, en el cual cohabitaba la exportación de café como principal rubro económico con las políticas de proteccionismo industrial, presentó, en la década, señales de su caducidad. En el periodo comprendido entre 1979 y 1990, el sector agrícola pasó de representar un 29.1% del PIB a tan solo el 11.2%. Por el contrario, el comercio pasó de representar el 23.3% del PIB en 1979 al 34.8% en 1990. Por su parte, la industria manufacturera, que había mostrado altas tasas de crecimiento en las décadas precedentes, muestra un deterioro de hasta un -20% en 1980, según estadísticas de CEPAL. (Como se muestra en el gráfico II.4)

Respecto a la situación del SF, en 1980 se llevó a cabo un proceso de nacionalización de las principales entidades bancarias, debido a las trabas de operación del SF. Los depósitos bancarios se habían reducido en una cuarta parte y los créditos en una tercera parte, la mora se había triplicado y el coeficiente de liquidez se reducía drásticamente<sup>234</sup>. Comenzaron a volverse cada vez más importantes los flujos de remesas familiares y de deuda externa como mecanismo

de solventar la iliquidez de la economía. Esta situación convirtió a la economía en un conducto de fuga constante de capitales en los sectores productivos –principalmente, la industria- y del mismo sector financiero, a través de las cuentas de la balanza de pagos.

La nacionalización de la banca fue un proceso para “sanear” un sector que se vislumbraba estratégico para la acumulación capitalista y que había entrado en un proceso de deterioro progresivo debido a la situación interna e internacional de crisis. El proceso de nacionalización condujo a la socialización de las pérdidas de las entidades bancarias, donde el Estado asumió el pago de las deudas que los bancos no podían pagar, así como los riesgos de financiamiento y los costos de operación, bastante altos debido al elevado coeficiente de mora bancaria.

No obstante que la banca era estatal, la orientación de los créditos se caracterizó por coadyuvar a la financiación del sector comercial en detrimento de los sectores productivos que en décadas anteriores habían apuntalado el crecimiento de la economía como lo fue la agricultura y la industria. Como muestra el gráfico II.5, la financiación de la agricultura cayó drásticamente durante toda la década: en 1980 el crédito agrícola representaba el 25.6% del total, mientras que para 1989 se había reducido al 12.1%; por el contrario, el crédito al sector comercio pasó del 39.3% de los créditos totales en 1980 al 63% en 1989.

En ese contexto, el sistema financiero seguía siendo un mediador de recursos de capital dinero para las grandes empresas exportadoras, el comercio y la industria manufacturera, a través de créditos hipotecarios<sup>235</sup>. Sin embargo, la orientación hacia la agricultura que fue característico de la segunda mitad del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, fue sustituida paulatinamente por la orientación hacia las actividades de circulación. Para dar salida a los riesgos de realización de la plusvalía y potenciar su apropiación por la burguesía internacional, surgen dos canales: la liberalización del comercio y la acentuación del KF para financiar el consumo, que aparecen con fuerza bajo el modelo

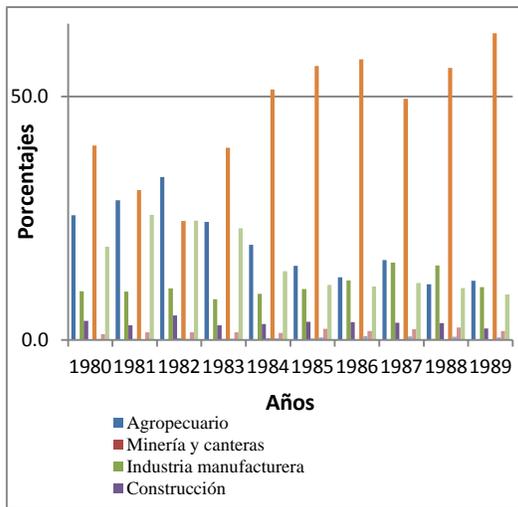
(BADECEL). En: [http://websie.eclac.cl/badecel/badecel\\_new/index.html](http://websie.eclac.cl/badecel/badecel_new/index.html).

<sup>234</sup> SAPRIN. *La liberalización del sistema financiero en El Salvador. Resumen*. Sin fecha. Edición digital. Págs.1–2.

<sup>235</sup> *Ibid.* Pág. 2.

neoliberal. Es clara la tendencia que jugó el SF en el auge del comercio, es decir, en la conformación de una estructura sui generis para la circulación de las mercancías.

**Gráfico II.5: Composición de los Créditos Otorgados por los Bancos Comerciales Según Sector de destino de El Salvador, 1980 – 1989.**



**Fuente:** Elaboración propia en base a información del BCR

### III. EL CAPITAL FINANCIERO EN EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL

El presente capítulo está estructurado en tres apartados: a) uno metodológico dedicado a sistematizar algunas consideraciones sobre la construcción del sistema de indicadores estadísticos utilizado en la investigación; b) en el segundo, se explica el inicio de las políticas neoliberales en El Salvador y sus principales factores concomitantes; c) en el tercero se interpretan los indicadores estadísticos a la luz del papel que ha jugado el KF en el patrón de acumulación.

#### III.1 Sistema de Indicadores Estadísticos.

Los sistemas de indicadores cuantitativos fueron elaborados en base a la teoría económica marxista. Los resultados se contrastan con el desenvolvimiento del patrón de acumulación y desarrollo del KF en El Salvador. Es importante hacer varias consideraciones: en primer lugar, las cuentas nacionales de producción que se elaboran en el país están basadas en el código

CIIU, y carecen de una homologación con la terminología utilizada en esta investigación, por lo cual presentan diferencias importantes no sólo en la forma en que se presenta la información estadística sino también por el contenido de esta información y sus posibilidades de comparación a nivel internacional.

La primera y quizá más importante de estas discrepancias, es el hecho de que según la economía política marxista, la producción debería medirse a partir del tiempo de trabajo puesto en funciones para la producción de las mercancías, es decir, sobre el valor y no sobre el precio, lo que daría una idea más certera sobre la interacción técnica y social en cada actividad económica y sobre la vinculación real que existe entre los distintos sectores. En segundo lugar, la información económica a nivel general es escasa o no está disponible. Ello es visible, por ejemplo, en el largo período que media entre la realización de los Censos Económicos, en la ausencia de una estandarización de criterios de los diferentes instrumentos que recopilan información económica, en la falta de robustez de la información presentada y en el difícil acceso a instrumentos relevantes como las Matrices Insumo-Producto (MIP). Una de las grandes limitaciones es la falta de información en el tema de la depreciación económica y no contable al interior de las unidades de producción.

Otra de las limitaciones ha sido la escasa información sobre condiciones laborales. Por ejemplo, sobre jornadas de trabajo encontradas para algunos años de la serie temporal, por lo que hubo que extrapolar algunos datos en base a técnicas estadísticas. Así mismo, la discrepancia en los criterios de clasificación ocupacional utilizadas en la EHPM, con respecto a datos de producción del SCN del BCR, requirió de un ejercicio de agregación para hacer más factible la comparabilidad y homogeneización de la información.

En El Salvador, las estadísticas oficiales sobre tópicos económicos y sociales no se llevan de forma sistemática y ordenada antes de la década de los noventa<sup>236</sup>; la homologación y estandarización de los criterios, periodos y formas

<sup>236</sup> Principalmente, las cuentas de producción del BCR que ahora se contabilizan en dólares estadounidenses sólo han sido estandarizados para el periodo 1990 – 2010. Para años anteriores, no existe tal homologación.



de medición se llevan a cabo precisamente en este periodo. Sin embargo, el criterio de fondo de tal proceso no es la planificación del desarrollo como hecho que requiere de información estadística pertinente y oportuna, sino más bien la programación financiera de corto y mediano plazo a nivel del aparato del Estado. En ese sentido, en la presente investigación se asumen algunos supuestos metodológicos que ayuden a superar las diferencias sustantivas entre el SCN y el sistema elaborado:

a) Tendencialmente no existe una diferencia entre precios y valores que pueda marcar la pauta para sesgar los cálculos. Sin embargo, en la mayoría de los casos ha sido posible estimar el valor generado en la economía por sector de actividad económica.

b) En el caso de variables en las que fue imposible recabar información para varios años de la serie, se asume que su comportamiento está sujeto a tendencias que pueden extrapolarse linealmente.

c) Es posible identificar algunas categorías del SCN y de las EHPM con los requerimientos de la presente investigación; el sesgo teórico y/o empírico de subestimación, sobrestimación o manipulación no técnica de los indicadores se asume, en general, como nulo. Aludimos por ejemplo, a categorías ocupacionales como los asalariados permanentes y temporales, la población en situación de desempleo, entre otras; el mismo caso ocurre con la depreciación (gasto en medios de producción o parte del capital constante), para la cual la depreciación contable se ha considerado variable aproximada de la depreciación económica.

Para efectos de determinar cómo algunos sectores económicos aprovechan el valor generado por otros, éstos se han clasificado en sectores productivos o improductivos, según pertenezcan funcionalmente a la esfera de la producción o a la de la circulación de mercancías, es decir, según creen o no valor. Un sector es productivo si su operación esencial está encaminada a la creación de mercancías; por el contrario, un sector será improductivo si su actividad esencial se refiere a la comercialización de las mercancías o a la manipulación monetaria del plus valor.

De este modo, se tienen como sectores productivos los siguientes: a) sector agropecuario (agricultura, silvicultura, caza y pesca); b) explotación de minas y canteras; c) industria manufacturera; d) construcción; e) electricidad, gas y agua; y f) transporte, almacenamiento y comunicaciones. Mientras que los sectores improductivos son: a) comercio, restaurantes y hoteles; b) establecimientos financieros y seguros; c) bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas; d) alquileres de vivienda; y e) servicios comunales, sociales, personales y domésticos.

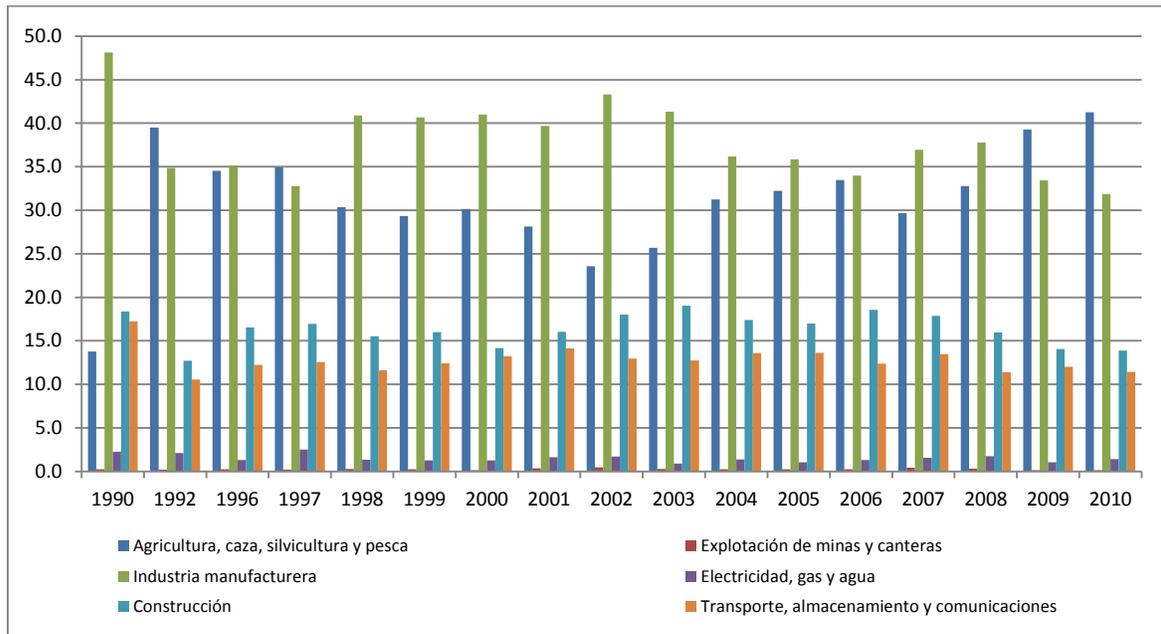
Dentro del sistema de indicadores se ha calculado la generación y apropiación de plusvalía por cada sector de la economía salvadoreña, estos indicadores permitirán contrastar la hipótesis de que el sector financiero capitalista ha servido de válvula de escape de recursos que, invertidos en la esfera productiva, podrían haber servido al desarrollo de las FP.

En el gráfico III.1 se muestra el VA de los sectores económicos. Los datos se encuentran expresados en horas de trabajo, debido a que de esta forma es posible determinar cómo el sistema de precios hace fluir el valor de las ramas productivas hacia las improductivas. Las principales ramas en la generación de valor son la industria manufacturera y la agricultura, debido a que concentran la mayor parte de población ocupada. Estos dos sectores concentran cerca del 70% del ejército laboral en activo, como promedio del periodo en estudio. Por el contrario, sectores como la explotación de minas y canteras y la generación de electricidad, gas y agua, son los que menor número de trabajadores asalariados tienen (en promedio, 0.27% y 1.5% respectivamente) y por lo tanto, los sectores que menos aportan a la masa total de valor generado.

El patrón de acumulación no está determinado por los principales sectores generadores de valor, sino por la preminencia de ciertos sectores que se apropian de ese valor, debido a que en el funcionamiento global del modo de producción, los sectores que operan en el ámbito de la circulación tienden a apropiarse de una cuota del valor total producido, condición necesaria para llevar a cabo las operaciones de comercialización y financiamiento. En este sentido, éstos últimos pueden asumir un rol particular en la acumulación capitalista a nivel global.



**Gráfico III.1: Masa de Valor Generado en la Economía Salvadoreña, 1990 – 2010 (En %).**



**Fuente:** Elaboración propia con información de la investigación

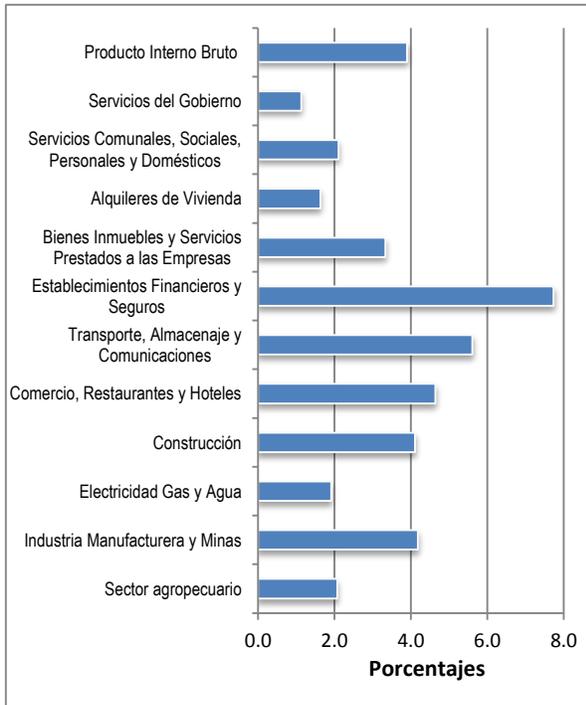
Tal como se muestra en el gráfico III.2, en los últimos años los sectores que han mantenido altas tasas de crecimiento en la distribución de la riqueza son: la industria manufacturera (4.2%) – principalmente, la rama de maquila textil-, el comercio, restaurantes y hoteles (4.6%); transporte, almacenaje y comunicaciones (5.6%); y, en primer lugar, el sector de establecimientos financieros y seguros (7.7%). Como es observable, el KF muestra una tasa de crecimiento cercana al doble de la tasa de crecimiento del PIB global, lo que da muestra de la apropiación sustancial de valor por parte de este sector. Asimismo, el sector de comercio, restaurantes y hoteles también ha presentado una cuota importante en tal apropiación.

Estos indicadores dan muestra de que el patrón de acumulación, que se basa en la generación de valor, principalmente, por parte del agro y la industria, se traduce en una apropiación y redistribución funcional de la plusvalía principalmente en los sectores improductivos. Esta caracterización concuerda con la lógica en que se han elaborado y ejecutado las políticas neoliberales, favoreciendo unos sectores en detrimento de otros.

Ver gráfico Tasas de Crecimiento Promedio del PIB Según Sectores Económicos de El Salvador en la siguiente página.



**Gráfico III.2: Tasas de Crecimiento Promedio del PIB Según Sectores Económicos de El Salvador, 1990 – 2007 (En %)**



**Fuente:** Elaboración propia en base a información de BCR.

### III.2 Las Políticas Neoliberales en El Salvador.

La entrada del modelo neoliberal en El Salvador se gestó a partir de la contratación de los préstamos con las IFI como el FMI y el BM, lo cual representó la forma particular en que se expresó la necesidad histórica del capitalismo de cambiar el patrón acumulativo a nivel mundial. Una característica de estos préstamos es el hecho de que sus condicionalidades no sólo se limitaron a fijar tasas de interés o plazos de cancelación, sino que tuvieron incidencia transversal en la concepción y ejecución del ciclo completo de la planificación del desarrollo.

A mediados de 1989, comienzan a aplicarse en El Salvador las reformas neoliberales que tenían como finalidad implementar el nuevo patrón de desarrollo ya vigente en los centros capitalistas y en varios países de América Latina. FUSADES planteó que la reconstrucción nacional era una de

las grandes prioridades y que ésta se debería basar en la desregulación económica y disminución de la participación estatal para generar un espacio favorable para la iniciativa privada<sup>237</sup>. Esta propuesta está acorde a las exigencias del FMI-BM. En 1989 llega a la presidencia Alfredo Cristiani y comienza el proceso de ajuste estructural con las primeras políticas de simplificación tributaria, desregulación de precios, liberalización arancelaria unilateral y reducción del gasto público.

A continuación se sistematizan en forma general las políticas económicas que han tenido como trasfondo la profundización del neoliberalismo en El Salvador; a partir de tres momentos: a) cuando se comienzan a aplicar los paquetes de ajuste del FMI y del BM (1989–1996); b) el proceso de búsqueda de consolidación del modelo, cuando éste entra en recesión (1996–2004); y, c) el proceso de refuncionalización a partir de una nueva estrategia de transnacionalización y el nuevo ajuste estructural en el contexto de la crisis (2004–2010).

#### III.2.1 Los PAE-PEE en El Salvador: 1989–1996

La recesión acaecida en El Salvador en la década de los 80's obedeció tanto a factores externos como internos. Esta recesión significó una diversidad de problemas para la acumulación de capital y derivó en la acentuación de los problemas socioeconómicos. En términos económicos, se manifiesta en un alto endeudamiento y déficit fiscal, baja competitividad del sector comercial externo y del sistema bancario estatizado, altas tasas de desempleo y pobreza, y precarización del aparato productivo. La calificación del país para el crédito internacional se había deteriorado progresivamente, por lo que las IFI's habían suspendido su erogación de préstamos, fenómeno que en su momento se esgrimió, se había presentado en varias economías latinoamericanas en el marco de la crisis de impago de la deuda.

Sin embargo, como señala Moreno, "para evitar el colapso del sistema financiero internacional, los IFIs se decantaron por la renegociación de la

<sup>237</sup> FUSADES. *Hacia una economía de mercado en El Salvador: bases para una nueva estrategia de desarrollo económico y social*. FUSADES-DEES. 1989. Págs. 3–4.

deuda externa, dadas las serias dificultades de los países deudores para hacer frente a sus obligaciones”<sup>238</sup>. De este modo, para 1990 tanto el BM como el BID comenzaron con la erogación de préstamos con un régimen más estricto de condiciones.

En 1990, tanto el FMI como el BM comprometen recursos con el gobierno. El primer préstamo fue un acuerdo Stand-By concedido por el FMI por un monto de \$35.6 millones, en este acuerdo el gobierno salvadoreño se comprometía a realizar las primeras reformas para reducir el déficit fiscal y comercial en el corto y mediano plazo<sup>239</sup>.



Durante la década de los noventa, El Salvador recibió un total de seis préstamos por parte del FMI, todos enfocados a viabilizar el proceso de estabilización económica (ver cuadro III.1). La estabilización económica, en el enfoque del FMI, se refiere a la eliminación de los riesgos macroeconómicos de corto y mediano plazo, basándose en políticas pro cíclicas.

Vea en la siguiente columna el Cuadro III.1: Préstamos Concedidos por el FMI al Gobierno de El Salvador, 1990-2010

**Cuadro III.1: Préstamos Concedidos por el FMI al Gobierno de El Salvador, 1990-2010**

Fecha de Contratación	de Fecha Expiración o Cancelación	de o	Monto (mil. US\$)	De
Agosto 27, 1990	Agosto 26, 1991		35.6	
Junio 06, 1992	Marzo 05, 1993		41.5	
Mayo 10, 1993	Diciembre 31, 1994		47.1	
Julio 21, 1995	Septiembre 20, 1996		37.7	
Febrero 28, 1997	Mayo 30, 1998		37.7	
Septiembre 23, 1998	Febrero 22, 2000		37.7	
Enero 16, 2009	Marzo 16, 2010		513.9	
Marzo 17, 2010	Marzo 16, 2013		513.9	

Fuente: Fondo Monetario Internacional<sup>240</sup>.

Así mismo, el país obtuvo numerosos préstamos por parte del BM y del BID, enfocados a la transformación productiva y a la “modernización del Estado”, eufemismo que esconde el proceso de disminución del Estado y responsabilidades. El cuadro ilustra la importancia que tuvieron los préstamos en los años en que comenzó a impulsarse en el país la estrategia neoliberal. En el periodo 1991–1993, el Estado contrató cerca de US\$204.5 millones de deuda con el BM y cerca de US\$183 millones con el BID. Aunque los montos no son altos, ya que no llegan a la mitad del monto pactado por los préstamos más recientes con el FMI, fueron las que posibilitaron condicionar al Estado la aplicación de políticas de carácter neoliberal<sup>241</sup>.

Los préstamos de ajuste estructural contratados con el BM en 1991 y 1993 establecieron en la agenda política del país la estrategia del BM la cual se supone tenía por objetivo lograr un crecimiento de base amplia, y como estrategia colateral la disminución de la pobreza a través de

<sup>238</sup> Moreno, Raúl. *Op. Cit.* Pág. 12.

<sup>239</sup>Weinberg y Ruthrauf. *Op. Cit.* Pág. 5.

<sup>240</sup> Datos extraídos de la información estadística de la página electrónica del FMI: <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/extarr2.aspx?memberKey1=280&date1key=2012-07-31>.

<sup>241</sup> Weinberg y Ruthrauf. *Op. Cit.* Pág. 4.

la inversión en “capital humano”<sup>242</sup>. En este sentido, el papel del Estado se reducía a propiciar la inversión privada a través de su desregulación y liberalización, invertir en el “capital humano” regulando la oferta de servicios básicos como la educación y la salud<sup>243</sup>.

En ese marco, las responsabilidades del Estado se focalizan en la prestación de servicios sociales mientras que, por el contrario, se eliminan las funciones que el mismo tenía sobre la regulación de mercados estratégicos como es el mercado de alimentos, comunicaciones, medicamentos, capitales, entre otros. Así mismo, el Estado debería volverse más eficiente a partir de mejorar la utilización y asignación del gasto público.

En este periodo se aplican las primeras reformas de privatización (sector financiero e ingenios de azúcar), paquetes fiscales (eliminación de los timbres fiscales y centralización tributaria sobre el Impuesto al Valor Agregado, IVA) y las reformas en materia comercial y de inversión (desgravación unilateral y atracción masiva de IED, con la creación de recintos fiscales para la maquila textil).

**Cuadro III.2: Préstamos Contratados con el BM y el BID por El Salvador, 1991–1993.**

Préstamos del Banco Mundial (BM)		
Fecha de Aprobación	Monto del Préstamo (Millones de US\$)	Tipo de Préstamo
Febrero, 1991	75	Ajuste estructural
Junio, 1991	26	Inversión: sector social
Julio, 1991	11	Inversión: sector de energía
Marzo, 1993	40	Inversión: sector agropecuario
Septiembre, 1993	50	Ajuste estructural
Septiembre, 1993	2.5	Cooperación técnica para el ajuste estructural
Préstamos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)		
Julio, 1991	33	Inversión: sector social
Noviembre, 1992	90	Inversión: sector financiero
Agosto, 1993	60	Inversión: sector social

**Fuente:** Elaboración propia con información de Wiener

<sup>242</sup> *Ibíd.* Pág. 7.

<sup>243</sup> *Ibidem.*

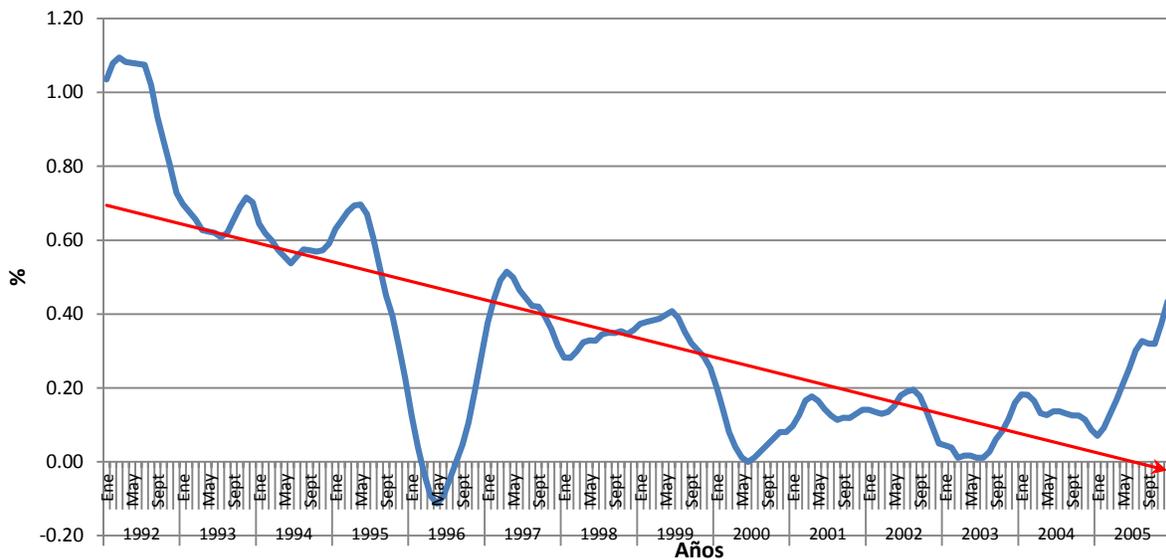
Si bien las estrategias del BM-BID sostenían que la reducción de la pobreza era uno de los pivotes de las políticas de ajuste, ellos mismos reconocen la necesidad de crear políticas de compensación social que alivien el impacto económico que el ajuste ejercería sobre la clase trabajadora en general y otros sectores sin ingresos fijos o altamente vulnerables. En ese sentido, “las estrategias seguidas por los Bancos para crear un ambiente propicio para fomentar la inversión del sector privado y el crecimiento impulsado por la exportación, pudieran no facilitar el crecimiento favorable a los pobres”<sup>244</sup>, principalmente porque la liberalización y desregulación se realizó en sectores exportadores –con altos índices de concentración de la propiedad y de la riqueza–, por lo que lejos de aliviar la pobreza aumentaba la desigualdad económica y social.

Estos efectos contradictorios, determinaron que el modelo de acumulación entrara en caducidad apenas a un quinquenio aproximadamente de comenzar a ser aplicado. Para 1996 se presenta el primer shock fuerte en el desempeño macroeconómico de la economía salvadoreña, situación que no empieza a remontarse sino hasta 2005.

### III.2.2 La Recesión y Búsqueda de Consolidación del Modelo: 1996–2004.

Las tasas de crecimiento mostradas en el periodo 1990–1995 alcanzaron un promedio del 6.2% anual. Sin embargo, para 1996 el crecimiento del PIB se redujo al pasar de 6.4% a 1.7%; durante el periodo 1997–1999 esta tasa no volvería a alcanzar los tres puntos porcentuales, producto de la baja pertinencia del modelo de sustitución que se había aplicado en los primeros años de los noventa.

Gráfico III.3: Índice de la Actividad Económica (IVAE) de El Salvador, 1992 – 2005 (En %).



Fuente: Elaboración propia en base a información del BCR.

<sup>244</sup> *Ibíd.* Pág. 13.

La desestructuración del sector agrícola y la promoción de la industria manufacturera y de nuevos rubros como el turismo parecían haber llegado a su tope.

El IVAE, muestra una reducción de sus tasas de crecimiento. El punto más bajo se muestra a mediados de 1996, cuando presenta tasas negativas, luego se estabiliza en torno a tasas bajas de crecimiento en el periodo 1997–2004.

Ello muestra que la economía entró en un proceso de debilitamiento estructural, puesto que la demanda (específicamente, el consumo) no estimulaba la producción, sino el comercio; y, por otro lado, la oferta, no estimulaba la capacidad adquisitiva del mercado interior debido a la precariedad laboral y al empobrecimiento de la población.

Ya para 1996, algunos estudios señalaban que el crecimiento de la economía era frágil y su terciarización tendería a crear vacíos que imposibilitarían el sostenimiento del alto crecimiento de los años anteriores. Un estudio de FUNDE sostenía que con la terciarización “se tiende a priorizar y valorizar más las actividades de circulación que las de producción de mercancías, la distribución de productos importados que la elaboración de productos nacionales, las inversiones en centros comerciales que en fábricas, la comercialización e importación de bienes agropecuarios que el desarrollo de las exportaciones agrarias”<sup>245</sup>. En otras palabras, había bases frágiles de generación del valor en la lógica del nuevo patrón de acumulación. La plusvalía generada no se reinvertía en rubros que pudieran ampliar el ciclo de la acumulación capitalista, sino en sectores dedicados a la circulación de las mercancías, potenciando, dadas las condiciones de baja competitividad de la economía nacional, el aumento de las importaciones y la entrada de capitales extranjeros.



La Primicia de las actividades de comercialización, retrae la posibilidad de que la producción capitalista de mercancías pueda aumentar. Ello se debe a que la plusvalía tiende a concentrarse en las actividades de circulación y/o distribución y no en la reconversión hacia medios de producción que puedan ampliar la acumulación. El comercio se vio particularmente afectado tras el aumento del IVA hasta el 13% en 1994, con un efecto retardatario aproximadamente de un año, pero que tendió a profundizarse en los años siguientes.

Además de esta problemática, el Estado asumió un rol en la garantía de la seguridad social, al asumir un rol subsidiario a los intereses de la gran empresa privada, dejando por lado una verdadera planificación del desarrollo y no existían las condiciones macro y meso para potenciar la acumulación a largo plazo, creando las bases de activos tangibles e intangibles que potenciaran el mercado interior.

Los principales agregados macroeconómicos y sociales, recogidos en la tabla, muestran la precaria situación socio-económica de El Salvador en el periodo de 1990–2004. Para el quinquenio 2000–2004, la tasa de crecimiento del PIB se había reducido en casi 4%, mientras que la deuda, la pobreza, el desempleo y déficit comercial se mantenían en niveles altos. Los agregados macro se deterioraron a pesar de la aplicación de políticas como la dolarización de la economía a partir de 2001.

<sup>245</sup> Rubio Fabián, Roberto, et. al. *Crecimiento estéril o desarrollo. Bases para la construcción de un nuevo proyecto económico en El Salvador*. FUNDE. 1996. Pág.83.



**Cuadro III.3: Tendencias de los Principales Agregados Macroeconómicos de El Salvador, 1990–2004 (En %).**

Agregado	1990 – 1994	1995 – 1999	2000 – 2004
Deuda/PIB	40.8*	29.3	36.4
Tasa de crecimiento del PIB	6.1	4.3	2.3
Tasa de inflación	10.6**	4.8	3.3
Tasa de desempleo	8.9*	7.5	6.8
Tasa de pobreza	55.2	44.9	36.3
Déficit comercial/PIB	19.2*	22	25.6

Fuente: Elaboración propia con información del BCR, MINTRAB y DIGESTYC.

\* 1991 – 1994

\*\* 1993 – 1994

Esta estrategia para mejorar la competitividad y enrumbar a la economía hacia el crecimiento no tuvo efectos positivos. Por el contrario, su aplicación está vinculada a una pérdida de la productividad laboral, encarecimiento de la mayoría de productos de consumo básico para la población y pérdida de un instrumento fundamental de política monetaria.

La precarización económica y social se da a pesar de que es en este periodo en el cual se inyecta el mayor monto de IED en el país hasta ese entonces, cuando en 1997 es privatizado los sectores de telecomunicaciones, distribución de energía eléctrica y las AFP. Con estas privatizaciones se precariza aún más la situación de los trabajadores, debido al aumento en los precios de estos servicios.

En este escenario y acorde con las nuevas estrategias de los países desarrollados en materia comercial y de inversión, los empresarios salvadoreños comenzaron a participar en los TLC con algunos países como México, Chile, Panamá y República Dominicana. Su aplicación se justificó a partir del acceso privilegiado que estos instrumentos propiciaban a mercados grandes y con alto poder de consumo.

### III.2.3 La Nueva Estrategia de Transnacionalización.

El año de 2004 muestra un punto medular en la dinámica del patrón de acumulación neoliberal, por dos motivos: a) la situación política de polarización partidaria y la primera posibilidad de que la izquierda llegue al poder en el periodo de posguerra; b) la nueva lógica del proyecto hegemónico a nivel mundial. FUSADES propuso, en consonancia con la estrategia presentada en 1989, una estrategia “multidimensional” basada la creación de oportunidades y la eficiencia institucional, como elementos fundamentales y exclusivos de la gestión estatal. No obstante, el componente de creación de oportunidades desarrolla únicamente lineamientos que están en concordancia con la economía de libre mercado, es decir, elementos que sitúan al aparato estatal al margen de la intervención de los mercados y garante para fomentar la iniciativa privada.

No obstante, el componente de creación de oportunidades desarrolla únicamente lineamientos que están en concordancia con la economía de libre mercado, es decir, elementos que sitúan al aparato estatal al margen de la intervención de los mercados y garante para fomentar la iniciativa privada. Dentro del componente de eficiencia institucional se incluyen: a) la seguridad económica, personal y social, para evitar los “riesgos macroeconómicos, amenazas que el crimen implica y los riesgos de caer en la pobreza o en la enfermedad”<sup>246</sup>; y, b) la legitimidad, que tiene que ver con los sistemas político y judicial.

El gobierno de Antonio Saca, 2004–2009, retomó de la propuesta algunos ejes centrales, los cuales se tradujeron en la parte social en el programa red solidaria, una modalidad de los programas anti pobreza, basados en transferencias monetarias condicionadas.

En el tema económico, el documento de FUSADES concluye que “... en El Salvador se pueden crear más oportunidades para su población mediante el estímulo al autodescubrimiento, a la intermediación financiera de mayor riesgo, a la integración regional, y mediante la incorporación de la comunidad de salvadoreños en el exterior en el desarrollo del

<sup>246</sup> FUSADES. *Estrategia económica y social 2004 – 2009. Oportunidades, seguridad y legitimidad: bases para el desarrollo.* FUSADES-DEES. 2003. Pág. 27.



país”<sup>247</sup>. Estas líneas programáticas se tradujeron en la profundización de la apertura de la economía salvadoreña a través de la negociación y aprobación de acuerdos comerciales con “socios grandes” como los EU y la UE. La principal justificación de esta política fue que existiría un acceso preferencial a grandes mercados con muchas potencialidades para impulsar las exportaciones.

En 2006 entra en vigencia CAFTA-DR (por sus siglas en inglés), que fue publicitado como la nueva estrategia para alcanzar los objetivos de estabilidad macroeconómica y crecimiento sostenido e inclusivo, y revertir, de este modo, la precaria situación de la economía en términos globales.

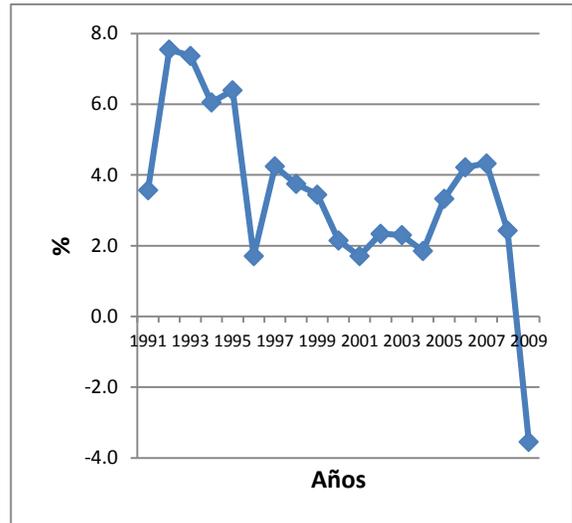


En efecto, en los primeros años tras la aplicación de la nueva política comercial, las tasas de crecimiento del PIB, presentaron una tendencia creciente entre 2005–2007 (ver gráfico III.4). Estas cifras, no obstante, son cuestionables a la luz de los resultados del VI Censo de Población 2007 y el IV Censo Agropecuario 2009; en el primero, la población total real resultó ser menor a las estimaciones con las que se imputaba el gasto de consumo final de los hogares; en el segundo caso, el número censado de productores agrícolas fue menor al que supuestamente se habían transferido paquetes agrícolas. Aunque mejoró la tasa de crecimiento del PIB, existían elementos que podían ser explotados por los sectores detentadores del capital. Estos elementos eran los nichos de mercado en el extranjero, las posibilidades de asumir un papel

<sup>247</sup> *Ibíd.* Pág. 26.

de proveedor privilegiado de las corporaciones multinacionales o de funcionar en colusión con estas corporaciones.

**Gráfico III.4: Tasas de Crecimiento del PIB de El Salvador, 1991–2009 (En %).**



Fuente: Elaboración propia con datos del BCR

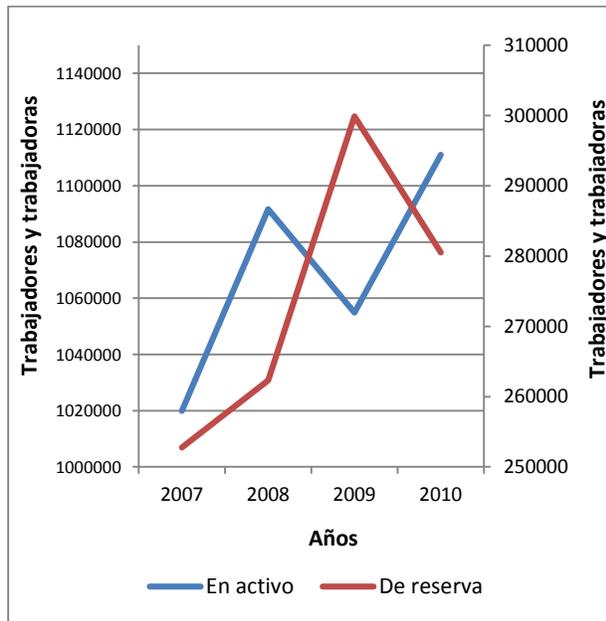
La vigencia del CAFTA-DR ha tenido un efecto negativo en la balanza comercial. En ciertos alimentos agrícolas como el arroz y el maíz blanco presentaron tasas de crecimiento en su déficit comercial de 581.1% y 563.7%, respectivamente. Así mismo, ha existido una tendencia a la absorción y proletarización de la FT. Por un lado, la desestructuración del aparato productivo ha empujado a muchos de los antiguos productores directos a insertarse al mercado laboral como asalariados y no como gestores de sus propias iniciativas económicas, pasando a formar parte del *ejército laboral* en activo, donde se ubican quienes consiguieron un empleo, o del *ejército laboral* de reserva, quienes no han podido acceder a un puesto laboral (desempleados) o que se mantienen en ocupaciones temporales, sin ninguna estabilidad.

Como se observa en el gráfico III.5, ambas categorías tienden a mostrar una tendencia creciente a partir de 2007. El aumento del ejército laboral en activo responde a la sustitución de los puestos de trabajo de la órbita no capitalista por puestos de trabajo de la órbita de valorización del capital. El ejército laboral de reserva también ha aumentado por el desplazamiento de trabajadores

en sectores cada vez más tecnificados y como mecanismo para mantener bajos salarios en todas las ramas de la producción. Este último fenómeno ha sido más evidente en el área rural, donde se encuentra ex productores arruinados y donde se crean menores puestos de trabajo.

En 2007, se produce la compra de la mayor parte de los activos de los bancos nacionales por parte de distintas corporaciones. La transnacionalización de la banca coadyuva al proceso de enajenación por parte de las grandes corporaciones del plus valor generado al interior del país.

**Gráfico III.5: Ejército Laboral en Activo y de Reserva de El Salvador, 2007–2010.**



**Fuente:** Elaboración propia con información de DIGESTYC.

El flujo de capital en 2007 rompe record con respecto a los periodos recientes de flujos de inversión, ello se debió a la compra de los activos de los principales bancos del país.

En este proceso de transnacionalización de empresas, también se da una transnacionalización de la burguesía. Muchas de las empresas dominadas por esta, empiezan a crear vínculos de negocios en Centroamérica y en otros países, trasladando cuotas de VA en El Salvador hacia otros países, convertido en capital

que sirve de base para la acumulación capitalista y desarrollo de las FP en otras regiones.

La profundización neoliberal en El Salvador debilita la capacidad productiva del país, el cual cada vez más se vislumbra como una plataforma de servicios. Difícilmente, en este caso, puede hablarse de un modelo de acumulación aplicado nacionalmente pues, a pesar de que las distintas burguesías de origen salvadoreña operan todavía en el país, las ganancias que éstas obtienen ya no se reinvierten, no se acumulan, en el mercado interno. Adicionalmente, la burguesía internacional que opera en el país, tampoco invierte en el desarrollo interno, sino que retrae sus ganancias hacia los centros capitalistas.

### III.3 El Capital Financiero en el Neoliberalismo Salvadoreño.

#### III.3.1 Generación de Valor Sectorial.

El cuadro III.4 ilustra la composición del valor generado por los sectores económicos en El Salvador. Cabe recordar que dentro de la teoría marxista, el valor sólo es generado por los sectores denominados productivos, es decir, aquellos que intervienen directamente en la creación de nuevas mercancías; en este sentido, se consideran como generadores de valor sólo algunos de los sectores que componen el SCN.

De este modo, se tiene que para 1992 el principal sector en la generación de valor fue el sector agropecuario (39.5%), seguido de la industria manufacturera (34.9%) y la construcción (12.7%). Aunque los porcentajes han variado, la estructura funcional se mantiene; el único cambio sustancial se da a nivel de un leve aumento en la participación del sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones y una leve disminución de la participación del sector de electricidad, gas y agua. Para 2009, la agricultura sigue siendo el principal sector generador de valor (39.3%), seguido por la industria (33.4%), la construcción (14.1%) y el transporte, almacenamiento y comunicaciones (12.0%).

**Cuadro III.4: Principales Políticas Económicas de Carácter Neoliberal de El Salvador, 1989 – 2009.**

Área de política económica	Cristiana (1989 – 1994)	Calderón Sol (1994 – 1999)	Flores (1999 – 2004)	Saca (2004 – 2009)
<b>Fiscal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reprivatización de la banca</li> <li>▪ Privatización de ingenios de azúcar</li> <li>▪ Simplificación de la estructura tributaria</li> <li>▪ Sustitución de timbres fiscales por IVA</li> <li>▪ Cambio de rangos en impuesto a la renta</li> <li>▪ Reducción arancelaria unilateral</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Privatización de telecomunicaciones, sistema previsional y distribución de energía eléctrica</li> <li>▪ Aumento del IVA a 13%</li> <li>▪ Reducción arancelaria unilateral</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Eliminación de exenciones de IVA e ISR</li> <li>▪ Creación del FOVIAL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Creación del FOSALUD</li> <li>▪ Retención de IVA 1%</li> </ul>
<b>Comercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reducción arancelaria unilateral</li> <li>▪ Creación del CENTREX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reducción arancelaria unilateral</li> <li>▪ Política de inversiones en zonas francas</li> <li>▪ TLC: República Dominicana</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ley de inversiones</li> <li>▪ TLC: México, Chile, Panamá</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ TLC: CAFTA-DR</li> <li>▪ Negociación del ADA</li> <li>▪ Negociación de otros TLC's</li> </ul>
<b>Laboral</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se crea INSAFORP</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Convenios con OIT</li> </ul>
<b>Monetario-financiera</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reprivatización de la banca</li> <li>▪ Creación BMI</li> <li>▪ Creación de la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF)</li> <li>▪ Modernización del BCR</li> <li>▪ Creación de la Bolsa de Valores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Creación de la Superintendencia de Valores</li> <li>▪ Operaciones de mercado abierto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ley de Bancos</li> <li>▪ Reducción del encaje legal</li> <li>▪ Dolarización</li> </ul>	

**Fuente:** Elaboración propia en base a información del Diario Oficial, MINEC, DIGESTYC y MH

Esta caracterización del proceso de generación de valor muestra que en un alto porcentaje la agricultura sigue siendo la columna vertebral de la economía salvadoreña; la industria manufacturera también tiene una participación sustancial pero dado que actualmente sólo se basa en la producción de mercancías de consumo para la exportación (principalmente, la maquila textil), y dado que tal producción la llevan a cabo empresas transnacionales cuya masa de ganancia no potencia el mercado interno, no puede considerarse como un sector estratégico que fomente el desarrollo.

### III.3.2 Apropiación de Valor Sectorial.

La generación del valor corresponde a la fase en que se producen las distintas mercancías y, por tanto, donde es incorporado el plus valor que es expresión del trabajo excedente de los

trabajadores. Por su parte, la apropiación sectorial del valor se refiere a la distribución efectiva de la plusvalía realizada, la cual a pesar de ser generada por unos sectores, es apropiada por otros.

Este proceso de apropiación es posible identificarlo como un proceso de enajenación económica, en la que ciertos sectores de la economía se adueñan de parte de la riqueza generada socialmente sin que ello corresponda con una funcionalidad con la reproducción del sistema económico en conjunto. Al contrario, tal enajenación entorpece el proceso de acumulación capitalista y el proceso de desarrollo.

**Cuadro III.5: Generación de Valor Según Sector Económico de El Salvador, 1992–2010 (En %).**

Sector	1992	1996	2000	2004	2008	2009
<b>Agricultura, caza, silvicultura y pesca</b>	39.5	34.5	30.2	31.3	32.8	39.3
<b>Explotación de minas y canteras</b>	0.2	0.3	0.2	0.2	0.3	0.1
<b>Industria manufacturera</b>	34.9	35.2	41.0	36.2	37.8	33.4
<b>Electricidad, gas y agua</b>	2.1	1.3	1.3	1.4	1.7	1.1
<b>Construcción</b>	12.7	16.5	14.2	17.4	16.0	14.1
<b>Transporte, almacenamiento y comunicaciones</b>	10.6	12.2	13.2	13.6	11.4	12.0
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el cuadro III.5, a principios de la década de los noventa, los principales sectores que se apropiaban del valor total generado eran la industria manufacturera (23.4%), el sector de comercio, restaurantes y hoteles (19.8%), y el sector agropecuario (18.5%). Sin embargo, esta apropiación cambia a lo largo de las dos décadas siguientes. Para 2010, el sector

agrícola apenas alcanza una participación en el valor apropiado del 13.6%, disminuye la apropiación por parte de la industria (21.5%), mientras que aumenta la apropiación de sectores improductivos como el comercio (24.1%); Establecimientos financieros y seguros (5.6%); bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas (5.1%) y servicios varios (10.1%).

**Cuadro III.6: Valor Apropriado Según Sector Económico de El Salvador ,1990 –2010 (En %).**

Sector	1990	1996	2000	2004	2008	2010
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	18.5	14.6	10.8	9.9	13.3	13.6
Explotación de minas y canteras	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3	0.2
Industria manufacturera	23.4	23.5	25.3	24.3	22.3	21.5
Electricidad, gas y agua	1.3	1.6	1.9	2	2	2.4
Construcción	3.8	4.8	4.8	4.6	4.3	4.3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8	8.7	9.5	10.3	9.5	8.7
Comercio, restaurantes y hoteles	19.8	22.6	21.9	22.4	23.9	24.1
Establecimientos financieros y seguros	2.4	3.7	4.9	5	5.4	5.6
Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	3.8	4.6	4.5	4.6	4.7	5.1
Alquileres de vivienda	12.1	8.4	8.4	7.8	5.4	4.3
Servicios comunales, sociales, personales y domésticos	6.7	6.9	7.5	8.7	9	10.1
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia.

En las últimas décadas, ha sido clara la tendencia a la preponderancia de las actividades económicas de los sectores improductivos. El cuadro III.6 muestra que la tasa de apropiación de los sectores productivos pasó de 55.2% en 1990 a 50.8% en 2010; mientras que la tasa de apropiación de los sectores improductivos pasó de 44.8% en 1990 a 49.2% en 2010. Así mismo, es posible observar que el sector de bancos, seguros y otras instituciones financieras, que en conjunto representa el KF que opera en la economía salvadoreña, a pesar de tener una

participación modesta en el total del valor apropiado (5.6% en 2010), es la rama cuya apropiación ha crecido más que las demás ramas del sector improductivo.

El patrón de acumulación a pesar de estar basado en la producción de valor por parte de sectores como la agricultura o la industria, ha favorecido la apropiación de valor por parte de los sectores improductivos. Esto ha sido posible a partir de la lógica y el sesgo financierita que han asumido las políticas públicas en los últimos años. La

apropiación por parte de los sectores improductivos obstaculiza el desarrollo de las FP si la plusvalía apropiada por estos sectores no se transmite hacia la reinversión en medios de producción y FT en los sectores productivos, por

ejemplo, cuando la plusvalía apropiada por el KF se destina a financiar las importaciones de bienes de consumo básico (alimentos y otros productos de corta durabilidad) o bienes de lujo.

**Cuadro III.7: Tasas de Apropiación Según Sectores de El Salvador, 1990 – 2010 (En %).**

Tasas de apropiación	1990	1996	2000	2004	2008	2010
Sectores productivos	55.2	53.7	52.7	51.4	51.7	50.8
Sectores improductivos	44.8	46.3	47.3	48.6	48.3	49.2
Tasas de crecimiento	1996	2000	2004	2008	2010	Crecimiento acumulado
Establecimientos financieros y seguros	86.1	0.2	9.4	10.4	15.2	536.3
Total sectores improductivos	35.38	-2.7	6.57	10.3	10.23	197.3

Fuente: Elaboración Propia.

### III.3.3 Transferencias Intersectoriales de Valor.

A partir del cálculo de la generación y apropiación sectorial del valor es posible determinar las transferencias intersectoriales de valor, las cuales representan la diferencia entre el valor apropiado y el valor generado. En ese sentido, las transferencias de valor pueden definirse también como:

Masa de valor transferido = Masa de valor apropiado – Masa de valor generado

Transferencia = Valor apropiado – Valor generado

Si la diferencia es positiva significa que un sector determinado se apropia de más valor que el generado por él mismo; por el contrario, si la diferencia es negativa, significa que dicho sector se apropia menos masa de valor que el que efectivamente genera. En el primer caso, son sectores que enajenan, ya sea por medios

económicos o extraeconómicos, valor a los demás sectores. En el segundo caso se tienen sectores que son netamente expropiados del valor que generan.

Las transferencias de valor obedecen a: a) la diferencia en la composición orgánica de las distintas unidades o sectores económicos; b) el sesgo de la tasa de ganancia originada en el diferencial entre valores y precios; y, c) las formas de apropiación del valor por parte de los sectores productivos e improductivos.

El cuadro III.8 muestra las transferencias de valor que se han presentado en la economía en el periodo. Para el caso de la agricultura se tiene que para el año de 1990 la transferencia neta es positiva, lo que significa que dicho sector se apropiaba de más valor que el que generaba. Ello era congruente con el hecho de que aún prevalecían reminiscencias de la importancia histórica que este sector había tenido. Sin

embargo, ya para 1996, el sector agrícola era netamente expropiado del valor que generaba, tendencia que se ha profundizado a tasas del 16.6% anual aproximadamente.

De hecho, todos los sectores productivos –a excepción del sector de electricidad, gas y agua– se han profundizado su tendencia a ser netamente expropiados del valor generado por ellos mismos. Solamente en el caso anterior es posible observar el mantenimiento de una apropiación positiva. Ello es muestra de la rentabilidad propia de este sector, la cual a su vez tiene a su base la estructura oligopólica de los mercados de energía y gas. Para el caso, el 75% del mercado de distribución de energía eléctrica es dominado por un consorcio de cuatro empresas, mientras que el 93% del mercado del gas propano es dominado por cuatro empresas<sup>248</sup>.



Por el contrario, todos los sectores improductivos muestran transferencias de valor positivas. Ello es lógico si se tiene en cuenta que la única forma en que pueden mantener operaciones es a costa del valor que generan los sectores productivos; tales transferencias al contrario de posibilitar el funcionamiento del aparato productivo, lo obstaculizan.

Entre 1990 y 2010, el valor total transferido a los sectores improductivos ha aumentado a tasas

promedio anuales de 9.9%. A excepción del sector de alquileres de vivienda, para los demás sectores improductivos el valor que enajenan aumentó anualmente a tasas cercanas o superiores al 10%. Para el KF, la tasa anual promedio de enajenación de valor fue del 26.8%, superior incluso a sectores altamente rentables y potenciados en el patrón de acumulación neoliberal como el comercio (11.4%) o los bienes inmuebles (13.5%), tal como se puede ver en el cuadro III.8.

La caracterización de las transferencias de valor deriva en la consideración de cómo éstas, permiten rentabilizar los diferentes sectores de la economía salvadoreña. Este proceso se ha realizado a partir del cálculo y análisis de las tasas de ganancia sectoriales para el periodo en estudio. La tasa de ganancia expresa el grado de rentabilidad de una actividad económica determinada, el grado en que una actividad es lucrativa para el capitalista que pone en funciones determinada combinación de medios de producción y FT. En la definición de la economía marxista, la tasa de ganancia se calcula a partir de la identidad siguiente:

$$G' = P / (C + V)$$

En donde P representa la masa de plusvalía y que en este caso corresponde a la masa de plus valor apropiado por cada sector. C y V representan respectivamente el capital constante y variable de cada sector y corresponden a los gastos realizados sectorialmente en medios de producción (capital fijo, materias primas y otros gastos de operación) y en la FT (masa de salarios).

El cuadro III.9 muestra las tasas de ganancias por sectores para 1996-2010. Entre los sectores productivos, los más rentables han sido, en promedio, los de electricidad, gas y agua (24.2%), industria manufacturera (14.6%) y explotación de minas y canteras (15.8%).

<sup>248</sup> Superintendencia de competencia. *Condiciones de competencia en el sector de gas licuado de petróleo en El Salvador*. SC-GOES. 2008. Pág. 48. Edición digital en: [http://www.sc.gob.sv/uploads/est\\_6\\_inf.pdf](http://www.sc.gob.sv/uploads/est_6_inf.pdf).

**Cuadro III.8: Masa de Valor Transferido Según Sector Económico de El Salvador, 1990–2010 (Miles de US\$).**

Sector	1990	1996	2000	2004	2008	2010
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	76,015.00	-63,703.40	-178,832.10	-157,869.30	-294,808.50	-394,506.30
Explotación de minas y canteras	1,963.90	3,305.20	-5,877.90	-4,616.20	-6,086.60	-3,227.70
Industria manufacturera	-256,365.00	-418,072.30	-374,562.10	-482,027.20	-336,828.80	-253,897.10
Electricidad, gas y agua	2,742.20	565	15,330.00	17,981.40	18,266.80	20,573.70
Construcción	-45,037.30	-95,656.20	-97,856.90	-147,590.50	-63,958.40	-54,544.10
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-51,121.00	-46,503.70	-71,359.40	-84,195.20	-77,162.20	-122,462.70
Comercio, restaurantes y hoteles	120,277.70	303,402.20	330,917.30	396,298.50	376,074.70	395,106.50
Establecimientos financieros y seguros	14,449.50	49,213.30	73,667.10	88,998.10	84,418.30	91,947.30
Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	22,848.20	61,828.10	68,104.70	81,747.60	74,487.80	84,432.10
Alquileres de vivienda	73,477.40	112,564.40	126,656.80	138,159.70	84,661.30	71,030.30
Servicios comunales, sociales, personales y domésticos	40,749.40	93,057.50	113,812.40	153,113.00	140,935.70	165,548.20
Total transferido a sectores improductivos	271,802.20	620,065.40	713,158.40	858,316.80	760,577.70	808,064.40

Fuente: Elaboración propia.

Por el contrario, la agricultura (13.1%), la construcción (7.5%) o el transporte (12.9%), muestran menores grados de rentabilidad. Entre los sectores improductivos, los más rentables han sido, en promedio: establecimientos financieros y seguros (15.6%), alquileres de vivienda (17.2%), y

servicios varios (19.9%); no obstante, sectores como el comercio (13.2%) y bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas (13.6%) han mostrado tasas de ganancia superiores a las de sectores productivos como la agricultura (13.1%)

Cuadro III.9: Tasa de Ganancia Según Sector Económico de El Salvador, 1996–2010(En %).

Sector	1996	2000	2004	2008	2010
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	17.3	14.1	12.6	10.6	11.3
Explotación de minas y canteras	19.7	18.7	16.9	11.6	12.3
Industria manufacturera	18.4	16.2	16	10.9	11.7
Electricidad, gas y agua	27.1	27.3	26.6	17.7	22.3
Construcción	8	9.1	8.5	5.7	6.2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	15.8	14.3	13.9	9.9	10.4
<b>Promedio sectores productivos</b>	<b>17.7</b>	<b>16.6</b>	<b>15.6</b>	<b>11.1</b>	<b>12.4</b>
Comercio, restaurantes y hoteles	16.9	14.6	14.2	9.8	10.5
Establecimientos financieros y seguros	22.6	15.6	16	11.6	12.3
Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	26.7	9.6	12.3	9.3	10.2
Alquileres de vivienda	30.8	19.5	17.6	9.4	8.3
Servicios comunales, sociales, personales y domésticos	30.7	18.7	18.8	15.7	15.9
<b>Promedio sectores improductivos</b>	<b>25.5</b>	<b>15.6</b>	<b>15.8</b>	<b>11.6</b>	<b>11.4</b>
<b>Total</b>	<b>18.1</b>	<b>14.8</b>	<b>14.6</b>	<b>10.3</b>	<b>11</b>

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa, excepto para 2010, el promedio de las  $g'$  de los sectores improductivos resulta mayor que el promedio de las  $g'$  de los sectores productivos. Ello es muestra del desequilibrio estructural en que poco a poco se ha sumergido la economía salvadoreña, en la que sectores que poco o nada coadyuvan al desarrollo de las FP tienden a ser más rentables que los sectores que pueden promover ese desarrollo.

Otro rasgo notable es el hecho de que las  $g'$  tienden a decrecer secularmente, aunque hay que hacer dos consideraciones: a) el capitalismo muestra siempre una tendencia a que la  $g'$  decrezca, debido al proceso de sustitución técnica entre medios de producción y FT, y al estancamiento de la  $p$ ; b) la reducción de la  $g'$  es

muestra de que el modelo de acumulación ha llegado a su tope debido a que no dinamiza el proceso de reconversión de la plusvalía en capital.

Con respecto a la primera de las consideraciones, aunque ciertamente la tasa de explotación ha aumentado en el periodo neoliberal, también se ha reducido la capacidad de pago de las clases consumidoras, hecho que se soslaya con la importancia que han adquirido los créditos para el consumo<sup>249</sup>. En efecto, Cámara señala que “la restructuración (neoliberal) hizo posible la

<sup>249</sup> Cámara Izquierdo, Sergio y Mariña Flores, Abelardo. “Naturaleza y perspectivas de la actual crisis: una caracterización marxista de largo plazo”. En: *Política y cultura*. Núm. 34. 2010. Pág. 20.

expansión cualitativa, cuantitativa y espacial de las formas, mecanismos y espacios de valorización financiera-especulativa; y, en su dimensión anti laboral, abrió nuevas esferas de valorización no-productiva, como el desarrollo del crédito a los consumidores para el financiamiento de aspectos de la reproducción de la FT<sup>250</sup>.

Respecto a la segunda consideración, el modelo neoliberal se ha caracterizado tradicionalmente por la escasa acumulación que el mismo genera, tal como lo demuestran estudios en diferentes países<sup>251</sup>. Ello es producto del sesgo financierista en la que la plusvalía no se acumula, es decir, no se convierte en capital, y de tal modo no reproduce las condiciones básicas para hacer posible el crecimiento. Cámara sostiene que “los bajos niveles de la  $g'$  y la inhibición neoliberal de la inversión productiva han generado una situación estructural que ha impedido un crecimiento económico dinámico y sostenido... Por la posibilidad abierta por la desregulación de los mercados de capital, el impulso al crecimiento se ha dado por una expansión del consumo basada en el crédito y se ha caracterizado por una sobre expansión de los sectores dinámicos más rentables, como el sector de las nuevas tecnologías o el mercado hipotecario”<sup>252</sup>.

En El Salvador, los fenómenos en las que se ha expresado la preponderancia de los sectores improductivos y el papel del KF, como rasgos consustanciales al desenvolvimiento neoliberal, pueden englobarse en tres tipologías: a) fenómenos atinentes a la institucionalidad (pública y privada); b) fenómenos del desenvolvimiento económico interno; y, c) fenómenos vinculados al desenvolvimiento económico global. Los siguientes son algunos mecanismos económicos que han permitido el aumento de la apropiación del valor social por parte del sector financiero capitalista.

<sup>250</sup> *Ibíd.* Pág. 23.

<sup>251</sup> Ver especialmente: Valenzuela Feijóo, José. *Crítica del modelo neoliberal*. UNAM. 1991. Págs. 153 – 155. Cfr.: Duménil, Gerard y Lévy, Dominique. “The crisis of the early 21<sup>st</sup> century: Marxian perspectives”. Mimeo. Sin fecha. Págs.5–7.

<sup>252</sup> Cámara Izquierdo y Mariña Flores. *Op. Cit.* Pág. 28.

### III.4 Fenómenos Atinentes a la Institucionalidad.

#### III.4.1 Desarrollo del Marco Jurídico.

Dentro del marco regulatorio de las actividades financieras en El Salvador, se encuentran varias leyes y otros como el Código de Comercio:

- › Ley de Bancos (LB): Emitida en 1999 y modificada en 2002, contiene el marco básico de normatividad de las actividades de intermediación financiera y otras actividades realizadas por los bancos.
- › Ley Orgánica del BCR: En vigencia desde 1991, sienta las bases del nuevo papel asignado al BCR, principalmente en tanto entidad reguladora de los flujos monetarios, el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica y la promoción del crecimiento a través de la política monetaria, su función como prestamista de última instancia y con potestad exclusiva para la emisión de moneda.
- › Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero (LOSSF): Vigente desde 1996, define las funciones de la SSF específicamente en la supervisión de las entidades bancarias. Según SAPRIN, la finalidad de la SSF “era vigilar el cumplimiento de las disposiciones aplicables a las instituciones sujetas a su control, incluyendo la fiscalización del BCR, de los Bancos Comerciales, de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo, de las instituciones de seguro, entre otras”<sup>253</sup>.
- › Ley de Integración Monetaria (LIM): Promulgada y vigente a partir de enero de 2001, en esta ley se establece un tipo de cambio fijo del colón frente al dólar estadounidense equivalente a una tasa de 8.75 colones por un dólar. Con ello el BCR pierde la función de acuñar moneda.
- › Código de Comercio (CDC): Se relaciona con el proceso de creación, registro y gestión general de las entidades

<sup>253</sup> SAPRIN El Salvador. “La liberalización del sistema...”. *Op. Cit.* Págs. 3–4.

financieras; representa la ley general en la que se amparan las operaciones de los bancos, aseguradoras y otras entidades de préstamos y depósitos.

A excepción del CDC, las demás leyes han sido implementadas en el periodo de vigencia del modelo neoliberal. Su contenido, por tanto, está sujeto a viabilizar la aplicación de las políticas neoliberales. El principal aporte de estas leyes, ha sido de coadyuvar a la creación o “modernización” de las instituciones públicas.

#### III.4. 2 Institucionalidad Pública.

La lógica neoliberal en la que el sesgo financierista adquiere especial relevancia, requirió de crear una institucionalidad a través de la cual el aparato estatal se adecuara funcionalmente al sector del KF, lo cual en este caso significó que el aparato del Estado asumiera un rol vigilante pero sin intervención sustancial. Para ello, en los primeros años de los 90’s se estableció la arquitectura básica para supervisar el comportamiento del SF, sin llegar a influir directamente en él; este proceso incluyó la creación de algunas instituciones como la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) en 1990, la Bolsa de Valores (BDV) en 1992, la Superintendencia de Valores (SIV) en 1995 y el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) en 1994; así como la modernización del BCR en 1991.

Al papel de estas instituciones permea el principio de “regulación prudencial”, la cual se entiende como “una serie de mecanismos y procedimientos de control y seguimiento de la condición financiera de los intermediarios que administran recursos de terceros”<sup>254</sup>, pero tal regulación no compromete la intervención del Estado ni la determinación de políticas macro que lleguen a limitar el accionar de las actividades financieras. En este sentido, la creación de la SSF, a través de la LOSSF, y de la SIV, tuvo como finalidad la vigilancia y monitoreo del sector bancario y de la BDV, esta última recientemente creada en el marco de las nuevas y modernas relaciones financieras acordes a potenciar la competitividad de la empresa privada. En efecto, ambas superintendencias reconocen la

necesidad de “monitorear” un sector estratégico como lo es el financiero.

La creación de la BDV se enmarca, en los “nuevos negocios” del sector financiero, permite ampliar la órbita de valorización del KF a través de la negociación de títulos valores y de “conectar” al KF local con otros mercados desarrollados y diversificados.

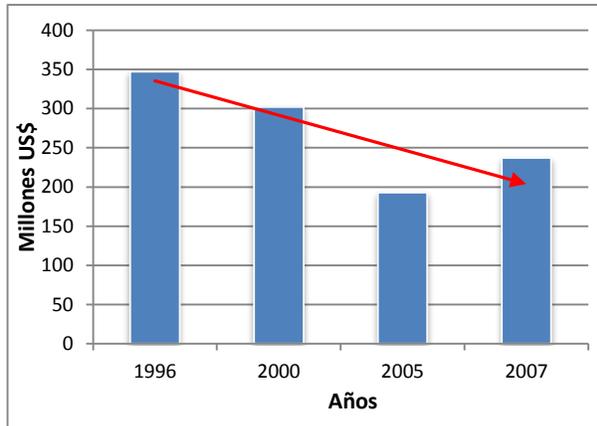
La modernización del BCR (a partir de la LOBCR), también se asume dentro del marco de la institucionalidad neoliberal. Paulatinamente, el BCR ha ido perdiendo atribuciones importantes para incidir en los resultados macroeconómicos a través de los flujos monetarios; la culminación de este proceso se concretó en 2001 con la entrada en vigencia de la LIM, la cual eliminó la potestad del BCR de poder emitir moneda. Actualmente, juega un papel de monitor y productor de estadísticas, lo cual podría cambiar con la propuesta de crear una nueva institución general encargada de las estadísticas económicas y sociales del país.



En el caso del BMI, aunque representó el primer intento de modernizar y redefinir el papel de la banca de desarrollo, nunca pasó de ser un banco de segundo piso sin mayores incidencias en el desenvolvimiento macroeconómico; en la práctica, el papel que ha jugado en la orientación de créditos hacia sectores estratégicos ha sido escaso. Tal como se puede apreciar en el gráfico, los montos de créditos otorgados fueron en disminución hasta que fue sustituida por la nueva estrategia de banca para el desarrollo bajo el gobierno de Mauricio Funes, en 2011.

<sup>254</sup> Herrera López, Mauricio Ernesto. *Competencia y regulación en la banca: el caso de El Salvador*. CEPAL. 2006. Pág. 7.

**Gráfico III.7: Montos Anuales de Préstamos Otorgados por el BMI a El Salvador, 1996–2007 (En millones de \$)**



**Fuente:** Elaboración propia con información de Jiménez Mori, R. *Estudio de caso: el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y el financiamiento al sector agropecuario y rural en El Salvador*. Fundación Ford. 2 2009.

### III.4.3 Titularización de Activos.

La titulación de activos fue regulada por la Ley de Titularización de Activos (LTA) aprobada en 2007. Ello permitió que se ampliara la órbita de influencia de las relaciones capitalistas de índole financiero. La titulación se refiere a la obligación que asume una persona natural o jurídica de “transferir un grupo determinado de sus activos, para la construcción de un patrimonio independiente, que posibilitará la emisión de valores mobiliarios, cuyos derechos incorporados se encontrarán respaldados por dicho patrimonio”<sup>255</sup>.

En otros países, la titulación de activos ha propiciado la profundidad de las crisis de impago y la posibilidad de que ellas se transmitan a todos los sectores de la economía de una forma más rápida. Por ejemplo, en los casos de las crisis financieras que se han sucedido en los últimos años en EU, ha sido evidente el papel que la titulación de activos y deuda han jugado como detonadores de la recesión de los sectores productivos. Según la LTA, la titularización da

origen a fondos que serán administrados por sociedades constituidas para tal efecto. Estas sociedades, serían parte integrante del KF y, por tanto, podrían ampliar el grado de apropiación de este sector a partir de la manipulación de la deuda titulada de cualquier sector de la economía.

La generación de liquidez a partir de cualquier activo puede comprometer sectores como la construcción, el transporte o incluso la agricultura, cuya percepción de ingresos es baja o tendiente a la baja. Si estos sectores liquidan sus activos y se enfrentan a una crisis de impago por consumo, podría perder parte de su riqueza generando un efecto dominó sobre la economía en su conjunto, debido a su alta participación en la generación social de valor. Sucede además, existiría una centralización del capital en el sector financiero en detrimento de los sectores productivos, lo cual incidiría negativamente en el proceso de acumulación en el mediano plazo. Ello profundizaría la tendencia hacia la financiarización de la economía salvadoreña.

En este sentido, es de hacer notar el papel jugado por los administradores de los fondos de inversión. Para casos de países europeos y norteamericanos, “la intervención del fondo de inversión en las empresas adquiridas se ha caracterizado por trasladar deudas, vender el máximo de activos patrimoniales, situándolas en una situación descapitalizada, tras succionar las reservas por la red articulada –vía precios transferencia, préstamos cruzados, dividendos pasivos, repercusiones de costes, etc.- de empresas participadas”<sup>256</sup>. Se abre la vía para que legalmente se incremente el grado de concentración y centralización del capital.

En el marco de los TLC que el Estado salvadoreño ha ratificado, la regulación de entidades extranjeras orientadas a la administración de activos titulados, se vuelve una operación casi imposible dado que podría afectar sus ganancias o expectativas de ganancias, lo cual es sancionado por tratados como el CAFTA-DR y otros en proceso de aprobación (como el Acuerdo de Asociación, ADA, con la Unión Europea).

<sup>255</sup> Lontop Chávarri, Carlos. “Tratamiento tributario de las principales innovaciones financieras”. Mimeo. Sin fecha. Pág. 1.

<sup>256</sup> Gutiérrez, Eduardo y Albarracín, Daniel. “Financiarización y economía real: perspectivas para una crisis civilizatoria”. Mimeo. Sin fecha. Pág. 10.



En 2011, se anunció que algunas alcaldías y empresas públicas pudieran masificar la titulación de sus activos, de modo que pudiera crearse un sistema de autofinanciamiento y aliviar la tensión de las finanzas públicas. No obstante, tras la “excusa” fiscal se encuentra la posibilidad de crear vehículos bastante eficientes para la privatización u orientación privada de empresas e instituciones públicas relevantes y con ello, de asumir una lógica mercantil en muchos de los servicios que éstas prestan a la población, de aumentar el costo de servicios prestados por las alcaldías, entre otros efectos nocivos para la calidad de vida de la población.

La LTA establece en sus considerandos que “es interés del Estado promover el desarrollo económico y social, generando condiciones para contar con un sistema financiero eficiente que ofrezca diferentes opciones de financiamiento a los sectores productivos del país”. Sin embargo, lejos de propiciar el desarrollo mediante el financiamiento oportuno, la titularización afecta la posibilidad de los agentes económicos de acceder a recursos financieros con un criterio de rentabilidad de largo plazo.

Por definición, la titularización es un mecanismo de financiamiento de corto plazo y exige una alta rentabilidad de los activos que se titularicen. De lo contrario, en un entorno de competencia creciente, la titularización pierde su razón de ser frente a las posibilidades de expansión de los capitales corporativos internacionales. De ahí que dicho mecanismo no pueda ser utilizado en el marco de una política real de planificación del desarrollo nacional.

### III.4.4 Fenómenos del Desarrollo Económico Doméstico.

Dentro de los fenómenos determinados por el desarrollo económico y político nacional, se engloba el proceso de privatización, derivado de los programas de ajuste estructural, el desarrollo de las tasas de interés bancario, y la orientación que han tenido los montos de crédito en los últimos años.

#### Privatización

Una de las primeras reformas de orientación financierista fue el Programa de Fortalecimiento y Privatización del Sistema Financiero, cuya base

legal comprende varias leyes tales como la Ley de Casas de Cambio (LCC), la Ley de Saneamiento y Fortalecimiento de Bancos y Asociaciones de Ahorro y Préstamo (LSFBA) y la Ley de Privatización de Bancos y Asociaciones de Ahorro y Préstamo (LPBA). En la LSFBA se justifica el saneamiento de la banca como requisito para el proceso de reprivatización, lo cual redundaría a su vez en crear un sector bancario altamente competitivo. El “saneamiento” significó básicamente la absorción de la cartera morosa de los bancos por parte del sector público, para lo cual se creó un fondo especial denominado Fondo de Saneamiento y Fortalecimiento Financiero (FOSAFFI).

“El proceso de saneamiento y fortalecimiento incluyó la restructuración de las juntas directivas de las instituciones bancarias y de ahorro y préstamo, la evaluación de la cartera de crédito, la constitución de las reservas de saneamiento, el saneamiento y restitución del patrimonio por medio de la compra por parte del BCR, a través del FOSAFFI, de los activos de los bancos comerciales, incluyendo la cartera morosa de créditos y la posterior venta de las mismas a inversionistas privados”<sup>257</sup>.

La gestión estatal de la banca, que se mantuvo toda la década de los 80’s, permitió hacer frente a un sector bancario con demasiados problemas para la recuperación de deuda, para mantener operaciones en el contexto de la guerra civil, y para hacer frente a los compromisos internacionales dada la escasa capacidad de pago que se venía gestando por la caída de los precios de los productos primarios. Finalizados esos riesgos y eliminando la mora, el sector bancario se volvía altamente rentable sobre todo si carecía de regulaciones para manipular las tasas de interés y las condiciones de pago de los préstamos, a pesar de que en dicho sector perduraba una gran desorganización administrativa<sup>258</sup>.

La privatización representó un mecanismo de apropiación de la riqueza social por parte del sector capitalista<sup>259</sup>. Como este proceso sucede

<sup>257</sup> Herrera López, M. *Op. Cit.* Pág. 6.

<sup>258</sup> *Ibíd.* Pág. 5.

<sup>259</sup> Montoya, Aquiles. “¿Reacumulación primaria del capital en El Salvador?”. En: *Estudios Centroamericanos. ECA.* No 515. San Salvador. El Salvador. 1991. Pág. 808. En similar sintonía SAPRIN plantea que “con la privatización de la banca se





en un momento de un nuevo patrón de acumulación del capital, puede hablarse de un mecanismo de refuncionalización de la acumulación a partir de la desvalorización de la FT. En ese sentido, la absorción de la mora de los bancos, la apertura del mercado a la inversión privada, la alta rentabilidad de los activos financieros, entre otros fenómenos, se da a costa de pérdidas sociales, de la desvalorización de la FT.

En este proceso de privatización, el KF asume características claramente oligopólicas al estar este mercado dominado prácticamente por cuatro grandes bancos. Ello configuró una “oligarquía financiera” constituida por los bancos: Banco Agrícola, Banco Cuscatlán, Banco Salvadoreño y Banco de Comercio<sup>260</sup>; que operó hasta 2007 como un oligopolio que fijaba tasas de interés y restringía la orientación de los montos de capital dinero –bajo la figura de créditos- hacia áreas estratégicas como la pequeña producción agrícola y artesanal, entre otras, orientándolo, en contraposición, hacia el consumo, lo que en un contexto de baja competitividad doméstica debilitó los saldos comerciales por la vía de influir en el monto de importaciones y reduciendo así las tasas de crecimiento de la economía; además, la falta de crédito oportuno en áreas como la agricultura y las MIPYMES y el énfasis en el sector terciario ha llevado a una paulatina desarticulación del aparato productivo nacional.

Weinberg y Ruthrauf apuntan que “la privatización del sistema bancario en El Salvador, es un ejemplo de una política que sirvió para concentrar más la riqueza. El BM ha reconocido, que el proceso de privatización no cumplió el objetivo de asegurar una posesión amplia de la propiedad, y que las reformas implementadas han tenido poco efecto en la estructura del sistema bancario”<sup>261</sup>.

La debilidad de los sectores productivos en relación a los sectores improductivos, hace más vulnerable a la economía frente a shocks externos. Ello debido a tres factores: a)la

profundización de la dependencia en términos comerciales en áreas fundamentales para el desarrollo como la alimentación, los medios de producción, entre otras; b) dada la importancia que ha adquirido el sector financiero como sostén del consumo y el comercio, los riesgos de impago pueden crear un círculo vicioso en la que la precariedad de la demanda reduce los créditos; y, c) el carácter transnacional de la banca hace que las ganancias sean trasladadas geográficamente y haya una posibilidad cada vez menor de poder acceder a recursos que puedan ser invertidos en los sectores productivos.

Al no estar acompañada de una banca estatal que sirva de canalizador de recursos financieros hacia sectores estratégicos y careciendo de un ente regulador de los flujos monetarios, la liberalización del sector financiero ha llevado a que leyes de la oferta y la demanda hipertrofien y centralicen la orientación de los créditos y que las tasas de interés carezcan de regulación y su aumento impacte negativamente sobre los deudores.

### Tasas de Interés.

La desregulación de los mercados financieros permitió que los flujos monetarios tendieran a incrementarse en un contexto oligopólico. De este modo, la desregulación de las tasas de interés ha permitido que existan diferenciales crecientes entre las tasas pasivas y las tasas activas, beneficiándose las instituciones bancarias. Sólo entre 2005 y el primer trimestre de 2010, el spread bancario aumentó en 45.8%. Ello tiene a la base la falta de regulación y la incapacidad del BCR de poder influir en las fluctuaciones del mercado de dinero a través de la oferta monetaria. A pesar de que han existido disminuciones coyunturales de las tasas de interés, el spread bancario siempre ha mantenido una tendencia a aumentar, por lo que las ganancias netas de las entidades bancarias no se ven limitadas por la disminución de las tasas de interés activas, tal como se puede apreciar en el gráfico III.8.

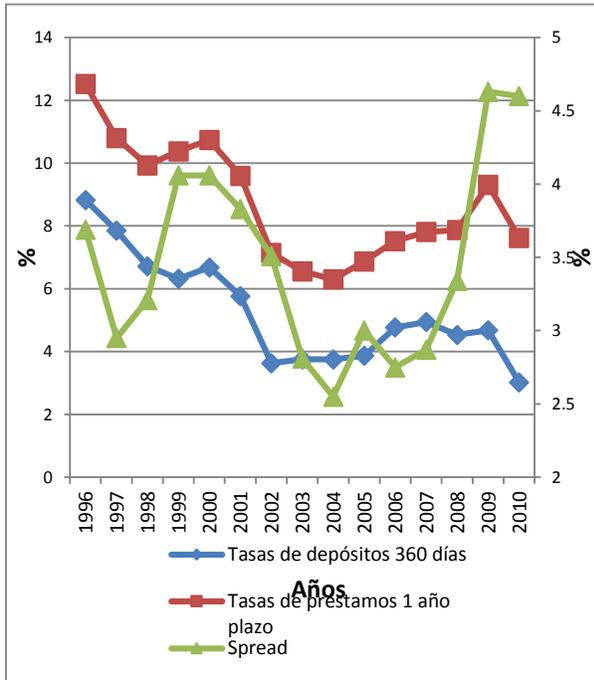
produce un nuevo marco de concentración de capitales, dando origen a un nuevo proceso de acumulación originaria del capital, que permite la recomposición de los grupos económicos dominantes del país”. SAPRIN. “La liberalización del sistema...” *Op. Cit.* Pág. 3.

<sup>260</sup> Ver: Moreno, Raúl. *Op. Cit.* Págs. 33–37. Cfr.: Arias, Salvador. *Op. Cit.* Págs. 20–29.

<sup>261</sup> Weinberg y Ruthrauf. *Op. Cit.* Pág. 55.



**Gráfico III.8: Tasas de Interés Activas, Pasivas y Spread Bancario de El Salvador, 2005–2010 (En %).**



Fuente: Elaboración propia con información de SSF.

Durante la década de los 90's, las tasas de interés se mantuvieron sin regulaciones sustanciales. Con la entrada en vigencia del CAFTA-DR y la transnacionalización de la banca se cerró la posibilidad de que el Estado influyera sobre los mercados financieros, principalmente, en las tasas de interés en el caso del sector financiero. Esto se debe a que la regulación de éstas puede ser impugnada como una intervención en las expectativas de ganancias de las empresas extranjeras radicadas en El Salvador.

El aumento del spread bancario significa un aumento en la expropiación que se hace a los consumidores, especialmente a la clase trabajadora, ya que la mayoría de los préstamos actualmente se orientan al rubro del consumo.

La orientación hacia el consumo tiende a mejorar la realización de las mercancías y en cierto modo a influir sobre la realización y/o apropiación de plusvalía por parte de los sectores productivos. Sin embargo, en ese ínterin donde difiere el pago

del valor de la venta, la ganancia neta es para el capitalista financiero debido a la alta rentabilidad del mercado financiero.

En el caso del interés que generan las tarjetas de crédito, no es hasta principios de 2011 que entra en vigencia la Ley del Sistema de Tarjetas de Crédito, en la que se establece una regulación explícita del cobro de intereses. Anteriormente, la tasa de interés de este tipo de contratación de deuda se mantenía liberalizada, por lo que existían cobros injustificados de interés y otras comisiones por parte de los bancos<sup>262</sup>. De hecho, según información de la Defensoría del Consumidor para 2010, las tasas efectivas promedio para límites de crédito mínimo de US\$150, US\$200 y US\$300 fueron de 45.6%, 42.4% y 43.8%, respectivamente<sup>263</sup>.

**Orientación del Crédito.**

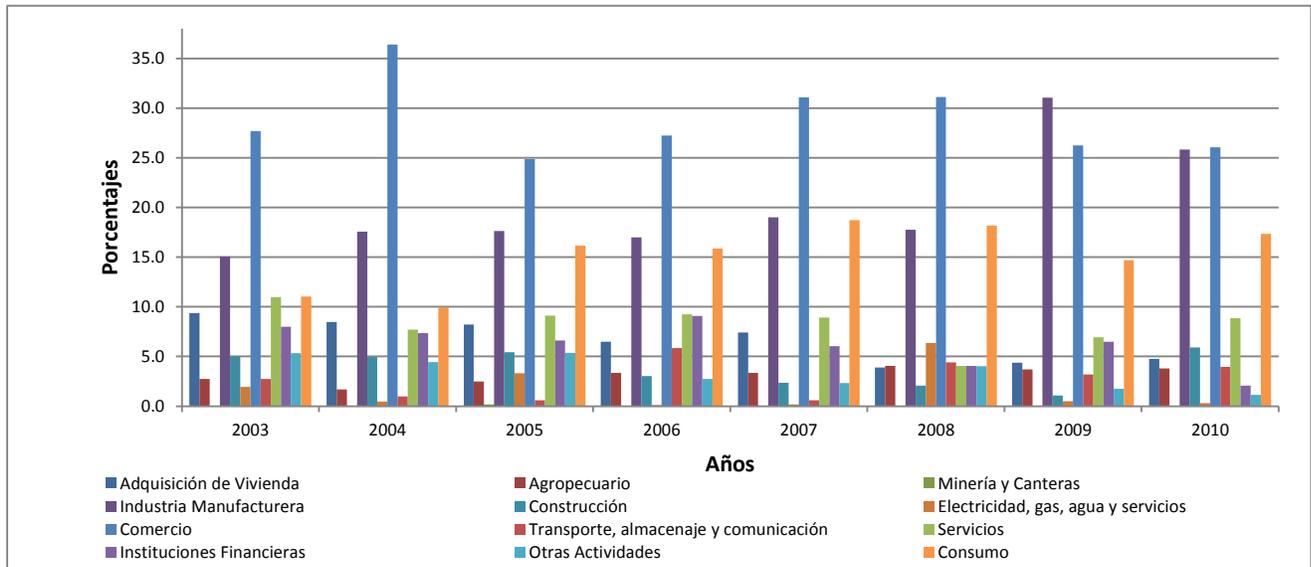
En las décadas de vigencia del patrón de acumulación neoliberal la orientación de los créditos ha estado sesgada hacia el consumo y actividades terciarias como el comercio y otros servicios. Como lo muestra el gráfico III.9, para 2010 los principales rubros a los que se han asignado los créditos han sido: Comercio (26.1%), consumo (17.3%) y manufactura (25.8%). Por el contrario, sectores productivos como la agricultura (3.8%), el transporte (3.9%) o electricidad, gas y agua (0.3%), tienen una participación en la estructura de los bancos comerciales.

Es notable que un sector productivo como la industria manufacturera demande, para 2010, cerca de la cuarta parte del monto total de créditos, aunque únicamente dos ramas de la industria absorbieran más del 70% de los créditos del sector; estas ramas son las de productos alimenticios (48.8%) y textiles y vestuarios (24.3%).

<sup>262</sup> América Economía. "El Salvador: regularán 180 mil tarjetas de crédito que no estaban normadas". Febrero, 2011. Nota en: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/el-salvador-regularan-180-mil-tarjetas-de-creditos-que-no-estaban-normadas>.

<sup>263</sup> Cálculos con información de la Defensoría del Consumidor para diciembre de 2010, disponibles en: [http://www.defensoria.gob.sv/index.php?option=com\\_content&view=article&id=171&Itemid=169](http://www.defensoria.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=171&Itemid=169).

**Gráfico III.9: Destinos de los Préstamos Otorgados por el Sistema Financiero de El Salvador 1990–2010 (En %).**



**Fuente:** Elaboración propia con información de SSF.

En el caso del sector comercio, los recursos monetarios hacen posible la absorción de mercancías incluso por encima de la capacidad real de pago de los consumidores. Aunque en el corto plazo, el crédito puede disminuir el riesgo de las crisis de realización de las mercancías, en el largo plazo, por el contrario, agudiza las contradicciones del sistema de pagos al coadyuvar al proceso de centralización del capital.

El crédito, mantiene una demanda efectiva por encima de la capacidad real de compra, aunado a las condiciones de pago que establecen las entidades financieras, aumenta la posibilidad de que las crisis se gesten por el impago de los préstamos y no directamente por la no absorción de las mercancías; además de aumentar el riesgo, gestan condiciones para que las contradicciones sean más profundas y duraderas, puesto que en la cadena de los pagos diferidos obstaculizan la canalización de recursos financieros hacia el área productiva, al mismo tiempo, que contraen la demanda de mercancías en el escenario de crisis.

Por su parte, los créditos hacia los sectores productivos –sin contar manufactura-, es decir: agricultura, construcción, minería y canteras,

electricidad, gas y agua, transporte, almacenaje y comunicaciones, no suman más del 14% de los créditos totales. Es importante señalar que aun cuando los sectores productivos son los que mantienen a flote a la economía, reciben pocos recursos financieros para potenciar sus operaciones. Tal como ha sido señalado por diferentes estudios, la escasez de recursos financieros ha limitado actividades productivas importantes del sector agropecuario. Según estimados del MAG, aproximadamente el 10.2% de los productores agrícolas llegan a acceder al crédito formal otorgado por los bancos comerciales y/o estatales<sup>264</sup>.

Por el contrario, la naturaleza del patrón de acumulación neoliberal ha primado que los créditos se orienten hacia el sector terciario, creando una burbuja en la demanda final de consumo que se mantiene sobre una inexistente capacidad de pago y que a su vez reproduce una alta rentabilidad en el sector del KF. A la vez, se ha fortalecido el sector del comercio que, en el contexto de la baja competitividad estructural de la economía, ha servido para profundizar aún más

<sup>264</sup> FAO. *Fortalecimiento y desarrollo de la agricultura familiar en El Salvador*. FAO-AECID. 2011. Pág. 8.

la tendencia deficitaria de la balanza comercial, beneficiando a los sectores importadores.

Según datos del VII Censo Económico del MINEC, cada una de las empresas con un personal de 50 personas o más participa en promedio del 1.4% del valor apropiado por este estrato empresarial, mientras que en las MIPYMES, la participación de cada una de ellas en el valor agregado censal no llega al 0.1%. Se deduce que además de privilegiar al sector comercial, existe un sesgo a través del cual son las grandes empresas las que se ven mayormente beneficiadas.

Otro rasgo característico, del sistema crediticio en El Salvador es la escasa participación del sector estatal en la facilitación de los mismos. La tendencia neta de los préstamos otorgados por el sector público ha ido en franca disminución además del hecho de que los mismos no han potenciado a sectores estratégicos para el desarrollo nacional como lo es la agricultura. El cuadro III.10 muestra la distribución de los créditos otorgados por el BMI según sectores de destino; se observa que para 1997, el sector agropecuario era el principal sector que percibía financiamiento del organismo estatal; sin embargo, para 2007, su participación había disminuido en 6%. Igual caso lo representa la industria manufacturera, la cual de representar el 18% en 1997, pasó a un magro 5% en 2007.

Por el contrario, los créditos aumentaron sustancialmente para el sector de servicios que de 10% en 1997 llegó a representar el 21% en 2007. Igual que en el sector financiero, es visible que el sector público ha concedido sus créditos con un sesgo hacia las actividades terciarias. Esta caracterización lejos de coadyuvar al desarrollo, reproduce relaciones de producción que tienden a limitar la acumulación y la creación de riqueza, al mismo tiempo que limitan la distribución del producto social de una manera justa y equitativa.

**Cuadro III.10: Sectores de Destino de los Créditos Otorgados por el BMI de El Salvador, años 1997, 2000 y 2007 (En %).**

Sector de destino del crédito	1997	2000	2007
Agropecuario	27	15	21
Industria manufacturera	18	27	5
Vivienda y construcción	26	13	31
Comercio	19	14	15
Servicios	10	27	21
Otros	--	4	7
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con información de Jiménez Mori, R. *Op. Cit.*

### Dolarización

Dentro de los fenómenos atinentes al desenvolvimiento económico y político del país, un hecho de especial relevancia para la viabilidad del KF fue el proceso de dolarización de la economía. Aunque este proceso nace y se consolida como una estrategia de la burguesía oligárquica financiera nacional, el mismo “era congruente con el modelo que se venía aplicando a nivel mundial, conocido como “Consenso de Washington”, propulsado por los Estados Unidos”<sup>265</sup>, debido al impulso que brindaba a la liberalización productiva y financiera y al desmontaje de la regulación ejercida desde el aparato estatal. El proceso de dolarización de la economía salvadoreña se concretó en el año 2001 a partir de la entrada en vigencia de la LIM. A pesar de que dicha ley estipulaba que se daría una circulación del colón y del dólar, en la práctica se retrajo progresivamente la circulación del colón dejando así el dólar como única moneda.

<sup>265</sup>Glower, Carlos. *La economía política de la dolarización en El Salvador*. FUNDE. 2009. Pág. 4.



Como ha señalado Glower, la dolarización careció de cualquier justificación técnica. “Cuando se introdujo la LIM, el gobierno resaltaba los supuestos beneficios brutos y cómo a su vez éstos favorecerían al crecimiento y desarrollo económicos del país. En ningún momento se abordaron los costos de la medida y mucho menos se tuvo la iniciativa de establecer un debate nacional relacionado a los costos-beneficio de la misma”<sup>266</sup>.

La dolarización se publicitó vinculada a varios efectos positivos a nivel macroeconómico: a) el aumento de las exportaciones y de la IED, debido a la reducción de los costos de trámite de divisas, en el primer caso, y a la reducción de los costos de transacción de la inversión, en el segundo caso; b) la absorción de las remesas a bajo costo por parte de los bancos comerciales, lo que además facilitaba su acceso y utilización por parte de las familias; c) ello redundaría en reducir los costos de operación de las entidades bancarias, trasladándose un beneficio bruto para los usuarios del crédito<sup>267</sup>.

La dolarización tuvo como finalidad beneficiar a la clase financiera detrás de las entidades bancarias, vía la estabilización del tipo de cambio y eliminación del riesgo cambiario, con lo que la deuda contratada en el extranjero no se veía comprometida por la depreciación de la moneda local. El mecanismo que utilizaron las entidades bancarias para aumentar sus ganancias a partir de la dolarización, fue la contratación de préstamos a bajo costo en el extranjero, cuyos montos se elevaban de costo en el mercado interno debido a la liberalización de las tasas de interés.

La disminución tendencial del interés en el extranjero (sobre todo en EU, a partir de la política llevada a cabo por la FED en la década de 2000), hizo aún más rentable la contratación de deuda en el exterior. Esta situación permitía que los bancos obtuvieran una cuota del valor generado a nivel interno a través de la contratación de préstamos en el extranjero; como mecanismo propiciado por el diferencial de precios, es posible hablar de una “plusganancia” ya que no es originada en el diferencial de precios y valor.

El primer efecto de la dolarización fue la eliminación de la función del BCR como emisor de moneda y política monetaria; también la liquidez de la economía queda en función única de la entrada “informal” de dólares vía remesas. Aunque las remesas familiares han ido en crecimiento durante el periodo en estudio, los mismos pueden presentar una alta elasticidad frente a una política migratoria altamente restrictiva aplicada en países como los EU.

La dolarización lleva implícito que todas las erogaciones del Estado sólo pueden financiarse a partir de las gestiones fiscales, incluida la contratación de deuda externa. La hipertrofia que se erige sobre la política fiscal exige una coordinación entre la política ingresos y la política de gastos, el alivio de la presión de la deuda contratada en el extranjero y la formulación y ejecución de la política fiscal en su conjunto a partir de las necesidades concretas, y no tanto por las condiciones de los préstamos que el Estado tiene por el momento como camisa de fuerza de la gestión macroeconómica<sup>268</sup>.

Ello también condiciona el papel que el Estado puede jugar a través de la banca estatal para financiar a los sectores estratégicos. En ausencia de medidas de política monetaria, se carece de mecanismos endógenos para regular la oferta monetaria y a partir de ella las tasas de interés. Adicionalmente, la existencia de un sistema crediticio público podría entrañar competencia con los bancos privados, lo que podría favorecer a estos últimos debido a que la competencia por recursos monetarios –en una situación de escasez o de condicionamiento externo- tendería a aumentar las tasas de interés.

Así mismo, hay una pérdida de competitividad de la economía por la apreciación nominal del dólar a nivel mundial; combinado con tasas de productividad decreciente de los factores (PTF).

<sup>266</sup> *Ibíd.* Pág. 8.

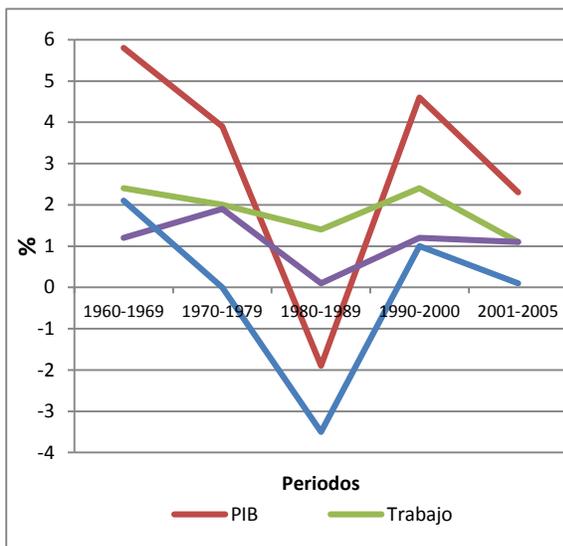
<sup>267</sup> *Ibíd.* Pág. 10.

<sup>268</sup> Muestra de ello son los Acuerdos Stand – By contratados con el FMI en los últimos años. En estos instrumentos se establecen metas de desempeño macroeconómico a los cuales debe aspirar el Estado salvadoreño.



Como muestra el gráfico III.10, el aporte de la productividad total para el primer quinquenio de vigencia de la dolarización (2001–2005) se redujo en un 90% aproximadamente, al pasar de 1% en 1990–2000 a 0.1% entre 2001–2005<sup>269</sup>

**Gráfico III.10: Productividad de los Factores, por Quinquenios de El Salvador, 1960-2005 (En %).**



**Fuente:** Elaboración propia en base a Menjívar, R. *Op. Cit.*

### III.4.5 Fenómenos Vinculados al Desarrollo Económico Global.

#### Transnacionalización.

En el marco de análisis de la teoría económica marxista, este fenómeno debe entenderse a través de la categoría de *exportación de capitales*, la cual se refiere a la traslación geográfica del capital cuyo origen se encuentra en las limitantes consustanciales a la acumulación capitalista, y es a la vez efecto y necesidad de la reproducción sistémica en una etapa elevada del desarrollo del modo de producción capitalista. La exportación de capital es la traslación geográfica de un capital, ya sea en forma de dinero o de medios de producción, que produce una masa de plusvalía

<sup>269</sup>Cabrera, O. “El papel de la eficiencia económica y el cambio técnico en el desenvolvimiento económico centroamericano”. BCR. 2005.

de la cual la mayor parte retorna a la economía de origen. Es una categoría más amplia que la IED, en tanto que asume los movimientos monetarios con respecto a sus fines y no con respecto a sus formas, aunque éstas son consideradas en el análisis, de forma que la exportación de capital permite visibilizar el contexto general de los flujos de inversión y sus formas concretas de manifestarse<sup>270</sup>.

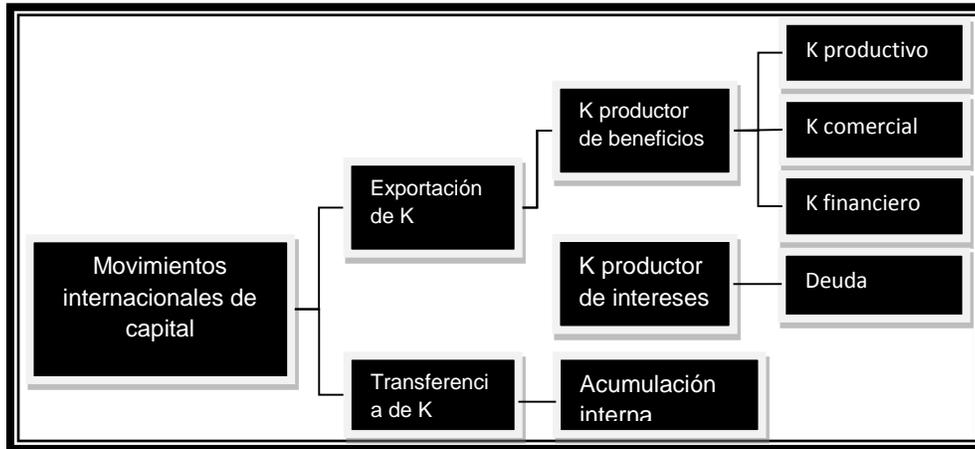


La exportación de capital es “la exportación de valor que está destinado a producir plusvalía en el extranjero”<sup>271</sup>, pero que implica un retorno de valor hacia la economía de origen. Cuando hay una migración de capital sin contrapartida futura de valor, se habla de lo que Hilferding denomina “transferencias de capital”, es decir de una desnacionalización del mismo. De este modo, los movimientos internacionales de capital pueden clasificarse en exportación de capital y transferencias de capital. El primero, implica una enajenación internacional del valor a diferencia de las transferencias, en cuyo caso dan pie a una acumulación a nivel de la economía receptora. A su vez puede tener como sujeto un capital productor de beneficios (productivo, comercial o financiero) o un capital productor de interés (montos de deuda externa). Esta tipología de los movimientos internacionales de capital se esquematiza en la ilustración III.1

<sup>270</sup> Como señala Menjívar, esta tipología permite “detectar claramente la interrelación mutua de las inversiones, ver claramente el efecto en la base y en la superestructura”. Menjívar, Rafael. *Acumulación originaria...Op. Cit.* Págs. 36–38.

<sup>271</sup> *Ibíd.* Pág. 39.

Ilustración III.1: Caracterización General de los Movimientos Internacionales de Capital.



Fuente: Elaboración propia con información de Cabrera, O. Op. Cit.

El KF aparece como parte constitutiva del capital productor de beneficios, debido a que la apropiación de valor que lleva a cabo es resultado de su intervención en la matriz económica de un país. Por el contrario, el capital productor de intereses opera más en el ámbito del aparato estatal a través de la contratación de deuda pública en el exterior. Ello es incluso válido para el caso de la deuda adquirida con organismos multilaterales como las IFI's; no incluye la supuesta "cooperación al desarrollo" que realizan algunos países centrales.

Durante el año 2007, se efectuó la compra de los activos de los principales bancos por parte del capital internacional. De este modo, el Banco Agrícola pasó a manos de Bancolombia de origen colombiano; el Banco Salvadoreño se convierte en propiedad de Banismo de origen panameño y luego pasa ser absorbido por la corporación HSBC; mientras que el Banco Cuscatlán pasó a manos de CitiGroup. La transnacionalización de la banca se da en el marco de vigencia del CAFTA-DR, es decir, en el marco de la liberalización masiva de las inversiones, amparada en un instrumento de política comercial que se vuelve parte del marco jurídico nacional y que en la práctica se ubica por encima de la Constitución de la República, violentando la soberanía nacional.

Como señala Figueroa, ciertas "decisiones relacionadas con la suscripción de tratados de libre comercio con diferentes países claves y especialmente con EU, agregaron condiciones que incentivaron a inversionistas extranjeros a invertir en el sector financiero regional"<sup>272</sup>.

La composición de la propiedad de las acciones de los principales conglomerados financieros puede observarse en el cuadro III.11. Según esta información, tras el proceso de transnacionalización, los nacionales salvadoreños sólo poseen un promedio del 1.8% de las acciones de las entidades financieras. Por el contrario, la mayoría de acciones de los bancos que operan en El Salvador se concentran en inversionistas de Panamá, EU y Canadá. Casos notables son los de los conglomerados Agrícola, Citibank, Scotiabank y HSBC, en los cuales el 98.8% de acciones se encuentra en manos de inversionistas extranjeros.

<sup>272</sup> Figueroa, Sigfredo. "La banca de desarrollo en El Salvador". CEPAL. Pág. 17.

**Cuadro III.11: Propiedad de las Acciones de las Entidades Financieras Según Nacionalidad de los Titulares, El Salvador, año 2009.**

Nacionalidad	Banco Agrícola	Citibank	Scotiabank	HSBC	Promérica	Banco de América Central
<b>El Salvador</b>	0.643	0	0.177	3.764	6.457	0.001
<b>Guatemala</b>	0	0.001	0	0	0	0
<b>Honduras</b>	0.003	0.001	0	0	0.217	0
<b>Costa Rica</b>	0	0.001	0	0	21.778	0
<b>Nicaragua</b>	0.001	0	0.006	0.001	71.01	0.001
<b>Panamá</b>	99.292	0	0	95.955	0	51
<b>Estados Unidos</b>	0	99.9997	0	0.017	0.075	0
<b>Canadá</b>	0	0	99.773	0.013	0	0
<b>Resto del mundo</b>	0.062	0	0.045	0.262	0.453	48.999
<b>Total</b>	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con información de SSF.

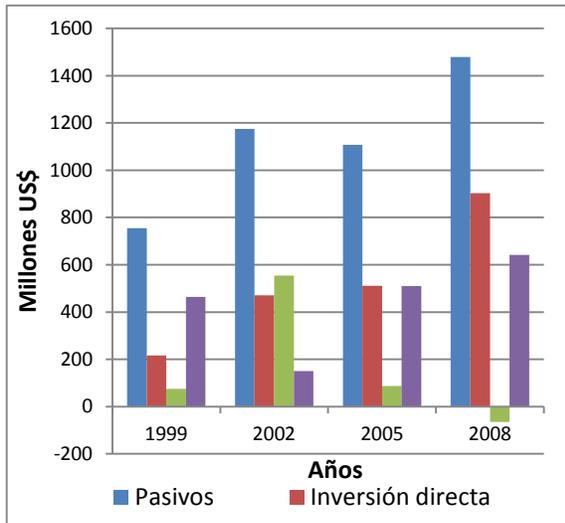
La transnacionalización de las principales entidades bancarias abre la posibilidad de que el valor apropiado por éstas sea exportado a otras economías, sin la posibilidad de que sea realizado como capital en el mercado interior. De esto parte la existencia de transferencias internacionales de valor, las cuales se refieren a la traslación geográfica del valor generado por una economía, hacia otra distinta; este proceso puede llevarse a cabo a partir de elementos atinentes a la producción de mercancías (como pueden ser los diferenciales de salarios) o atinentes a la circulación (como pueden ser las tasas diferenciales de interés, el servicio de la deuda externa, entre otras).

En este caso se ha retomado como variable proxy el pago de la cuenta de capital de la balanza de pagos para visibilizar las transferencias internacionales de valor. Como es posible observar en el gráfico II.11, los montos de pasivos de la cuenta financiera de la balanza de pagos han tendido a aumentar, fenómeno que se profundiza a partir de 2005-2006, tras la entrada en vigencia del CAFTA-DR y del proceso de transnacionalización de la banca.



Entre 1999 y 2008, sólo los pasivos de la inversión de cartera tendieron a disminuir sostenidamente. Por el contrario, la succión de valor por parte de la IED aumentó de forma acumulada en un 318.5%, para el rubro de “otras inversiones” el aumento fue de 38.2%, totalizando una variación acumulada del total de pasivos de un 95.9% aproximadamente.

**Gráfico III.11: Evolución de Pasivos de la Cuenta Financiera de la Balanza de Pagos de El Salvador 1999–2008 (En millones de \$).**



Fuente: Elaboración propia con información del BCR.

Esta situación en la que el KF se transnacionaliza, puede tener varias lecturas. En primer lugar, el hecho de que el plus valor apropiado por este sector improductivo puede aumentar debido a la mayor tecnificación de las empresas extranjeras en comparación con sus antecesores, y debido también al abaratamiento de los costos de los servicios que presta, como por ejemplo lo que se expresa en tasas de interés, comisiones, entre otras. También puede aumentar el valor apropiado en la medida en que las grandes corporaciones multinacionales “ofrezcan nuevos servicios financieros para sectores de medianos y altos ingresos, y faciliten la circulación de capitales y medios de pago en la región”<sup>273</sup>.

En segundo lugar, la desregulación de este sector asume el carácter de atentado a la soberanía nacional debido a que el gobierno se verá con las manos atadas al no poder implementar políticas que colateralmente afecten las ganancias o expectativas de ganancias de la banca transnacional. Ello compromete las posibilidades de la planificación del desarrollo; según Figueroa “la internacionalización del sistema financiero

agrega apertura a la economía salvadoreña, pero limita cada vez más la capacidad del Estado para incluir con políticas públicas”<sup>274</sup>. En tercer lugar, existen menores posibilidades para que los recursos monetarios sean canalizados desde la banca privada hacia sectores estratégicos para el país, por el contrario hay mayor probabilidad de que se prime la rentabilidad de sectores como el comercio, los servicios o la especulación, en lugar de sectores claves para el desarrollo como la construcción y la vivienda.

Esta última situación se ve particularmente agravada en tanto que “los resultados finales en el proceso de recomposición del sistema financiero, debido a la internacionalización, lo han llevado a niveles de concentración significativos que permiten que cuatro conglomerados financieros (Banco Agrícola, Banco Citibank El Salvador, Banco HSBC Salvadoreño y Scotiabank El Salvador), dominen el 78.8% de los activos totales bancarios”<sup>275</sup>.

Así mismo, aumenta la dependencia de la clase trabajadora frente a la política corporativa de “crédito fácil”. Esta situación es posible cuando la precarización en el sector laboral es cada vez más visible y profunda; la sobrevivencia de amplias capas de la población salvadoreña, que se encuentran en situación de pobreza –lo que vale incluso para sectores de “clase media”-, sólo se vuelve posible a partir de la masificación del crédito. De contrario, ello sirve a los propósitos de la valorización del capital, que echa mano de la necesidad de las personas, para masificar la contratación de sus servicios.



De tal modo que “el encadenamiento de los hogares a los activos financieros crea un efecto riqueza que se refleja en un aumento en el

<sup>273</sup> Martínez, Julia Evelin. “La extranjerización de la banca comercial en Centroamérica: desafíos para el movimiento cooperativo”. UCA. Sin fecha. Lám. 20.

<sup>274</sup> Figueroa, S. *Op. Cit.* Pág. 17.

<sup>275</sup> *Ibidem.*

consumo, pero que se puede revertir en una situación de deterioro financiero. Esto llevaría a la transmisión de los efectos sobre la economía real, mediante una contracción de la demanda final<sup>276</sup>. En definitiva, el aumento de activos financieros puede significar una mejoría en la demanda debido al aumento del poder adquisitivo, pero al estar fundamentado en la especulación, es más volátil y, por tanto, más sensible a las fluctuaciones del mercado.

Otro de los efectos de la transnacionalización se refiere a la posibilidad de ampliar los canales para que las crisis capitalistas de los países centrales se transmitan a la economía salvadoreña. La UNCTAD reconoce que “la propiedad extranjera de bancos locales incrementa parcialmente la exposición de El Salvador a las crisis financieras mundiales<sup>277</sup>. Los mecanismos de transmisión de la crisis, en este caso, serían el recorte de los préstamos, el aumento de las tasas de interés, la concentración de la propiedad hipotecaria, es decir, mediante las estrategias llevadas a cabo por las entidades financieras para reducir el impacto del no pago en las economías centrales, pero también mediante la internacionalización de la deuda privada a través de titularización u otras formas de endeudamiento.



La caracterización elaborada hasta este punto permite apreciar que ciertamente hay una primacía otorgada a los sectores improductivos de la economía; dentro de estos, el sector

correspondiente al capital financiero ha sido uno de los más privilegiados. Ello se expresa en altas tasas de rentabilidad, en altos y crecientes contingentes de valor apropiados por dicho sector y, por tanto, por crecientes transferencias de valor desde los sectores productores de mercancías.

Como señalan Gutiérrez y Albarracín, “la prevalencia del capital financiero sobre el sistema productivo y comercial, no sólo entraña la apropiación desproporcionada del excedente extraído por el capital en su conjunto, sino también nuevas formas de concentración de capital y reordenación del perímetro empresarial<sup>278</sup>. Es decir, existe la posibilidad de una reconfiguración económica y política sesgada hacia la hipertrofia de un sector que poco o nada aporta a la acumulación y ulterior desarrollo de las FP de la sociedad, lo que en definitiva deriva en comprometer los requerimientos productivos mínimos de la sostenibilidad de la vida humana.

#### IV. CONCLUSIONES.

El desarrollo de la presente investigación ha permitido establecer algunos puntos medulares sobre la dinámica de la acumulación capitalista en El Salvador y de cómo en ella se ha vuelto visible, en mayor o en menor medida, la influencia del KF. La división a partir de la cual se analizó la aplicación de las políticas neoliberales, está también relacionada con la dinámica de la acumulación y el rol del KF, puesto que la particularidad de cada una de estas etapas consolidó, la tendencia general del modelo y el poder de la burguesía financiera.

En los periodos anteriores a la vigencia del modelo neoliberal, el capitalismo oligárquico salvadoreño operó básicamente a partir de la extracción y distribución de la plusvalía originada en el sector agrícola. A pesar del incipiente proceso de industrialización llevado a cabo en las décadas de 1950 y 1960, no existió un cambio sustancial en la estructura de generación del valor; un quiebre sustancial lo representa la llamada “década perdida” de 1980, en la que convergen factores internos y externos que obstaculizan, aunque no paran, el proceso acumulativo del capital.

<sup>276</sup> Giraldo, César. “Financiarización: nuevo orden social y político”. En: *Letras de cambio*. Sin número. Sin fecha. Pág. 25.

<sup>277</sup> UNCTAD. *Análisis de la política de inversión en El Salvador*. UNCTAD. 2010. Pág. 19.

<sup>278</sup> Gutiérrez y Albarracín. *Op. Cit.* Pág. 3.



La década de los 80's marca el paso entre un modelo desarrollista, con fuerte intervención estatal en la economía, hacia un modelo liberalizado en la que se privilegian las iniciativas del sector privado. En ese periodo comienzan a llevarse a cabo algunas reformas que permitirán establecer las bases de un modelo financiero-importador, como lo es el neoliberalismo. Estas se concretaron en el programa de gobierno de 1989 del partido ARENA, cuya base doctrinaria concordó con los lineamientos de las IFI's; la estrategia seguida para la implementación del nuevo modelo de acumulación se centró en disminuir al máximo la participación estatal en la economía, mientras se convertía a la empresa privada en su ente rector.

En el marco del modelo neoliberal, la acumulación capitalista se enfrenta a serios problemas debido a la forma de distribución del excedente social. La acumulación del capital se determina por la reinversión de la plusvalía en FP; sin embargo, en El Salvador esa reconversión no se hace efectiva debido a la existencia de contingentes importantes de valor que fluyen de los sectores productivos hacia los improductivos. En la presente investigación se analizaron los mecanismos económicos a través de los cuales se efectuaba este proceso de enajenación del valor.

La acumulación en sentido estricto se lleva a cabo por los sectores que se apropian de cierta cantidad de valor para posteriormente reinvertirla; aunque este fenómeno se da en todos los sectores productivos de la economía, es significativo que solamente en uno de ellos (Electricidad, gas y agua) hay un remanente positivo en la apropiación de valor. De esta forma, resulta preocupante que en la mayoría de sectores productivos no haya una apropiación que permita llevar a cabo una acumulación sostenible de capital, que sirva a su vez de pivote a la conformación de una base productiva más estable y diversificada.

Esta situación se observa a partir de la diferencia que existe entre el valor generado y el valor apropiado, es decir, a partir de las transferencias intersectoriales de valor. Para el caso, todos los sectores productivos transfieren valor a los sectores improductivos; sólo en el sector de electricidad existe una transferencia positiva, lo cual significa que este sector se apropia más valor

del que produce. Por el contrario, en los demás sectores productivos la transferencia de valor es negativa, significando que el valor les es enajenado, sirviendo para la valorización del capital en su conjunto a través de la circulación pero obstaculizando el proceso eminentemente productivo.

Por ejemplo, en el caso de la agricultura, es considerable el hecho de que, a partir de la década de los 90's, este sector se vuelve un dador neto de recursos. La enajenación de valor en este caso concreto repercute al menos en dos vías: a) limita la posibilidad de llevar a cabo la transformación de plusvalía en capital; y b) dada la estructura de la producción agrícola, la enajenación supone subsumir la producción mercantil simple a la valorización del capital en su conjunto, tal subsunción se hace sobre un sector altamente estratégico en su aporte a la alimentación de la población.

La estructura productiva en el sector agrícola refleja que la mayor cantidad de productores agrícolas producen como estrategia de sobrevivencia o comercialización minorista; solamente el 7.5% de los productores tienen finalidad comercial en el sentido de obtención de ganancias y reproducción ampliada a través de dicha actividad. Mientras, el 34.7% son pequeños productores; en este caso, si bien es cierto que la escala de producción no obedece necesariamente a una lógica de producción no capitalista, es en este sector en el que se ubican iniciativas alternativas a la esfera del capital.

Las consideraciones sobre los efectos de la enajenación de valor, son aún más dramáticas en tanto que la generación de valor se da fundamentalmente en los sectores agrícola e industrial. Es decir, que son estos los que sostienen la producción de valor de la economía salvadoreña, a pesar de que por las relaciones de producción, debido a los condicionantes económicos y políticos, son los sectores improductivos los que se benefician apropiándose de cuotas crecientes de valor.

De hecho, los sectores agricultura e industria manufacturera aportan, entre ambas, el 72.7% del valor generado por la economía salvadoreña. Por el contrario, las tasas de apropiación del valor prácticamente se han equiparado entre los sectores productivos e improductivos; en el caso





de estos últimos, el sector del comercio y de establecimientos financieros han sido los que más que se han beneficiado de las políticas neoliberales. El sector de comercio es el principal captador de valor, con un 24.1% del valor total; por otro lado, el crecimiento en términos acumulados del valor apropiado por el capital financiero ha llegado hasta el 536.3% entre los años 1996–2010.

La enajenación del valor agrícola tiene una gran importancia en tanto que convierte a los sectores rurales en amplias zonas de incidencia de la pobreza. Tal situación de pobreza coadyuva a la precarización del mercado interno, debido a que el poder de absorción de mercancías a nivel general se reduce; en este sentido, la inversión en los sectores productivos es doblemente castigada debido a la caída de su rentabilidad. Ello hace migrar hacia los sectores improductivos contingentes no despreciables de capital, sobre todo hacia las ramas privilegiadas en el marco del patrón de acumulación neoliberal.

Tal migración de capital no satura a tales ramas y no hace caer a la tasa de ganancia de los sectores improductivos de forma aún más pronunciada, debido a que estos sectores (principalmente, el comercio y las entidades financieras), están ligados al sector externo, que sirve de válvula de regulación de sus tasas de ganancia, o sea de realizar la plusvalía en mercados más rentables que el mercado interno.

Así mismo, en una economía escasamente diversificada como la salvadoreña, en donde la agricultura representa la base funcional no sólo de la generación actual del valor sino de la historia toda del país como Estado-nación, resulta preocupante la expropiación que de tal valor se hace y sobre todo el hecho de que la transferencia se realice hacia sectores improductivos como el capital comercial o financiero, puesto que tal distribución del valor debilita la acumulación en los sectores eminentemente productivos de la economía.

En el contexto del patrón de acumulación neoliberal, el KF ha jugado un rol ambiguo. El papel que asume en este periodo histórico difiere respecto al de los periodos anteriores.

La contrastación de las hipótesis de trabajo apunta a que el KF no ha tenido una relevancia

positiva en el proceso de acumulación de capital vista en conjunto, pero sí ha servido para consolidar las líneas generales de la estrategia neoliberal. Esta conclusión es válida si consideramos que el KF debería constituir una palanca para la acumulación capitalista, como sucedía en periodos anteriores de la historia económica salvadoreña; por el contrario, el enriquecimiento en el neoliberalismo se da más por la vía de la circulación que de la producción, fenómeno en el que sí ha habido una participación sustancial del KF.

El enriquecimiento que ha sucedido en los sectores improductivos se ha logrado a través de varios medios. En esta investigación se revisaron los mecanismos económicos e institucionales que posibilitaron el ascenso del KF, siendo estos: orientación del crédito, la manipulación de las tasas de interés, la definición de la naturaleza de las instituciones públicas en función del mercado, entre otras.

No obstante, la dinámica del KF sí ha influido negativamente en la consolidación de la acumulación del capital, sobre todo en el efecto consustancial de este proceso sobre el desarrollo de las FP. Las transferencias de valor que se realizan de los sectores productivos hacia los improductivos ha obstaculizado la reinversión de plusvalía en medios de producción de mayor contenido tecnológico.

Uno de los mecanismos utilizados para alcanzar los privilegios particulares del KF en el marco del patrón de acumulación neoliberal en El Salvador. Es en lo referente a la institucionalidad pública, tanto los cuerpos normativos como las entidades que estos crean y/o fortalecen, se encuentran en función de promover la iniciativa privada y, por tanto, la valorización del capital y la desvalorización de la FT.

Para el caso, la reprivatización del sector bancario, operada a principios de la década de los 90's, supuso: a) la ampliación de la órbita de valorización del capital; b) la cesión casi gratuita de activos del Estado al sector privado, por lo que indirecta y paulatinamente, hubo una desvalorización de la FT que se expresó en un encarecimiento y distribución terciarizada del crédito, y la precarización del Estado mismo y de su papel redistribuidor de riqueza; c) la consolidación del poder económico y político de la





burguesía oligárquica salvadoreña; y d) derivado de todo lo anterior, la primacía paulatina del mercado como ente rector de las relaciones sociales y de las políticas públicas.

La orientación del crédito ha sido uno de los principales factores que ha permitido la modificación del aparato económico salvadoreño en función de los sectores improductivos. Los principales sectores que han recibido mayores contingentes de crédito han sido el Comercio y el Consumo; fenómeno que propicia la realización de las mercancías importadas de los centros capitalistas. Esta hipertrofia del comercio y del consumo, sostenida sobre una burbuja creada en el poder adquisitivo de la clase trabajadora a través del crédito, es lo que llevan a caracterizar al patrón de acumulación neoliberal, más propiamente, como financiero-importador.

La desregulación de las tasas de interés ha permitido la valorización extraordinaria del KF, ello se debe al diferencial creciente entre las tasas que las entidades financieras cobran por créditos (tasas activas) y las que pagan por depósitos (tasas pasivas). Ese diferencial ha aumentado a pesar de que las tasas de interés nominales han tendido a disminuir; sin embargo, las tasas pasivas han disminuido en mayor medida que las tasas activas. Es importante tener en cuenta que la clase trabajadora es el principal ente afectado por el aumento del *spread*.

La dolarización fue un proceso que coadyuvó a acrecentar la diferencia entre las tasas de interés, así como reducir el riesgo cambiario para las entidades que manejaban carteras de crédito en el extranjero. La dolarización permitió mayor eficiencia en la contratación de deuda en el extranjero y aumentar la ganancia del KF a través de la disminución de sus costes de transacción; la desregulación del mercado permitió la obtención de recursos monetarios en el extranjero a un coste menor no se tradujera en menores tasas de interés para el “consumidor final”, sino que, manteniendo las tasas de interés doméstico y ampliando el *spread* bancario, aumentó la ganancia de los capitales financieros locales.

La transnacionalización de la banca llevada a cabo en la segunda mitad de la década de 2000, configura el preámbulo para que todos los beneficios que antes habían sido obtenidos por las entidades financieras locales, sean hoy

trasladados a corporaciones multinacionales, sin sede geográfica precisa. La succión de valor, en este caso, ya no se limita a funcionalizar los sectores improductivos en el ámbito nacional, sino a viabilizar la valorización del capital en el extranjero, ya sea en la esfera productiva o improductiva.

En este sentido, poco a poco se elimina la posibilidad de la reconversión de plusvalía en capital en territorio salvadoreño. Aunque directamente la acumulación no implica un favorecimiento de la clase trabajadora, si hace posible el desarrollo de las FP y el consecuente aumento de la riqueza material de la sociedad.

La conformación de una estructura oligopólica en el mercado financiero fue causa, elemento propulsor y efecto de los fenómenos descritos anteriormente. La reprivatización de la banca estatizada, por ejemplo, derivó en la concentración y centralización del capital bancario; ello, además, fue posible, por la corrupción que privó en tal proceso. Igualmente existieron políticas influenciadas por las necesidades específicas del oligopolio financiero salvadoreño, como por ejemplo, la dolarización y la creación de una institucionalidad *sui generis* a la valorización en el marco neoliberal. Por su parte, otras medidas de política, como la liberalización de las inversiones, han propulsado la influencia del KF, aunque quizá no haya sido el beneficiado principal de procesos como la transnacionalización.

Sin embargo, estos fenómenos no pueden considerarse linealmente. Hay una incidencia recíproca entre cada uno de ellos y la conformación oligopólica del mercado financiero. Cada fenómeno es causa y a la vez producto de esa estructura centralizada en la que cuatro empresas se apropian de contingentes crecientes de valor y asume posiciones estratégicas en la administración del aparato estatal.

Así mismo, no es posible ver estos fenómenos en su concreción estática. Es una ley del capitalismo, potenciada por la lógica neoliberal, la centralización de los capitales a partir de la competencia en el mercado. De este modo, aunque el modelo neoliberal recrea el escenario para que pueda existir una alta rentabilidad en el sector financiero capitalista, ello hace a este sector lo suficientemente atractivo para el capital





transnacional. En ese proceso, los bancos locales son absorbidos por corporaciones internacionales, perdiendo así, la burguesía local, una parte importante de su principal fuente de sostén económico y político.

Según los cálculos realizados para la economía salvadoreña, se cumple la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, descrita por Marx en *El capital*. Tendencialmente ha disminuido la rentabilidad de la inversión capitalista asentada en el país, lo cual es válido tanto para los sectores productivos como para los improductivos. En el periodo de estudio, la tasa de ganancia muestra una clara tendencia decreciente, aunque muestra algún atisbo de mejoría a partir de 2007 en el marco de la crisis económica mundial y nacional. La disminución de la rentabilidad expresa que cada vez se reducen las posibilidades del capital de valorizarse en el mercado interior y que secularmente tenderá a crear vínculos en el exterior donde la conversión de la plusvalía en capital arroje mayores niveles de ganancia.

La caída de la tasa de ganancia muestra la escasa competitividad de la economía salvadoreña; tal situación es explicable en tanto que la tecnificación, medida por la composición orgánica del capital, ha tendido a estancarse mientras que la tasa de explotación ha disminuido considerablemente. Respecto a esta situación es importante indicar que, según información de CEPAL, la balanza comercial tecnológica presenta tasas de profundización del déficit de 627.4% y 477.6% en bienes de alto y medio contenido tecnológico, respectivamente.

Por su parte, la tendencia de los salarios, aunada a las condiciones de trabajo de las empresas capitalistas, ha repercutido en el desenvolvimiento de la capacidad productiva del trabajo. La productividad, por el lado de la oferta de trabajo, se ve estancada debido a la limitante objetiva que los bajos salarios y las pésimas condiciones laborales suponen para la reproducción material de la fuerza viva de trabajo. Estos factores determinan que la tasa de explotación y la masa de plusvalía en que aquélla se concreta se hayan reducido en los últimos años.

Como señala Shaikh, toda competitividad puede reducirse a un problema de costes de producción. El mantenimiento de costes superiores a la media

internacional determina que la competencia por precios esté en detrimento de los productores nacionales; de esta situación nace la necesidad de proteger el mercado interno a través de la política comercial y de fomentar la productividad local a través de la política laboral e industrial. Como señalan Arrizabalo y De Blas, la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es la raíz fundante de las crisis capitalistas.

En este sentido, aunque existen condiciones de mercado –en el proceso de circulación–, que dificultan la valorización del capital, como la desproporcionalidad entre producción y consumo, estos problemas no representan sino la faceta fenoménica de la dificultad de RAK.

La causa originaria de las crisis se encuentra en la tendencia decreciente que presenta la tasa de ganancia, dado que esta situación expresa los obstáculos que la dinámica de acumulación (aumento de la composición orgánica del capital) representan para la producción de una cantidad de plusvalía suficiente para que la tasa de ganancia que ésta nutre estimule efectivamente una acumulación acrecentada. Tal proceso se da a nivel de la producción capitalista de mercancías, aunque ello no desdice el papel que la circulación puede jugar en el origen e incidencia de la crisis.

Por ejemplo, a nivel internacional, con el desarrollo del KF, la tasa de ganancia puede equipararse y la valorización del capital, sobre todo, del capital que es apropiado por los sectores improductivos entra en una fase de autonomía que puede poner en entredicho la “reproducción económica” del capital. Es el caso claro del KF, que cada vez retrae mayor cantidad de valor de los sectores productivos.

Además, el desarrollo del KF acrecienta las contradicciones del modo de producción capitalista sobre todo en épocas de crisis. Marx plantea que precisamente el desarrollo de las relaciones financieras a nivel global permite desdoblarse con un mayor intervalo entre sí los actos de la compra y la venta, sirviendo por tanto de base a la especulación, por lo que el sistema de crédito aparece como la palanca de la superproducción.

En el caso de El Salvador, la crisis estructural de la economía ha encontrado en el desarrollo del KF un factor que apuntala las dificultades para la



valorización del capital en su conjunto. Tal valorización encuentra obstáculos en: a) la apropiación desproporcional del valor, sesgada hacia los sectores improductivos; b) la ineficacia en la transmisión de recursos financieros hacia los sectores productivos, fenómeno que permitiría la reconversión de plusvalía en capital; c) la creación de burbujas comerciales, sostenidas en la amplificación del crédito y la ausencia de canales que vinculen ahorro (incluidas inyecciones importantes de liquidez como las remesas) con desarrollo de las FP internas (especialmente medios de producción), lo que en definitiva reproduce en escala ampliada los efectos de la crisis.

El patrón de acumulación neoliberal ha significado el empobrecimiento tendencial de amplios sectores de la población. La tendencia a la proletarización y absorción de la FT, es acompañado por la desvalorización social de la FT a través de la privatización y consecuente encarecimiento de servicios de índole social que antes eran proveídos por el aparato del Estado.

Aunque el empobrecimiento se da más por la influencia del capital productivo (condiciones salariales de la clase trabajadora) y del capital comercial (impacto de los precios sobre las posibilidades de la reproducción material de la sociedad), no es despreciable el efecto mediato que ha tenido el sector financiero sobre fenómenos como el sobredimensionamiento del consumo y el comercio y, por tanto, en el sostenimiento de índices inflacionarios crecientes.

Así mismo, el capital financiero ha restringido el otorgamiento de créditos en sectores estratégicos como el sector agrícola, en donde perdura una alta subutilización de la mano de obra, altos índices de desocupación y tasas de pobreza muy por encima de la media global. La pobreza es más incidente en el caso de las áreas rurales que de las urbanas; si bien las tasas de pobreza han disminuido, reiteradamente se ha señalado que tal indicador está subestimado debido a que sólo se reduce a la dimensión económica (nivel de ingreso), sólo es imputable a nivel de hogar, y no recoge una canasta realista de bienes para la satisfacción mínima de las necesidades materiales de la población trabajadora.

Pese a estas estadísticas, la estimación de la pobreza desde un enfoque multidimensional arroja resultados menos alentadores. Según un estudio de FLACSO-PNUD, la pobreza en el área urbana podría alcanzar hasta un 63% de los hogares, por lo que probablemente una cifra mayor sería el resultado para el área rural. Igualmente sucedería si se amplía la canasta de indicadores considerados pertinentes para medir de forma multidimensional la pobreza, como podría ser el acceso a información, la equidad de género, el acceso a un medio ambiente sano, entre otros

La caída de la tasa de ganancia muestra la escasa competitividad de la economía salvadoreña; tal situación es explicable en tanto que la tecnificación, medida por la composición orgánica del capital, ha tendido a estancarse mientras que la tasa de explotación ha disminuido considerablemente. Respecto a esta situación es importante indicar que, según información de CEPAL, la balanza comercial tecnológica presenta tasas de profundización del déficit de 627.4% y 477.6% en bienes de alto y medio contenido tecnológico, respectivamente.

Por su parte, la tendencia de los salarios, aunada a las condiciones de trabajo de las empresas capitalistas, ha repercutido en el desenvolvimiento de la capacidad productiva del trabajo. La productividad, por el lado de la oferta de trabajo, se ve estancada debido a la limitante objetiva que los bajos salarios y las pésimas condiciones laborales suponen para la reproducción material de la fuerza viva de trabajo. Estos factores determinan que la tasa de explotación y la masa de plusvalía en que aquélla se concreta se hayan reducido en los últimos años.



## LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS EN EL SALVADOR NO ESTÁN PREPARADAS PARA MANEJAR CONTRATOS DE ASOCIO PÚBLICO PRIVADO

**Santiago Humberto Ruiz Granadino**

Los contratos de Asocio Público Privado es una forma de compartir riesgos entre una empresa pública y una privada en la realización de una obra o proyecto. Es una alternativa a los contratos de obra firmados por el gobierno con una empresa privada que ha ganado en un proceso de licitación pública. La diferencia es que para contratar una obra el gobierno necesita tener el dinero disponible para hacer los desembolsos correspondientes y la empresa privada corre todos los riesgos propios de la ejecución de la obra; mientras que en el asocio público Privado, el gobierno entrega la obra o servicio para que sea ejecutada por la empresa privada, utilizando su propio financiamiento y luego cuando ya está terminada dicha empresa cobra a la población por el uso de la obra o el servicio. Un contrato de Asocio Público Privado es una forma de monopolio para realizar una obra, en vez de licitarla públicamente.

En un contrato de Asocio Público Privado la empresa privada hace un estimado de todos los costos que tiene que incurrir, tanto los costos de producción, de transacción (trámites, negociación, etc.) y financieros, tratará de disminuir sus costos de producción haciendo que la institución pública asuma algunas de las tareas del proceso de producción, si eso es posible. Luego, cuando la obra está terminada cobrará una tarifa por el uso de la misma (llámese peaje, precio del servicio, etc.) durante un cierto número de años, de tal manera de cubrir los costos de la obra y obtener una utilidad significativa. Es una forma de concesión de un servicio público por un período de veinte a cuarenta años.

Los beneficios en los que concentró su atención la propaganda para que la Asamblea Legislativa aprobara la ley de Asocio Público Privado, es que se aprovechan las capacidades técnicas organizativas de ambas instituciones, atraer inversión extranjera, aprovechar los recursos naturales del país, acceder a tecnología moderna. Estos beneficios pueden obtenerse si se trata de una empresa privada responsable, dotada de esas cualidades y dispuesta a compartirlas a un costo razonable.

Se trata de una iniciativa conjunta del gobierno de los EEUU y de El Salvador gestada en el marco del acuerdo de Asocio para el Crecimiento, para la provisión de infraestructura y servicios públicos de interés general, cuyas premisas son que el gobierno no cuenta con recursos financieros para emprender obras o proyectos de alto costo (generación de energía eléctrica, modernización del aeropuerto de Comalapa, construcción de carreteras, etc.), que cuenta con la capacidad técnica y organizativa para negociar un contrato que beneficie a ambas partes, que cuenta con instituciones públicas capaces de vigilar y hacer que se cumplan los términos del contrato, así como impedir que la empresa privada contratante abuse de los recursos naturales y de la población usuaria de los servicios.

Representantes del gobierno de EEUU se encargaron de convencer a los diputados indecisos y en el caso específico de la bancada del FMLN ejercieron presión para que se aprobara la ley, poniéndola como condición para que se pueda aprobar la donación y ejecución del segundo proyecto de FOMILENIO, el cual se realizará en el área costera del país.

La Ley de Asocio Público Privado permite que la empresa privada utilice bienes públicos y proporcione servicios públicos cobrando el precio o tarifa correspondiente, el Estado mantendrá la propiedad de los bienes públicos, pero se los entregará temporalmente a la empresa privada para los utilice productivamente y obtenga ganancias. Los contratos de Asocio Público Privado constituye una nueva vía para seguir poniendo en práctica el modelo neoliberal, cuya finalidad principal es favorecer a las grandes empresas y posesionarse de los servicios públicos que puedan generar una ganancia. Es una forma de privatización de la ejecución de los servicios públicos.

Este tipo de leyes nos ponen en una situación de mayor dependencia del exterior, haciendo que las instituciones públicas se pongan al servicio de las grandes empresas internacionales, llegando a posiciones absurdas como el hecho que si





administrativamente una institución pública negocia un contrato de Asocio Público Privado, es enviado a la Asamblea Legislativa para su aprobación y si ésta no lo hace en cierto tiempo o lo deniega, se tiene que pagar a la empresa el 1 % del valor de su aporte, eso significa que si la empresa pretende invertir veinte millones, el gobierno salvadoreño tiene que pagarle doscientos mil dólares de multa por no haber aprobado el contrato. Otra medida absurda es que se obliga a todas las instituciones públicas, incluso a las municipalidades, a diseñar proyectos o identificar servicios que puedan ser prestados bajo la modalidad de asocio público privado. El colmo es que se establece la obligación del Estado de tener un “fondo líquido”, dedicado exclusivamente para los contratistas, financiado por los impuestos de la población salvadoreña.

En las negociaciones de un contrato de Asocio Público Privado no se toma en cuenta el posible desempleo de empleados públicos que se puede causar, los daños al medio ambiente y a los derechos de los consumidores.

Se tienen experiencias de este tipo de socios en países que cuentan con instituciones públicas que garantizan de alguna manera los intereses de la población como el Reino Unido, Canadá, Australia, países europeos, Perú, Uruguay y México, no obstante se conocen experiencias negativas con este tipo de contratos.

Existen formas de Asocio Público Privado que se han hecho en el país con empresas privadas extranjeras, pero los beneficiados han sido las empresas extranjeras; las instituciones públicas con las cuales han firmado contratos para las prestación de servicios no han tenido la capacidad de hacer valer el interés público o de los ciudadanos salvadoreños.

Pueden existir casos de empresas extranjeras que pretendan compartir sus posibles beneficios o ganancias con instituciones públicas salvadoreñas, del gobierno central o local, por diversos motivos filantrópicos, humanitarios, ideológicos o simplemente políticos. Es el caso de

Petróleos de Venezuela que vende los derivados del petróleo a ALBA PETRÓLEO, una empresa creada conjuntamente entre la empresa venezolana y ENEPASA una empresa creada por las municipalidades en manos del FMLN. ALBA PETRÓLEO utiliza una línea de crédito a largo plazo, a una baja tasa de interés, fija el precio y las condiciones del servicio, así como utiliza el dinero obtenido por la venta de los derivados de petróleo para la inversión de proyectos de beneficio para la población (Alba Alimentos, Alba Fertilizantes, Alba Becas, Alba Medicamentos, Tu Financiera, etc.) La diferencia es que Petróleos de Venezuela no es una empresa privada, es una empresa pública, de un país que tiene un gobierno que pretende llevar a la práctica en América Latina los ideales de Simón Bolívar, mediante procesos de integración económica, cultural, social, etc.

Tomando en cuenta estos considerando llegamos a la conclusión que el Sector Público salvadoreño no está en condiciones de negociar, dar seguimiento y exigir que un contrato de asocio público privado sea beneficioso para el país, para la población salvadoreña. Pero ante el hecho que existen varios proyectos que se están elaborando para ejecutarlos en la forma de un asocio público privado, estos deben ser diseñados por las instituciones públicas poniendo su atención en el beneficio social, evaluando seriamente la capacidad de las instituciones públicas para ejecutarlo directamente, la posibilidad de conseguir financiamiento para contratar su construcción o implementación bajo la forma de licitación pública, las características específicas de la obra y por supuesto el tipo de empresa con la cual se pretende asociar.



## LAS CLASES SOCIALES DE EL SALVADOR AL INICIO DEL SIGLO XXI

Santiago Humberto Ruiz Granadino

Las clases sociales se configuran principalmente según las relaciones de producción existentes, por tanto es necesario conocer los cambios que ellas han tenido en las últimas dos décadas.

Es muy importante antes de continuar aclarar el concepto de **Clases Sociales**<sup>279</sup>: Una clase social está constituida por el conjunto de familias que ocupan el mismo lugar en unas relaciones de producción dadas; esto es, se delimita por el modo y proporción en que sus miembros participan de la riqueza o renta social, lo que determina un estilo peculiar de vida que se manifiesta en comportamientos, hábitos, creencias, grados de bienestar y de formación, opciones políticas...; aunque todas las clases sociales tienden a imitar los comportamientos de la clase dominante.

Las relaciones laborales correspondientes a los servicios y el comercio son ahora más importantes, en relación a la agricultura y la industria. Esto es una consecuencia de la dinámica de crecimiento de los sectores económicos durante los últimos veinte años. Esas relaciones de producción más dinámicas están menos relacionadas con la cadena de producción principal, como resultado del uso generalizado de formas de subcontratación en lo relativo a la producción de partes o en la ejecución de distintas funciones productivas y administrativas. Algunas de estas relaciones han venido siendo cada vez más intermediadas por tecnologías de información; es el caso de los call center, servicios de diseño publicitario, auditoría de empresas, etc. Las relaciones laborales ahora son más cortas, como resultado de políticas empresariales de no permitir contratos colectivos, así como firmar contratos de trabajo más cortos para evitar pagar prestaciones laborales.

Las relaciones de producción entre los empresarios se han venido transnacionalizando,

como un efecto de los contratos de franquicias de producción e inversiones conjuntas con inversionistas extranjeros.



Cada vez más se financia la producción de bienes y servicios con el crédito comercial a cargo de los proveedores de productos intermedios y servicios para el proceso productivo. Es el caso de las cadenas de supermercados que pagan a los proveedores de hortalizas a los quince días de haberlas entregado, cuando ellos ya las han vendido. Este es una consecuencia del proceso de eliminar la competencia en el mercado, lo que les permite poner en práctica este tipo de comportamientos oligopsonico<sup>280</sup>.



279

[http://www.profesorenlinea.cl/universalhistoria/Clases\\_sociales.htm](http://www.profesorenlinea.cl/universalhistoria/Clases_sociales.htm)

280 Oligopsonio: es una situación en la cual sólo hay un número muy reducido de compradores en un Mercado,

La creciente intermediación en el envío de remesas y en el pago de los salarios a los trabajadores ha fortalecido a las instituciones financieras, las cuales tienen ahora mayor poder para fijar sus tasas de interés (activas y pasivas) e influir en la dinámica de los otros tipos de empresas utilizando su política de crédito.

Las clases sociales no han tenido transformaciones importantes en las dos últimas décadas, pero sí ha existido un cambio en el poder de cada una de ellas.

**La clase oligárquica emergente<sup>281</sup> ha crecido y se ha fortalecido**, por la incorporación de nuevos empresarios del sector servicio y comercio, así como por el fortalecimiento de las empresas financieras.

**La clase oligárquica histórica<sup>282</sup> se ha debilitado** por la disminución de la importancia del sector agropecuario, por el proceso de oligopolización de las empresas agroindustriales y comercializadoras.



**La clase capitalista no oligárquica<sup>283</sup> se ha debilitado**, por que varios de sus miembros han pasado a formar parte de la clase oligárquica emergente, por el estancamiento económico del país y del mercado nacional.

<sup>281</sup> Formada por propietarios de empresas financieras, de grandes cadenas de almacenes y supermercados, de empresas distribuidoras de automóviles, de restaurantes de lujo, de industrias relativamente grandes y modernas)

<sup>282</sup> Grandes propietarios de fincas de café, de ingenios azucareros y de cultivos de caña de azúcar

<sup>283</sup> Propietarios de industrias grandes y medianas, así como de empresas medianas dedicadas al comercio y servicios

**La clase media urbana se ha debilitado** como consecuencia del estancamiento económico, la falta de oportunidades de trabajo, por la emigración y el consumismo.

**La clase migrante que vive y trabaja en el exterior<sup>284</sup> se ha fortalecido** debido a la migración, el aprovechamiento de oportunidades de educación en el exterior.

**La clase campesina media<sup>285</sup> se ha fortalecido** por efecto de las remesas, y por su mayor incorporación en las actividades comerciales.



**La clase trabajadora manual asalariada de la ciudad ha crecido** con el crecimiento del sector comercial y servicios, por la migración campo – ciudad y por el mejoramiento del nivel educativo de la población, pero se ha debilitado económicamente por el estancamiento de los salarios monetarios.

**La clase marginal urbana se ha fortalecido** por efecto de la mayor delincuencia, su alianza con el narcotráfico y el crimen organizado, así como por la falta de oportunidades en el sector formal de la economía.

**La clase campesina semi asalariada<sup>286</sup> se ha debilitado** por el poco dinamismo del sector agropecuario, la emigración, la incorporación a la clase marginal urbana que vive en el área rural, las remesas familiares y la dignificación de los trabajadores del campo.

<sup>284</sup> Principalmente trabajadores calificados y por cuenta propia

<sup>285</sup> Propietarios de tierras medianas y pequeños

<sup>286</sup> Trabajadores del campo con cultivos de subsistencia y que trabajan como asalariados por temporada.,

## X CONFERENCIA INTERNACIONAL “EL COOPERATIVISMO FINANCIERO PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA DEL TERRITORIO”

Luz Idalia Zelada<sup>287</sup>

Los días viernes 13 y sábado 14 de septiembre tuve el honor de asistir a la X conferencia Internacional organizada por FEDECACES, denominada “El Cooperativismo Financiero para la Reactivación Económica del Territorio”, desarrollada en el Hotel Decamerón Salinitas de Sonsonate. La conferencia se desarrolló en 3 módulos: Módulo I: Política Económica anticrisis, territorio y servicios desde el sector público; Módulo II: Rol del Sistema cooperativo financiero en el territorio, desde la academia y actores locales.; Módulo III: Alcance del Séptimo principio: ¿Proyección Social?, ¿Compromiso con la comunidad? o ¿Responsabilidad Social?

FEDECACES es una federación de cooperativas de ahorro y crédito que engloba a 31 cooperativas de El Salvador; a dicho evento asistieron representantes de todas las cooperativas afiliadas; así como representantes de organizaciones vinculadas al quehacer económico y cooperativo, representantes de universidades y ONGs; también se tuvo presencia de comitivas de la región como Honduras y Guatemala.

Se destacó el rol de las cooperativas como instituciones financieras que se diferencian de la banca tradicional; ya que practican finanzas éticas, donde no buscan como fin último el lucro; aunque si la rentabilidad, a través de proveer una variedad de servicios con acceso a la mayoría de la población, que muchas veces se caracterizan por ser sujetos excluidos del sistema financiero tradicional, se subrayó que éste sistema cooperativo ha demostrado ser moderno y eficiente prueba de ello es la diversidad de servicios que prestan, (ahorro, préstamos, pago de servicios, envío de remesas, pago de remesas, pago de subsidios y otras ayudas estatales, seguros, etc.), así como la tecnología con que operan, ya que a través de un mecanismo llamado Reactiva, las 31 cooperativas se encuentran en red y también sus sucursales y permiten al usuario hacer transacciones aunque pertenezca a otra cooperativa.

Por otro lado se puso de relieve el crecimiento que las cooperativas están teniendo; según cálculos de FEDECACES la membresía crece un 8% anual; así mismo el monto de operaciones totales que se estima que aumenta 26.3% anual.



Este comportamiento se puede constatar en cooperativas en concreto que están teniendo éxito por encima del promedio, como ACACYPAC que es la cooperativa que tiene mayor número de sucursales (10 sucursales) y la mayor cantidad de membresía (17,000 asociados) y actualmente realizan más de 1 millón de operaciones al año (ahorro, préstamos, remesas, etc.); otro caso emblemático es ACOPACC de R.L, la que desde el 2008 a la fecha ha puesto en funcionamiento una agencia por año.

Otro punto que se destacó en esta conferencia internacional es la solidez de las finanzas cooperativas; en el año 2008 en que se desató la crisis financiera mundial, se esperaba que las finanzas cooperativas fueran afectadas severamente; sin embargo, durante lo más fuerte de la crisis las cooperativas se mantuvieron desarrollando sus servicios normalmente y continuaron creciendo; lo cual es un punto a destacar; en parte debido a las estrategias que FEDECACES impulsó durante este período.

<sup>287</sup> Licenciada en Economía Auxiliar de Investigación del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE)



Es evidente que tal como lo manifestaron los expositores, la crisis no ha terminado, comenzó en 2008, ahora nos encontramos en una fase de recesión y estancamiento a nivel mundial.

También es importante destacar que en pleno apogeo de la crisis económica mundial FEDECACES lanzó su estrategia de expansión; impulsando a las cooperativas a que abrieran nuevas sucursales, instando a más personas a afiliarse y eso a través de distintos mecanismos; por ejemplo lanzó una gran campaña de imagen y posicionamiento de marca, prueba de ello es la estandarización de sus colores, logotipos y lineamientos; así mismo se ha trabajado en una campaña de promoción utilizando recursos como: cope móviles (vehículos identificados con el logo de FEDECACES), vallas publicitarias, mayor acercamiento a la gente, a través de llegar a municipios recónditos del país, donde no existía presencia de ninguna institución financiera bancaria o cooperativa.

Otra estrategia de expansión que implementó FEDECACES es la presencia en zonas urbanas; dando cobertura a los principales centros comerciales de la zona metropolitana de San Salvador; así al 2013 FEDECACES cuenta con 96 agencias; 37 de ellas de reciente creación (instaladas en el período 2008-2012).

Se destacó el rol de las cooperativas como instituciones territoriales, que a diferencia de la banca comercial e internacional, que son instituciones que están de paso en los territorios y que no buscan identificarse con la gente, ni satisfacer las verdaderas necesidades de las personas. A diferencia de las cooperativas que son instituciones “enraizadas” en los territorios, que tienen un acercamiento con la gente, ya que “su desarrollo está vinculado al desarrollo de las dinámicas económicas, sociales y políticas de los territorios”.

Se les calificó como instituciones que buscan propiciar la “inclusión financiera de las personas” en la medida que son instituciones que ofrecen servicios financieros para gente que normalmente se encuentran excluidos del sistema financiero tradicional.

En este marco se invitó a unos alcaldes de municipios que tradicionalmente habían sido excluidos de los servicios de la banca para que comentaran su experiencia de cómo las cooperativas del sistema FEDECACES se instalaron en sus territorios; así se tuvo a la alcaldesa de El Pajonal, municipio ubicado en la zona rural de Santa Ana y al alcalde de Panchimalco, municipio ubicado en la zona rural sur de San Salvador. En el caso de El Pajonal se narró la experiencia de cómo los pobladores tenían que recorrer una gran distancia para ir a pagar los recibos de agua y luz en la ciudad de Santa Ana, lo cual les incrementaba sus costos y los hacía incurrir en pérdidas de tiempo; porque no existía ninguna institución financiera en su municipio donde poder realizar estas transacciones; por lo que FEDECACES dentro de su estrategia de expansión e identificación de territorios con potencialidad para el desarrollo cooperativo; inició el trabajo necesario para fundar la cooperativa en coordinación con la alcaldía del municipio donde se instaló una pequeña oficina con que dio inicio la cooperativa; ésta misma situación se replicó en el municipio de Panchimalco donde no se tenía presencia de ninguna institución financiera formal; por lo que FEDECACES en trabajo conjunto con la alcaldía pudieron instalar la oficina de la cooperativa proporcionando servicios que se espera faciliten y mejoren las condiciones de vida de sus usuarios.

Finalmente se cerró la conferencia abordando el tema del riesgo, la importancia de contar con un sistema integral de riesgos y la gestión de riesgos responsables; se hizo hincapié en que éste es un tema de vital importancia porque de ello depende la sobrevivencia del sistema financiero cooperativo como tal; de mantener controladas las finanzas, mantener un orden y un equilibrio que permita alcanzar los objetivos del sistema cooperativo, lograr un crecimiento, desarrollo y expansión y así evitar cualquier anomalías en el ejercicio de las finanzas cooperativas.



## RESEÑA DEL PRIMER SIMPOSIO SOBRE INVESTIGACIÓN APLICADA Y BUENAS PRÁCTICAS EN LA RELACIÓN UNIVERSIDAD EMPRESA

Este evento fue organizado por el Instituto de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Universidad Francisco Gavidia, dirigido por Oscar Picardo Joao, asistieron aproximadamente 100 personas, la mayoría estudiantes.

### **a) “Experiencia en la Competencia Nacional de Emprendedores del Futuro 2013”, Mario Morataya. Miembro del equipo Lunch Bar**

El Instituto de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Universidad Francisco Gavidia se creó a mediados de los años noventa para darle mayor empuje a la actividad científica; el cual junto con el Comité Científico Empresarial<sup>288</sup>, pretenden aumentar la calidad de instituciones científicas, disponibilidad de científicos e ingenieros, patentes, entre otros aspectos.. El Instituto busca modificar el patrón de la ruta científica por medio de una vinculación entre lo científico y lo empresarial, promover y acompañar iniciativas, políticas, programas y proyectos académicos empresariales para el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación que mejoren la productividad y competitividad de El Salvador.



<sup>288</sup> Dedicado a deliberar, discutir y dialogar aspectos como la pertinencia y relevancia de la investigación, vinculación universidad empresa, así como ciencia al servicio de la docencia y del desarrollo productivo

### **Miguel Medardo López y López<sup>289</sup>**

El Programa de Jóvenes Talentos en Tecnología de la Información y de las Comunicaciones (TIC) es un nuevo espacio académico que busca profundizar las competencias de los jóvenes excepcionales e inducirlos al mundo universitario, fortaleciendo el Liderazgo, innovación, emprendedurismo, el idioma inglés y los conocimientos, capacidades y competencias en el campo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

La Universidad Francisco Gavidia (UFG). Busca identificar a los jóvenes más talentosos en el área de las TIC que estudian 1º, 2º o 3er año de Bachillerato a nivel nacional, en centros educativos del sector público y privado, para aportarles una formación especializada en las áreas de Multimedia, Redes, Programación, Automatización, entre otros que les sirvan para: Continuar sus estudios universitarios, desarrollar microempresas en el sector de las TIC u obtener competencias para el empleo calificado.

Cada vez más la sociedad de la información y la economía del conocimiento, nos impulsan al desarrollo de competencias centradas en las TIC, es por eso que educar, formar, capacitar y proyectar a los niños y jóvenes para transformar El Salvador, por medio de programas como “Programa de Jóvenes Talentos en TIC”, impactarían positivamente en la productividad y competitividad, así podríamos imaginarnos un país distinto, sin pobreza y exclusión.

El Proyecto Lunch Bar es uno de los 12 finalistas de la primera Competencia Nacional de Emprendedores del Futuro, es un servicio de comida rápida y a domicilio cuyo concepto nace en Estados Unidos y llega a nuestro país mediante la iniciativa de 3 jóvenes estudiantes de diferentes universidades del país. El equipo está formado por: Omar Monterrosa, Mario Morataya y Carla Tóchez, uno de los grupos más fuertes de la competencia.

<sup>289</sup> Licenciado en Administración de Empresas, Auxiliar de investigación en el Instituto de Investigaciones Económicas



Expresó como ésta competencia les ha servido para formarse académica y personalmente a base de esfuerzo, responsabilidad y trabajo en equipo, así mismo definió su proyecto como uno de los más ambiciosos de la competencia e instó a los estudiantes del público a luchar por las ideas y sobre todo creer en la creatividad que cada uno tenemos dentro.

**b) “La investigación aplicada y las buenas prácticas en la relación universidad empresa.” José Armando Flores, Ministro de Economía**

Este evento es necesario para potenciar la competitividad y el desarrollo del país y cerrar filas entre el gobierno, empresa y universidad, nos permite colocar a discusión la idea que el país necesita para que se pueda destinar más recurso al desarrollo natural de la creación de conocimiento y sintonía con el sector privado en donde sus efectos puede brindar un mayor impacto; en el tema de la investigación aplicada mucho se ha hablado que los países desarrollados tiene el conocimiento existentes, el ya conocido, el ya descubierto, el ya desarrollado, no tiene en nuestro ámbito la protección adecuada, como por ejemplo el de las patentes, sería una excelente línea de trabajo para proteger la generación de conocimiento desde nuestro países, con esta idea en mente es importante determinar y conocer a qué desafíos nos enfrentamos, cual es nuestro brecha y cuál es la problemática a solucionar, o el proyecto a emprender en función de sus oportunidades, en el siglo de la colectividad y de la hiper vinculación, es importante conocer qué se está investigando en la región y el mundo, a fin que los investigadores , las investigaciones y las aportaciones de conocimiento de las instituciones de educación superior en El Salvador aporten elementos nuevos, y que no estén profundizando en fenómenos que ya han sido desarrollados por otros centros de pensamientos; en este mismo sentido el conocer el estado del arte nacional e internacional tiene relevancia, contribuyendo a la idea de intervenir para poner valor agregado, se entiende que dicha aplicación debe tener un destino específico en el sector productivo nacional independiente del campo, es de relevancia conocer el tema del costo de oportunidad y de los escasos recursos que nuestra economía posee, hay que recordar que la inversión de investigación y desarrollo de las instituciones de educación

superior para el año 2011 era de aproximadamente setecientos mil dólares, con lo cual se debe hacer un esfuerzo en conjunto para invertir en investigaciones que permita una vinculación directa con las necesidades en innovaciones y tecnologías del sector privado, falta mucho que recorrer las investigaciones de las universidades deben revisarse, y revisarse con énfasis en aquellos espacios que existen ventajas comparativas relativas de productos.

Para poder tener un mejor país debe haber una vinculación entre las universidad, gobierno y empresa y existir más eventos como este, para conocer las ideas y exponerlas y así tener un entendimiento en conjunto; cuales son los profesionales que más salen de las universidades en el país; son abogados, licenciados, economistas, sociólogos, y comparando con los profesionales que son más demandados o salen graduados en países como Taiwán los cuales son ingenieros.

El gobierno está trabajando de la mano más con el sector académico, y por eso es importante realizar este tipo de eventos para unir más las ideas y sacar adelante al país, con un alianza universidad empresa, el gobierno ha impulsado programas como (FONDEPRO) Fondo Financiero Destinado a otorgar cofinanciamiento no reembolsable a la MYPIME, a fin de fortalecer su competitividad; Centros de Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE), el cual es fruto de esta alianza, entre gobierno empresa estos centro han sido colocados en 11 lugares del país; para acercar el servicio de ayuda a las pequeñas empresa, el aporte de las universidades ha sido fundamental para este proyecto.

Las empresas y universidades deben acercarse con el gobierno para aprovechar los programas que se tienen y así poder construir una fuerte alianza y sacar adelante el país, realizando estudios con respecto a la tecnología para que las empresa puedan seguir creciendo, y así fortalecer la innovación el cual es uno de los pilares más importantes junto con la protección de los inversionistas y la sofisticación de los servicios financieros para la industria del país.



### c) Competencia Nacional de Emprendedores del Futuro 2013

La Embajada de los Estados Unidos y la Universidad Tecnológica de El Salvador presentaron en febrero del presente año el concurso, denominado **Emprendedores del futuro**, que busca incentivar el espíritu emprendedor y la creación de planes de negocios entre estudiantes activos de universidades, institutos tecnológicos y Megatec de todo el país.



La presentación del proyecto y la posterior firma del convenio estuvo a cargo de Mari Carmen Aponte, Embajadora de los Estados Unidos, y el Rector de la Universidad Tecnológica (UTEC), ingeniero Nelson Zárate Sánchez.

El concurso arranco formalmente con la firma de la carta convenio para la coordinación de la competencia entre la embajada de los Estados Unidos y la UTEC, ante la presencia de rectores de universidades y directores de institutos tecnológicos y Megatec, quienes fueron informados sobre los detalles del concurso e instados a promover la participación de sus estudiantes.

El lanzamiento oficial del concurso al público fue el 4 de abril. A partir de esa fecha y hasta el día 30 de ese mes, los jóvenes universitarios pudieron inscribir sus proyectos en el sitio web del concurso. Los equipos debían estar integrados por tres participantes, los cuales podían pertenecer o no a la misma institución educativa, previo a ingresar a un proceso de selección y capacitación para la elaboración de sus planes de negocios y participación en una feria, en un proceso mediante el cual se seleccionaron los mejores proyectos.

Alrededor de 200 equipos se inscribieron, por lo cual los organizadores decidieron llevar a cabo un reality show en las redes sociales de Facebook, Youtube y Twitter con el fin de seleccionar únicamente los 60 mejores equipos para que siguieran en la competencia; para ello se seleccionó el jurado quienes atendiendo ciertos criterios en una intensa jornada el pasado 23 de Mayo revisaron idea por idea hasta determinar las mejores y las que tenían más futuro. Entonces la tarde del 23 de Mayo cada equipo debía estar pendiente de las redes sociales oficiales de la competencia pues al enterarse de que seguían en competencia debían subir una fotografía grupal que sería publicada en las diferentes redes para asegurar que seguían en competencia, de lo contrario se tomaría como abandono de la competencia.

Los equipos que aún continuaban en la competencia fueron convocados para que el día 25 de del mismo recibieran capacitaciones sobre el diseño del Plan de Negocios por expertos en el tema, luego entre el 8 y 10 de Agosto los equipos defendieron su idea ante el jurado quedando únicamente 25 equipos participante en competencia, ya en el mes de Septiembre se llevó a cabo la siguiente etapa en la que las ideas de negocio participantes fueron expuestas y defendidas ante un jurado especializado el día 13 de dicho mes en Plaza Mundo contando con la asistencia de alrededor de 10 mil personas. En dicho evento cada equipo montó un están con prototipos de su producto o servicio y someterse a las evaluaciones tanto de los organizadores y jurado así como del público visitante.





Los criterios de evaluación tomados en cuenta en esta etapa fueron los siguientes:

- Factibilidad comercial de la idea de negocio.
- Factibilidad técnica de la idea de negocio.
- Factibilidad financiera económica de la idea de negocio.
- Superar deficiencias en la construcción del Plan de Negocios.

De este proceso de depuración solamente quedaron 12 equipos finalistas los cuales se siguieron preparando recibiendo cursos de inglés y técnicas de negocios para poder conseguir uno de los tres lugares que otorgan mayores capacitaciones (por universidades extranjeras) y lo más importante el capital semilla para echar a andar el proyecto.

“Quiero animar a todos los chicos y chicas de este concurso seguir con sus ideas de negocios empresariales. Todos creemos en ustedes y estamos orgullosos de lo que han logrado a través de este programa”, finalizó la Embajadora de los Estados Unidos.

Posteriormente al Simposio, obtuvimos más información sobre esta competencia. La etapa final tenía los siguientes elementos: votación por redes sociales, diseño de un documento escrito del plan de negocio, presentación y defensa final y formal del proyecto. Los criterios finales de la evaluación fueron: impacto social 25%, impacto económico 25%, impacto medio ambiental 25%, votación en línea (Redes sociales) 25%. El 6 de noviembre, la embajada de los Estados Unidos, junto con la Universidad Tecnológica de El Salvador, dio por finalizada la competencia, los primeros tres lugares fueron premiados con capital semilla que suma un total de \$10,000 mil dólares, más una computadora personal para cada uno de los integrantes de los equipos. Los doce equipos, compuestos por 31 jóvenes salvadoreños, se hicieron acreedores a una capacitación con una institución educativa norteamericana, sobre emprendedurismo. Así mismo recibirán una beca para estudiar el idioma inglés en la escuela de idiomas de la Universidad Tecnológica.

- El primer lugar, equivalente a \$ 6,000.00 de capital semilla, lo obtuvo el grupo Choco Legout, compuesto por Yurico Bermúdez, Zoila Clavel, Cecilia Mejía, estudiantes de la Universidad Tecnológica. Esta es una empresa dedicada a la producción y comercialización de chocolate en tablilla e instantáneo para diabéticos.
- Los \$2,500.00 del segundo lugar fueron para el grupo Lunch Bar, compuesto por Omar Monterrosa, Mario Morataya y Carla Tóchez, estudiantes de la Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” y de la Universidad Francisco Gavidia. Estos chicos están dedicados a la gastronomía a nivel nacional, bajo un concepto “todo sobre ruedas”, que pretende alcanzar distintos mercados empresariales y turísticos.
- El tercer lugar con \$1,500.00 fue para el grupo Arpel de El Salvador, compuesto por Andrea López, Fátima Arévalo, y Marjorie Pérez, alumnas de la Universidad Dr. José Matías Delgado. Estas jóvenes buscan realizar la fabricación, exportación, y comercialización a nivel nacional de siropes a base de frutas tropicales para la preparación de cócteles con o sin alcohol y de frozen.

#### d) La Manufactura aditiva (Nanotecnología)

La manufactura aditiva es el nombre que se le da al proceso de agregar o unir materiales, usualmente capa por capa para crear objetos a partir de modelos hechos por computadora ejemplo en el programa CAD.

La nanotecnología, ciencia que utiliza pequeños trozos de materia, que miden la millonésima parte de un milímetro, ha registrado importantes avances en las últimas dos décadas impulsada por el desarrollo de numerosas investigaciones. Estos adelantos han permitido que en la actualidad, mediante la manipulación de las partículas, se puedan producir materiales y herramientas poco costosas con propiedades únicas, lo que ha expandido la utilización de la nanotecnología a distintos campos como la industria.



Esta tecnología genera mejoras significativas a la competitividad productiva y desarrollo tecnológico, en la industria local la mayoría de empresas no piensan en utilizar este tipo de tecnología, primero porque no la conocen y segundo tienen el prejuicio que es extremadamente costosa, no así en los beneficios futuros que traería a la empresa y el país, por lo que se crea la incógnita ¿Vale la pena correr el riesgo?, a pesar de que no existen investigaciones sobre el impacto de la nanotecnología en la economía local, se sabe que en otros países donde la están practicando desde hace un tiempo, las ventas de las empresas industriales mejoran.



En nuestro país se inculca a los estudiantes a desarrollar proyectos sobre nano tecnología sin embargo no se les apoya económicamente, aun así existen proyectos avanzados sobre nanotecnología específicamente en el área de impresión, con los cuales se pretende convencer a las empresas en el uso de esta

**e) La obtención de aceite de Recino (Castor OIL)**

El objetivo es impulsar la tecnología agro industrial como alternativa para la agricultura que en corto plazo represente nuevas fuentes de empleo e ingresos para los agricultores salvadoreños.

El proceso comenzó con la investigación en semillas híbridas y se encontró la de la planta de Higuierilla, después se realizó el proceso de siembra y extracción, la cual se llevó a cabo en un terreno donde se cosechaba maíz, el proceso consiste en sembrar la higuierilla cuando la planta de maíz se está doblando, realizando una

producción escalonada con el maíz, una de las ventajas es que para cortar y extraer el aceite de la semilla no es necesario que el fruto este en un punto de madurez, el cortado y el sacado de la semilla es fácil ya que es una planta frágil, para extraer el aceite se hace por medio de una maquina la cual fue donada al CENTA directamente para este proyecto, con el objetivo que la tecnología agroindustrial garantizara la calidad internacional del aceite, los residuos de la extracción del aceite quedan en forma de harina y se procesan para convertirla en abono, después se desarrolló un modelo de mercado para la comercialización interna y exportación del producto en sus diferentes usos ya sea abono para el cultivo, aceite comestible y para uso industrial.



El aceite de recino tiene propiedades fisicoquímicas especiales, su viscosidad es alta y puede conservar esta propiedad en diferentes condiciones de temperaturas críticas tanto altas como bajas, su estructura química le da versatilidad en sus aplicaciones como materia prima para industrias especializadas. Como abono orgánico húmico y nitrogenado principalmente para los cultivos: hortícolas, ornamentales y frutales, posee además, propiedades, insecticidas naturales que destruyen larvas e insectos nocivos en el suelo.

**f) Industrias La Constancia: Dinamizadora de la economía de El Salvador**

Industria La Constancia (ILC), realizo un estudio con la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN), con el objetivo de medir como ILC,

beneficia a la sociedad salvadoreña y cómo contribuye en la economía del país, el estudio se realizó por medio de tres elementos:

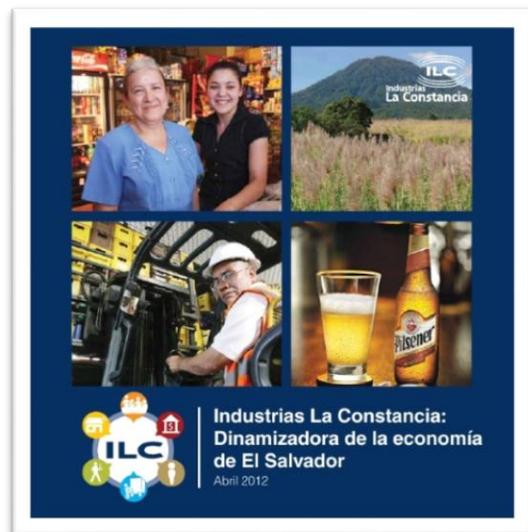
- Crecimiento compartido
- Promover el desarrollo de las comunidades donde se trabaja
- Uso eficiente de los recursos naturales

Sam Miller es una compañía a nivel internacional la cual está haciendo estudios en los países donde tiene relación para determinar cuál es la aportación de las compañías a la sociedades, pero en El Salvador encontraron una diferencia, los estudios que realiza Sam Miller en otros países los hacen una compañía consultora de gran prestigio, y en El Salvador se dio la oportunidad de realizar esta investigación con instituciones educativas, se recibieron tres propuestas y se decidieron en hacer este estudio con la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESSEN); la base para hacer esta investigación fue la matriz insumo producto que publica el Banco Central de Reserva, es un instrumento adecuado para medir si la Industria La Constancia crece como también crecería la economía y si beneficiaría a la sociedades, ya que ahí muestra todas las ramas del consumo y como se realiza dicho consumo, se trabajó con una matriz simplificada de tres sectores para medir tres impactos.



Cuenta con 1,653 trabajadores aproximadamente; este dato tiene gran impacto ya que es una cantidad considerable en comparación con empresas de la misma clasificación pero el impacto no es solo en los empleados directos si no también trae un impacto indirecto, ejemplo

cuando se compra a un proveedor, se le pagan por el producto y así el proveedor le paga a sus trabajadores y le pagan a sus propios proveedores; y este impacto que se genera por los ingresos va a parar a los bolsillos de las familias salvadoreñas. El total de empleos que se generó es un aproximado de 63 mil trabajadores, que equivale el 2.5% de la población económicamente activa en el país. Cuando se genera un empleo más en Industria la Constancia, la economía nacional genera casi 19 empleos. Aporta el 1% del PIB, Para el año 2010, los impuestos pagados por ILC al Estado era aproximadamente el 2% del total recaudado por el gobierno. Considerando los tres impactos que se mencionó antes, se llega a un multiplicador del PIB del 4.8%, el cual significa que si la producción de La Constancia aumenta en un millón de dólares, aumenta el PIB de El Salvador en 4.8%.



La Industria la Constancia viendo lo importante que es su cadena de valor, ha impulsado junto con el Banco Agrícola y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), una línea de crédito para poder impulsar la economía de El Salvador; así como también imparte clases para ayudar a las personas a mejorar sus finanzas, controlar sus pequeños negocios y ser líderes emprendedores en sus comunidades.

### g) Apreciación personal

El Simposio fue un encuentro de suma importancia para la sociedad en general, pues se reúnen los componentes activos e influyentes en

el desarrollo económico nacional; el Gobierno, la empresa privada y las universidades, son pilares fundamentales en el proceso de inclusión y desarrollo. De ahí la importancia que los tres trabajen de forma ordenada y coordinada con una visión a largo plazo.

La encuesta de innovación empresarial en el sector industrial, dio como resultado que aproximadamente el 37% de las empresas están involucradas con la innovación y el desarrollo tecnológico, en su mayoría están clasificadas como grandes empresas. El beneficio principal de las universidades al vincularse con la empresa, es la formación integral de los profesionales, los estudiantes que tienen acceso a su primer empleo por pasantías o bolsa de trabajo, saben que eso permite que el estudiante crezca y cuando salga de la universidad tenga un trabajo fijo y bien remunerado. Las universidades deben ser las pioneras en demandar responsabilidades y compromiso a los jóvenes para que con el aprendizaje de las experiencias de profesionales en cada rama de las ciencias económicas, sociales, naturales, políticas etc. crezcan y profundicen en la teoría y práctica, y que posteriormente puedan ser aplicadas en el ámbito laboral.



Hay una necesidad de acercar el conocimiento a las empresas y las empresas a las universidades, para hacer realidad una visión de desarrollo, ya que según estudios realizados el 67% de las empresas no tiene vínculos con las universidades.

El PIB per cápita de El Salvador es muy bajo en comparación de otro país centroamericano como Costa Rica, en estos momentos acercarnos al PIB per cápita que tiene Costa Rica nos tomaría 15

años y si quisiéramos acercarnos a un país de renta media alta nos tomaría 75 años, si se vincula universidad empresa este tiempo podría acortarse considerablemente si aprovechamos los beneficios mutuos.

La empresa privada juega un papel importante en la economía del país, ésta podría mejorar si realizara estudios en conjunto con las universidades llegando así a explotar las ideas de los estudiantes, como lo sucedido en la competencia anual de emprendedores del futuro. Es una idea muy interesante para incentivar a todos los estudiantes de las diversas universidades a emprender un negocio. La industria no tiene idea de lo que se está investigando en los campos científicos y tecnológicos, si lo supieran es seguro que invertirían en la investigación y la adquisición de conocimiento. Las universidades realizan investigaciones que contribuyen al desarrollo de conocimientos, los cuales posiblemente son deseados por los empresarios para fortalecer su negocio.



Es importante incentivar al gobierno a crear programas como PROINNOVA credo por FUSADES para desarrollar la capacidad innovativa de las empresas y fortalecer la formación académica.

Tomar la decisión de realizar nuevos estudios y cambiar los modelos de investigación es una decisión riesgosa, la cual nos lleva a salir de lo común y deshacerse de investigaciones que no son relevantes, los proyectos de nano tecnología y la obtención de aceite de Recino, son resultado de realizar nuevos estudios con nuevos modelos de investigación.

## LA TRAYECTORIA TECNOLÓGICA DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA

**Miguel Medardo López y López**

Gerardo Vera Muñoz y María Antonia Monserrat Vera Muñoz. Autores de la Asociación Argentina de Historia Económica; Realizaron el trabajo de analizar la trayectoria tecnológica de la industria textil de México, la cual se inició con una investigación documental que les permitió elaborar una explicación más exhaustiva de la trayectoria, desde los años cuarenta del siglo pasado hasta los primeros años del siglo XXI, tomando como referencia la propuesta de Dosi (1982) la cual se centra en el paradigma tecnológico y la propuesta de Pérez (1986) que sugiere el concepto de paradigma tecno económico.

Durante la revisión documental se encontraron con que explicar la dinámica del cambio tecnológico que ocurre en una empresa, sector o industria a lo largo de un periodo de tiempo no es sencillo, algunos autores como Carlota Pérez, Giovanni Dosi, Freeman, Rosenborg, Nelson y Winer, se ocuparon de demostrar que el cambio tecnológico ha sido mucho más importante que el aumento en la oferta de capital y en los insumos de trabajo. Sugiriendo la noción de trayectoria tecnológica, Dosi define trayectoria tecnológica como el patrón de actividad normal de resolución de problemas sobre la base del paradigma tecnológico, la forma como las empresas han realizado sus actividades en el pasado, los conocimientos y capacidades acumuladas, el mercadeo y el comportamiento del entorno económico. Después Pérez articulando los modelos técnico y organizativo propone llamar paradigma Tecno económico definiéndolo como un conjunto de principios de sentido común que sirven para orientar la toma de decisiones hacia la máxima eficiencia y eficacia de las actividades.

### LA INDUSTRIA TEXTIL

La industria textil en México ha sido parte y testigo de diferentes acontecimientos en el entorno económico, político y social, los cuales han influido sobre su comportamiento y han dado lugar a un camino complejo y de altibajos.

La industria textil mexicana tuvo una época de apogeo en la segunda mitad de la década de 1930, donde se fortaleció el mercado interno gracias al incremento de los ingresos de la población lo cual influyó a que aumentara la demanda de los productos textiles, se adoptó una política proteccionista que aumento los impuestos a la importación de los artículos textiles, logrando que en 1940 la industria textil empleara más trabajadores y aportara más a la producción manufacturera. La segunda guerra mundial favoreció la industria textil en México, ya que al no tener competidores internos y externos vivió una etapa de crecimiento, sustentada en el aprovechamiento de la capacidad instalada, el incremento de la jornada de trabajo y los bajos salarios etc. después de terminada la segunda guerra mundial la situación cambió drásticamente, surgió la competencia de otros países, la disminución de los salarios tuvo una contracción en el mercado interno, además empezó a mostrar debilidades producto de la falta de modernización de la planta productiva, los bajos niveles de productividad, los altos costos de producción y el tamaño de las plantas.



En la segunda mitad de 1940 iniciaron importantes cambios derivados de la industria química ya que se empezó a producir fibras químicas lo que dio lugar a que grandes empresas de capital extranjero se establecieran en México, además se empezó a desarrollar otras ramas (fabricación de tejidos y artículos de punto e hilado, y tejido de otras fibras blandas)



diferentes a las que utilizaban el algodón como materia prima. Dentro de las empresas de hilados y tejidos de fibras blandas se dieron grandes transformaciones ya que el trabajo con las fibras sintéticas hacía que el proceso productivo se simplificó en gran manera y logró niveles de eficiencia que parecían inalcanzables. En la década de los 1950 la industria textil y del vestido en términos relativos a la economía y la industria manufacturera, perdió mucha importancia bajando significativamente su porcentaje de aportación, para la década de 1960 la importancia de la industria textil siguió decayendo en su porcentaje de aportación y las industrias que producían bienes intermedios, bienes durables y de capital aumentaron su aportación. Para poder ayudar a la industria textil de vestido, el Banco de México y Nafinsa, crearon un proyecto de modernización, el cual consistía en la fusión de diversos establecimientos y creación de grandes instalaciones, la renovación del equipo tecnológico considerado moderno en su época.

En los años de 1970 se intentó reestructurar la industria textil y del vestido, sin embargo el peso de ésta industria en el sector manufacturero siguió disminuyendo, llegando a ser la menor presencia en el sector manufacturero, debido a que otras industrias ganaron presencia en el mercado y los problemas internos que tiene la industria. A pesar de la recuperación experimentada en términos generales el número de empresas, el personal ocupado y el capital invertido disminuyó.

Sin embargo las nuevas fibras químicas elevaron su producción tres veces en este periodo, producción que se encuentra concentrada en unas cuantas empresas, destacando: Akra, Nylon de México, Fibras Químicas del Grupo Cydsa, Celanese, Fisisa, Kimex, Industrias Polifil y Plásticos Industriales. A partir de ese momento se dice que surgió “Las fibras Químicas” como nuevo paradigma.

En este periodo se dio otro intento por reanimar a la débil industria textil, por medio de un proyecto impulsado por el Banco de México y el gobierno mexicano, el cual consistía en modernizar la industria textil, proponiendo impulsar la investigación tecnológica con el objetivo de desarrollar tecnología que respondiera a las condiciones del país. No obstante ninguno de los proyectos antes mencionados cumplió su objetivo, una de las posibles causas podría ser que tales

proyectos no respondieron a las necesidades reales de la industria textil, así como también la incapacidad de convencer a los empresarios de la importancia que tenía la modernización en todos los sentidos, por ende se dificultó establecer una relación armónica con el estado.

En 1974 entro el acuerdo Multifibras (AMF), el cual surgió en la llamada segunda migración en el suministro de la industria textil y del vestido desde Japón hacia los tres grandes fabricantes asiáticos de indumentaria: Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, permitiendo a este grupo a dominar las exportaciones mundiales textiles y de prendas de vestir. En las décadas de 1970 y 1980 el acuerdo permitiría a los países importadores, en particular a Estados Unidos, Canadá y a los países que conforman la Unión Europea, negociar e imponer unilateralmente cuotas contra las importaciones de productos textiles y de confección provenientes de los países en vías de desarrollo. Este acuerdo no tuvo efectos inmediatos ya que la producción estaba destinada al mercado interno, pero sirvió para darse cuenta de la necesidad de desarrollar su capacidad empresarial que promoviera el desarrollo de innovaciones tanto tecnológicas como organizacionales que permitieran al sector textil competir en un nuevo escenario empresarial. Mientras tanto de manera paralela se daría una nueva innovación tecnológica en el campo de los textiles específicamente en las fibras no celulósicas, aquellas cuya materia prima es el petróleo, la cual tiene la cualidad de ser más susceptible para texturizarse y mezclarse. Ejemplo de esta nueva fibra el nylon y el poliéster.

En los años 1980-2000 los acontecimientos ocurridos vendrían a ser más trascendentes para la Cadena de Fibras-Textiles y Vestidos, dentro del ámbito nacional las crisis económicas recurrentes y la globalización conducirían al gobierno a adoptar el modelo neoliberal, eje por el cual se fueron diseñando las diferentes estrategias y políticas públicas concernientes al desarrollo económico, político y social del país y bajo la idea de que el gran motor del cambio sería: la apertura al exterior, la desregularización de la economía, la privatización, la promoción de la competencia, la posibilidad de insertarse al comercio mundial, y donde el punto culminante sería la firma del Tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN).



En el aspecto tecnológico, respecto a las fibras químicas, estas igualmente seguirían perfeccionándose, sin embargo, lo más trascendente serían los avances logrados en el equipo de diseño, los cuales resultarían fundamentales para todas aquellas empresas de la CFTV que quisieran permanecer en el mercado. Las innovaciones en el equipo de diseño fueron incorporadas sobre todo por las empresas grandes, y en menor medida por las empresas micro, pequeñas y medianas; particularmente por los altos costos de financiamiento que se tenía que pagar.

Durante este periodo también se desarrollaría la tercera migración en la producción industrial textil y de vestido, lo que traería consigo para el caso de México una mayor participación en el mercado de la indumentaria de E.U. y que se reforzó con la firma de TLCAN. Una condición para exportar al mercado estadounidense era que los insumos



provinieran de la industria textil de este país.

En octubre de 2001, el trato preferencial otorgado a los países caribeños para poder exportar productos elaborados a estados unidos, con aranceles más favorables, junto con la incorporación de china a la OMC, en el mismo año, puso en aprietos a la industria textil mexicana; mezclado con entrada de productos textiles y de confección, por la vía del contrabando, propiciarían una situación dramática para la CFTV. Durante este periodo la CFTV internacional se transformaría en la Cadena Global de Commodities (CGCI), la cual se encargaría de controlar todo aquello que tuviera que ver con la industria textil y de vestido, tanto en el entorno mundial como en el local.

En estas nuevas condiciones la industria textil y de vestido, derivan las ganancias de combinaciones únicas de investigación, diseño, ventas, comercialización y servicios financieros de alta calidad, que permiten a minoristas, diseñadores y comercializadores actuar como intermediarios estratégicos y conectar fábricas y comerciantes del exterior con nichos de productos que se desarrollan en sus principales mercados de consumo. En esta nueva forma de operar, años después se derivaría en el llamado paquete completo el cual consiste en que el industrial consolide una red de proveedores para ofrecer el producto al cliente listo para exhibirse, y sería una de las estrategias propuestas dentro del programa para la competitividad de la CFTV durante el gobiernos de Vicente Fox (2000-2006).

En la cadena de valor de la industria textil lo importante es identificar quienes son los agentes que forman parte de ella así como cuáles son las actividades que generan mayor valor. Cuando la industria textil se caracterizaba por ser una cadena estandarizada de producción masiva, no se podía señalar que actividad generaba mayor valor respecto a las demás, sin embargo la industria textil paso de ser una cadena estandarizada a una cadena orientada por la moda, es entonces cuando la confección pasa a ser la etapa más importante del proceso de producción específicamente cuanto a diseño se refiere, Sin embargo algunas empresas que únicamente se dedicaban al ensamblaje de piezas empiezan a trabajar bajo el esquema de paquete completo; el cual da la posibilidad que puedan intervenir en el diseño y en formar su red de proveedores de diferentes insumos. Permite generar eslabonamientos entre las empresas de la confección y las empresas textiles de un mismo país o localidad, estos eslabonamientos se rompieron cuando la CFTV pasó de una producción masiva estandarizada a otra orientada por la moda.

### APRECIACIÓN PERSONAL

Este trabajo, analiza y describe la trayectoria que la CFTV de México Siguió, en particularidad en el plano tecnológico por una modernización de la maquinaria y equipo, pero sobre todo, el uso de las nuevas fibras, las fibras celulósicas por las que se modificó los procesos productivos de hilado y tejido de punto y las fibras no celulósicas que permitieron nuevas posibilidades de



texturizarían y combinación con fibras naturales; estos avances trajeron consigo el despido de trabajadores y la reducción de las empresas dedicadas al cultivo de algodón. Según los paradigmas planteados la trayectoria tecnológica de la industria textil en México, se vio alterada por un nuevo paradigma, el de las fibras celulósicas, sin embargo hubo otros factores políticos, económicos y sociales como la segunda guerra mundial, la transformación de la CFTV internacional a Cadena Global de Commodities (CGCI), las migraciones provenientes desde Japón así como los tres grandes países del suministro de la industria textil y del vestido, el acuerdo Multifibras (AMF), Tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), que afectaron su comportamiento. En el escenario económico y organizacional, hay dos factores importantes que hay que tener en cuenta: las políticas públicas

proteccionistas del gobierno mexicano y la pertenencia de la industria textil a una cadena de producción masiva estandarizada que llevo a incrementar las capacidades de innovación administrativas, tecnológicas y empresariales, orientándolas más al proceso que al producto.

Por lo tanto se puede afirmar que la trayectoria tecnológica de una industria o empresa este determinada únicamente como lo menciona Dosi (1982), por el paradigma tecnológico vigente, sino que es necesario tener en cuenta el análisis planteado por Pérez (2001) y Tomas y Gianella (2006) donde los factores económicos y organizacionales, permiten entender mejor la dinámica de la trayectoria tecnológica, y además está sujeta a las condiciones que va imponiendo el entorno económico, social, organizacional, político y de mercado.

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS FIRMA CARTA DE ENTENDIMIENTO CON EMPRESA HOLISTICS S.A.S.

### 1. INFORMACIÓN SOBRE LA EMPRESA<sup>290</sup>

#### 1.1 ORIGEN

Fue creada hace diez años por varios profesionales bajo el liderazgo de un economista y antropólogo que trabajaba en el área de investigación social en la Universidad de los Andes, Colombia.

#### 1.2 NATURALEZA

Tiene oficinas en Bogotá y Miami, se especializa en estudios económicos y culturales, trabaja de la mano con empresas multinacionales; tiene experiencia de trabajo en Colombia, México, Venezuela, República Dominicana, Ecuador, Panamá y Guatemala,

Es una empresa privada de consultoría y asesoría empresarial, cuenta con un equipo interdisciplinario (antropólogos, sociólogos, comunicadores sociales, economistas, abogados, expertos en redes sociales y consumo, ingenieros de sistemas y diseñadores). Es un equipo

orgánico que crece y se diversifica según las necesidades generales y específicas de los proyectos en que trabaja. Son gente joven, preparada y con ganas de cambiar el mundo. Entre todos crean redes, relaciones, sinergias y dinámicas encaminadas a producir y gestionar proyectos con una mirada amplia, diversa, multidisciplinaria y holística. La empresa pretende tener un conocimiento completo y profundo del mercado y la sociedad latinoamericana, especialmente de Colombia, así como que sus investigaciones se traducen en innovación, satisfacción de necesidades, mercadeo y responsabilidad social empresarial. Son científicos sociales dedicados a crear una visión responsable y sostenible del mundo en que vivimos.

Tienen el reconocimiento de COLCIENCIAS, el cual es el principal organismo de la Administración pública, encargado de formular, orientar, dirigir, coordinar, ejecutar e implementar la política del Estado en los campos de investigación científica, tecnología e innovación.

Su dirección es Calle 86 BIS # 3-61 Piso 3, Bogotá, Colombia

Su página web es [www.holistics.com.co](http://www.holistics.com.co) y el correo electrónico [Irk@holistics.com.co](mailto:Irk@holistics.com.co)

<sup>290</sup> En base a la información contenida en su página web y en las ideas principales vertidas en una teleconferencia realizada el 26 de septiembre de 2013.





### 1.3 IDEARIO

La empresa cree que se puede hacer del mundo un lugar mejor. Expresan que entienden la relación que hay entre lo que se piensa, lo que se dice y lo que se hace para lograrlo. Las ideas, las palabras y las acciones constituyen realidades holísticas. Creen que cuando hay una relación transparente, coherente y valiente entre las organizaciones y las personas, la sociedad funciona mejor, esos tres valores son el motor de su organización. Dicen ser idealistas, quieren transformar realidades de la mano de las comunidades, comunicándolo al mundo. Pretenden generar sinergias. Quieren un mundo mejor para todos. Están de acuerdo en que la gente desea y hace lo correcto para hacer cosas buenas y que las empresas nunca deben sacrificar la satisfacción del consumidor, la responsabilidad social y la sustentabilidad.

### 1.4 ENFOQUE

Se enfocan en las estructuras y dinámicas sociales. Consideran que el mundo social es tangible e intangible, animado e inanimado. Le interesan las relaciones entre los recursos naturales y humanos, pensamientos e ideas.

### 1.5 LO QUE HACE

Generan conocimientos y herramientas para entender el mundo y al ser humano para transformar las dinámicas entre el mundo empresarial y las personas para crear nuevas realidades. Ofrece soluciones integrales en base a la investigación, apoyado en un equipo especializado en distintas áreas del conocimiento y en el desarrollo de herramientas que facilitan el acceso a la información y la toma de decisiones en las organizaciones. Realizan investigación orientada a la innovación que genera conocimiento pertinente y relevante de y para las necesidades de la sociedad.

### 1.6 MODALIDAD DE TRABAJO

Trabajan con grandes empresas, algunas de ellas son transnacionales. Por lo general, la empresa los contacta para que le hagan un estudio de factibilidad para incorporarse al mercado, elaborar un nuevo producto, hacer una campaña publicitaria, etc., ellos le presentan una propuesta cuya finalidad es hacer compatible la necesidad

social, el interés de los posibles clientes y el interés de la empresa, poniendo en práctica el principio de responsabilidad social de la empresa.

### 1.7 INVESTIGACIONES

Las investigaciones tienen un enfoque primario de tipo antropológico, pero fueron hechas desde seis perspectivas: antropología, economía, sociología, psicología, técnicas de información y semiótica. Creen que con esas investigaciones han logrado un conocimiento extenso y profundo de todos los tipos de personas del entorno urbano y rural, cada grupo se compone de diferentes perfiles en cuanto a sus creencias, valores y estilos de vida.

Las investigaciones realizadas son:

- Cultura de la alimentación
- Cultura de la tecnología
- Cultura del Internet y el consumo
- Mercado de importación de materiales para la industria y la construcción
- Cultura del manejo del dinero
- Impacto del arte del yoga en una población vulnerable
- Relación entre las personas y los carros
- Cultura del vestir
- La ama de casa rola y la ama de casa paísa
- Relación entre hijos y padres
- Cultura del tendero
- Tendencias de belleza y aseo personal
- Preferencias de los universitarios
- La mujer cosmopolita latinoamericana

Funcionan como un observatorio cultural de Colombia y América Latina, donde a partir del conocimiento de las necesidades de la sociedad, manifestada por las mismas personas y encontradas en los estudios socioculturales realizados por la empresa, se elaboran proyectos con el fin de que las empresas suplan esas necesidades.

### 1.8 RELACIÓN CON UNIVERSIDADES

La empresa firmó en el mes de enero de 2013, un convenio con la Universidad Jorge Tadeo Lozano, cuya rectora fue ministra de educación de





Colombia. Tienen tres modalidades de colaboración con las universidades<sup>291</sup>

- Participación

Las universidades le prestan apoyo a la empresa identificando estudiantes para que participen en proyectos específicos de la misma, respetando el horario y las responsabilidades de los mismos, saliendo beneficiados con la experiencia adquirida, la remuneración y la certificación laboral correspondiente.

- Vinculación

Las universidades apoyan a la empresa identificando y asignando egresados o profesores para vincularlos a los proyectos, los cuales juegan el papel de líderes de los equipos locales de trabajo, recibiendo estos una remuneración.

- Convenio

Se firma un documento en que se definen los aspectos generales de la relación y las salvaguardas correspondientes. Para cada actividad se redacta un documento específico.

## 2. INICIO DE LA RELACIÓN DEL INVE CON LA EMPRESA HOLISTICS S.A.S.

### 2.1 IDENTIFICACIÓN DE CONSULTORES PARA PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA

El 16 de Septiembre de 2013, el director del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE) recibió una llamada telefónica de larga distancia, en la que Laura Khoudari, gerente de recursos humanos de la empresa HOLISTICS de Colombia, le solicitaba que le ayudara a identificar un economista y dos estudiantes de economía para participar en un proyecto de educación financiera a nivel latinoamericano. Se le propuso que la consultora fuera Luz Idalia Zelada, auxiliar de investigación del INVE y que el día siguiente le identificaría los dos estudiantes; además se le informó que el INVE estaba interesado en establecer relaciones estables con empresas e instituciones de investigación y consultoría

<sup>291</sup> Carta enviada a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, el 16 de Septiembre de 2013

empresarial solicitándole mayor información por escrito sobre la colaboración puntual y la forma de establecer una relación permanente.

Ese mismo día se recibió un correo electrónico dirigido a la Facultad en el cual Laura Khoudari expresa lo siguiente:

- a) tiene oficinas en Bogotá y Miami;
- b) se especializa en estudios económicos y culturales;
- c) trabaja de la mano con empresas multinacionales;
- d) tiene experiencia de trabajo en Colombia, México, Venezuela, República Dominicana, Ecuador, Panamá y Guatemala;
- e) tiene tres modalidades para trabajar en colaboración con Universidades;
- f) propone realizar una teleconferencia para ver la posibilidad de empezar una relación duradera con la facultad;

El 19 de septiembre se le enviaron los tres currículos para el equipo que trabajará en el proyecto de educación financiera.

### 2.2 TELECONFERENCIA CON REPRESENTANTE DE HOLISTICS S.A.S.

En los días siguientes, Luz Idalia Zelada coordinó los preparativos para realizar la teleconferencia, la cual fue hecha realidad el 26 de septiembre.

Por la empresa participó Juan David Rico, Gerente General y representante legal y por la Facultad de Ciencias Económicas: el Vice Decano, la Directora de la Escuela de Contaduría Pública, el director y los cuatro auxiliares de investigación del INVE.

El representante de la empresa se encontraba en el interior de Colombia haciendo un trabajo de campo, se conectó desde la habitación del hotel en donde estaba hospedado, hizo un recuento de la filosofía de trabajo de la empresa, poniendo como ejemplo un estudio que realizaron para una empresa transnacional de alimentos, relató la forma en que se había iniciado la cooperación con





la universidad colombiana, explicó las formas de relacionarse con las universidades.

El Director del INVE expresó que compartían la visión interdisciplinaria y holística de la realidad, que ese había sido el enfoque que se trató de aplicar en el INVE bajo la dirección del Dr. Salvador Arias, que en este año se ha comenzado con una visión más simple que cubre solamente la interdisciplinariedad de las Ciencias Económicas; así también que compartían la visión de la empresa con responsabilidad social; además pidió que la empresa enviara el documento de convenio firmado con la universidad colombiana.

El Vice Decano expresó que compartía la visión de trabajo de la empresa y que veía positivo que hiciéramos esfuerzos para culminar con una carta de entendimiento.

La Directora de la Escuela de Contaduría Pública también dijo que estaba de acuerdo con la concepción de la realidad empresarial y pidió explicación de porqué para un estudio de tipo financiero se pedía que los estudiantes que levantarán la información fueran de la Escuela de Economía. El representante de la empresa explicó que si bien es un estudio financiero pero desde una visión de la economía y no de los contadores.

El representante de la empresa dijo que existía bastante identidad de propósitos, que enviaría el documento firmado con la universidad, que no podía adelantar detalles sobre su visita porque todavía no había elaborado la agenda correspondiente.

### 3. APROBACIÓN DE LA CARTA DE ENTENDIMIENTO ENTRE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y HOLISTICS S.A.S

El Director del INVE redactó un borrador de carta de entendimiento la cual fue enviada al Señor Decano y al representante de la empresa para que le hicieran observaciones. El documento final fue presentado a la Junta Directiva de la Facultad y se acordó la firma de la carta de entendimiento.

### 4. CARTA DE ENTENDIMIENTO

CARTA DE ENTENDIMIENTO ENTRE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR Y HOLISTICS S.A.S.

NOSOTROS: **ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO**, en calidad de Decano y en representación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador Y **JUAN DAVID RICO SALAZAR**, de nacionalidad colombiana, pasaporte número CC 80.133.393, representante Legal de **HOLISTICS S.A.S.**, identificada con el NIT. No. 900392290-5, sociedad comercial con personería jurídica otorgada el 2 de Noviembre de 2010, domiciliada en la ciudad de Bogotá, Colombia, sociedad que para efectos del presente documento se denominará **LA EMPRESA**,

#### CONSIDERANDO QUE:

1. La Facultad establece en su misión que es una institución pública, formadora de profesionales en las ciencias económicas, dotados de conocimientos, habilidades, destrezas, y capacidades, científicas y técnicas; con una sólida formación humana, actitud creativa, innovadora y solidaria; capaz de contribuir al desarrollo económico-social equitativo y sustentable de El Salvador.
2. **HOLISTICS SAS** es una empresa que conforme al propósito de sus actividades económicas, ha adquirido una experiencia relevante en el diseño de instrumentos de investigación, el desarrollo de investigaciones y la conciliación entre metodologías cualitativas y cuantitativas que son objeto de demandas por las empresas privadas en diversos sectores de la economía.
3. Tanto la Facultad de Ciencias Económicas como la Empresa reconocen que existe la necesidad de fortalecer las relaciones entre la Facultad, las empresas y el Estado, y de orientar su actuación en concordancia con los objetivos planteados por las Políticas Públicas, fomentando iniciativas entre estos sectores para lograr el desarrollo nacional.
4. Existe un interés común entre las partes en desarrollar labores de cooperación





para promover la realización de actividades que tengan incidencia directa en los campos de la formación académica, la investigación, la publicidad, la cultura, la actividad empresarial y la sociedad misma. Las actividades estarán enfocadas en la generación de conocimiento y de productos para el mercado que tengan un sustento en los conceptos de calidad de vida, responsabilidad social y desarrollo sostenible.

5. Las partes cuentan con metodologías de trabajo así como recursos humanos y tecnológicos independientes que se pueden coordinar de formas eficiente para cumplir los objetivos de esta carta de entendimiento.

6. Las partes declaran su intención de formalizar vínculos de cooperación, que conduzcan al desarrollo de acciones conjuntas, con el objetivo de contribuir a la innovación, satisfacción de necesidades, mercadeo y responsabilidad social empresarial

7. Es factible el diseño y la implementación conjunta de un **PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN, ASESORÍA TÉCNICA Y FORMACIÓN PROFESIONAL PARA EL SECTOR EMPRESARIAL Y EL ESTADO.**

**CLAUSULA PRIMERA: OBJETIVOS**

- a) Proporcionar servicios de asesoría técnica y formación profesional de alta calidad, en los tiempos previstos;
- b) Que el programa cuente con personal debidamente capacitado para realizar sus labores.

**CLÁUSULA SEGUNDA: ÁREAS DE COOPERACIÓN.**

Las áreas de cooperación de esta Carta de Entendimiento serán aquellas que aúnen esfuerzos técnicos, administrativos y de recursos para desarrollar actividades conjuntas encaminadas al fortalecimiento institucional de cada una de las partes y la organización de medios materiales y humanos para desarrollar actividades académicas y de prestación de servicios orientados a las empresas privadas e

instituciones públicas, para lo cual se llevarán a cabo las siguientes actividades:

- a) Realización de investigaciones en los ámbitos cultural, empresarial y académico;
- b) Puesta en funcionamiento de un observatorio cultural y de tendencias;
- c) Producción de contenidos editoriales y audiovisuales,;
- d) Diseño y operación de un portal virtual que sirva como medio de difusión de estos contenidos,
- e) Oferta y prestación de servicios de consultoría;
- f) Diseño de programas o cursos de formación académica
- g) Reuniones de coordinación virtual o presencial entre representantes de la Facultad y la Empresa para la operativización de esta Carta de Entendimiento.

**CLAUSULA TERCERA: LAS PARTES MANIFIESTAN QUE:**

1. Se comprometen a respetar la autonomía de cada una en lo concerniente a políticas y estrategias establecidas para los fines perseguidos.

2. La operativización de las manifestaciones contenidas en esta Carta de Entendimiento serán establecidas en la posterior elaboración de planes de trabajo que serán desarrolladas de manera conjunta.

3. Cada proyecto o actividad de actuación en el marco de esta Carta de Entendimiento será objeto de un acuerdo conjunto que deberá contener entre otros los siguientes aspectos:

- a) Definición del objetivo que se persigue;
- b) Descripción del trabajo, incluyendo las distintas fases y cronología de su desarrollo;
- c) Presupuesto total y medios materiales y humanos que requiere el proyecto a ejecutarse, identificado los aportes de cada entidad;





- d) Normas para la coordinación, ejecución y seguimiento del proyecto;
- e) Número de personas por cada parte que se designarán por mutuo acuerdo y se responsabilizarán de la marcha del proyecto;
- f) Clara definición de los derechos de propiedad intelectual, en caso de que los hubiere;
- g) Determinación de la participación en utilidades del proyecto, si es del caso.
- h) Elaborar y coordinar el plan de actividades, y presentarlo ante las respectivas instancias decisorias de cada institución;
- i) Evaluar los resultados, y recomendar las modificaciones o ampliaciones que se consideren necesarias para la buena marcha del plan.
- j) Verificar Que las obligaciones y compromisos adquiridos por las partes de esta Carta de Entendimiento se cumplan.
- k) Las demás necesarias para el correcto funcionamiento de esta Carta de Entendimiento

#### CLÁUSULA CUARTA: NATURALEZA

1. Cada una de las partes cumplirá los compromisos asumidos y el desarrollo de su metodología de trabajo de manera autónoma e independiente; en este sentido cada una utilizara en el cumplimiento de su labor su propio personal, sin que haya subordinación jurídica alguna entre ellas, sus colaboradores y dependientes, de forma tal que no hay lugar al establecimiento de vínculo laboral alguno y, por tanto, conceptos tales como salarios, prestaciones sociales, subsidios, afiliaciones, e indemnizaciones, u otros que sobrevengan por causa o con ocasión del cumplimiento del objeto de la presente Carta de Entendimiento serán asumidos exclusivamente por la parte a la cual le corresponda.

2. Ambas partes están de acuerdo en autorizar a cada una respectivamente el uso de los informes, reportes, documentos y en general cualquier material producido bajo el marco de este acuerdo para realizar talleres, seminarios, presentaciones, y conferencias. Una vez se cumpla el término de vigencia de la presente Carta de Entendimiento, las partes harán un inventario de todos los documentos, informes y contenidos producidos durante toda la ejecución de los proyectos específicos.

#### CLÁUSULA QUINTA: COORDINACIÓN

Se conformará un Comité en el cual participará un delegado de cada una de las partes, los cuales serán nombrados por los respectivos representantes legales. Los nombres de los delegados, serán recíprocamente comunicados al entrar en vigencia esta Carta de Entendimiento, pudiendo las partes reemplazar a sus representantes cuando lo consideren conveniente. El Comité tendrá las siguientes funciones:

#### CLÁUSULA SEXTA: VALOR

La suscripción de la presente Carta de Entendimiento no genera ninguna obligación ni compromiso financiero para las partes.

#### CLÁUSULA SÉPTIMA: CONFIDENCIALIDAD

Las partes se obligan a guardar estricta confidencialidad respecto a toda la información de propiedad de cada una de las partes, a la que tengan acceso con ocasión de la celebración de la presente Carta de Entendimiento.

#### CLÁUSULA OCTAVA: VIGENCIA

La presente Carta de Entendimiento tendrá vigencia por un periodo de UN AÑO, contados a partir de la fecha de firma de la misma. No habrá prórroga automática. Las partes podrán disolver esta Carta de Entendimiento por mutuo acuerdo si así lo consideran.

#### CLAUSULA NOVENA: MODIFICACIONES

El presente Carta de Entendimiento podrá modificarse a través de adendas, previo acuerdo entre las partes, conforme lo demanden las actividades que se ejecuten.

#### CLAUSULA DÉCIMA: CAUSAS DE TERMINACIÓN

La presente Carta de Entendimiento podrá darse por finalizada, por las siguientes causas:

- a) Caso fortuito o fuerza mayor;





- b) Por incumplimiento de algunas de las obligaciones contenidas en la presente Carta de Entendimiento;
- c) Por mutuo acuerdo.

**CLAUSULA DÉCIMA PRIMERA:  
CONTROVERSIAS**

1. En caso de surgir controversias sobre la ejecución, interpretación o eventual incumplimiento de la presente Carta de Entendimiento, las mismas se resolverán de mutuo acuerdo entre las partes

2. En lo no expresado en esta Carta de Entendimiento, regirá supletoria la normativa interna de cada institución, leyes comunes aplicables y los principios generales que rigen el ordenamiento jurídico administrativo.

Leído el presente instrumento, debidamente enterados de su contenido y compromisos mutuos, así como su alcance detallado en cada una de las cláusulas, firmamos la presente Carta de Entendimiento en tres ejemplares en la ciudad de San Salvador, República de El Salvador, a los –veinte y dos días del mes de Octubre del año dos mil trece.

Roger Armando Arias Alvarado  
Juan David Rico Salazar  
Decano

Representante Legal  
Facultad de Ciencias Económicas  
HOLISTICS S.A.S.  
Universidad de El Salvador (UES)



La Revista El Salvador: Coyuntura Económica  
Octubre-Noviembre 2013 es una obra producida por  
el personal del Instituto de Investigaciones  
Económicas de la Universidad de El Salvador en  
San Salvador, El Salvador C.A.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR, UES  
Final Avenida "Mártires Estudiantes del 30 de julio,  
**San Salvador, Tel. (503) 2226-6469**

**Derechos Reservados**



**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES  
ECONÓMICAS (INVE)  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**Final avenida "Mártires Estudiantes 30 de Julio"  
San Salvador, El Salvador, Centro América**